

ОГЛАВЛЕНИЕ

Стратегии инвестиций в недвижимость	3
Инвестиции в землю	5
С чего начать инвестирование в землю:	5
Основные стратегии для оборота земельной собственности	7
Как подобрать объект?	7
Где брать информацию при подборе объекта	8
Покупка участка	9
Когда цена занижена?	9
Как снизить цену на земельный участок	9
Алгоритм работы с собственниками	9
Проверяем документы на землю.	10
Дальнейшее содержание участка	10
Создаём добавочную стоимость	11
Изменение целевого назначения	12
Перевод земель сельхозназначения в ИЖС	12
Включение объекта в схему развития региона	14
Деление большого на малое.	14
Создание дополнительной инфраструктуры	15
Подведение электричества к объекту	15
Подведение воды или бурение скважины на объекте	16
Получение ТУ на газоснабжение	17
Отсыпка дорог	17
Оформление прибрежной зоны под благоустройство	17
Разработка концепций	18
Проводим агротехнический анализ почвы	20
Подорожание во времени	20
Строительство	21
Продаем объект недвижимости	21
Позиционируемся	21
Определяем и тестируем спрос	21
Продвижение	21
Маркетинговый анализ	21
Ищем покупателя	22
Реклама	23
Показы и работа с клиентом	25
Переговоры и подготовка к сделке	25
Сделка и расчеты	26
Послепродажное сопровождение	29
Консалтинговые услуги	29
Другие способы инвестирования в землю	30
Земля под застройку	30
Капитализация через крестьянско-фермерское хозяйство	30
Рефинансирование земельных ипотечных кредитов	30
Рефинансирование через паевые инвестиционные фонды (ПИФ)	32
Инвестирование в сельскохозяйственный туризм	33
Варианты получения земли от государства бесплатно	33
Кто имеет право на получение бесплатных земельных участков от государства ..	33

Варианты бесплатного получения земельных участков	34
Список документов для получения бесплатной земли	35
Порядок необходимых действий.....	36
Методы получения дохода, основанные на сдаче недвижимости в аренду	36
Купить квартиру и сдавать ее в аренду ежемесячно	37
Купить квартиру и сдавать ее в аренду посуточно	37
Купить коттедж/загородный дом и сдавать его в аренду	39
Купить номер в апартаментах и сдавать его в аренду	39
Перепланировка-Разбивка-Сдача в аренду	40
Купить гараж/бокс/машино-место и сдавать его в аренду	41
Методы, основанные на продаже недвижимости.....	41
Пара слов о ликвидности	41
Купить на начальном этапе строительства - продать позже	43
Перепродажа новостроек	47
Купить квартиру в плохом состоянии, сделать ремонт - продать	47
Залоговая или арестованную недвижимость	48
Построить дом с нуля и продать по окончании стройки	48
Перевод квартиры на 1-м этаже в нежилой фонд.....	49
Гаражи.....	50
Загородная недвижимость	50
Коммерческая недвижимость	50
Покупка коммерческой недвижимости для сдачи в аренду	51
Инвестиции на этапе строительства с целью перепродажи	52
Инвестиции в зарубежную недвижимость	52
Покупка недвижимости за рубежом для сдачи в аренду	54
Покупка недвижимости и сдача ее по гарантированной аренде.....	54
Прочие стратегии инвестирования:	55
Дома из морских контейнеров.....	55
Вложения в парковочные места	56
Участие в фондах недвижимости.....	56
Торги муниципальной недвижимостью	56
Личные качества инвестора	59
Типовые ошибки начинающего инвестора	60
Советы начинающим инвесторам	61
Что делать при отсутствии финансов?	62
Чек листы.....	63
Схема стратегий инвестирования в недвижимость	63
Чек лист поиска недвижимости.....	63
Чек лист - Инвестиции в новостройки.....	64
Чек лист выбора квартиры	65
Чек лист взаимодействия с застройщиком.....	67
Чек лист продажи квартиры	68

Стратегии инвестиций в недвижимость

В условиях финансового кризиса возникает проблема, как сохранить, а желательно и приумножить собственные накопления. И это касается не только крупных инвесторов, но и частных лиц, у которых имеются свободные активы. А в непонятной ситуации непрофессиональные инвесторы любят вкладывать деньги в недвижимость. И это правильно. Тут самое главное – четко определиться со своими конечными целями и конкретными способами их достижения.

Эффективная частная инвестиция сейчас - это приобретение "правильного объекта" с последующим существенным ростом цен на него за выбранный период и успешной продажей объекта.

Конечно, на данную тему сейчас можно найти огромное количество всевозможной информации. В рамках этой книги мы попробуем разложить ее по полочкам.

Преимущества инвестиций в недвижимость.

1. Недвижимость традиционно считается одним из самых высоконадежных инструментов для инвестирования, поскольку чаще всего либо растет в цене, либо цена стоит на месте. Кроме того, недвижимость не может упасть в цене до нуля (как многие другие объекты инвестиций, например, ценные бумаги), падение цен на недвижимость если и имеет место, то это происходит не столь существенно.
2. Недвижимость – это “осязаемый” объект инвестиций, который наглядно виден, и к которому можно прикоснуться, в отличие от других форм инвестирования, предполагающих вложение капитала в гораздо более виртуальные активы.
3. Недвижимость может быть в любой момент использована и для личных нужд инвестора, например, он может в ней жить, либо располагать свой бизнес (настоящий или будущий), если это коммерческая недвижимость.
4. Инвестиции в недвижимость предполагают разные способы возможного получения дохода: доход от аренды, доход от перепродажи и т.д.
5. Инвестирование в недвижимость один раз дает возможность получать пассивный доход от сдачи в аренду на протяжении всей оставшейся жизни, то есть, это могут быть долгосрочные инвестиции.
6. Объект недвижимости всегда можно продать, подарить родственникам, передать по наследству, использовать как залог в банке и т.д.
7. Инвестиции в недвижимость предполагают очень низкий риск потери капитала (риск полной потери при инвестировании в недвижимость на вторичном рынке стремится к нулю), что является самым неоспоримым преимуществом.

Но куда же без обратной стороны:

Недостатки инвестиций в недвижимость

1. Пассивный доход от сдачи в аренду недвижимости достаточно небольшой в сравнении с суммами необходимых инвестиций, во многих случаях он может быть даже меньше, чем доходность банковских вкладов.
2. Недвижимость как инструмент для инвестиций обладает очень низкой ликвидностью. Это значит, что для того, чтобы продать ее в случае необходимости по выгодной или даже просто среднерыночной цене, могут потребоваться месяцы или даже годы.

3. Инвестиции в недвижимость влекут за собой дополнительные расходы: оплата услуг нотариуса при заключении сделки купли-продажи и госпошлин, что в совокупности может вылиться в очень солидные суммы (до 5-10% стоимости объекта недвижимости).
4. Сама недвижимость после покупки тоже влечет собой дополнительные расходы: оплата коммунальных услуг, услуг охраны (если это коммерческая недвижимость), расходы на капитальный и текущий ремонт в случае необходимости, в некоторых случаях – налог на недвижимость и т.д.
5. Инвестирование в недвижимость предполагает наличие достаточно солидного капитала.
6. Инвестиции в недвижимость желательно производить при хорошем знании законодательной базы в этой области.
7. Инвестирование в недвижимость в некоторых случаях подвергается и рискам вмешательства со стороны государственных органов.
8. Пассивный доход от аренды – величина непостоянная, в какие-то периоды отсутствия арендаторов объект недвижимости может простаивать, не принося доход, но принося расходы. При инвестировании в коммерческую недвижимость доход от аренды может существенно падать в периоды кризисных явлений.
9. Доходность инвестиций в недвижимость очень сильно зависит от действующего законодательства (в сфере налогообложения, размера госпошлин при продаже недвижимости, ограничений на владение или продажу и т.д.), которое в любой момент может измениться в худшую сторону.

Существуют ли на самом деле надежные инвестиции?

Сказал бы: "да", но я отвечаю: "нет!"

Обычно под надежными инвестициями понимаются следующие качества инвестиционных активов:

- физическая устойчивость, не разрушаемость
- отсутствие риска потери права на актив в силу, например, лишения наследственных прав и т.д.
- отсутствие риска обесценения или потери части стоимости актива со временем.
- возможность продать, обменять актив на другие ценности, деньги, т.е. ликвидность.

Но как мы рассмотрели ранее, всё не просто.

Надежная инвестиция – это всего лишь вероятность. Ничего надежного в мире нет, все меняется. Даже само понятие «надежность» имеет относительный характер.

Надежность инвестиций, скорее, определяется не материальной ценностью, в ее физическом воплощении. А в том, насколько тот или иной актив может приносить прибыль в заданный период времени. Поэтому задача инвестора состоит не в том, чтобы искать самую надежную инвестицию, а управлять своим капиталом так, чтобы положительные качества и риски активов приносили ему прибыль.

По типу недвижимости

инвестировать можно в жилую и коммерческую недвижимость, а так же в земельные участки.



Наиболее подробно остановимся на инвестициях в земельную недвижимость, остальные методы инвестирования в недвижимость будут описаны более бегло.

Инвестиции в землю

Инвестирование в земельные участки — это комплекс знаний, труда и везения, умение мыслить стратегически и прогнозировать будущее

Нужно отметить, что земельный рынок достаточно плохо контролируем, и цены иногда очень разнятся. Кроме того, рынок не является прозрачным, но заработать здесь можно и неплохо. Земля дает инвестору большой потенциал, и небольшие риски. Рынок земельных участков демонстрирует устойчивый рост. Одна из причин такой динамики — многофункциональность использования земли. Её можно использовать под застройку, перепродать с выгодой через несколько лет или разделить на несколько участков и перепродать по отдельности. Кроме того, она требует минимальные затраты на свое содержание.

Специфика крымского рынка земли такова, что кроме легального оборота земель существует множество «серых схем», с помощью которых осуществляется внеконкурсная передача земель в собственность, аренду, отчуждения и т.п. Многие правила на рынке еще не до конца сформированы.

Бизнес на продаже земельных участков, делает основным ресурсом предпринимателя не деньги, а информацию.

Риски и недостатки:

- Крупная сумма изначального вложения.
- Большая длительность срока вложения.
- Существует некоторый риск, что участок со временем не поднимется в цене.
- Невозможность в случае крайней необходимости вывести деньги быстро.
- Налог на землю. 0,3% - 1,5% стоимости самого участка

С чего начать инвестирование в землю:

Вложение денег в землю стоит начать с мониторинга плана развития региона. Данные находятся в открытом доступе - на муниципальном сайте региона.

Что дает знание плана развития региона:

- Возможность составить объективный прогноз развития региона на 3-5 лет;
- Понять направление расширения городской черты;
- Шанс купить земельные участки до начала строительства инфраструктуры.

Внимательно изучите:

- Действующие на территории правовые регламенты, земель принадлежащих федеральным региональным или муниципальным собственникам.
- Оцените общий объем рынка земель находящихся в коммерческом обороте или участки, которые могут войти в оборот. Например: продажа земель бывших военных городков, обанкротившихся муниципальных предприятий, земель дачных поселков и т.п.
- Наличие конкурентов на рынке. Риэлтерские агентства, различные организации, осуществляющие управление земельными активами. Например, административные органы муниципальных земель, осуществляющие периодическую продажу земли на аукционах, коммерческие предприятия имеющие избыток земельных участков и т.п.
- Общую ценовую политику недвижимости в регионе, демографическая динамика (приток/ убыль населения), степень развития жилищного и коммерческого строительства (напрямую связано с деловым климатом на территории).

Основных стратегий три:

- Инвестиционный подход. Предполагает в своей основе покупку земельного участка, возведение на нем инфраструктуры (подведение коммуникаций, возведение дачных построек) с последующей продажей
- Покупка или получение в долгосрочную аренду, с дальнейшей сдачей в аренду, извлекая так называемый рентный доход. Используется редко
- Спекулятивная стратегия. Поиск перспективных (с позиции развития строительства, расширения городских или поселковых территорий) участков, с последующей их продажей.

Кроме этого могут также оказываться услуги по предоставлению информации по рынку земельных участков, юридическое сопровождение сделок.

Естественно, что каждая из представленных стратегий имеет своего определенного типа потребителя, со своими требованиями к качеству объектов, удаленностью, наличием инфраструктуры, перспективностью в коммерческом использовании и т.д. Для коммерческой деятельности, больший интерес имеют участки, удобные с позиций логистики, долгосрочности арендных отношений. Для частного клиента приоритетом является наличие социальной среды, инфраструктуры, удаленность от промышленных предприятий, транспортная доступность и т.п.

Главными инструментами для этого бизнеса являются информация и ее носители. Поэтому большая доля расходов будет приходиться на получение выписок из реестров, работа с клиентами, поиски, выезд на объекты, взаимодействие с государственными и прочими регулирующими органами власти

Общая Бизнес-схема следующая:

1. Подбираем участок
2. Покупаем участок
3. Создаем добавочную стоимость объекта
4. Продаем объект недвижимости
5. Осуществляем послепродажное сопровождение

Основные стратегии для оборота земельной собственности

1. Покупка участка и последующая продажа мелкими частями. Например, покупается 1 гектар земли, разделяется на 5 участков под индивидуальную жилищную застройку, но уже по другой цене.
2. Оформление участка в аренду, последующее оформление в собственность и продажа. Например, участок ЛКХ в долгосрочной аренде, выводится из сельхоз. оборота и оформляется в собственность под застройку.
3. Скупка мелких дачных участков (особенно смежных) и организация управления ими или последующая продажа.
4. Скупка земель из под ветхих строений или заброшенных предприятий. Последующее инвестирование в инфраструктуру. Например, проведено электричество.

Для организации такой работы необходимо в первую очередь быть подготовленным специалистом по земельным отношениям. Бухгалтерию отдайте на аутсорсинг.

Как подобрать объект?

Самая сложная задача – купить максимально выгодный земельный участок, который принесет наибольшую прибыль. Если вложить деньги в землю с низким спросом на рынке, то инвестирование может оказаться даже убыточным. Однако если вы правильно выберете участок на рынке, то вложение средств принесет неплохой доход.

1. Наилучшие варианты:

- Земельные участки с потенциалом (в планах включение в черту поселка и др.)
- Если позволяют финансы, брать большой участок, делить его на маленькие и продавать в розницу

2. Нравится- не нравится. Как ни странно, но интуитивный подход совершенно нельзя сбрасывать со счетов. Если объект не понравился изначально, вам тяжело будет с ним работать, и у вас не будет уверенности в его потребительских качествах.

3. Географические показатели:

- Имеется ли уклон и его величина. При уклоне, возрастает стоимость строительных работ на выравнивание. Удорожание цоколя.
- Оцениваем качество грунта и экологию. Выясняем, насколько глубоко проходят грунтовые воды, и не заливают ли участок. В противном случае неизбежны затраты на гидроизоляцию.

Эконом-класс - это ровные участки без подтоплений, как правило, бывшие поля. Но здесь могут быть проблемы с коммуникациями.

4. Ценовые показатели:

- Провести маркетинговые исследования что продается и за сколько.
- Провести маркетинг — с целью определения вида использования сейчас и в перспективе, какой статус этой земли будет в будущем
- Определить стоимость сейчас и спрогнозировать на будущее как все может развиваться и увеличиваться в стоимости.

5. Узнать как будет развиваться этот регион и в каких направлениях. Надо точно знать, как будет происходить застройка территорий в районе выбранного вами участка, хотя бы на ближайшие 10 лет. Самый надежный, проверенный вариант — уже существующие поселения. Дороги, коммуникации, инфраструктура - все уже недалеко есть.

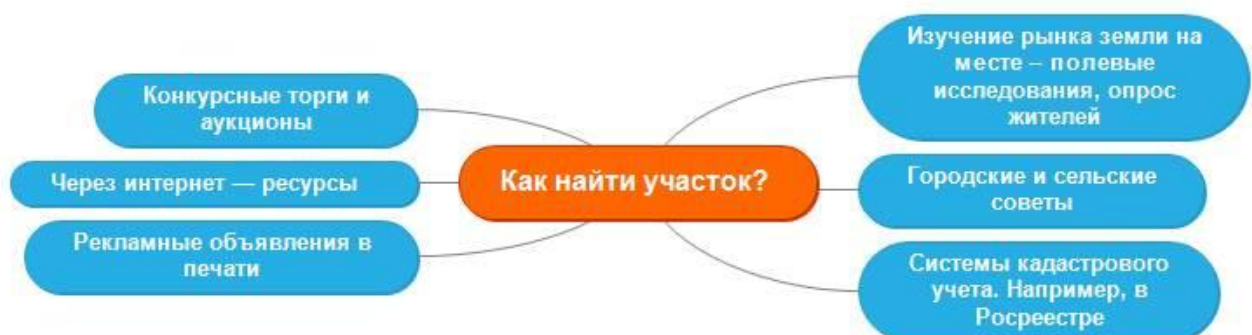
6. Юридические нюансы:

- При выборе объекта, обращать внимания на юридическую чистоту объекта — в общем знать историю объекта.
- Изучаем типы участков: — земли под индивидуальное жилищное строительство (ИЖС), — участки для личного подсобного хозяйства (ЛПХ), — земли дачного или садоводческого товарищества. В каждом случае существуют дополнительные нюансы. Земли могут относиться к одной категории, но при этом иметь разное разрешенное использование. К примеру, не все участки ЛПХ подходят под строительство — только те, что находятся в границах населённых пунктов и считаются приусадебными. А на землях ИЖС разрешено возводить дома не выше трёх этажей. И.т.д.

7. Инфраструктура: При выборе объекта навести справки по инфраструктуре вблизи объекта. Следует уточнить во всех инстанциях о планах, возможностях, сроках подключения, выделяемых мощностях, а также о стоимости данных работ.

- Электричество стоимость подведения сейчас и в перспективе
- Газ расстояние и перспектива
- Вода подключение к общей магистрали, общая или личная скважина, если скважина знать в этом месте горизонты и качество воды.
- Канализация расстояние до общей магистрали или делать на месте локальные очистные системы
- Дорога к объекту, в настоящем и в будущем

Где брать информацию при подборе объекта



- Системы кадастрового учета. Например, в Росреестре платно можно получить информацию по коммерческой и частной недвижимости.
- Конкурсные торги и аукционы, которые организуются федеральными и местными органами власти
- Сравнительный анализ по рынку земельной собственности, открыто публикуемый различными риэлтерскими ассоциациями
- Анализ рынка на основе данных получаемых из рекламных объявлений в печати и через интернет — ресурсы
- Изучение рынка земли на месте – полевые исследования, опрос жителей (представляться как покупатель), выезд на объекты и т.п.
- Городские и сельские советы

Покупка участка

Когда цена занижена?

- Срочная продажа земли
- Сезонность: Спрос на земельные участки меняется в зависимости от времени года. Он вырастает весной, и снижается с приходом зимы. Так как со снижением спроса падает и цена, то приобретать участок лучше ближе к зиме: примерно в ноябре-декабре.
- Покупать напрямую, без риэлторских прокладок
- Покупать в экономический кризис. Покупательная способность людей, падает, и цена на землю также снижается, поэтому кризис – лучшее время, чтобы купить дешевый участок. Экономические кризисы цикличны и очередной кризис наступает через 7-10 лет после предыдущего, так что если вы не ставите перед собой целью сиюминутную покупку участка, откладывайте деньги до очередного кризисного «витка».

Как снизить цену на земельный участок

Еще до встречи с продавцом поинтересуйтесь соответствует ли цена на земельный участок средним ценам. Как минимум, сравните кадастровую и рыночную стоимость земли в данной местности. На понижение цены влияют следующие факторы:

- близость грунтовых вод или заболоченность;
- нестандартная форма участка и уклоны;
- отсутствие подъездных путей;
- отсутствие того или иного вида коммуникаций;
- отсутствие водоема, реки или леса.

В присутствии продавца спокойно озвучьте замеченные недостатки и прикиньте вслух сколько придется потратить денег на их исправление. С высокой вероятностью продавец согласится частично или полностью компенсировать дополнительные расходы скидкой.

- Будьте психологом. Не заостряйте внимание продавца на недостатках — это вызовет раздражение и отказ вести с вами дальнейшие переговоры. Лучше расположите к себе — скажите, что участок вам нравится, но принимать решение о покупке вы будете после просмотра других вариантов. Такой маневр позволит рассчитывать на скидку «реального покупателя», даже если ничего лучше вы не найдете.
- Узнать мотивы продажи. Если продажа срочная — это сигнал к хорошему торгу в обмен на «быстрые» деньги. Торгуйтесь грамотно — продавца надо уважать, но не переоценивать. Для этого важна вторая встреча, к которой вы заранее подготовитесь, уже зная характер и доводы продавца.
- Контрольный осмотр со строителем. Подключить знакомого строителя с нивелиром и реальным опытом строительства под ИЖС. Даже если вы заплатите ему 500-1000 рублей за каждый выезд, в конечном счете вы сэкономите в 10-20 раз больше.

Алгоритм работы с собственниками

1. Согласовать предмет и конечную цель:

- анализ объекта: правоустанавливающие документы, коммуникации и т.д.;
- оптимальная форма расчетов и режим налогообложения сделки;
- допустимые условия по Основной сделке, сроки завершения сделки и расчетов;
- прочие условия, выдвигаемые Собственником.

2. Оценка рыночной стоимости.

- Провести экспертную оценку рыночной стоимости Объекта.
- Согласовать нижний диапазон цены Объекта, приемлемый для Собственника.
- Договориться о режиме наиболее удобного и эффективного взаимодействия.

3. Юридический анализ.

Провести юридический анализ, подготовить правоустанавливающие и прочие документы, необходимые для заключения Основной сделки.

4. Проведение сделки.

Организовать проведение сделки и расчеты, оформить всю необходимую документацию для перехода права собственности. Проведение расчетов.

Проверяем документы на землю.

Владелец земли должен предоставить вам:

- Свидетельство о праве собственности на землю
- Документы о переходе права собственности этого участка к продавцу (договор купли-продажи, дарения и проч.)
- Копию паспорта владельца участка
- Кадастровый план земельного участка
- Ситуационный план земельного участка (расположение относительно окружающих объектов)
- Выписку из ЕГРП об отсутствии обременения
- Справку из городского управления инвентаризации и оценки недвижимости об отсутствии строений или о характеристике коттеджа
- Справку о том, к какой категории относится выбранный участок
- Справку об отсутствии задолженности по уплате земельного налога
- Письменное согласие супруга продавца на сделку



Дальнейшее содержание участка

Самый дешевый вариант, это засеивание травами. Можно посеять Козлятник либо Люцерну. В первом случае, однажды потратившись на семена 40-50 рублей за кило, Козлятник будет стабильно давать по 2 укоса на протяжении 20 лет. Норма высева - 20-25 кг. на Га. Можно убирать не только сено, но семена.

Идея с сеном, а не зерном обусловлена тем, что отбить зерном амортизацию, зарплаты и ГСМ на такой парк техники с 3 Га будет проблематично. Не стоит забывать о том, что зерно нужно сортировать, сушить и хранить. А сено можно хранить под открытым небом. Другими словами затраты на выращивание и сохранение зерна против сена - отличаются на порядок.

Какую технику нужно:

- пресс-подборщик
- роторную косилку (с плющилкой!)
- грабли, и ворошилку
- машина для перевозки.

Сено в наших краях стоит 4 тыс. тонна в сезон и 5-6 тыс. тонна зимой. С 3 Га за два укоса можно собирать 12-15 тонн сена.

При посеве бобовых культур обязательно скарифицировать семена и обрабатывать ризоторфином. Также важно обратить внимание, что Козлятник выходит на проектную мощность только на третий год после посева. Первые два года убыточные

Еще при наличии парка сенокосной техники, можно окашивать брошенные и залежные поля. Луговое сено идет не хуже Козлятника.

Выход с заброшенного поля примерно 70 тонн. По времени - 6 дней вместе с сушкой сена в поле и вывозом.

Вариант посложнее, посеять травосмесь из пяти низкорослых трав:

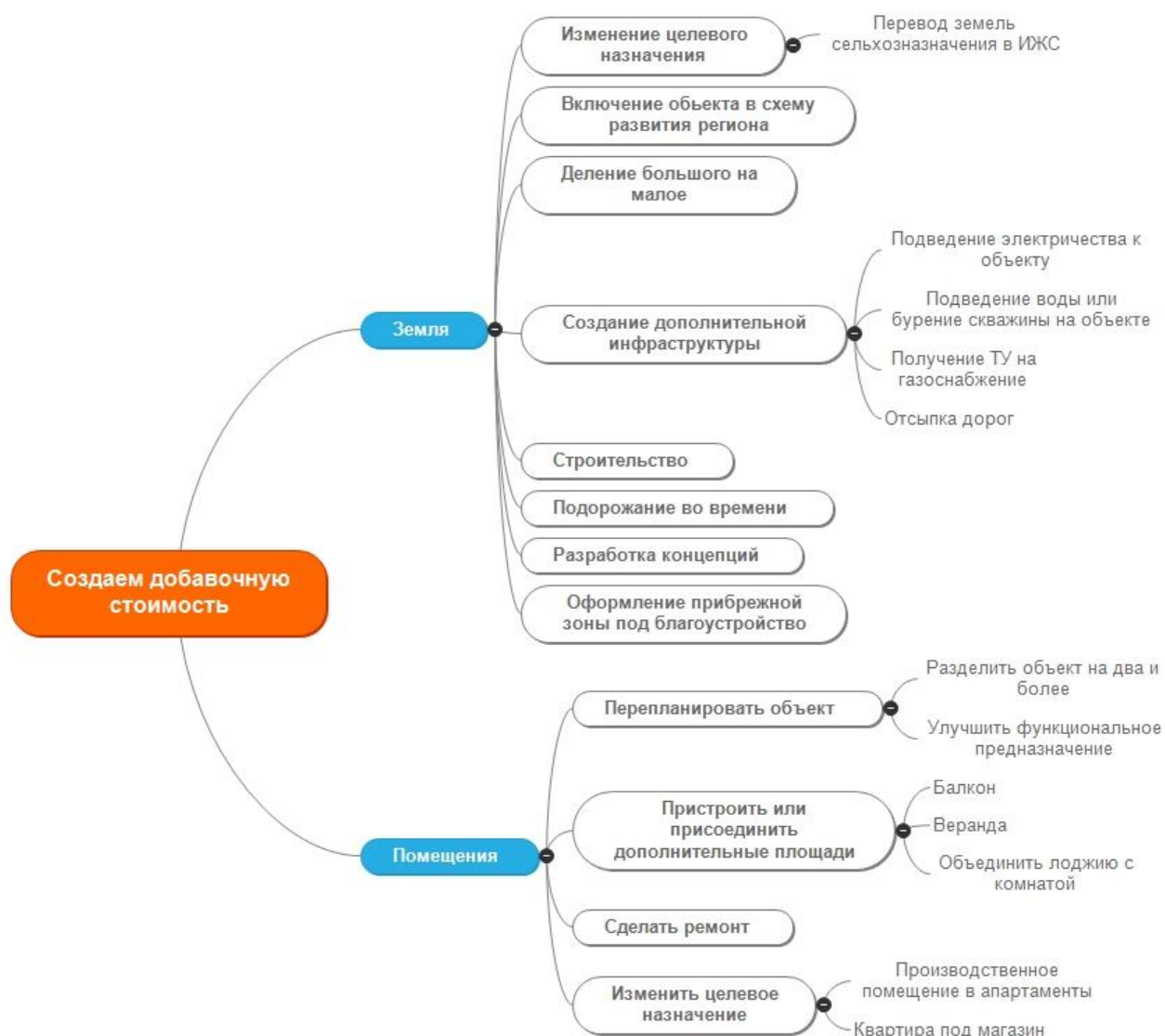
1. Белый клевер - 10%
2. Райграс пастбищный - 50%
3. Мятлик - 10%
4. Тимофеевка - 15%
5. Овсяница - 15%

Травостой выходит на проектную мощность на второй год. Травосмесь стоит порядка 130-140 рублей за кило. Норма высева - 25-50 кг на Га. Семена стоят порядка 70 рублей за кило.

Другой вариант, не заморачиваться самостоятельно, а отдать кошение на аутсорсинг.

Создаём добавочную стоимость

Цель нижеприведенных действий – увеличение (иногда до 500%) стоимости при умеренных вложениях.



Изменение целевого назначения

Перевод земель сельхозназначения в ИЖС

Данную стратегию можно реализовать покупая, например, паевые земли бывших колхозов.

Перевод земель сельхозназначения в другую категорию следует начинать с подачи заявления в администрацию, где подробно и аргументированно описать необходимость изменений. К заявлению прилагаются:

- выписка из кадастрового паспорта;
- копия паспорта собственника;
- свидетельство о праве собственности на землю.

Ходатайство рассматривается в режиме публичных слушаний в месячный срок. При положительном решении администрации, в кадастровый план участка вносятся новые сведения.

Рассчитывать на перевод земли из сельхозназначения в ИЖС можно только в случае, если земельный участок расположен вблизи границ поселения или в скором времени может войти в его состав.

Без проведения публичных слушаний можно изменить только основной и вспомогательный вид разрешенного использования. Для этого собственнику земельного участка нужно обратиться с заявлением в Росреестр и предоставить:

- Заявление установленного образца (выдает Росреестр);
- Копию Правил Землепользования и застройки с указанием возможного вида разрешенного использования для данной территории (где взять писал выше);
- Декларацию о выбранном виде разрешенного использования земельного участка в виде, как указано в Правилах Землепользования и застройки.

С 2015 года МинЭкономРазвития выпустило классификатор видов разрешенного использования земельных участков.

Что требуется:

- Включение объекта в схему развития региона под новое целевое назначение
- Заявление в Министерство имущественных и земельных отношений Республики Крым об изменении функционального или целевого назначения участка. В заявлении требуется указать кадастровые и технические характеристики ЗУ, а так же место его расположения и форму правообладания. Если земля не в собственности заинтересованного лица, запрос будет отклонён и не принят к рассмотрению. В качестве аргументов, которые должны убедить административную комиссию в принятии положительного решения по вопросу, следует указать: категорию земель и целевое назначение ЗУ, к которым надел принадлежит в данное время. На какую категорию заявитель планирует заменить настоящее целевое назначение ЗУ. Мотивирующие причины, требующие замены. Очевидные плюсы для заявителя, в случае получения искомого разрешения. Отсутствие негативных побочных эффектов для населённого пункта и третьих лиц. При наличии положительных эффектов для таковых – указать их. Дать перечень прилагаемых документов.
- Ксерокопия паспорта
- Кадастровый паспорт ЗУ
- Свидетельство о собственности
- Кадастровая выписка (по требованию). Возможно будет нужна выписка из похозяйственной книги

Причины возможного отказа (отрицательного постановления)

- Не оформленная в собственность земля
- Отсутствие гражданства РФ у заявителя
- Не соответствие притязаний законодательству РФ
- Не соответствие притязаний локальным и региональным нормативам

Кроме обозначенного, отказ может основываться на технических ошибках, связанных с неправильным оформлением документации. Наиболее распространены случаи, когда кадастровый паспорт ЗУ просрочен, то есть получался ранее чем за 5 лет до обращения. В этом случае допустимо исправить нарушения и подать заявление вторично.

При регистрации изменения категории земельного участка в Росреестре требуется уплатить государственную пошлину, которая составляет 350 рублей. квитанция об оплате

прилагается к пакету документации, подаваемой для регистрации. При положительном решении в течение 5 рабочих дней будет подготовлен новый кадастровый паспорт ЗУ, с внесёнными изменениями. Санкции, выданные администрацией, позволят владельцу расширить или кардинально изменить спектр использования земельного участка, в соответствии с собственными целями и задачами.

Включение объекта в схему развития региона

Что требуется?

- Копии правоустанавливающих документов
- Схема расположения участка
- Копия паспорта

Деление большого на малое.

Если у вас есть гектар, то продать его целиком бывает относительно сложно. Другое дело, если разбить землю, допустим, по 10 соток.

Второй вариант, для участков поменьше, если на одном земельном участке может поместиться два и более индивидуальных жилых домов. Выгода получается за счет более низкой цены полученных земельных участков и быстрой реализации.

Не забываем, что к каждому новообразованному участку должны быть независимые подъездные пути.

То есть, после покупки, участки можно размежевать по 5-6 соток, изменить вид разрешенного использования с сельхозназначения на индивидуальное жилое строительство и создать, например, коттеджный поселок. Такой способ выгоден из-за низкой стоимости сельскохозяйственных земель, но усложняется процессом смены назначения. Перевести участки в ИЖС удастся только в случае расположения их на территории или прилеганию к границам населенных пунктов. Так из участка площадью по 100 соток получаем 18 по 5 соток. Возможный годовой доход до +100% от вложений. Немного теряем площади, оставляемой на независимые подъездные пути к каждому участку.

Для размежевания обращаемся в кадастровую фирму.

Требуемые документы для проведения межевания:

Для оформления участка физлицом потребуются:

- Документ, удостоверяющий личность владельца участка (паспорт) либо, если владелец не может заказать межевание самостоятельно, паспорт и доверенность его представителя, а также их копии.
- Правоустанавливающие документы. В их числе:
- Договор купли-продажи земли (в случае, если она была приобретена путём выкупа у другого собственника).
- Договор дарения (если участок был подарен владельцу другим лицом).
- Свидетельство о наследовании (если земля была получена в качестве наследства по закону).
- Постановление администрации субъекта федерации о предоставлении заказчику участка земли (если он был передан в пользование властями).
- Свидетельство о госрегистрации прав (оформляется при вступлении владельца в собственность в органах Росреестра).
- Документы, включающие данные о границах, размерах, географическом положении и площади участка: кадастровая выписка из реестра, кадастровый план, справка из БТИ об отсутствии зданий на участке или кадастровый паспорт здания, если оно имеется.

- Схема разбиения участка
- Заявление на проведение межевых работ.
- Копия паспорта

Чтобы заказать межевание юридическим лицом, понадобятся те же документы, что и в пунктах 2, 3 и 4, а так же:

- Доверенность, подтверждающая полномочия юрлица.
- Справка о его постановке на налоговый учёт.
- Свидетельство госрегистрации юрлица.
- Выписка из ЕГРЮЛ (Единого государственного реестра юридических лиц) или из ЕРИП (Единого реестра индивидуальных предпринимателей).

Кадастровая организация выполняет следующее:

- Сбор и изучение всех необходимых данных об участке, в том числе проверка документов, предоставленных заказчиком.
- Подготовка проекта межевания.
- Уведомление лиц, чьи интересы могут быть затронуты при установлении границ, а именно, владельцев соседних участков.
- Выезд специалиста на место и определение границ земельного надела с учётом фактической площади пользования. Геодезическая съёмка участка, определение его координат при помощи специальных инструментов. Точный расчёт площади земли.
- Разработка плана участка со всеми границами и координатами.
- Изготовление межевого дела, который подается в Росреестр на раздел.

После завершения всех этапов получаем два экземпляра дела. Один из них передаётся в Кадастровую палату, а второй остаётся у собственника земли

Акт межевания должен содержать следующую информацию:

- Фамилии с инициалами всех заинтересованных в данном вопросе лиц.
- Реквизиты паспортов или иных удостоверяющих личность документов.
- Результаты согласования (совместного или индивидуального).
- Окончательная схема границ участка с указанием координат.
- Возражения заинтересованных лиц (если они есть).
- Печать и подпись инженера, проводившего межевание.
- Подписи соседей, выразивших согласие.

Нудно, но без проведения межевания производить какие-то изменения на земле нельзя, в противном случае могут возникнуть различные проблемы, вплоть до длительных судебных разбирательств.

Создание дополнительной инфраструктуры

Один из первых вопросов покупателя участка – это вопрос о наличии электричества и воды. Понятно, что при их наличии цена участка возрастает. Если подвести коммуникации не удастся, то желательно хотя бы получить ТУ на подключение.

Подведение электричества к объекту

Что требуется?

Необходимо обратиться в сетевую организацию (организации которой принадлежат линии электропередач), электрические сети которой находятся на наименьшем расстоянии от границ участка.

- В эту сетевую организацию необходимо подать перечень документов:
- Выкипировка из архитектурного бюро
- План расположения энергопринимающих устройств (проект схемы электроснабжения заказывается заранее).
- Заявка на технологическое присоединение
- Копии документов, которые подтверждают право собственности на участок

После этого сетевая организация выдаст технические условия, которые необходимо выполнить потребителю в границах его участка. Срок действия технических условий для заявителя не может быть менее 2 лет.

Самостоятельно выполняем работы, предусмотренные техническими условиями. Все работы до участка (постройка линии электропередач и т.д.) выполняет сетевая организация.

После выполнения нами и сетевой организацией технических условий, представители сетевой организации проводят осмотр и фактическое подключение к электросети.

Стоимость технологического присоединения (размер платы за технологическое присоединение):

В случае, если расстояние от границ участка потребителя до ближайших электрических сетей сетевой организации составляет менее 300 м. для города и менее 500 м. для села, то стоимость подключения электричества (цена подключения к электросетям) не может составлять выше 550 рублей за 15 кВт присоединяемой мощности - или не более 550 рублей за присоединение. В случае, если расстояние больше указанного, то тогда стоимость подключения к электросетям рассчитывается на основании тарифа, который устанавливается местным органом исполнительной власти в области государственного регулирования тарифов (Региональная служба по тарифам или Региональная энергетическая комиссия).

Срок присоединения к электросетям не должен превышать:

6 месяцев, если электрические сети сетевой организации находятся далее 300 м. от границы участка заявителя (для города) или 500 м. для села

1 года, если электрические сети сетевой организации находятся далее указанного выше расстояния.

Эти сроки можно уменьшить путем личных договоренностей.

После окончания процедуры технологического присоединения (присоединения к электросетям) сетевой организацией оформляются и передаются акт разграничения балансовой принадлежности сторон и эксплуатационной ответственности сторон и акт о технологическом присоединении.

Подведение воды или бурение скважины на объекте

Если забор воды осуществляется с глубин до 40 метров, лицензирование не требуется. Необходимо получать лицензию на скважины лишь в трех случаях:

- Если эту воду продают (в том числе и для технических нужд);
 - Если объем их водозабора составляет более 100 кубометров в сутки,
 - Если ведется забор воды из артезианских скважин глубиной более 40 метров.
- Бурение скважины с обсадной трубой обходится в среднем 1500 руб/метр

Получение ТУ на газоснабжение

Чтобы получить ТУ, у вас как минимум, уже должна начаться стройка
Что требуется?

- Заявление о выдаче ТУ на газ, написанное на печатном бланке (выдается по месту подачи комплекта документов);
 - Копию паспорта (страницы с ФИО и адресом проживания заявителя);
 - Правоустанавливающие документы на дом (копию и оригинал (для сверки)):
 - Свидетельство о госрегистрации права собственности (выданное местной Регистрационной службой).
 - Техпаспорт, полученный БТИ (Бюро Технической Инвентаризации).
 - Акт ввода в эксплуатацию дома (предоставленный Отделом архитектуры местного исполкома).
 - Акт государственного землепользования
 - Кадастровый план земельного участка.
- Эти документы выдаются Регистрационной службой
- Ситуационный план относительно основной газоподающей магистрали (выкопировка из архитектурного отдела исполкома).
 - Перечень газового оборудования с указанием его марки и мощности

Для строящегося дома к этим документам добавляют:

- Проект дома (или его поэтажный план в масштабе 1: 100), заверенный Архитектурным отделом муниципалитета;
- Топографическую съемку участка в масштабе 1:500 (заверенный районной газовой службой);
- Ситуационный план (на листе А4);
- Для дома, строящегося в сельской местности необходимо предоставить постановление Главы муниципального совета на разрешение строительства.

Сроки получения Технических условий на газ.

По законодательству РФ такой документ выдается газоснабжающей организацией в течении 14 рабочих дней с момента регистрации заявления о предоставлении ТУ на газообеспечение. В посреднической фирме можно сделать быстрее, но дороже.

Отсыпка дорог

Так как из-за отсыпанных дорог уже видна планировка участка, улучшается внешний вид участка, пропадает впечатление заброшенности. Сумма затрат в дальнейшем, естественно, ложится на покупателя.

Цена вопроса примерно 250-500 р/кв.м. дороги, как договоритесь.

Оформление прибрежной зоны под благоустройство

В данном случае, вы относительно недорого получаете в пользование пляж, смежный с вашим участком. А пляж, как вы понимаете, это источник дохода.

Руководствуемся при этом Постановлением Совета министров Республики Крым от 22 декабря 2015 г. N 803 "Об утверждении Методических рекомендаций по благоустройству пляжей общего пользования Республики Крым"

Что для этого нужно:

- заявка в произвольной форме с указанием месторасположения и размеров пляжа, благоустройство которого предполагается осуществить;
- копии учредительных документов (для юридического лица), свидетельства о государственной регистрации юридического лица или индивидуального предпринимателя (с одновременным предъявлением оригиналов для обозрения);
- документ, подтверждающий полномочия руководителя юридического лица, его представителя (для юридических лиц) либо представителя физического лица (для индивидуальных предпринимателей);
- копия свидетельства о постановке на учет в налоговом органе (с одновременным предъявлением оригиналов для обозрения);
- эскизное предложение по благоустройству пляжа (с указанием перечня предполагаемых к проведению работ и устанавливаемого пляжного оборудования) и проект планируемого дополнительного нестационарного торгового объекта по форме, утвержденной Главным архитектором Республики Крым, подписанный заказчиком и составителем проекта и утвержденный главным архитектором муниципального образования. В эскизное предложение по благоустройству пляжа в обязательном порядке включаются особые условия использования пляжа, а именно:
 - а) обеспечение свободного доступа на пляж;
 - б) соответствие оборудования пляжа его функциональному назначению и обеспечению оптимальных условий пребывания отдыхающих;
 - в) наличие на пляже спасательного поста с организованным дежурством матросов-спасателей, спасательных средств, медицинского пункта с набором необходимых медикаментов, медицинским инвентарем для оказания первой медицинской помощи, соответствие пляжа иным требованиям по обеспечению безопасности на воде, установленным постановлением Совета министров Республики Крым от 25 ноября 2014 года № 480 «Об утверждении Правил охраны жизни людей на водных объектах Республики Крым»;
 - г) обязательство по содержанию пляжа в надлежащем санитарном состоянии и обеспечению наличия соответствующего оборудования и инженерных сетей;
 - д) благоустройство территорий общего пользования;
 - е) экономическое обоснование проекта.
- схему размещения нестационарных торговых объектов (в том числе в составе проекта благоустройства).

Администрация проводит конкурс на лучшее эскизное предложение по благоустройству пляжа и заключения договора о благоустройстве пляжа в муниципальном образовании, и заключает Договор о благоустройстве пляжа с и становитесь пользователем пляжа.

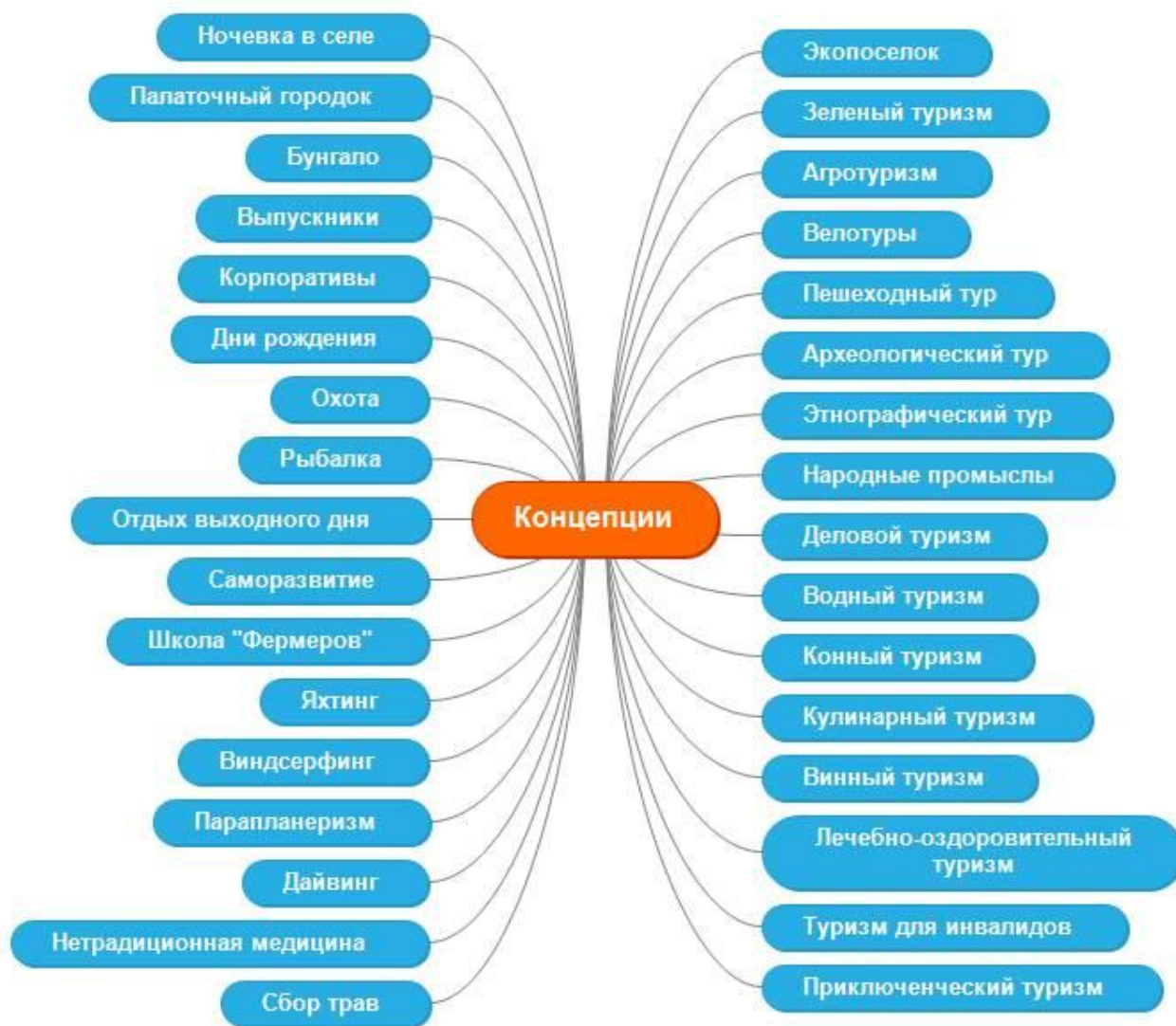
Разработка концепций

Концепции увеличивают привлекательность объекта. Покупателю проще представить дальнейшее использование объекта и он проще соглашается на сделку. Опять же, концепции желательны, например, при включении объекта в схему развития региона и в некоторых других случаях.

Какие можно разработать концепции?

- Экопоселок
- Зеленый туризм
- Агротуризм

- Велотуры
- Пешеходный тур
- Археологический тур
- Этнографический тур
- Народные промыслы
- Деловой туризм
- Водный туризм
- Конный туризм
- Кулинарный туризм
- Винный туризм
- Лечебно-оздоровительный туризм
- Туризм для инвалидов
- Приключенческий туризм
- Сбор трав
- Нетрадиционная медицина
- Дайвинг
- Парапланеризм
- Виндсерфинг
- Яхтинг
- Школа "Фермеров"
- Саморазвитие
- Отдых выходного дня
- Рыбалка
- Охота
- Дни рождения
- Корпоративы
- Выпускники
- Бунгало
- Палаточный городок
- Ночевка в селе



Проводим агротехнический анализ почвы

Например, на предмет выращивания экологических продуктов. Исполнить может институт Землеустройства. Цена вопроса 3000 руб

- Составляем перечень исторических и археологических мест вокруг.

Подорожание во времени

Нужно просто ждать. Инвестирование в землю – приносит деньги в долгосрочной перспективе, чем больше вы выдержите участок на рынке, тем выше окажется его цена и больше удастся заработать при продаже. Поэтому инвестор должен уметь подолгу выжидать сделку, а не спешить избавляться от земли при малейшем ее подорожании.

Кроме того, все новые земельные нарезки объединяет одно правило — на первом этапе, пока электричество и газ еще не подведены, участки стоят на 70-100% дешевле, чем в конце продаж.

Если новая нарезка земельных участков перспективная, выходите на собственника земли и предлагайте свою цену, на 50% ниже рыночной. С большой долей вероятности он

согласится, так как на начальном этапе (без коммуникаций) участок стоит не более 30% конечной стоимости, а значит продавец уже зарабатывает 20%.

Строительство

Если сумеете построить недорого, то заработаете еще и на строительстве из недорогих проектов можно порекомендовать следующие:

- Бунгало
- Таунхаусы (блок-секции), дуплексы или квадрохаусы.

Продаем объект недвижимости

Позиционируемся

Среди востребованных земельных участков по статистике 64% от 6 до 10 соток, 46% имеют площадь от 10 до 25 соток, более крупные участки продать достаточно тяжело. Спрос на земельные участки эластичен, коэффициент эластичности составляет 3,15%. Половина потенциальных покупателей готовы приобретать участки по цене не более 80000 руб. за сотку

Определяем и тестируем спрос

Забрасываем предложения с разной площадью и разной ценой, смотрим, что спрашивают

Продвижение

Для того чтобы стать нужным клиентам на рынке земельных участков, предприниматель должен понимать, что он может предложить клиенту, чтобы его заинтересовать. Поэтому кроме стандартных рекламных методов продвижения своих услуг на рынке, следует сформировать свой неповторимый имидж эксперта, надежного партнера, который вызывает доверие.

Маркетинговый анализ

- Определяем целевую группу
- Делаем анализ стоимости земли и сравнительную таблицу цен вокруг
- Выясняем Кто, Что и Когда планирует строить (делать) рядом
- Разрабатываем концепцию наиболее эффективного продвижения Объекта.
- Определяем целесообразный объем рекламы и привлечения максимального внимания покупателей к продаже Объекта.
- Разрабатываем маркетинговый бюджет.



Ищем покупателя

- Используем личные связи. Составить список обзвона. Обзвонить на предмет не знают ли, кто из их знакомых может купить участок? Не знают ли они, кто может подсказать, где искать инвесторов
- Обзвон старых клиентов. Просите рекомендации у клиента. Уточняйте, кому может быть еще полезна информация.
- Риелторы-информаторы
- Составить список девелоперских и инвестиционных компаний. Обзвонить их. Не знают ли они, кому может быть интересна эта тема?
- Выйти на чиновников СовМина АРК с просьбой состыковать с инвесторами
- Составить список прошедших профильных выставок, форумов аналогичной направленности. Продумать, чем заинтересовать организаторов, чтобы они поделились информацией. Аналогичные мероприятия уже проводились, нужно взять списки участников.
- Составить список СМИ, которые освещают подобные мероприятия. Выйти на людей, которые могут поделиться информацией (наверняка сохранились пресс-киты)
- Определить солидный журнал, который могут читать потенциальные инвесторы. Разработать грамотную рекламу. Транслировать два месяца

По составленному списку потенциальных инвесторов лично переговорить с каждым. Если не интересно, то почему? Не знают ли, кому из их знакомых может быть интересна эта тема? Не знают ли они, кто может подсказать, где искать инвесторов.

Кто еще может владеть информацией об инвесторах?

- Председатели ассоциаций, объединений, союзов и т.д. (торгово-промышленные палаты, Союз предпринимателей и промышленников и т.д. и т.п.)
- Организаторы профильных выставок
- Консалтинговые агентства
- СМИ (пресса, радио, телевидение) освещающие подобные мероприятия, а еще лучше найти аналитиков в СМИ
- Агентства предоставляющие маркетинговые исследования по рынку (земельные аналитики, финансовые и т.д.)
- Экспертные организации
- Аудиторские организации

- Банкиры
- Крупные рекламные агентства
- Всяческие центры «инновационного развития»

Ну и еще:

- Желтые страницы
- Кто есть кто
- Интернет. Специализированные форумы инвесторов и девелоперов



Реклама

Рассмотрим малобюджетные варианты:

Реклама в СМИ:

- Местные газеты бесплатных объявлений
- Газеты бесплатных объявлений в городах миллионниках

Интернет:

- Социальные сети
- ЖЖ, блоги
- Тематические форумы (отзывы, предложения)
- Письма и почтовые рассылки
- Сайты свои, партнеров (CEO, раскрутка сайтов, обмен ссылками, баннерами, текстами и т.д. Версия сайта для мобильных)
- Доски объявлений
- Скайп

- Вебинары. Свои и чужие.
- Видеомаркетинг на YouTube
- Подготовительно:
- Сделать качественное фото в нужное время года
- Сделать презентацию земельного участка с подробным описанием
- Подготовить и снять ролик про место и окружение участка

Наружная реклама:

- Хорошо работают рекламные щиты в районе участка
- Расклейка объявлений в летнее время

Офисная реклама

- Раздаточные материалы
- Дипломы, которые висят на стенах.
- Визитки

Реклама на мероприятиях:

Основная цель посещения мероприятий, это знакомства (увеличение информационной базы), получение новых идей и представление себя и своих проектов, так что скучать не придется.

Где:

- Форумы
- Презентации
- Семинары, конференции
- Тренинги
- Выставки

Раздаем, общаемся

- Живые выступления. Создаем позитивный образ продукта
- Буклеты
- Листовки
- Сообщения
- Презентации
- Имиджевые фильмы
- Альбомы
- Статейные материалы
- Доклады
- Готовые пресс-киты
- Пригласительные (открытки)
- Сувениры
- Визитки

PR

- Информирование общественности через СМИ о новостях компании, реализации текущих проектов, развитии новых направлений деятельности, статистике и аналитике

по результатам продаж, а также участие специалистов компании в качестве экспертов в комментариях по тем или иным вопросам.

- Организация пресс-конференций и круглых столов,
- Участие в выставках и конференциях,
- Издание тех или иных информационных материалов и каталогов,
- Участие в работе общественных организаций и развитие партнерских программ,
- Спонсорство и благотворительность

Оценка рекламной компании

Как вы понимаете, реклама делается не сама для себя, а чтобы получить входящий поток клиентов, которые потом становятся покупателями. Поэтому если вы делаете рекламу, а звонков и обращений нет, меняйте форму рекламы, тип носителей и т.д. Результат должен быть!

Показы и работа с клиентом

- Встреча с клиентом. Установить личный контакт. Цель: выявить потребности клиента
- Выявление потребности клиента. Пока не определили, чем можем быть полезны клиенту, не делаем предложения.
- Презентация. Предлагаем клиенту то что ему нужно (Выгода, Свойство, Доказательство). Привозим на объект. Показываем гособъекты и др. документы
- Согласовываем условия (пока не согласуем – цена не может быть названа)
- Ответы на вопросы и возражения и заключение сделки
- Тест на сделку
- Торг
- В случае отказа- выяснение причин отказа и условий, при которых сделка состоится.

Переговоры и подготовка к сделке

Составляющие успешной аргументации:

- Личная заинтересованность
- Вера в свои силы, уверенность
- Вера в результат
- Настойчивость
- Оптимизм
- Дружелюбие
- Позитивная установка
- Компетентность
- Профессионализм

Главное правило аргументации — увязывать характеристики и преимущества объекта недвижимости с потребностями, интересами, выгодой и пользой клиента.



Используйте выгодные факты, даже обычные:

- объем продаж на рынке;
- сравнение цен;
- характеристики потребительских качеств услуги;
- основные данные об обеспечении безопасности клиента;
- аналитика рынка недвижимости.
- имейте не менее трёх доводов в пользу вашей услуги;
- подкрепляйте свои доводы демонстрациями (показ схем, графиков, анализа рынка недвижимости, статей о ситуации на рынке недвижимости и т. п.);
- делайте вашего слушателя участником демонстрации;
- описывайте положительный эффект, который получит клиент
- приводите мнения экспертов, известных людей;
- имейте под рукой справочную информацию
- если аргументов «за» услугу мало, их можно привести повторно, через некоторое время, но выразить другими словами;
- используйте понятный слушателю язык. Избегайте профессиональной терминологии;
- расскажите эффектные истории из жизни.

Сделка и расчеты

Если есть необходимость подождать, поможет предварительный договор купли-продажи.

В этом документе помимо основополагающих пунктов об объекте купли-продажи и сторонах важно указать:

1 – сроки:

заключения соглашения;

передачи денег;

фактической передачи недвижимости покупателю;

снятия с регистрационного учета посторонних для покупателя лиц;

2 – порядок расчетов:

– будет ли предоплата и в каком виде:

аванс (в случае отмены договоренности по купле-продаже по инициативе покупателя данная сумма остается у продавца)

или

залог, что будет возвращен покупателю, если любая из сторон откажется от подписания основного документа;

источники оплаты стоимости объекта (какая часть оплачивается за счет собственных средств, какая за счет заемных);

объемы выплат и способы передачи денег;

Важно! Следует договориться и прописать в договоре (и в основном, и в предварительном) кто будет оплачивать сопутствующие расходы по передаче денег (стоимость аренды ячейки, комиссию за банковский перевод), на чье имя будут поступать средства.

Заключаем основной договор купли-продажи земельного участка.

Предварительный договор заключен или, в крайнем случае, есть полная договоренность с продавцом – хозяином участка по всем параметрам сделки.

1. Проверка готовности сторон

Еще раз проверяем вашу готовность к сделке. Вы не передумали покупать именно этот участок; – у вас есть деньги, достаточные для его оплаты; – ваш паспорт в полном порядке; – ваша законная половина готова лично присутствовать на сделке либо уже выдала вам свое нотариально удостоверенное согласие на приобретение участка.

2. Проверяем готовность продавца к сделке.

Во-первых, продавец не передумал продавать именно вам и цену не изменил.

Во-вторых, выполнил все предварительные договоренности: выкопал, закопал, убрал, вывез, и т. д.

В-третьих, собрал все необходимые документы

Затем вам предстоит вместе с Продавцом окончательно решить, в какой форме будет осуществляться сделка – в нотариальной или простой письменной.

Нотариус еще раз внимательнейшим образом проверит все документы. При составлении договора не допустит (не должен, по крайней мере) неюридических условий, нарушающих закон, удостоверит сделку и личности граждан ее совершающих, сможет засвидетельствовать законность сделки в суде, если спор какой возникнет. Нотариально удостоверенные сделки оспариваются гораздо реже. Копии всех документов по сделке останутся в делах этого нотариуса и будут храниться вечно, а значит, у вас всегда будет еще одно место, где их можно будет получить в случае утраты.

Услуги нотариуса стоят денег, но ведь вы не просто так идете к нему, а для чистоты сделок, которые тоже стоят денег, причем, гораздо больших.

В случае выбора нотариальной формы сделки вам и продавцу придется решать, кто будет оплачивать нотариуса. По сложившейся на рынке практике в нотариальной форме

сделки больше заинтересован покупатель, следовательно, он и платит. Но иногда стороны все расходы делят поровну. Как договоритесь.

Если вы с продавцом решаете к нотариусу не обращаться, а совершать сделку в простой письменной форме, в местном (по месту нахождения участка) регистрирующем органе вам предложат типовой договор, в который вы сможете внести свои дополнения. Специалист исправит совсем грубые ошибки, но на особый контроль и внимание не рассчитывайте. Это форма стоит раз в десять дешевле, чем нотариальная. Но и оспаривается легче. Поэтому решайте – «дешево и сердито» или «дорого, но надежно».

3. Оплата

Расчёты могут осуществляться различными способами, среди которых:

- передача денег из рук в руки,
- аренда сейфовой ячейки,
- ответственное хранение денежных средств, в т.ч. посредством сейфовой ячейки,
- аккредитив,
- безналичные расчёты с привлечением кредитных средств, субсидий и пр.

На сегодняшний день 95% расчетов по сделкам купли-продажи недвижимости производятся через депозитную банковскую ячейку. Это означает, что Покупатель заключает с Банком (банк выбирают совместно Продавец и Покупатель) договор аренды депозитной ячейки. После этого Продавец и Покупатель накануне подписания основного договора купли-продажи или утром этого дня заключают с Банком трехстороннее дополнительное соглашение к договору аренды ячейки, в котором устанавливают условия доступа Продавца к деньгам, закладываемым Покупателем в ячейку на определенный срок. Обычно деньги закладываются на срок, необходимый для государственной регистрации, плюс 5-7 дней для страховки. Условием доступа Продавца к ячейке как правило устанавливают предъявления им зарегистрированного в УФРС (штампы и печати) подлинника основного Договора купли-продажи Объекта (экземпляр Продавца).

В результате заключения такого дополнительного соглашения Покупатель, пока сделка не будет зарегистрирована, не сможет вынуть деньги и обмануть Продавца, а Продавец не получит денег до регистрации сделки. И волки сыты, и овцы целы.

Конечно, остаются 5% граждан, не пользующихся ячейками, но в этом случае они либо очень доверяют друг другу, либо кто-то из сторон договора сильно рискует.

Значит, следующим шагом Вашей основной сделки должна быть закладка денег в ячейку.

4. Подписание основного договора купли - продажи либо у нотариуса, либо в регистрирующем органе (Управление Федеральной Регистрационной Службы по Республике Крым)

5. Регистрация

Подача всех необходимых документов на государственную регистрацию перехода права собственности на земельный участок, а также государственную регистрацию договора купли-продажи.

Здесь добавится еще один документ – квитанция об оплате государственной пошлины за государственную регистрацию. Кто будет ее оплачивать решать вам с продавцом.

Подавать документы на государственную регистрацию можно лично, можно попросить нотариуса (если сделка нотариальная), можно послать кого-нибудь, выдав ему специальную, нотариально удостоверенную доверенность. Здесь трудно давать рекомендации. Все зависит от наличия у вас сил и здоровья, денег, свободного времени и доверия к окружающим. Выбор за Вами.

6. Получение документов с государственной регистрации.

Через тридцать дней после подачи у Покупателя на руках должно оказаться новенькое хрустящее с голограммой и водяными знаками Свидетельство государственной регистрации права на земельный участок.

В Свидетельстве должна быть фамилия Покупателя.

– Договор купли-продажи участка со штампами УФРС о регистрации перехода права, регистрации сделки, выдачи свидетельств, а также указанием, что это экземпляр Покупателя.

У Продавца после государственной регистрации на руках оказываются:

– Договор купли-продажи участка со штампами УФРС о регистрации перехода права, регистрации сделки, выдачи свидетельств, а также указанием, что это экземпляр Продавца.

– Деньги, вынутые Продавцом из ячейки.

Послепродажное сопровождение

После продажи участка взаимодействие с покупателем не заканчивается. Как правило ему требуется специалист, который зная местную специфику может решать вопросы по развитию проекта. Поэтому вы можете предоставлять следующие услуги:



Консалтинговые услуги

Консультационно-информационные услуги

- Земельный аудит. Подбор земельных участков
- Услуги перевода земли
- Проектно-изыскательские услуги
- Инженерно – геодезические услуги
- Ведение торгов и переговоров от лица вашей фирмы
- Связи с госорганами и Региональная поддержка
- Проведение сделок с недвижимостью и землей (купля-продажа, аренда)
- Сопровождение аренды недвижимости и земельных участков

Согласовательно-разрешительные услуги

- Документальное оформление процесса строительства

Архитектурно-проектные услуги

- Разработка проекта строительства объектов недвижимости

Юридические услуги

- Составление договоров купли-продажи или аренды

Другие способы инвестирования в землю

Земля под застройку

Покупаем земельный участок и строим на нем недвижимость. Потом продаем землю вместе с домом и получаете прибыль в размере от 10 до 25% от суммы вложений. Земля под застройку продается как в черте города, так и в пригороде. Выгодно купить земельный участок, в том числе и под застройку, можно даже в 10-20 км от крупных городов. Главное знать, что на землю сохранится высокий спрос. Участок под застройку в выгодном месте может стоить достаточно дорого, однако можете быть уверены, что через несколько лет земля подорожает и вы все равно продадите ее еще дороже.

Если вы собираетесь купить земельный участок и продать его вместе с готовым построенным домом, следует быть готовым к максимальным инвестициям. Если же вас интересует инвестирование с небольшой суммой первого взноса, то лучше выбрать покупку участка для перепродажи. Некоторые инвесторы хорошо зарабатывают на одной лишь перепродаже земли. Главное - находить участки, по цене ниже рыночной.

Капитализация через крестьянско-фермерское хозяйство

Организовать коллективное фермерское хозяйство (КФХ) — один из самых простых способов получить землю в аренду от государства на льготных условиях.

Изначально берется земля под КФХ с обременением производством, а потом земельный участок переоформляется в дачное некоммерческое товарищество (ДНТ) и обременения снимаются. Однако стоит помнить существует ряд отличий между землями ДНТ и ИЖС.

Рефинансирование земельных ипотечных кредитов

Как известно всякий проект, в том числе и инвестирование в земельные участки, требует не меньше деньги, чем вложение денег в недвижимость. Как обычно, для покупки земли или приобретения ее в аренду используется традиционная форма кредита или ипотеки.

Но тут инвестор сталкивается с тем, что льготных ставок по кредитованию никто не обещает (кроме тех фермеров, которые участвуют в «специальных» программах), а цены на хорошую землю немалые. В дополнение к этому, — прежде чем инвестиции в землю начнут давать прибыль, нужно еще иметь капитал для развития на этой земле приносящего прибыль дела.

Кроме чистого кредитования и использования своего накопленного капитала, существуют другие методы, которые могут немало помочь приобрести землю в собственность.

Например, такие как:

- приобретение земельного участков с помощью инвестиционного лизингового договора.
- использование системы ипотечного рефинансирования и секьюритизации.

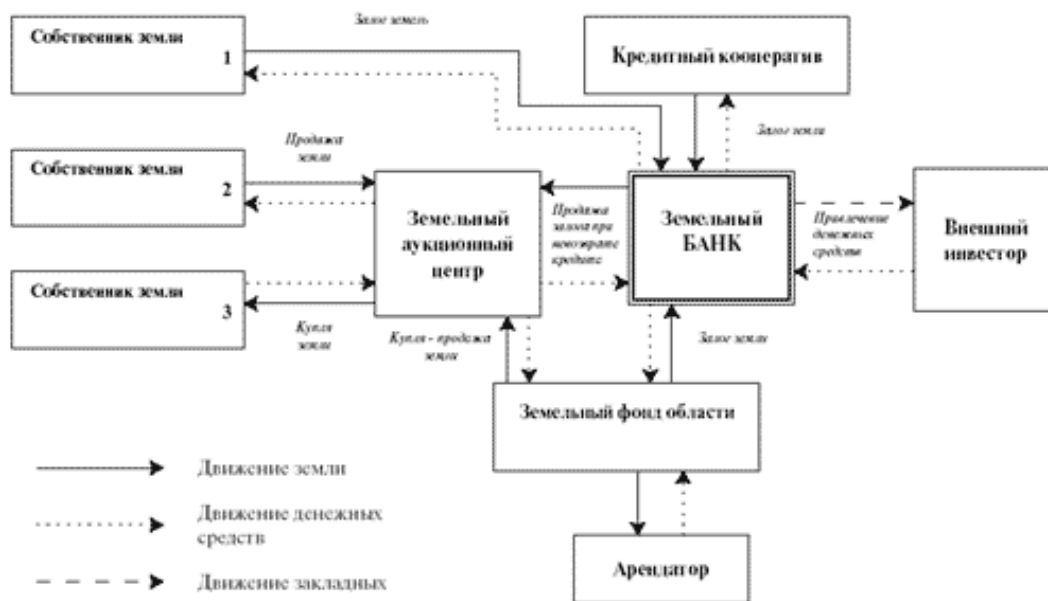
Последний из приведенных методов позволяет инвестору оперативно работать со своим инвестиционным капиталом.

Общая схема земельного ипотечного финансирования сводится к тому, что взявший в кредит земельный участок, инвестор подписывает специальную форму договора, который является ипотечной закладной. По своей сути такой договор является ценной бумагой с

фиксированным доходом, который получает банк, выдавший кредит. Процентный доход — это платежи по кредиту заемщика.

Таким образом, банк, кредитующий покупку земли, имеет стабильный финансовый поток от своих заемщиков.

ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ СХЕМА ЗЕМЕЛЬНОГО РЫНКА



Чтобы застраховать себя от возможных убытков (невозврат кредита), банк может использовать полученные доходы от кредитов. Для этого банком выпускаются ценные бумаги, основой которых служат ипотечные закладные.

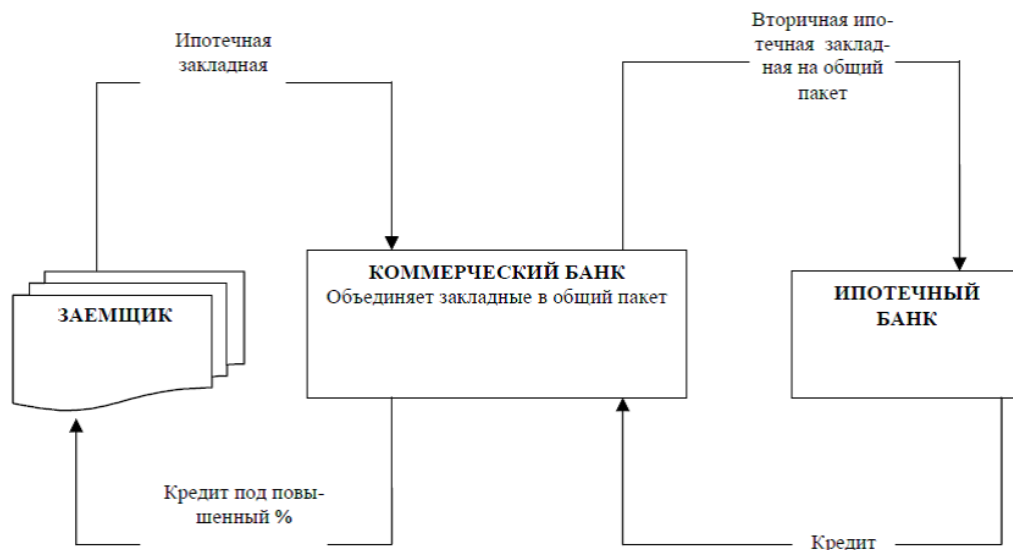
На сформированный пул (пакет) бумаг из ипотечных закладных выпускаются (эмитируются) ценные бумаги (облигации), которые обращаются на свободном рынке. Обычно для этого используется фондовый рынок. Эти бумаги имеют большой спрос среди инвесторов в финансовые активы, так как доходы по ним застрахованы тем, что земля служит обеспечением выданного кредита.

Покупая такие земельные ипотечные бумаги, инвестор может компенсировать часть своих расходов на приобретение земли в кредит. Особенно, если цена на землю имеет тенденцию к росту. Растет цена на землю — растет стоимость ипотечных облигаций. Инвестор, как и банк, получает процентные доходы от ипотечных закладных.

Размер компенсации от использования такой схемы во многом зависит от конкретных условий страны или рынка. Но, как известно из практики, с помощью ипотечных облигаций можно компенсировать до 20 — 30% стоимости расходов по обслуживанию кредита.

Представленная общая схема имеет общий характер для того, чтобы было понятно, на каких принципах строится рефинансирование земельной ипотеки.

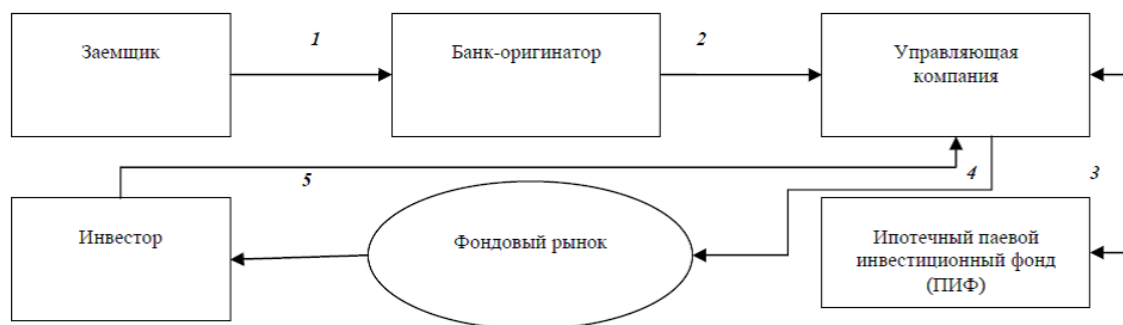
Рефинансирование ипотечных кредитов



На практике используется несколько вариантов такого метода финансирования земельных кредитов:

Рефинансирование через паевые инвестиционные фонды (ПИФ)

Согласно постановлению Федеральной службы по финансовым рынкам ПИФы получили разрешение инвестировать средства в объекты незавершенного строительства, а также приобретать различные ценные бумаги, в том числе и ипотечные. Таким образом, фактически стало возможно создание ПИФов, активами которых служат пулы закладных. Данная схема рефинансирования фактически представляет собой секьюритизацию пула ипотечных кредитов. Российская схема модели секьюритизации ипотечных закладных листов через Управляющую компанию ипотечного паевого инвестиционного фонда (ИПИФ) представлена на схеме.



Приобретая пай или доли (акции или облигации) таких фондов недвижимости, инвестор может частично снизить свои расходы на погашение земельного кредита. Например, на данный момент, по информации Национальной лиги управляющих (НЛУ) и инвестиционного агентства Investfunds, сформировано одиннадцать ипотечных закрытых паевых инвестиционных фондов, стоимость активов которых составляет порядка 6,4 млрд. рублей.

8. Использование схем с различными ипотечными агентствами.

Одним из активных участников российского рынка рефинансирования ипотечных кредитов является Агентство ипотечного жилищного кредитования (АИЖК). ОАО

«Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» в 2014 — 2016 гг. рефинансировало ипотечные кредиты более чем на 66 млрд. руб.

Основным инструментом работы этого и подобного ему ипотечных агентств является то, что выданные ими кредиты инвесторам рефинансируются через выпуск агентством специальных сертификатов участия. Эти сертификаты участия служат обеспечительной гарантией для тех, кто будет их покупать (их приобретают банки, страховые компании и т.д.).

Если купить такой сертификат участия, где гарантом служит агентство (не редко имеющее государственную поддержку), то оплата кредита на приобретение земельного участка может сократиться на 50% и более. При условии, что инвестор имеет долгосрочный бизнес — план использования земли. Одним из условий рефинансирования кредита ипотечными агентствами является развитие сельского хозяйства, которое субсидируется государственными программами.

Инвестирование в сельскохозяйственный туризм

Организация сельскохозяйственного туризма позволяет проявить творческий подход и создавать уникальное предложение на рынке. Интерес к этой сфере растет, а потенциал использован на 10-15%.

Земельный участок под реализацию стратегии можно получить от государства бесплатно, предъявив коммерческий план.

Например:

Размер инвестиций - 5000000 рублей для осуществления следующего проекта: На территории участка площадью 3000 м², будет построен гостевой дом, баня, детская площадка, мини площадка для занятия спортом. Дополнительно к загородному отдыху, клиентам будет предложены следующие услуги: пешеходные прогулки в лесу (в летнее время – сбор ягод, осенью – грибов); катание на велосипедах, снегоходах; рыбалка; Целевой аудиторией проекта станут жители крупных городов Крыма – семьи с детьми до 15 лет, путешествующие пары, компании молодых людей, пожилые люди с внуками. Ценовой сегмент проекта – средний.

К преимуществам проекта можно отнести:

- Небольшая конкуренция, данная ниша мало занята, а данный вид агротуризма в слабо развит
- Не требуется лицензирования
- Растущий спрос на отдых в сельской местности и на природе, рост внутреннего туризма в России
- Незначительный уровень издержек, т.к. отсутствуют затраты на аренду земельного участка.

Объем первоначальных вложений в проект составляет 5 000 000 рублей. Инвестиционные затраты будут направлены на строительство гостевого домика, бани, обустройство детской площадки, мини площадки для занятий спортом, площадки для отдыха, приобретение оборудования, создание инфраструктуры хозяйства.

Варианты получения земли от государства бесплатно

Кто имеет право на получение бесплатных земельных участков от государства

1. Семьи, имеющие трех и более детей, которые еще не достигли возраста 18 лет.

2. Граждане, отнесенные муниципальным законодательством к категории, имеющей такое право после использования земли по ее назначению на некоммерческой и безвозмездной основе сроком, который должен быть не меньше 5 лет.
3. Граждане, которые не менее 5 лет на безвозмездной основе использовали муниципальную землю по ее прямому назначению с условием, что после передачи в частную собственность участок и в дальнейшем будет использоваться для реализации личной хозяйственной деятельности без возможности извлечения личной коммерческой выгоды.
4. Сотрудники сельскохозяйственной сферы, которые еще не достигли возраста 35 лет, проработавшие не менее 5 лет в сельской области по своей специальности, а также учащиеся на последних курсах сельскохозяйственных учебных заведений.
5. Инвалиды, участники и ветераны боевых действий и лица, получившие за свою деятельность высшие государственные награды.
6. Российские семьи, в которых площадь жилья составляет 10 или менее квадратных метров на каждого члена семьи, если они состоят на соответствующем учете, как остро нуждающиеся в предоставлении жилого помещения.
7. Лица, которые были подвержены репрессивным действиям по политическим причинам, а затем прошедшие процедуру реабилитации.

Варианты бесплатного получения земельных участков

1. Возведение какого-либо объекта недвижимости на участке земли, который никому не принадлежит. При пользовании данным вариантом обязательно нужно учитывать особенности и нюансы местного земельного законодательства, поскольку в зависимости от региона Российской Федерации, в соответствии с муниципальными законами таковыми участками может считаться земля, не имеющая собственника в течение разных периодов времени. Для различных субъектов этот срок варьируется от трех до десяти лет. Узнав особенности местного законодательства, каждый гражданин имеет право через определенный период времени обратиться к местным органам власти с просьбой передать землю, на которой находится его недвижимость, в его собственность. Но в данном случае необходимо учитывать возможный риск: если до истечения срока, указанного в местном законодательстве, объявится человек с правами собственника на данную землю, эта процедура может значительно усложниться или процесс вообще зайдет в тупик. Даже если этого не произойдет, местные инстанции могут отказать в передаче муниципальной земли в собственность.
2. Вариантом, который связан с гораздо меньшими рисками, чем предыдущий, является попытка выиграть аукционных торгов, после подачи в местные инстанции соответствующего заявления об участии. Полностью финансовых трат здесь избежать не удастся, поскольку перед участием в аукционе придется провести ряд действий, в том числе выяснить кадастровый статус желаемого земельного участка. Все эти процедуры претендент на участок должен организовать, провести и оплатить самостоятельно и только после представления необходимой документации местным властям будет объявлено о начале аукциона. Риски здесь тоже имеются, поскольку после начала торгов могут найтись другие претенденты, которые захотят выкупить землю по цене, которая меньше рыночной, но выше той, которую предлагает изначальный кандидат. Стоит отметить, что такое происходит крайне нечасто.
3. Перед использованием вышеуказанных вариантов необходимо внимательно изучить законодательство субъекта Российской Федерации, на территории

которого находится желаемый участок земли. В некоторых регионах процедура получения земельного участка значительно упрощена, и достаточно оформить аренду на никем не занятую территорию, после чего ее можно будет зарегистрировать как частную собственность.

4. Альтернативой всем перечисленным методам является ситуация, в которой конкретный гражданин может быть отнесен к льготной категории, которая прописана в законодательстве, и получение бесплатного участка будет полагаться ему на законных основаниях без дополнительных условий или осуществления каких-либо еще процедур.

Выкупу земли всегда должно предшествовать оформление и получение свидетельства, разрешающего возводить объекты недвижимого имущества в данной местности.

Альтернативой бесплатного получения земли может стать ее аренда, во многих частях России местные власти на сегодняшний день стараются заключить как можно более длительные арендные соглашения, срок которых может исчисляться даже десятилетиями. Причем арендная плата при вступлении в такой вид земельных взаимоотношений традиционно является относительно небольшой.

Список документов для получения бесплатной земли

Пакет документов для получения участка от государства будет зависеть от выбранного варианта.

Многодетным семьям

необходимо будет подготовить следующие документы:

1. Заполненный бланк заявления на предоставление земли.
2. Выписка из ЕГР.
3. Справка в форме №9.
4. Свидетельство о том, что данная семья поставлена на соответствующий вид учета как многодетная.
5. Свидетельство о том, что семья состоит на соответствующем учете, как нуждающаяся в жилье на основаниях, перечисленных в действующем жилищном законодательстве.

Специалисты младше 35 лет

задействованные в сельскохозяйственной сфере деятельности, а также проработавшие в сельской местности не менее 5 лет и имеющие там прописку также могут претендовать на бесплатную землю с учетом своего положения. Им потребуется представить следующие документы:

1. Заполненный бланк заявления на предоставление земли.
2. Ксерокопия трудового соглашения, в обязательном порядке заверенная со стороны работодателя.
3. Ксерокопия документа, подтверждающего получение образования, позволяющего занимать должности или работать в сельскохозяйственной сфере. Копия должна быть заверена у нотариуса.
4. Справка, выдаваемая работодателем, подтверждающая выполнение рабочих функций в соответствующей местности.
5. Выписка из ЕГР.
6. Две справки в форме №7 и форме №9.

7. Свидетельство, доказывающее, что данный гражданин состоит на соответствующем учете и относится к категории лиц, нуждающихся в жилье, на основании положений действующего жилищного законодательства.

Для остальных граждан, которые не относятся к льготным категориям, необходимо будет представить стандартный набор документов:

- заполненный бланк заявления в свободной форме
- справки в форме №7 и №9
- выписку из ЕГР
- справку, подтверждающую состояние на учете, как нуждающихся в жилье.

Все документы, включая заявление с просьбой о бесплатном получении земли, представляются в местные органы управления, после чего они в течение календарного месяца должны либо дать положительный ответ о предоставлении участка, либо поставить претендента в очередь, если реализация данного плана невозможна в текущий момент времени.

Порядок необходимых действий

Первоначально составляется заявление, которое передается администрации того субъекта или региона, к которому относится земельный участок. Заявление составляется в свободной форме, где указывается следующая информация:

1. Наименование структуры или инстанции, в которую направляется данный документ.
2. Фамилия, имя и отчество заявителя в развернутом виде.
3. Паспортные данные заявителя.
4. Контактные данные: домашний адрес, номер телефона, электронная почта.
5. Суть заявления.
6. Кадастровый номер и адрес земельного участка, который планируется получить в частную собственность.
7. Наименования и сведения о собранных документах для осуществления данной процедуры.
8. Форма, в которой заявителю будет удобно получить ответ на свое ходатайство.

Вместе с заявлением в муниципальную администрацию представляется также весь собранный пакет документов и паспорт гражданина Российской Федерации.

После детальной проверки представленных документов уполномоченный сотрудник местной администрации должен принять заявление, заверив его личной подписью, ее расшифровкой и текущей датой, которая в дальнейшем будет считаться датой принятия ходатайства на рассмотрение, и именно с нее будет отсчитываться срок, выделяемый администрацией законодательством на принятие решения.

На рассмотрение поданного заявления местной инстанции отводится 30 календарных дней в соответствии с законодательством, не позднее этого срока заявителю должен быть дан ответ (в форме, указанной в заявлении) касаясь передачи ему в собственность земельного участка.

Методы получения дохода, основанные на сдаче недвижимости в аренду

Это наиболее распространенная стратегия инвестирования в недвижимость.

Покупка недвижимости для сдачи в аренду особенно актуальна в курортных городах и поселках, а также в мегаполисах.

Однако, этот вариант нельзя назвать идеальным (как ошибочно считают многие), а также самым доходным. Во-первых, гарантий, что жилье всегда будет занято арендаторами нет даже в курортных городах. На это всегда оказывает влияние множество факторов, начиная от погоды, заканчивая финансовой ситуацией в стране и возможностями людей. А вот расходы объект недвижимости требует всегда, независимо от того, приносит он доход или нет. Во-вторых, некоторые другие стратегии инвестирования в недвижимость предполагают гораздо более высокую доходность или более быструю окупаемость.



Купить квартиру и сдавать ее в аренду ежемесячно

Надо сказать, что сдача квартиры в аренду – не очень выгодная бизнес-модель для частного инвестора. Средняя доходность квартиры в новостройке эконом- и комфорт-класса по арендной схеме сегодня составляет 4-7% годовых при среднем сроке окупаемости 18-22 года. Доходность апарт-аментам выше: 9-12% при окупаемости в течение 11-13 лет. Но эта формула не учитывает возможный простой жилья и коммунальные платежи. Доходность жилья можно повысить, если зарегистрировать индивидуальное предпринимательство и перейти на упрощенную систему налогообложения (налог на доход для физлиц при сдаче квартиры в аренду составляет 13%, а для ИП – 6%).

Плюсы:

- Минимум телодвижений. Один раз подписать договор с арендатором, и потом раз в месяц приезжать получать деньги за проживание.

Минусы:

- Относительно небольшой доход. Ну и жильцы могут ее угробить.

Купить квартиру и сдавать ее в аренду посуточно

Сложно, но можно

Предполагает почти ежедневный показ квартир, заселение, выселение и уборку. Наилучший контингент для сдачи квартиры посуточно – это командировочные люди, путешественники. Неподходящий контингент – это любители развлекательных мероприятий, который хотят снять квартиру с целью хорошенько повеселиться. Чем еще хороши люди, приехавшие в командировку, так это то, что часто они заселяются не на одни сутки, а на неделю, две, что для них всё равно намного выгоднее, чем жить в гостинице. Это люди, как

правило, достойного социального статуса и проблем при проживании они никому не доставляют.

Наибольшим стабильным спросом пользуются однокомнатные квартиры, как самый удобный формат аренды на короткий срок.

Чтобы жилье не простаивало, оно должно отвечать следующим требованиям.

Иметь удачное месторасположение:

- Близость к центру города, рынку, близость к вокзалам
- Удачная автомобильная транспортная развязка.
- Остановки общественного транспорта расположены рядом.
- Наличие в окрестностях круглосуточных аптек, супермаркетов.
- Автостоянка или паркинг в доме.

Быть оборудованным всем необходимым:

- 2–4 спальных места – двуспальная кровать или диван и пара раскладных кресел.
- Wi-Fi доступ в интернет.
- Телевизор.
- Душевая кабинка, фен.
- Стиральная машина-автомат, электроутюг.
- Минимальный набор кухонных принадлежностей – электрочайник, микроволновка, посуда.
- Постельное белье и полотенца.

Самое важное – качественная новая сантехника и удобное спальное место.

Взаимоотношения с клиентами

В сдаче жилья внаем есть определенная вероятность возникновения неприятных осложнений. Чтобы свести проблемы к минимуму, всегда необходимо просить клиента показать паспорт, переписать данные. Денежная сумма залога может гарантировать ваше спокойствие. В каждой конкретной ситуации придется опереться на интуицию. Один комплект ключей всегда должен быть у вас.

Плюсы:

- Более высокий уровень дохода по сравнению с ежемесячной сдачей.

Минусы:

- Возможная порча имущества в случае заселения «не той» аудитории.
- Требуется регулярная уборка квартиры и стирка постельного белья

Первоначальные расходы:

Регистрация в налоговой индивидуального предпринимателя – 800 р. Вид деятельности – услуги по сдаче в аренду жилья.

Затраты на благоустройство жилья – от 20000 р.

Текущие расходы

Налоги — страховой взнос и взнос в пенсионный фонд общей суммой в 3170,00 р.

Реклама бизнеса – от 5000 р.

Уборка квартиры и стирка – от 1000 р.

Прибыль

Квартира на срок до нескольких дней сдается в 3 раза дороже месячной арендной платы. То есть схема наценки такова. Жилье арендуется за 10000 р. в мес., его стоимость в день 330 р. Такого уровня квартиру сдаем за 1000–1200 р. в сутки. Цену почасовой аренды рассчитываем исходя из суточной стоимости 1500 р. – примерно 125 р. в час.

Прибыль будет полностью зависеть от загруженности квартиры. При 100% загруженности доход будет составлять 30000-36000 р. в мес. Но это теория. На практике считается оптимальным загруженность 50-65%, т. е. в течение 15-20 дней в месяц жилье занято. В этом случае следует ожидать доход 15000-24000 р. в мес.

Купить коттедж/загородный дом и сдавать его в аренду

Для тех, кто имеет собственный коттедж, также нет никаких проблем получить с него доход в виде аренды. При этом распространены как варианты помесечной, так и посуточной сдачи. При этом стоит помнить, что при сдаче коттеджа помесечно важную роль играет расположение коттеджа относительно транспортных развязок, так как большинство подобных домов строятся за пределами города.

Также есть вариант сдавать коттедж в определенные времена года. Например, летом жить там самим, а зимой, чтобы не пустовал заселять жильцов.

Очень шикарный вариант заработка на коттедже – сдача его на Новый год. Всем наверняка знаком тот ажиотаж с бронированием мест отдыха на этот праздник. А провести Новый Год в красивом и уютном коттедже – очень хорошая идея. Также можно расширить варианты – сдавать компаниям на проведение различных корпоративов.

Плюсы:

- Стабильный доход – сдать коттедж можно в любое время года. Это комфортное жилье на свежем воздухе и изолированность от соседей.
- Вариативность вида сдачи – можно сдать часть коттеджа, можно сдавать по-комнатно, можно сдавать в разные времена года

Минусы:

- Чаще всего коттеджи расположены за пределами города, поэтому тут важна его транспортная георасположенность.
- Наибольшим спросом пользуется жилье небольшой площади — 50-80 кв. м. Как правило, коттеджи имеют намного большую площадь. Решение — заселять несколько арендаторов.

Купить номер в апартаментах и сдавать его в аренду

Специалисты отмечают интерес к новому, но уже показавшему свою успешность формату апартаментов. Апартаменты напоминают обычные квартиры, но, с уже оформленным интерьером. Также здесь все услуги, как и в других зарубежных отелях — консьерж-служба, доставка еды в номер и другие.

В среднем цены за квадратные метры в апартаментах ниже, чем в квартирах, на 15-20%

Плюсы:

- Стоимость российских апартаментов стоит дешевле соответствующих по размеру квартир;
- Очень высокий сервис на уровне европейских зарубежных отелей;
- Идеальное место для дополнительной квартиры;
- Высокоразвитая инфраструктура района — рядом (и часто даже в самом здании) есть рестораны, бары, фитнес-центры, салоны красоты и др.;
- Возможность сдать в аренду с помощью управляющей компании, которая сама будет заниматься заселением жильцов в Ваш номер.

Минусы:

- Недостаточно изученный с точки зрения законодательства объект, в частности, пока неприменимы к нему законы 214-ФЗ, и ряд других юридических ограничений.
- Апартаменты являются нежилым помещением, Поэтому, в нем нельзя прописаться.
- Из предыдущего пункта следует, что апартаменты могут быть только вторым и последующим жильем, что доступно очень немногим слоям населения
- Пока еще недостаточно много предложений на рынке.

Перепланировка-Разбивка-Сдача в аренду

Перепланировка с разбивкой на несколько отдельных изолированных помещений меньшей площади с дальнейшей их сдачей в аренду. Метод основан на увеличении числа изолированных квартир в пределах одного объекта. Вы можете сдавать квартиру как есть, а можете сделать там ремонт, и разбить ее на 2 изолированные квартиры - студии и сдавать каждую из них как отдельный объект, что по доходности примерно в полтора раза превышает сдачу обыкновенной квартиры.

Плюсы:

- Увеличенный доход благодаря образованию несколько изолированных и несвязанных между собой объектов проживания

Минусы:

- Необходимость ремонта, согласования и узаконивания перепланировок. Возможно, потребуется судебное решение и получение новых кадастровых и технических паспортов.

Как узаконить перепланировку

- Обратиться в структуру, которая осуществляет согласование вопросов изменения конфигурации помещений. Необходимо будет предъявить паспорт БТИ, экспликацию и план дома целиком. В указанной документации необходимо отметить на плане произведенные изменения в структуре помещения, если же документов нет, то БТИ их выдаст, самостоятельно разметив осуществленную перепланировку.
- Создать проект-эскиз с учетом осуществленных изменений. Заказать изготовление такого проекта можно у сторонней организации или осуществить самостоятельно.
- Собрать пакет всех необходимых документов, которые требуются для осуществления процесса легализации самовольных изменений, после чего жилищный орган должен выдать выписку о том, что ими было принято соответствующее заявление, а также вся необходимая документация.

Купить гараж/бокс/машино-место и сдавать его в аренду

Этот способ для тех, кто не обладает большой суммой, но, тем не менее, желает приобрести хоть какую-либо недвижимость. Приобрести можно гаражи, гаражные боксы, машиноместа в подземных парковках.

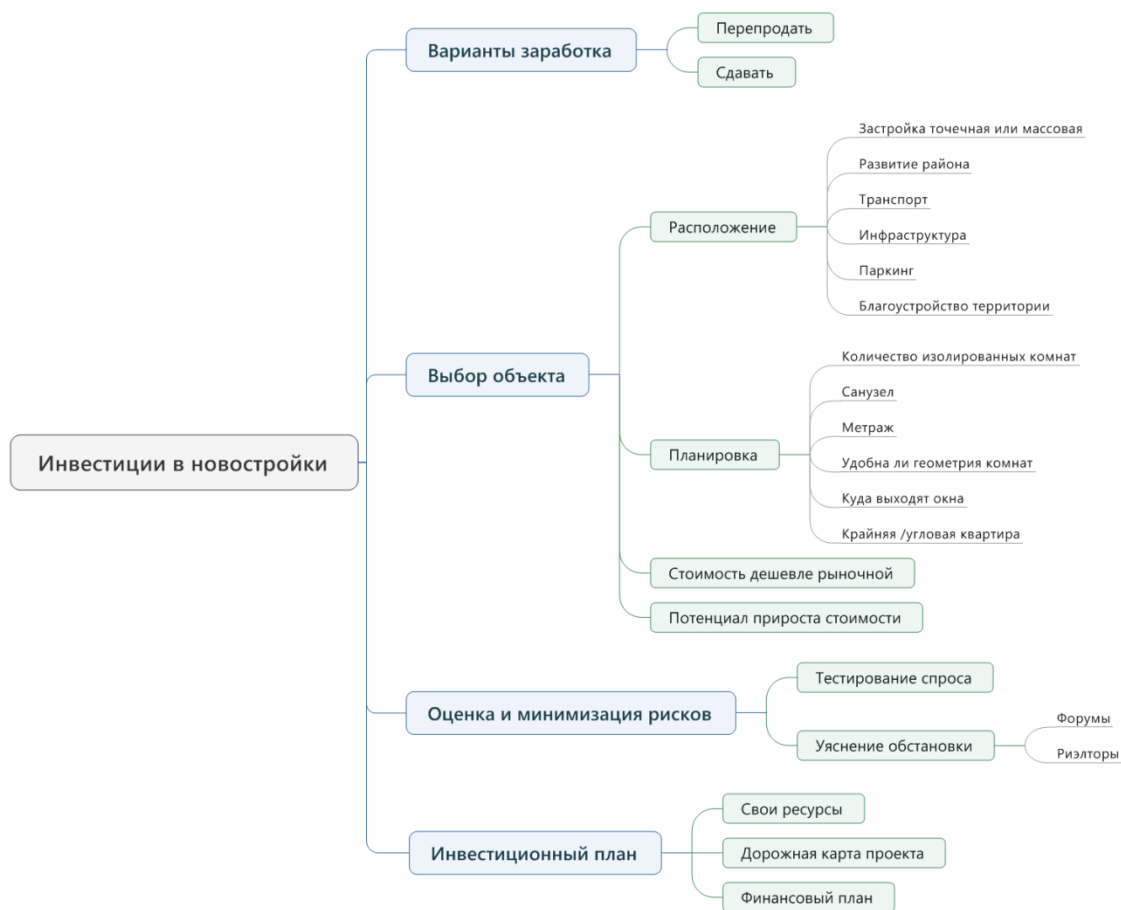
Плюсы:

- Низкий ценовой вход – некоторые объекты в регионах можно приобрести от 200-250 тыс. рублей

Минусы:

- Низкий доход.

Методы, основанные на продаже недвижимости



Пара слов о ликвидности

Чтобы недвижимость у вас не застряла, она должна быть ликвидной.

Ликвидность — это характеристика активов, определяющая, насколько быстро они могут быть проданы по близкой к рыночной цене. Чем меньше времени требуется для продажи, тем выше ликвидность.

Справедливо и обратное правило: чем выше ликвидность, тем ниже доходность объекта. Большинство инвесторов предпочитают не высокодоходные, а высоколиквидные

активы: последние можно быстрее превратить в «живые» деньги без убытков и длительного ожидания.

Факторы, влияющие на ликвидность недвижимости

Ликвидность недвижимости рассчитывается достаточно сложно. При измерении ликвидности в расчёт принимаются:

- Скорость заключения сделки и время, требующееся для её закрытия;
- Расходы на заключение сделки (включая налоги на покупку и продажу);
- Неопределённость, связанная с возможностью продать или купить объект по цене не ниже, чем цена аналогичных объектов на рынке.
- Также на ликвидность влияют разные факторы, среди которых — расположение объекта, динамика местного рынка и состояние недвижимости.

Основные факторы, повышающие ликвидность недвижимости

Местоположение — близость к транспортным узлам, социальным учреждениям и объектам инфраструктуры;

— низкий криминогенный уровень и хорошая репутация района;

— низкая безработица;

— хорошая экология (близость парков, отсутствие на близлежащей территории промышленных объектов).

Ситуация на рынке — превышение спроса над предложением;

— высокая активность и хорошая ёмкость рынка (чем больше объектов продаётся, тем ликвиднее рынок);

— доступность (объекты эконом-класса более ликвидны, чем элитная недвижимость);

— устойчивость к снижению цен (снижение стоимости уменьшает ликвидность).

Характеристики объекта — небольшой возраст и малая степень износа объекта (новостройки и реновированные объекты продаются лучше старых зданий);

— удобство объекта (хороший вид из окна, комфортная планировка, высокие потолки, этаж выше первого);

— обустроенность территории (наличие парковки, детской площадки).

Прочие факторы — информационное сопровождение: чем больше покупатели знают об объекте, тем быстрее его можно продать и тем выше ликвидность;

— сроки проведения due diligence (например, для складов процесс может занимать 4 недели, для торговых центров — до 12 недель);

— сопутствующие расходы на оформление сделки (чем больше расходы, тем ниже ликвидность);

— сезон продажи (весной и осенью на рынке больше объектов, чем зимой и летом).

Ликвидность разных типов недвижимости

Ликвидность объекта также зависит от того, к какому типу недвижимости он относится. Например, квартиры на равновесном рынке держатся примерно две недели, коммерческие объекты — около трёх месяцев. В общем случае жилая недвижимость ликвиднее коммерческой, поскольку:

- требует меньшего объема финансовых, юридических и технических экспертиз по сравнению с коммерческими объектами, из-за чего, соответственно, тратится меньше денег и времени на оформление сделки;
- меньше зависит от колебаний в экономике страны или региона: жильё требуется людям даже в кризис;

- пользуется спросом у большего круга покупателей.

Среди жилых объектов наиболее ликвидными являются однокомнатные квартиры и студии эконо-класса на любом этаже, кроме первого, расположенные в центре крупных городов и в шаговой доступности от остановок общественного транспорта.

Квартиры наиболее ликвидны, так как потенциальных покупателей в этом сегменте рынка больше.

Ликвидность разных типов недвижимости (по убыванию)

- 1 Жильё
- 2 Стрит-ритейл в крупных городах
- 3 Офисы
- 4 Торговые центры, отели
- 5 Незавершённое строительство

Чем крупнее и дороже объект, тем ниже его ликвидность. Отдельные квартиры легче продать, чем целый доходный дом, офисы продаются быстрее, чем офисные здания, а отдельно стоящие небольшие магазины — быстрее, чем торговые центры.

!!! При выборе инвестиционной недвижимости следует обращать внимание в первую очередь на ликвидность, а не на доходность объекта.

Купить на начальном этапе строительства - продать позже

Суть стратегии - купить квартиру или студию (19 - 35 кв.м) в новостройке на ранней стадии строительства и перепродавать через год или два. Плюс всегда эту квартиру можно сдать, если она уже готова, но при этом рынок для продажи не самый лучший.

Маленькие студии и однушки лучше всех растут в цене, и они более ликвидны, чем квартиры большей площади.

Как растет стоимость новостройки при строительстве дома:

- Огородили участок и начинают строительство – это стартовая цена
- Вырыли котлован, залили фундамент – плюс 10% к стоимости
- Построили первые этажи – еще плюс 10%
- Достроили верхние этажи – еще плюс 10%
- Сдали дом госкомиссии – еще плюс 10%
- Выдали ключи – еще плюс 10%

Большинство инвесторов на первичном рынке реализуют свои объекты до получения прав собственности, когда цена исчерпала все возможности для роста и проект в скором времени будет сдан государственной комиссии, дабы избежать дополнительных издержек на выплату налогов.

Строительство многоквартирного дома, как правило, продолжается 2-3 года. На протяжении всего этого времени цены на жилье и возможные риски потенциальных покупателей находятся в обратно пропорциональной зависимости.

1. Начальная стадия – устройство котлована и заливка фундамента.

Максимально дешево приобрести квартиру можно на самом раннем этапе строительства – сразу после официального открытия продаж. Ее стоимость будет на 30-40%

ниже, чем после ввода дома в эксплуатацию. Кроме того, первые покупатели имеют самый широкий выбор – в этот момент в продаже есть квартиры с различными планировками на любых этажах. Однако риск потерять впоследствии деньги и время на данном этапе - самый высокий. При нарушении девелопером своих обязательств, долгожданное новоселье может вообще не наступить или отложиться на неопределенный срок. Поэтому на стадии котлована жилье готовы приобретать сегодня не более 15-20% покупателей.

2. Средняя стадия – строительство.

Эта фаза строительства, когда готовность дома составляет 40-60%, является настоящей «золотой серединой» для покупки недвижимости. Цены еще не достигли своего пика, выбор квартир достаточно широк, а риск потерять деньги – уже минимален. На этом этапе уже можно объективно оценить ход строительства и перспективы достройки объекта.

3. Конечная стадия – отделочные работы.

Когда готовность дома достигает уровня 70-80% и в нем начинаются отделочные работы, квартиры в среднем дорожают на 30%. Поэтому спрос на жилье падает, несмотря на то, что риски покупателей на этом этапе минимальны. По статистике, на стадии отделочных работ дорогие квартиры приобретают примерно 10% покупателей. На этапе отделочных работ выбор квартир в новостройках, привлекательных с точки зрения местоположения, инфраструктуры, архитектуры и планировок, часто уже ограничен. Самые лучшие варианты уходят на более ранних этапах. Поэтому в поисках идеального жилья многие покупатели отдают предпочтение тем объектам, в которых еще ведутся строительные работы, и сдача которых произойдет через 1-1,5 года.

4. Полная готовность – прием дома госкомиссией и ввод жилья в эксплуатацию.

Покупать квартиру в уже сданном доме безопаснее всего: риски потери средств полностью отсутствуют. Однако этот вариант самый дорогостоящий. Стоимость квартиры в новостройке, готовой к заселению, может быть на 40% выше изначальной, заявленной застройщиком на старте продаж. Покупателей, желающих обезопасить себя от возможных рисков, и готовых платить за это более высокую цену, насчитывается не более 25%.

5 правил покупки новостроек в кризисе

- Брать то, что почти достроено
- Покупать только у крупных игроков
- Покупать по ДДУ
- Проводить анализ застройщика

Плюсы:

- Во времена спада в экономике ценник на новое жилье значительно ниже, а при выходе из кризиса недвижимость отыгрывает инфляцию и дорожает относительно подешевевших денег.
- Высокий доход вследствие общего удорожания недвижимости, а также стройматериалов

Минусы:

- несвоевременная сдача объекта недвижимости в эксплуатацию;
- полная заморозка стройки;
- при незаконном строительстве или отсутствии разрешительных документов возможен полный снос строения.

Именно поэтому прежде чем вкладываться в строящуюся недвижимость инвестору необходимо провести тщательный анализ застройщика:

- время существования фирмы;
- количество законченных и сданных в эксплуатацию объектов;
- случались ли простои в процессе строительства в прошлом, их длительность и причины.
- Учредительные документы компании: свидетельство о регистрации, свидетельство о постановке на налоговый учёт, Устав, выписку из ЕГРЮЛ;
- Документы, которые подтверждают право на использование земельного участка. Если у застройщика есть только право на аренду, желательно получить подтверждение этого права у собственника;
- Проектную декларацию – в которой должны быть указаны дома, сданные в эксплуатацию компанией. Как эти дома выглядят на самом деле, можно осмотреть на месте.
- Информацию о финансировании проекта. Договор страхования на случай банкротства застройщика. Выяснить, не является ли страховщик в числе проблемных.

Следует обращать внимание на поведение застройщика: Готовность девелопера при первых признаках снижения покупательской активности устраивать спешные "распродажи" скорее всего означает, что у него нет собственных средств или серьезных финансовых партнеров и требуется резкое увеличение входящего денежного потока для продолжения стройки. В такой ситуации действительно велик риск того, что, купив квартиру на старте, придется ждать ее готовности неопределенный срок.

Риски при покупке квартиры в новостройке:

- строительство приостановилось;
- застройщик заключил договор без регистрации в Росреестре;
- присутствие двойных продаж;
- застройщик в целях экономии изменил отделку квартиры;
- несоответствие фактических размеров площади жилья с обмерами квартир БТИ;
- возможность подмены квартир (в плане нарисована одна, в реальности – другая);
- квартиры продаются на дополнительных этажах;
- изменение в процессе строительства цены на квартиры;
- многочисленные задатки за один и тот же объект
- полностью незаконченные документы у застройщика, хотя дом построен;
- Застройщик озвучивает платные дополнительные услуги
- Недвижимость поначалу продавалась от имени застройщика, но потом сам договор заключался с совсем иными организациями.

В данный момент стратегия покупки новостройки с последующей продаже работает не очень хорошо, основная проблема в том, что вторичный рынок недвижимости практически замер.

Виды договоров при покупке квартиры в новостройке

Основные виды договоров с компаниями:

- Договор долевого участия в строительстве (ФЗ 214);
- Договор уступки права требования (цессии);
- Договор инвестирования (форма договора о совместной деятельности);

- Предварительный договор, вексельная схема и прочие не совсем законные схемы.

Первая, распространенная схема — приобретение недвижимости по договору долевого участия граждан.

Этот договор четко регулируется законом и подлежит обязательной регистрации в Росреестре. Поэтому вероятность подвохов здесь маленькая. Он же имеет приоритет над другими видами. Заключение договоров по этой схеме обеспечивает покупателю определенные гарантии.

Договором цессии является любой договор, который в той или иной форме уступает другой стороне право на что-то. Инвестор покупает объект у застройщика, а потом перепродает ее другому покупателю, заключив договор по переуступке. Нужно быть внимательным и знать, что по этому виду договора возможные риски ложатся не только на продавца.

Для безопасности:

- Нужно убедиться в реальности существования договоров.
- По факту совершения оплаты — наличие копии платежей.
- Нужно убедиться, что сделки не оспаривались.
- После определенных условий можно подписывать договор об инвестировании.
- Наличие разрешения на строительство.
- Правильно оформленный участок.
- Проект прошел все необходимые согласования.

Договор инвестирования регулируется Федеральным законом № 39-ФЗ (от 25 февраля 1999 года). Он заключается между застройщиком и потенциальным инвестором.

Вполне справедливо считаются «серыми» схемами такие правовые конструкции:

- Предварительный договор купли-продажи.

Клиент вносит «обеспечительный платеж» в строительство наперед. Причем все объекты числятся за застройщиком, и никаких четких обязательств у него нет. Если договор не выполняется, есть большая вероятность, что покупатель у непорядочного застройщика может не забрать свои вложения;

- Предварительный договор участия в долевом строительстве.

По условиям этого договора после завершения строительства застройщик должен перезаключить с ним договор долевого участия. Здесь тоже покупатель подвергается тем же рискам, описанным выше;

- Договор бронирования или соинвестирования.

Покупатель вносит на первоначальном этапе строительства небольшой процент стоимости будущей квартиры, другими словами, бронирует себе объект. Если строительство остановится по каким-либо причинам — большая вероятность потерять внесенный аванс;

- Вексельная схема.

С целью обойти законодательство была разработана вексельная схема. Она где-то созвучна с договором бронирования. Только покупатель здесь приобретает векселя строительной фирмы, та, в свою очередь, по завершении строительства, погашает вексель квадратными метрами. Точное место квартиры за вами закреплено не будет;

- «Депозитная» схема.

Здесь правовые отношения возникают между застройщиком, банком и покупателем, у которого есть сбережения в этом банке. Иными словами, строительная фирма берет кредит в определенном финансовом учреждении;

- Договор займа.

Покупатель одалживает свои деньги застройщику. Никаких прав требования на объект у покупателя не возникает.

Какой бы ни был договор его нужно тщательно вычитать.

Обязательные пункты договора:

- Четкая характеристика объекта (с указанием этажа, планировки, номера, площади);
- Сроки выполнения работ и сдачи дома;
- Цена договора;
- Порядок и форма оплаты;
- Срок гарантий на объект;
- Описание непредвиденных обстоятельств;
- Список документации, необходимой для проведения строительства;
- Срок действия этого договора;
- Реквизиты сторон.

Если хоть один из этих пунктов не заметите в списке, договор заключать не стоит.

Регистрация прав собственности

Процесс регистрации прав на недвижимость состоит из таких разделов:

- Ввод в эксплуатацию.
- БТИ утверждает план объекта.
- ФРС выдает свидетельство о регистрации прав на объект.
- Вносятся пометки ЕГРН.

Список основных документов, чтобы осуществить регистрацию:

- заявление правообладателя;
- документация о правах на недвижимость;
- платеж, подтверждающий уплату государственной пошлины;
- паспорт;
- план из БТИ;
- договор с застройщиком;
- акт приема-передачи квартиры.

Кроме оригиналов не забудьте сделать копии. Регистратор обязан дать расписку о получении всех документов. Вместе с покупателем эту процедуру должен пройти и продавец.

Перепродажа новостроек

Ваша задача – просто найти покупателя

Примерный расчет прибыли:

- Стоимость инвестиционной квартиры: 1 800 000 руб.
- Доход: 3% от клиента + 2% от застройщика = 5%
- Прибыль: $1\,800\,000 \cdot 5\% = 90\,000$ руб.

Купить квартиру в плохом состоянии, сделать ремонт - продать

Такие квартиры представляют особый интерес, ведь сделав там качественный ремонт – можно поднять цену квартиры до среднерыночной стоимости. А если подобная квартира

находится в центре – то и выше средней цены по рынку. Сделав ремонт можно начать сдавать ее ежемесячно, посуточно, или же просто продав.

Плюсы:

- После сделанного ремонта можно получать стабильный доход как ежемесячно, так и просто, остаться в большом плюсе, при продаже данной квартиры.

Минусы:

- Расходы на ремонт
- Поиск проблемного жилья занимает время, на рынке таких предложений не так и много, и за ними охотятся много риэлторов.

Залоговая или арестованную недвижимость

Купить залоговую или арестованную недвижимость по низкой цене продать дороже
Выдавая кредиты, банки зачастую берут в залог недвижимость заемщика. Иногда случается так, что заемщик не в состоянии платить. Тогда залог полностью переходит банку, и тот старается реализовать его по самым бросовым ценам, лишь бы вернуть с этого объекта свои деньги (ту сумму, которую должен заемщик). Процедура торгов довольно запутана, и необходимо время, чтобы разобраться во всех тонкостях.

Плюсы:

- Можно найти недвижимость по цене в несколько раз дешевле рынка

Минусы:

- Необходимо время на поиск объекта и регулярный мониторинг объявлений.
- Приобретение залогового имущества осуществляется с помощью наличных, дополнительные ипотеки здесь не предусмотрены

Построить дом с нуля и продать по окончании стройки

Широко распространенный способ. Основан во-первых на том, что дорожает земля, и во-вторых дорожает сама недвижимость. Любой дом собственной постройки по квадратам стоит дешевле (разница может доходить до 2х раз), чем те же квартиры в жилых домах. Весь риск недостроя заключается только в Ваших финансовых возможностях. При желании можно построить дом самому, если иметь навыки строительства, и одного-двух знакомых для помощи в строительстве. Можно строить сразу несколько домов, т.к. при этом можно немного сэкономить на материалах.

Строить можно как дома, так и коттеджи, небольшие многоквартирные дома (при наличии достаточного капитала), таунхаусы.

Плюсы:

- Высокий доход в случае успешного завершения строительства и продажи объекта;
- Возможность пользоваться объектом самому

Минусы:

- Надо быть в «теме» строительства, начиная от выбора участка до внутренней отделки.
- Следить за ходом стройки если используете найм строителей.

Перевод квартиры на 1-м этаже в нежилой фонд

Перевод жилых помещений в нежилые пользуется популярностью по двум причинам. Во-первых, наблюдается дефицит небольших коммерческих помещений порядка 40-80 кв.м: именно такие площади, находящиеся в местах с высокой проходимостью, пользуются спросом. Во-вторых, удачно расположенные коммерческие помещения сегодня ценятся выше жилых: место под кафе или офис можно сдать дороже и на более длительный срок, чем жилую квартиру аналогичной площади.

Основная цель перевода квартиры в нежилой фонд — осуществление в ней коммерческой деятельности (обустройство офиса, торговой точки, производства либо получение дохода от сдачи этого помещения в коммерческую аренду).

Наиболее подходящими для этих целей считаются квартиры на первом (в крайнем случае, на втором) этаже в домах, расположенных на первой линии пешеходной улицы, с минимум одним окном, выходящим на эту улицу (для обустройства входа в помещение). Дополнительным преимуществом будет близость к остановке или каким-либо объектам социально-культурного назначения.

Если Вы решили приобрести квартиру на первом этаже в коммерческих целях, в первую очередь Вам необходимо определиться с районом. После того, как подходящая квартира будет найдена, нужно узнать о возможности перевести данную квартиру в нежилой фонд: потребуется консультация Департамента Архитектуры. Как правило, необходимо согласие 2/3 собственников дома, так как крыльцо будет располагаться на земле, которая находится в общедолевой собственности жильцов дома. Необходимое число голосов рекомендуется собрать до покупки квартиры. Кроме того, для перевода в нежилой фонд квартира должна подходить под требования Статьи №22 ЖК РФ:

1) Перевод жилого помещения в нежилое помещение не допускается, если доступ к переводимому помещению невозможен без использования помещений, обеспечивающих доступ к жилым помещениям, или отсутствует техническая возможность оборудовать такой доступ к данному помещению, если переводимое помещение является частью жилого помещения либо используется собственником данного помещения или иным гражданином в качестве места постоянного проживания, а также если право собственности на переводимое помещение обременено правами каких-либо лиц

2) Перевод квартиры в многоквартирном доме в нежилое помещение допускается только в случаях, если такая квартира расположена на первом этаже указанного дома или выше первого этажа, но помещения, расположенные непосредственно под квартирой, переводимой в нежилое помещение, не являются жилыми.

Процесс перевода жилья в нежилой фонд довольно сложный. Следует учитывать существенные финансовые и временные затраты на оформление необходимых документов:

- 1) проекта перепланировки квартиры под офис или любое другое нежилое помещение;
- 2) реестра собственников жильцов дома с подписями;
- 3) протокола общего собрания;
- 4) технического паспорта переводимого помещения;
- 5) свидетельства о государственной регистрации права собственности и правоустанавливающих документов;
- 6) поэтажного плана дома переводимого помещения (подвал, первый, второй этажи);
- 7) заявления о переводе помещения.

Решение о переводе или об отказе в переводе помещения выносится не позднее чем через сорок пять дней со дня представления в уполномоченный орган документов.

После положительного решения выдается Уведомление о переводе жилого помещения в нежилой фонд. После чего Вы можете производить работы согласно проекту: обрезать газ,

монтировать отдельный вход, устанавливать сигнализацию, проводить благоустройство территории.

В кадастровые сведения об объекте вносятся соответствующие изменения и, впоследствии, производится регистрация уже нежилого помещения.

Гаражи

Перепродажа новостроя

Покупаете на этапе строительства. Потом перепродаете в 2 раза дороже. Гаражи строятся также, как и новостройки по 214 ФЗ, но поскольку они стоят гораздо дешевле чем квартира, то и порог входа гораздо ниже. В дальнейшем можно переоборудовать гараж в жилой и даже превратить жилой гараж в мини-коттедж.

Сдача в аренду

По факту, гаражи не самая рентабельная ниша в работе с недвижимостью. Сдать его дороже месячной платы за стоянку вряд ли получится. Это 3000-5000 руб./мес.

Загородная недвижимость

Покупка загородной недвижимости с целью дальнейшей ее перепродажи характерна для крупных городов.

Существует несколько вариантов инвестирования средств в загородную недвижимость:

- приобретение объектов на стадии строительства
- вложение средств в готовые коттеджи
- покупка земельных участков, предназначенных для строительства загородной недвижимости.

При выборе объекта для покупки следует обратить внимание:

- на его местонахождение
- имеющиеся инфраструктура и коммуникации

Нужно обязательно учитывать местоположение, отдаленность от автомагистралей и ближайшего города. Большое значение развитость инфраструктуры и природные объекты. Скажем, если участок находится недалеко от моря – то стоимость недвижимости может ощутимо возрасти.

Коммерческая недвижимость

Этот вариант для более опытных инвесторов.

Спрос на коммерческую недвижимость больше подвержен влиянию негативных внешних факторов, чем в случае с жилыми объектами. Например, условия для ведения бизнеса не всегда могут быть благоприятными. Часто бывает, что бизнес не развивается, стоит на месте и даже идет на спад, многие предприятия и предприниматели полностью закрывают свою деятельность. В такие моменты коммерческая недвижимость освобождается и простаивает впустую, соответственно, и падает в цене (как аренды, так и продажи) потому как просто никому не нужна.

Для таких вложений подходят как офисные и торговые площади небольшого размера, так и здания большой площади, предназначенные для размещения складов, супермаркетов, производственных цехов. При выборе в качестве объекта вложения коммерческой

недвижимости требуется иметь достаточно большую денежную сумму, коммерческая недвижимость – удовольствие не из дешевых.

Наиболее привлекательные перспективы для инвестирования в коммерческую недвижимость открываются начиная с суммы 800 тыс. у.е. Но порог входа на этот рынок ниже: 250–350 тыс. у.е. За эти деньги возможно приобрести либо офисный блок небольшого формата в бизнес-центре, либо торговое помещение.

Стрит-ритейл на первом этаже дома приносит стабильный доход - 11-12% годовых, но это относится только к наиболее ликвидным объектам, расположенным на главных торговых улицах центра или в проходимых местах спальных районов. Доходность офисного сегмента ниже - 8-9% годовых. Зато выбор небольших помещений в качественных бизнес-центрах сегодня, в отличие от ситуации двух-трехлетней давности, гораздо шире. В пределах 380 тыс. у.е. можно приобрести офисное помещение размером 100 кв. м в бизнес-центре с хорошей локацией. В торговом сегменте за такую же сумму можно купить лишь помещение площадью 50 кв. м".

Коэффициент капитализации (соотношение чистого годового дохода к сумме капитала, вложенной в покупку объекта) для коммерческой недвижимости находится в пределах 8-12%, а для жилой – 3-7%. То есть коммерческий объект можно сдавать в аренду примерно в 1,5-2,5 раза дороже, чем жилой объект аналогичной стоимости. Эта закономерность действует практически всегда и везде, независимо от вида коммерческой или жилой недвижимости.

Наиболее популярными объектами инвестирования в коммерческую недвижимость являются:

- Складские помещения;
- Офисные помещения;
- Торговые помещения;
- Помещения гостиничного типа

Покупка коммерческой недвижимости для сдачи в аренду

Инвестиции в коммерческую недвижимость с целью сдачи в аренду, как правило, оказываются более доходными, чем покупка жилой недвижимости с этой же целью. Коммерческие помещения под офисы, магазины, оказание услуг, склады и т.д. сдаются в аренду в среднем в 2 раза дороже, чем жилые. Коммерческая недвижимость отлично сдается на долгосрочный период, у нее нет такой ярко выраженной зависимости доходности от периода сдачи. Мало того, аренда коммерческой недвижимости на короткий срок вообще мало кого интересует. Таким образом, ее можно сдать на несколько лет и забыть, получая при этом стабильный пассивный доход.

Для определения типа коммерческой недвижимости, в который выгоднее инвестировать капитал, необходимо изучать имеющуюся инфраструктуру города или района, анализировать спрос и предложение имеющихся бизнес-объектов разных категорий, считать период окупаемости.

Максимально быстро, как правило, окупается покупка офисных или торговых помещений: их период окупаемости обычно составляет 5-10 лет. А вот коммерческая недвижимость гостиничного типа окупается дольше: 7-12 лет.

Коммерческая недвижимость представлена самыми различными объектами – склады (теплые и холодные), производственные помещения, нежилые помещения на первом этаже жилого дома, площади в торговых центрах, подвальные, подсобные помещения, цоколи и другие. Большое число предпринимателей регулярно ищут места либо там где проходимость повыше, или где подешевле, или просто для открытия новых точек.

Плюсы:

- Стабильный доход. Даже в условиях экономического спада можно пойти на временные уступки арендаторам, лишь бы те продолжали снимать помещения.
- Большой выбор вариантов сдачи – помещения можно разбить на несколько и сдавать их частями, что с успехом многими и практикуется.
- В отличие от жилой недвижимости, площадь помещения коммерческих объектов может исчисляться сотнями и тысячами квадратных метров, что соответственно значительно влияет на доход.

Минусы:

- Возможны большие турбулентности на рынке коммерческой недвижимости во время кризиса. Ее стоимость подвержена влиянию большего количества негативных факторов.
- Коммерческих арендаторов найти еще сложнее, чем жильцов.

Инвестиции на этапе строительства с целью перепродажи

Возможны инвестиции в коммерческую недвижимость в виде спекулятивной операции: купить дешевле и продать дороже. Чаще всего инвестируют в строительство торговых или офисных центров, приобретая права на определенные помещения в будущем объекте, а затем, по мере завершения строительства, продают их.

Такой вариант инвестирования в коммерческую недвижимость всегда связан с рисками незавершения строительства по каким-либо причинам или его длительного затягивания. Кроме того, спрос на торговые или офисные помещения в новых центрах не всегда высок: он сильно зависит от их цены и месторасположения. Нередко бывает так, что выстроенные торгово-офисные центры долгое время простаивают, особенно это актуально во времена не слишком благоприятной атмосферы для развития бизнеса.

Инвестиции в коммерческую недвижимость на этапе строительства с целью перепродажи всегда несут в себе больше рисков, чем покупка готового бизнес-объекта на вторичном рынке.

Инвестиции в зарубежную недвижимость

Инвестиции в недвижимость за рубежом стали популярны буквально в последнее десятилетие. В этом случае инвестор приобретает объект недвижимости в одной из зарубежных стран с целью извлечения пассивного дохода (сдачи в аренду) или перепродажи.

Такие операции, обычно, считаются достаточно гарантированным способом вложения средств. Например, жилая недвижимость редко дешевеет вне зависимости от места ее расположения.

Преимущества инвестиций в недвижимость за рубежом.

1. Стоимость недвижимости за границей во многих странах ниже, чем в крупных или курортных городах у нас, а качество и предполагаемый пассивный доход, который она может принести – наоборот, выше.

2. Купив недвижимость за рубежом, инвестор получает возможность использовать ее не только в целях пассивного заработка, но и в личных целях: например, отдыхать там или в будущем переехать жить в эту страну, уже имея там квартиру или дом.

3. Инвестиции в зарубежную недвижимость позволяют диверсифицировать портфель инвестиций, распределяя личный капитал между активами разных государств, что повышает его устойчивость к рискам.

Недостатки инвестиций в недвижимость за рубежом.

1. Достаточно сложная для неосведомленного человека процедура приобретения недвижимости, необходимость разбираться в законодательных аспектах другого государства. В связи с этим, многие инвесторы приобретают недвижимость за рубежом через посредников, или пользуясь услугами юристов, а это дополнительные расходы, зачастую – немалые. К тому же, никогда нельзя быть полностью уверенным в том, что посредники оформят вам сделку на 100% грамотно, и впоследствии не возникнут какие-то неприятные сюрпризы.

2. Дополнительные расходы, связанные с покупкой зарубежной недвижимости составляют, как правило, не менее 5-10% ее стоимости, а это довольно серьезные суммы. В частности – это налоги и сборы, которые придется заплатить в бюджет иностранного государства.

3. Полная зависимость от законодательной базы другой страны, которая в любой момент может поменяться. К примеру, доходы от операций с недвижимостью для нерезидентов могут обложить дополнительными налогами, что сделает сдачу в аренду или перепродажу купленной квартиры или дома попросту невыгодной.

4. Цены на недвижимость за рубежом могут не только расти, но и падать, а предсказать изменение цен, особенно – в долгосрочной перспективе всегда достаточно сложно, и точно это не сможет сделать никто. Тот же финансовый кризис, новые волны которого все чаще вспыхивают то в одном, то в другом государстве, может спровоцировать падение цен на недвижимость, что принесет инвестору убытки.

5. Инвестиции в зарубежную недвижимость могут предполагать обязательное получение разрешения в государственных органах своей страны. А это может не только повлечь за собой дополнительные затраты, но и привлечет к вам внимание налоговых органов.

В недвижимость каких стран лучше инвестировать?

1. Инвестиции в недвижимость развитых стран. Покупка недвижимости в Германии, Великобритании, Франции, США и других странах с высокоразвитой капиталистической экономикой на сегодняшний день привлекает, прежде всего, фактором надежности инвестиций. Ведь эти страны, даже несмотря на серьезные экономические проблемы, продолжают держать мировое лидерство и выступать эталоном стабильности на мировых рынках. С другой стороны, квартиры и дома в таких странах стоят достаточно дорого, и не каждому могут подойти по цене.

2. Инвестирование в недвижимость на мировых курортах. Такой вариант вложения капитала в жилье за границей тоже является достаточно дорогим, но, с другой стороны, и достаточно доходным. Прежде всего, такие объекты приобретаются с целью заработка на аренде. Ведь пассивный доход от аренды недвижимости будет достаточно высоким, и в большинстве случаев даже круглогодичным, то есть, инвестор будет обеспечен стабильным источником поступления средств в личный бюджет.

3. Инвестиции в недвижимость развивающихся стран. Этот способ инвестирования в зарубежную недвижимость многие инвесторы считают достаточно перспективным: если темпы развития страны высоки (а во многих развивающихся странах они выше, чем в развитых), то и рост цен на жилье в таких странах потенциально может быть выше. Поэтому недвижимость в развивающихся странах чаще всего приобретают с целью дальнейшей перепродажи. Популярными объектами для наших инвесторов в последние годы выступает недвижимость в Турции, Чехии, Болгарии, Китае.

4. Инвестирование в недвижимость в странах с нестабильной экономической ситуацией. И, наконец, наиболее рискованный вариант инвестиций в недвижимость за рубежом – это покупка жилья в странах, остро переживающих период экономического и политического кризиса (Греция, Кипр, Египет и т.д.). Кризисные явления вызвали существенное падение цен на недвижимость в этих странах, поэтому многие инвесторы, несмотря на всю нестабильность ситуации, спешат вложить туда капитал, полагая, что сейчас они покупают объекты недвижимости по минимально возможной цене, а в дальнейшем, после преодоления кризиса, она существенно подорожает. То есть, основной целью инвестирования здесь также выступает перепродажа. Что ж, такая инвестиционная стратегия, несомненно, имеет свои преимущества, но и риски вложения капитала здесь достаточно высоки.

Покупка недвижимости за рубежом для сдачи в аренду

Покупка недвижимости для сдачи в аренду на известных мировых курортах окупается гораздо быстрее, поскольку она пользуется спросом круглогодично, и этот спрос меньше зависит от каких-то негативных факторов: туда едут отдыхать люди не из какой-то одной страны, а со всего мира.

Кроме того, правовая защита инвесторов и их собственности в ряде стран выше, там исключаются всевозможные “беспределы”, которые могут иметь место у нас.

Главным недостатком такого способа инвестирования в недвижимость является высокий уровень затрат на оформление сделки (он может составить до 10% стоимости недвижимости и даже более).

Кроме того, необходимо хорошо изучить законодательство страны, в недвижимость которой вы соберетесь инвестировать, лучше не полагаться полностью на фирмы, предлагающие покупку зарубежной недвижимости “под ключ”, чтобы потом не было неприятных сюрпризов. Часто бывает, что выгоднее в финансовом плане открыть фирму за границей и оформить на нее купленный объект недвижимости. В общем, очень много разных нюансов и тонкостей, которые необходимо знать и понимать.

Покупка недвижимости и сдача ее по гарантированной аренде

Покупка с заключением договора гарантированной аренды leaseback. Вы покупаете недвижимость за рубежом, по своему усмотрению обставляете мебелью, а дочерняя компания застройщика (по сути это управляющая компания) сдаёт ее, выплачивая Вам комиссионные, в зависимости от страны 2-6% годовых от стоимости жилья. Чем хорош этот метод – это тем, что подбором жильцов и прочими организаторскими вопросами Вам не нужно заниматься.

Недвижимость за рубежом представлена самая разнообразная – это и виллы, и апартаменты, мини-отели, апартаменты, обычные квартиры, дома на берегу моря. Еще одно важное преимущество инвестиции в зарубежную недвижимость – ее цена намного ниже, чем в той же Москве.

Плюсы:

- Фундаментальный инвесторский инструмент. Это надежно и перспективно.

Минусы:

- Относительно средний доход
- Желательно знание иностранного языка (хотя бы английского);
- Необходимость поездки в место покупки недвижимости;

Мало информации, касаемо юридических и законодательных аспектов страны, где приобретается недвижимость.

Прочие стратегии инвестирования:

Дома из морских контейнеров

Данная идея в настоящее время еще не пользуется широкой популярностью в России, хотя на рынке предложения имеются, но в очень незначительном количестве.

Приобрести жилье из морского контейнера можно по стоимости, начиная от 8 тысяч долларов, а это составляет сумму существенно ниже, чем стоило бы строительство традиционного капитального жилья. Купить такой дом сможет практически каждый человек, имеющий стабильный средний заработок. Это интересная возможность для тех, кто не обладает большими средствами, но имеет в собственности определенный участок для застройки в городской черте. Данное бюджетное решение также прекрасно впишется в концепцию дачных домов. Строительство дома из контейнера позволит сэкономить владельцам от 30% от стоимости обычного дома. При этом можно получить неповторимый авторский дизайн жилья из контейнера.

Следует отметить, что морские контейнеры отличаются особой прочностью. Если учесть факт того, что морские контейнеры конструируют таким образом, чтобы их возможно было устанавливать друг на друга на корабельной палубе один на другой по 8-10 штук, то можно смело проектировать двухэтажные и трехэтажные контейнерные дома. Только необходимо закрепить их между собой сваркой для надежности. Вариант дома из контейнера является наиболее красивым и доступным по цене.

Преимущества контейнерных домов

К главным достоинствам такого строительного элемента можно отнести следующие характеристики:

- доступная стоимость сооружения;
- недоступность для проникновения грызунов и насекомых;
- устойчивость к неблагоприятным явлениям природы, к примеру, ураганам и землетрясениям;
- короткий срок для возведения сооружения;
- возможность проведения строительства контейнерных домов на участках любого типа;
- отсутствие необходимости возведения фундамента (для небольшого сооружения достаточной будет подготовка площадки с наличием ровной утрамбованной почвы);
- возможность строительства сооружений с несколькими этажами;
- возможность использования контейнерных домов как для постоянного проживания, так в качестве бытовок и подсобок;
- возможность комбинирования морских контейнеров с другими строительными элементами или способом бетонного строительства;
- легкость маскирования контейнерного каркаса с помощью отделочных материалов.

Дома из морских грузовых контейнеров получают с общей площадью, приблизительно 85,2 квадратных метров. О площадке нужно побеспокоиться заранее. Если место является ровным, достаточно будет его утрамбовать. При наличии сложного рельефа желательно выполнить столбовой фундамент, таким образом будет легче выровнять

площадку за счет регулирования высоты столбов. Зачастую под домом впоследствии устраиваются подсобные помещения. Для этого конструкция поднимается над землей выше.

Вложения в парковочные места

Такой вид инвестиций актуален для больших городов. Сумма, которая потребуется для вложения в этом случае относительно невелика. Парковочные места постоянно требуются водителям, поэтому спрос на их аренду не иссякает.

Более того, штрафы за парковку в запрещенных местах неизменно возрастают, автомобили все чаще увозят на эвакуаторе. Поэтому парковки всегда будут востребованы. Однако сложно в этом случае предсказать потенциальный доход, так как статистические данные по подобным вложениям отсутствуют.

Участие в фондах недвижимости

Имеется в виду приобретение паев какого-либо фонда, вкладывающего средства в недвижимость.

Преимуществами такого способа инвестирования являются следующие:

- недвижимость не оформляется в собственность инвестора, что зачастую очень удобно;
- непосредственно вложениями занимаются профессионалы, у которых наработана определенная база для инвестирования средств;
- высокая степень диверсификации.

Торги муниципальной недвижимостью

В практике современных экономических отношений в России значительную часть рынка, кроме коммерческих компаний и организаций негосударственного сектора, занимают государственные и муниципальные органы власти.

Они, как субъекты экономических отношений, имеют те же права, что и остальные участники рынка. Причем это участие имеет две стороны. С одной стороны органы местного самоуправления (муниципалитеты) имеют полномочия по установлению порядка коммерческого оборота товаров и объектов недвижимости, а с другой стороны — сами выступают в роли обычных коммерческих контрагентов.

Особый интерес для предпринимателей и частных лиц представляет сфера, связанная недвижимостью конкретного муниципального образования. Как известно, в муниципальной собственности находится довольно значительная часть объектов недвижимости (включая земельные участки), которая используется, как для осуществления муниципальных услуг (больницы, школы, места общественного использования), так и в обычном коммерческом обороте через формы муниципальных предприятий.

Очень часто наличие такого имущества у муниципальных органов власти является скорее бременем, чем активом, способным принести доход в бюджет. Поэтому в еще 1991 году первым законом о местном самоуправлении была принята концепция на приватизацию и реализацию части муниципального имущества через систему торгов, конкурсов и аукционов.

За последние 25 лет, эта система более менее приобрела современную форму, соответствующую принятым в мире стандартам. Через эту систему любой участник может приобрести на конкурсных торгах любое муниципальное имущество, как для личного использования, так и для коммерческих целей.

Чем привлекательны торги по муниципальной недвижимости?

Основным моментом, который является серьезным стимулом к участию в аукционных и конкурсных распродажах муниципального имущества является возможность:

- приобрести объект недвижимости по цене намного ниже, чем по рыночным условиям, которые существуют на рынке недвижимости конкретного региона.
- приобретенный объект недвижимости в ходе проведения подготовки и выставления на продажу на муниципальных торгах, проходит довольно серьезную юридическую проверку, что дает некоторую гарантию того, что новый владелец будет избавлен от необходимости в дальнейшем защищать свое право в судебных спорах по правомочности владения.
- многие муниципалитеты предлагают инвесторам, покупающим на торгах муниципальную собственность, дополнительные льготы и условия, как то, например — снижение цены на земельный участок, возможность получения льготных условий при подключении к инженерной инфраструктуре муниципального поселения.
- в некоторых случаях муниципальное имущество, приобретенное на торгах, может иметь льготный статус по налогам. Например, при приобретении объектов культурного или исторического наследия, когда инвестору дается освобождение от налогов (находящихся в компетенции муниципальной власти) при условии, если он будет использовать объект по прямому назначению.

В дополнение ко всем этим преимуществам также стоит отнести и тот факт, что в ходе аукционов и торгов муниципальной недвижимостью, можно фактически приобрести объект недвижимости за минимально возможную цену, особенно если не удалось реализовать имущество на первом и последующих конкурсных торгах.

Торги муниципальной недвижимостью в общих чертах проводится по следующей схеме:

1. Этап первый — подача документов.

Для участников конкурса физических лиц:

Для участия в конкурсе физическому лицу необходимо подать в конкурсную комиссию следующие документы:

- заявка на участие в аукционе в 2 экземплярах;
- копия документа, удостоверяющего личность (паспорт);
- доверенность, оформленная надлежащим образом (в случае подачи заявки представителем)
- платежный документ с отметкой банка плательщика об исполнении, подтверждающий внесение задатка (не является обязательным);
- договор о задатке в 2 экземплярах
- описание документов в 2 экземплярах
- Для участников конкурсных торгов — юридических лиц предусмотрен следующий список документов:
- заявка на участие в аукционе в 2 экземплярах;
- заверенные копии учредительных документов;
- документ, содержащий сведения о доле Российской Федерации, субъекта Российской Федерации или муниципального образования в уставном капитале юридического лица (реестр владельцев акций либо выписка из него или заверенное печатью юридического лица и подписанное его руководителем письмо);
- документ, который подтверждает полномочия руководителя юридического лица на осуществление действий от имени юридического лица (копия решения о назначении этого лица или о его избрании) и в соответствии с которым руководитель юридического лица обладает правом действовать от имени юридического лица без доверенности;

- в случае, если от имени претендента действует его представитель по доверенности, к заявке должна быть приложена доверенность на осуществление действий от имени претендента, оформленная в установленном порядке, или нотариально заверенная копия такой доверенности.
- платежный документ с отметкой банка плательщика об исполнении, подтверждающий внесение задатка (не является обязательным);
- договор о задатке в 2 экземплярах
- опись документов в 2 экземплярах.

2. Этап второй – осмотр объекта недвижимости

Как только участник конкурсных торгов подал заявление на торги недвижимости муниципальной собственности, и была произведена его регистрация, в том числе и через электронные формы аукционов, производится осмотр объекта недвижимости, чтобы будущий победитель конкурса имел полное представление о состоянии объекта, его функциональной пригодности, месте расположения.

3. Этап третий – извещение о месте и времени проведения аукциона или конкурса.

Извещение о проведении аукциона публикуется организатором аукциона в периодическом печатном издании, определяемом главой муниципального образования, и размещается на официальном сайте муниципального образования в сети «Интернет» для размещения информации о проведении торгов, определенном не менее чем за тридцать дней до дня проведения аукциона.

4. Этап четвертый – проведение аукциона

Сама процедура проведения аукциона или конкурса проходит в виде выбора конкурсной комиссией того предложения (по цене за недвижимость), которое более всего подходит для организатора конкурса.

Победителем конкурса или аукциона является тот участник, который предложит лучшую цену и лучшие условия по управлению и содержанию объекта недвижимости. Всем остальным участникам, после проведения конкурса и не ставшими победителями, возвращается внесенный задаток, за вычетом комиссии, связанной с расходами по проведению конкурса.

5. Этап пятый — заключение договора продажи муниципального имущества

Результаты торгов муниципальной недвижимости оформляются протоколом, который подписывается организатором аукциона и победителем аукциона в день проведения аукциона. Протокол о результатах аукциона составляется в двух экземплярах, один из которых передается победителю аукциона, а второй остается у организатора аукциона.

После того, как определен победитель конкурса или аукциона, с ним заключается окончательный договор купли — продажи (аренды) на тот объект недвижимости, по которому был выигран конкурс.

6. Этап шестой — информация об итогах конкурса

Информация о результатах аукциона и о том, как прошли муниципальные торги по недвижимости, публикуется организатором аукциона в течение трех дней со дня подписания протокола о результатах аукциона. Эта публикация должна происходить в периодических печатных изданиях, в которых сообщалось о проведении аукциона, и также размещается на официальном сайте муниципального образования (при наличии официального сайта муниципального образования) в сети «Интернет».

В заключение остается отметить, что порядок и регламент проведения конкурсов и торги на муниципальную недвижимость может иметь отличия в разных субъектах РФ. Но в целом, приведенная в статье схема проведения таких торгов, работает практически во всех

муниципалитетах и имеет функциональный характер, понятный даже для неподготовленного участника торгов.

Личные качества инвестора

Для того чтобы стать нужным клиентам на рынке земельных участков, предприниматель должен понимать, что он может предложить клиенту, чтобы его заинтересовать. Поэтому кроме стандартных рекламных методов продвижения своих услуг на рынке, следует сформировать свой неповторимый имидж эксперта, надежного партнера, который вызывает доверие.



1. Необходимо разработать стратегию и тактику инвестирования. Перед тем, как стать инвестором, необходимо четко представлять, куда, во что, как и сколько вы собираетесь вкладывать личный капитал. То есть, у вас должна быть инвестиционная стратегия. Стратегия инвестирования должна иметь поставленную финансовую цель, инвестиционный план действий, запланированный период инвестиций, сроки окупаемости. И она должна быть продумана до мелочей, просчитана и экономически обоснована. Помимо стратегических планов должны быть продуманы и все тактические действия.

Также необходимо помнить о том, что инвестиционные стратегии бывают разных видов, исходя из уровня риска и размеров предполагаемой доходности инвестиций. Поэтому с видом стратегии инвестирования тоже следует определиться заранее.

Начинающим инвесторам рекомендуется инвестировать только в консервативные активы, либо же в консервативные и умеренные. Чтобы начать инвестировать в агрессивные финансовые инструменты, необходим опыт и надежная "подушка безопасности" в виде большой доли капитала, вложенного в более надежные активы.

Инвестировать "последние деньги" категорически нельзя! В связи с неизбежным наличием инвестиционных рисков, инвестировать следует только ту часть личных финансов, которую вам не жалко потерять!

Необходимо вывести свое личное финансовое состояние на уровень не ниже финансовой стабильности. В финансовой яме у человека просто не может быть капитала, достаточного для начала инвестиционной деятельности. Поэтому многие люди в таком состоянии склонны действовать по принципу "мне все равно нечего терять!" и вкладывать последние копейки в сверхрисковые проекты (хайпы, финансовые пирамиды и т.д.). А терять всегда есть что, и в данном случае они теряют и эти деньги, раскапывая свою яму еще глубже.

То же самое можно сказать и о состоянии финансовой нестабильности. Финансовая нестабильность (когда человек тратит все, что зарабатывает и не имеет никаких резервов) говорит о том, что у такого человека просто не налажено управление личными финансами, он не способен управлять свои деньгами, не может грамотно распорядиться своими доходами. Как вы думаете, сможет ли такой человек управлять инвестиционным капиталом, что гораздо сложнее?

Необходимо изучить теоретические основы инвестирования. Невозможно думать о том, как стать инвестором, не представляя до конца, чем именно вы собираетесь заняться. Поэтому для начала необходимо изучить правила инвестирования, опыт успешных инвесторов, прийти к четкому пониманию того, что такое инвестиции, какие риски они в себе несут, к чему могут привести в разных вариантах исхода событий.

Необходимо быть готовыми к риску. Инвестор всегда рискует. Поэтому, если вы задумались над тем, как стать инвестором, задайте себе вопросы:

– Готов ли я рисковать своим капиталом?

– Готов ли я потерять инвестированный капитал?

Если ответ “нет” – вы не сможете стать инвестором. Риски инвестирования есть всегда, и полностью безрисковые инвестиции невозможны. Однако эти риски можно и нужно минимизировать, инвестируя в разные финансовые инструменты и проводя таким образом диверсификацию портфеля инвестиций.

Типовые ошибки начинающего инвестора

Начинающий инвестор может быстро потерять средства, если будет совершать подобные ошибки:

Не заниматься саморазвитием

и пренебрегать изучением основ инвестирования. Большое значение имеет полнота информации и умение ее анализировать, поможет снизить до минимума рискованные сделки;

Опасаться полного краха.

Инвестирование всегда будет сопровождаться риском потерять часть капитала. Разумный подход и постоянное изучение тенденций поможет развить профессиональное чутье;

Ожидать большой доход.

Многие инвесторы предпочитают сделки которые имеют минимальный риск. Это помогает наращивать капиталы постепенно, не теряя и не разочаровываясь в выбранной деятельности;

Использовать кредиты и займы.

Потеря этих сумм приведет к большому убытку и необходимости выплачивать дополнительные проценты из собственных денег;

Слепо доверять рейтингам (Ориентация на мнение большинства).

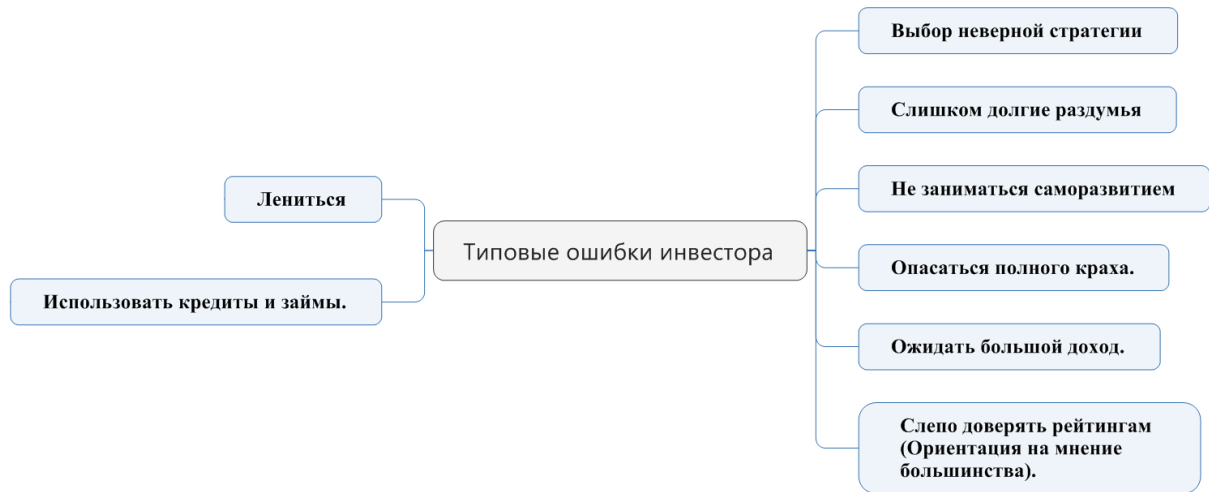
Начинающий инвестор должен постоянно рассматривать информацию, которая помогает выбрать оптимальный проект. Но рейтинг следует подкреплять личными знаниями, анализом последних новостей рынка;

Ленимся

Желающим получать прибыль от инвестирования следует помнить, что это вид бизнеса – для активных людей.

Выбор неверной стратегии

Эта ошибка характерна для всех новичков. Поначалу страшно самостоятельно принимать решения, но с опытом страхи проходят



Советы начинающим инвесторам

Не надо торопиться, не надо волноваться. Не пытайтесь перегнуть время. Каждый актив имеет свой период или цикл стоимости. Изменение цены, как правило, не носит линейного характера, и она всегда находится в некотором циклическом, волнообразном движении.

У каждого актива есть свой собственный период, у одних он может занимать месяцы, у других годы. Поэтому инвестор должен находить и покупать только то, что находится на ценовых минимумах.

Попытка форсировать время за счет того, что покупать по любой цене в расчете на то, что цена рано или поздно вырастет, больше похоже на казино, чем на инвестирование.

Меньше сделок - больше доходности. Желательно стараться достичь высокой доходности не за счет множества сделок, при которых теряется главный ресурс - время, а за счет того, что покупая актив по наименьшей цене, и дождавшись его роста, можно получить большую доходность. Так что терпение, господа, терпение.

Инвестировать нужно только в активы, смысл движения цены и стоимости которых понятен. Инвестировать нужно только в то, о чем имеется хотя бы представление.

Инвестировать нужно только свои деньги. Использование новичками взятых в долг денег, дает 99% гарантию их потери. Поэтому, настоящий инвестор должен всегда работать со своими деньгами.

Принимать решения нужно самостоятельно. Наличие интернета, практически всегда новичков больше вводит в заблуждение, чем реально помогает разобраться в ситуации.

Обилие всевозможных аналитиков, советчиков, гуру, горы литературы, написанные кем угодно (и нами в том числе☺) и как угодно, в большинстве случаев способны лишить новичка самостоятельно думать и принимать грамотные решения. Поэтому, прежде всего, нужно постараться использовать для инвестирования только ту информацию, которая является объективной, подтверждена как минимум из двух-трех независимых источников.

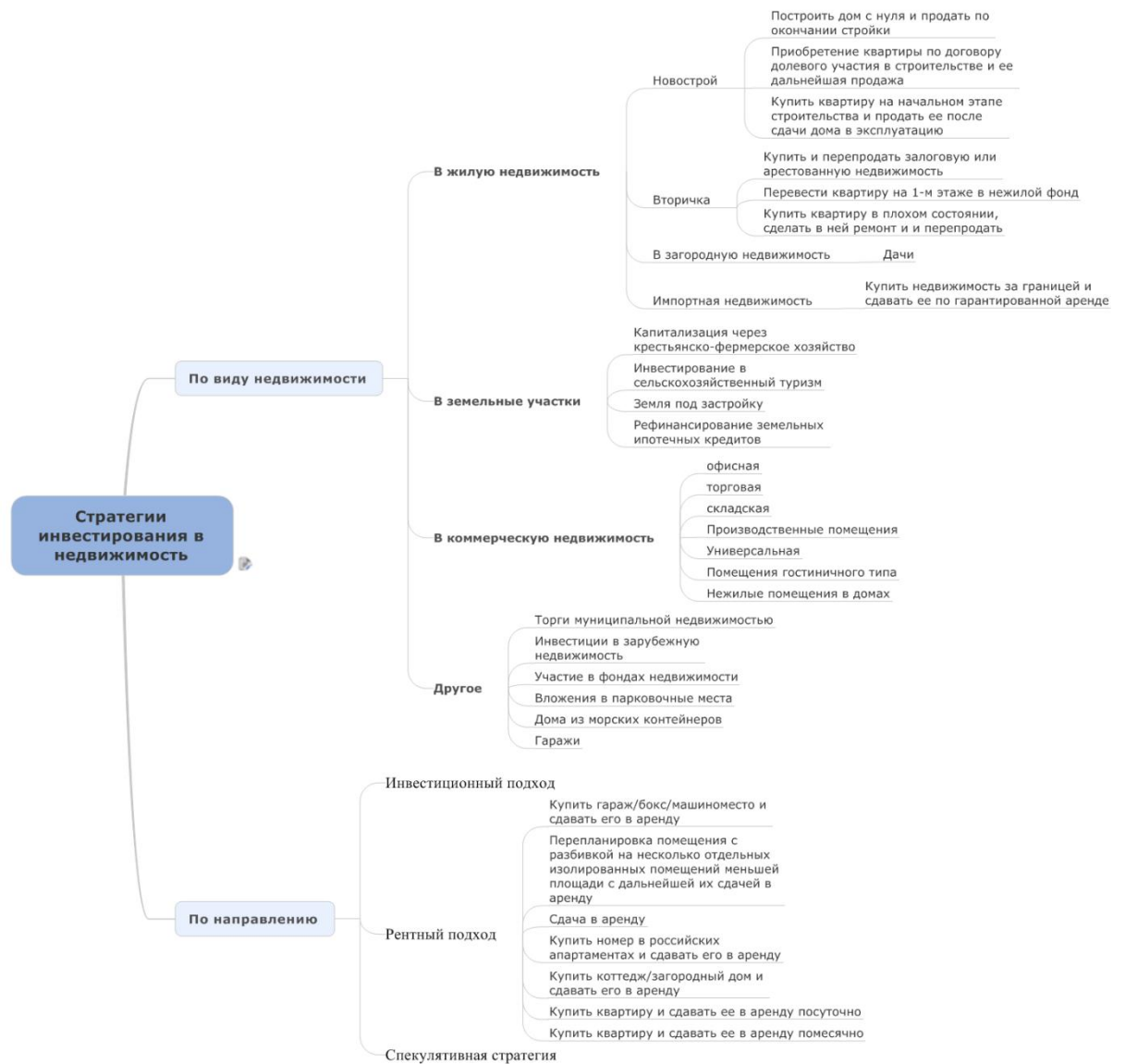
Категорически не рекомендуется строить свою инвестиционную стратегию на различных новостях и рекомендациях «специалистов» по рынку, поскольку информационный фон часто содержит признаки манипулирования определенными общественными группами, чем объективного освещения событий.

Что делать при отсутствии финансов?

Работать на рынке по комиссионной схеме, как это делают большинство риэлторов. Обычно размер составляет либо фиксированный процент от суммы сделки, либо суммы устанавливаются в индивидуальном порядке. Этот метод получения прибыли требует достаточно постоянного оборота сделок, что работает неплохо на рынке жилья, но не факт что сможет столь же эффективно работать и на рынке земли.

Чек листы

Схема стратегий инвестирования в недвижимость



Чек лист поиска недвижимости

- 1 Определить лучшие районы для поиска участков
 - 1.1 Мониторинг плана развития региона
 - 1.1.1 Составить прогноз развития региона на 3-5 лет
 - 1.1.2 Понять направление расширения городской черты
 - 1.2 Подобрать участки
 - 1.2.1 Выяснить среднюю стоимость
- 2 Изучение рынка недвижимости на месте (полевые исследования)
 - 2.1 Бабушки на лавочках.
 - 2.2 Обход и опрос местных жителей
- 3 Спрашиваем у знакомых

- 4 Системы кадастрового учета
 - 4.1 Росреестр
- 5 Конкурсные торги и аукционы
- 6 Информаторы
 - 6.1 БТИ
 - 6.2 Городские и сельские советы
 - 6.3 Архитекторы
 - 6.4 Работники ЖЭКов
 - 6.5 Нотариусы
 - 6.6 Председатели кооперативов
 - 6.6.1 О пустующих участках
 - 6.6.2 О продающихся участках
 - 6.7 Суды
 - 6.8 Землеустроители
 - 6.9 Конторы ритуальных услуг
 - 6.10 Паспортные столы
- 7 Работа с бывшими клиентами
 - 7.1 Рекомендации
 - 7.2 Поздравить + спросить
 - 7.3 SMS на мобильник своему клиенту
- 8 Риэлторы, АН
- 9 Газеты частных объявлений
- 10 И-нет
- 11 Объявления «Куплю»
 - 11.1 В газеты
 - 11.2 Расклейка
 - 11.3 И-нет
- 12 Сопутствующие объявления
 - 12.1 Проверка, оформление недостающих бумаг и т.д.
- 13 Используем визитки
 - 13.1 Парикмахерские
 - 13.2 Магазины
 - 13.3 Аптеки
- 14 Распространение листовок с нужной информацией
 - 14.1 Календари
 - 14.2 Список именин
 - 14.3 Кулинарные рецепты
 - 14.4 Народные приметы
 - 14.5 Раскраски для детей
- 15 Базы данных конкурентов
- 16 Бесплатные консультации по телефону
- 17 PR-акции
 - 17.1 Презентации
 - 17.2 Благотворительность
- 18 Консультируем в местах массового скопления народа

Чек лист - Инвестиции в новостройки

- 1 Покупаем квартиру на этапе строительства
 - 1.1 Выбор ликвидного объекта

- 1.2 Проверка застройщика
- 2 Готовим объект к продаже
 - 2.1 Проверяем правоустанавливающие и технические документы по объекту недвижимости
 - 2.2 Делаем предпродажную подготовку объекта перед фотосессией
 - 2.3 Профессиональная фото и видео съёмка объекта
- 3 Организуем целевую рекламную кампанию
 - 3.1 Продающий сайт по объекту недвижимости
 - 3.2 Заказываем изготовление внешней рекламы
 - 3.3 Разместить продающий баннер на топовых сайтах по недвижимости, местных форумах и т.д.
 - 3.4 Сделать рассылку по ключевым партнёрам с целью продать объект и разделить комиссию
 - 3.5 SMS -рассылка друзьям, родственникам, коллегам по работе
 - 3.5.1 Потенциальным покупателям
 - 3.5.2 Целевая рассылка по базе «Куплю» — местные СМИ, интернет
 - 3.6 По всем действиям Замеряется отклик и конверсия
 - 3.7 Расклейка продающих листовок
 - 3.7.1 Расклеить в районе местонахождения объекта
 - 3.7.2 В местах массового скопления ЦА
 - 3.8 Сарафанное радио
 - 3.8.1 Рассказывать всем «встречным-поперечным»
 - 3.8.2 Предлагать друзьям заработать на ваших объектах 1% от цены
 - 3.9 Соцсети
 - 3.9.1 Запостить текст, фото и гиперссылку на новый объект
 - 3.9.2 СММ
 - 3.10 SEM поисковый маркетинг, продвижение ресурса в поисковых системах
 - 3.10.1 SEO
 - 3.10.2 Контекстная реклама
 - 3.11 E-mail-маркетинг
 - 3.11.1 Коммуникация с подписчиками собственной базы e-mail адресов
 - 3.12 Партнёрский маркетинг
 - 3.13 Мобильный маркетинг
- 4 Продаем квартиру после сдачи дома
 - 4.1 Показы продаваемого объекта недвижимости
 - 4.2 Продажи на конференциях
 - 4.3 Продажи на семинарах и тренингах
 - 4.4 Продажи в офисах других агентств
 - 4.5 Продажи на стройплощадке новостройки
- 5 Подготовка и организация сделки купли-продажи
- 6 Послепродажное обслуживание покупателя и собственника

Чек лист выбора квартиры

- 1 Расположение
 - 1.1 Район
 - 1.2 Удаленность от остановок
 - 1.3 Дороги к центру, Уровень пробок
- 2 Инфраструктура района
 - 2.1 Спортивные площадки

- 2.2 Парки и зеленые зоны
- 2.3 Больницы
- 2.4 Детские Сады
- 2.5 Школы
- 2.6 Транспортная доступность
- 2.7 Места для парковки
- 2.8 Железная дорога
- 2.9 Вредные производства
- 3 Придомовая территория
 - 3.1 Парковка
 - 3.2 Забор
 - 3.3 Детская площадка
 - 3.4 Вывоз мусора
 - 3.5 Безопасность
 - 3.5.1 шлагбаум
 - 3.5.2 охрана
 - 3.5.3 видеокамеры
- 4 Дом
 - 4.1 Конструкция дома
 - 4.1.1 Материал стен
 - 4.1.2 Фасады
 - 4.1.3 Наружные стены
 - 4.1.4 Межкомнатные перегородки
 - 4.2 Этаж
 - 4.3 Этажность
 - 4.4 Количество квартир на этаже
 - 4.5 Количество квартир в доме
 - 4.6 Технический этаж
 - 4.7 Охрана
 - 4.8 Консьерж
 - 4.9 Управляющая компания
- 5 Квартира
 - 5.1 Состояние коммуникаций
 - 5.2 Окна
 - 5.2.1 Пластиковые
 - 5.2.2 Количество
 - 5.3 Состояние окон, дверей, стен, сантехники, электропроводки
 - 5.4 Сторона света. Инсоляция
 - 5.5 Счетчики
 - 5.5.1 Электричества
 - 5.5.2 Газа
 - 5.6 Фильтрация воды
 - 5.7 Отделка
 - 5.7.1 Черновая
 - 5.7.2 Предчистовая
 - 5.7.3 Чистовая
 - 5.7.4 В местах общего пользования
 - 5.8 Высота потолков
 - 5.9 Балконы, лоджии

- 5.10 Метраж
 - 5.10.1 Комнат
 - 5.10.2 Кухни
- 5.11 Отопление
 - 5.11.1 Батареи
 - 5.11.2 Вода идет снизу или сверху?
- 5.12 Водоснабжение
 - 5.12.1 Счетчики
 - 5.12.2 Горячая, холодная?
 - 5.12.3 Напор
- 5.13 Посторонние запахи

Чек лист взаимодействия с застройщиком

- 1 Опыт строительной компании
 - 1.1 Как давно застройщик работает
 - 1.2 Сколько объектов уже в эксплуатации
- 2 Строки строительства
- 3 Удорожание квартиры за время строительства
- 4 Правоустанавливающие и разрешительные документы застройщика
 - 4.1 Технические документы на подключение коммуникаций в доме
 - 4.2 Свидетельство о праве собственности на земельный участок (либо аренда)
 - 4.3 Решение соответствующего органа власти о выделении земельного участка
 - 4.5 Разрешение на проведение строительства
 - 4.6 Проект, его экспертиза
 - 4.7 Лицензия
 - 4.8 Государственная регистрация права собственности
 - 4.9 Инвестиционный контракт
 - 4.10 Протокол по распределению квартир
 - 4.11 Технические условия на коммуникации
- 5 Форма договора
 - 5.1 Договор долевого участия в строительстве (ФЗ 214)
 - 5.2 Договор уступки права требования (цессии);
 - 5.3 Договор инвестирования (форма договора о совместной деятельности)
 - 5.4 Паенакопления
 - 5.5 ИЖС
 - 5.6 Серые схемы
 - 5.6.1 Вексельная схема
 - 5.6.2 Предварительный договор купли-продажи
 - 5.6.3 Предварительный договор участия в долевом строительстве
 - 5.6.4 Договор бронирования или соинвестирования
 - 5.6.5 «Депозитная» схема
 - 5.6.6 Договор займа
- 6 Обязательные пункты договора
 - 6.1 Четкая характеристика объекта (с указанием этажа, планировки, номера, площади)
 - 6.2 Сроки выполнения работ и сдачи дома
 - 6.3 Цена договора
 - 6.4 Порядок и форма оплаты
 - 6.5 Срок гарантий на объект
 - 6.6 Описание непредвиденных обстоятельств

- 6.7 Список документации, необходимой для проведения строительства
- 6.8 Срок действия этого договора
- 6.9 Реквизиты сторон
- 7 Дополнительные платежи
- 7.1 Вывоз мусора
- 7.2 Камеры
- 7.3 Газон
- 7.4 Парковка
- 8 Минимальная цена сделки
- 9 Разница между стоимостью метра 1, 2, 3, 4-х ком.квартиры
- 10 Способы оплаты
- 10.1 Ипотека
- 10.2 Рассрочка
- 10.3 Единовременная оплата
- 11 Регистрация прав собственности
- 11.1 Ввод в эксплуатацию.
- 11.2 БТИ утверждает план объекта.
- 11.3 ФРС выдает свидетельство о регистрации прав на объект.
- 11.4 Вносятся пометки ЕГРН.
- 11.5 Документы для регистрации
- 11.5.1 Заявление правообладателя
- 11.5.2 Документация о правах на недвижимость
- 11.5.3 Платеж, подтверждающий уплату государственной пошлины
- 11.5.4 Паспорт
- 11.5.5 План из бти
- 11.5.6 Договор с застройщиком
- 11.5.7 Акт приёма-передачи квартиры

Чек лист продажи квартиры

- 1 Своя недвижимость
 - 1.1 Оценить свою недвижимость
 - 1.1.1 Официальная оценка с помощью сертифицированных оценщиков
 - 1.1.2 Неофициальная оценка рыночной стоимости
 - 1.1.3 Циклическая переоценка объекта недвижимости с целью корректировки условий продажи
- 2 Готовим к продаже
 - 2.1 Юридическая чистота
 - 2.1.1 Получение согласия всех собственников
 - 2.1.2 Сбор, систематизация и проверка документов
 - 2.1.3 Подтверждение отсутствия коммунальных задолженностей
 - 2.1.4 Гарантии обеспечения жильем несовершеннолетних и недееспособных
 - 2.2 Техническое состояние
 - 2.2.1 Косметический ремонт
 - 2.2.2 Навести и поддерживать порядок
 - 2.2.3 Убрать лишние вещи
 - 2.2.4 Заменить непрезентабельные предметы интерьера
 - 2.2.5 Навести порядок в подъезде, на лестничной клетке
 - 2.3 Проверяем правоустанавливающие и технические документы по объекту недвижимости

- 2.4 Делаем предпродажную подготовку объекта перед фотосессией
- 2.5 Профессиональная фото и видео съёмка объекта
- 3 Организуем целевую рекламную кампанию по привлечению внимания покупателей к объектам продажи
 - 3.1 Спланировать рекламную кампанию, определить рекламный бюджет
 - 3.2 Придумать и написать привлекательные продающие тексты объявлений для различных рекламных площадок
 - 3.3 Подготовить графические, фото-и видеоматериалы
 - 3.3.1 Нарисовать план квартиры
 - 3.3.2 Подготовить фотографии объекта
 - 3.3.3 Подготовить видео материалы
 - 3.4 Организовать циклическую публикацию рекламных материалов
 - 3.4.1 Сделать рассылку по ключевым партнёрам с целью продать объект и разделить комиссию
 - 3.4.2 Разместить продающий баннер на топовых сайтах по недвижимости, местных форумах и т.д.
 - 3.4.3 SMS -рассылка друзьям, родственникам, коллегам по работе
 - 3.4.4 Соцсети
 - 3.4.5 Публикация объявлений в газетах и журналах
 - 3.5 По всем действиям Замеряется отклик и конверсия
 - 3.5.1 Корректировка содержания объявлений, формы представления и мест размещения
 - 3.6 Продающий сайт по объекту недвижимости
 - 3.7 Заказываем изготовление внешней рекламы
 - 3.8 Расклейка продающих листовок
 - 3.8.1 Расклеить в районе местонахождения объекта
 - 3.8.2 В местах массового скопления ЦА
 - 3.9 Сарафанное радио
 - 3.9.1 Рассказывать всем «встречным-поперечным»
 - 3.9.2 Предлагать друзьям заработать на ваших объектах 1% от цены
 - 3.10 SEM поисковый маркетинг, продвижение ресурса в поисковых системах