HOME
REAL
ESTATE

# РУКОВОДСТВО
# по продаже недвижимости

анализ чешского рынка в 2017 году и уровень цен в 2018

***Уважаемые читатели!***

*Мы рады представить вам наш путеводитель по продаже недвижимости. Специально для вас мы подготовили полный анализ чешского рынка за 2017 год, а также поделились своими прогнозами на 2018 год. На страницах руководства вы найдете ответы на часто задаваемые вопросы, узнаете наше мнение о рынке недвижимости, а также выясните, как заработать больше.*

*Верим, что эта презентация поможет вам почувствовать себя как рыба в воде на чешском рынке недвижимости!*

*Искренне ваша,*
***Команда Home Real Estate***

# СОДЕРЖАНИЕ


1 Цены на недвижимость в 2018 году 4

2 Динамика цен в 2017 году 9

3 Как продать недвижимость в Праге? 11

4 Как повысить размер аренды? 13

5 Налоги 15

6 Законы об арендея 17

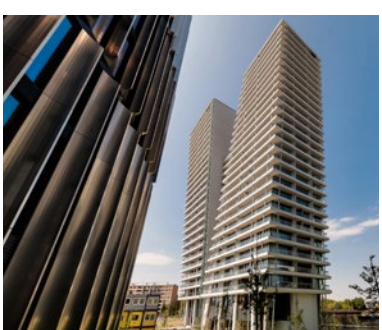
7 12 правил при продаже и аренде недвижимости 19

# 1 Цены на недвижимость в 2018 году

За последние 5 лет цены на недвижимость в Праге выросли на 68%. В 2018 году рост замедлился, однако снижения цен ждать не следует. Чешский рынок страдает от хронического дефицита недвижимости, и это главный трамплин для роста цен.

Несмотря на то, что стоимость недвижимости уже не увеличивается так сильно, как это было в 2016 году, ипотечная ставка продолжает расти. Это ведет к снижению спроса на недвижимость, потому что все меньше чешских семей могут себе позволить приобрести собственное жилье. Такой шаг может помочь уравнять спрос и предложение, а значит притормозить рост цен на недвижимость.

Сильная экономика, рост заработной платы и интерес чехов к недвижимости, в свою очередь, увеличивают спрос. Также нужно помнить о том, что важную роль играет дефицит недвижимости на рынке, поэтому маловероятно, что цены удастся стабилизировать – скорее, речь пойдет о замедлении роста цен.



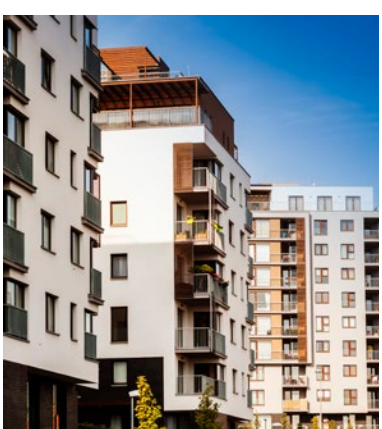
## 2018 ГОД В ЦИФРАХ

Аналитики компании Deloitte опубликовали брошюру Deloitte Develop Index за май-июнь 2018 года. Они оценили стоимость пражской недвижимости в 100.300 Kč/м2, что составляет рост 0,9 % по сравнению с мартом-апрелем 2018 года.

Самая дорогая недвижимость находится на пересечении районов Прага 1 и Прага 5: здесь за квадратный метр жилой площади нужно заплатить 211.700 Kč. Самым дешевым оказался район Прага 9, где стоимость недвижимости составляет 84.600 Kč/м2. Сильнее всего цены на недвижимость выросли в Праге 6, рост составил 8%.

Всего на рынке предложено 5.269 объектов недвижимости общей стоимостью 35 миллиардов крон.

Стоимость жилья в новостройках составляет примерно 97.400 Kč/м2, и в мае-июне 2018 года на рынке появилось 1.305 новых квартир.

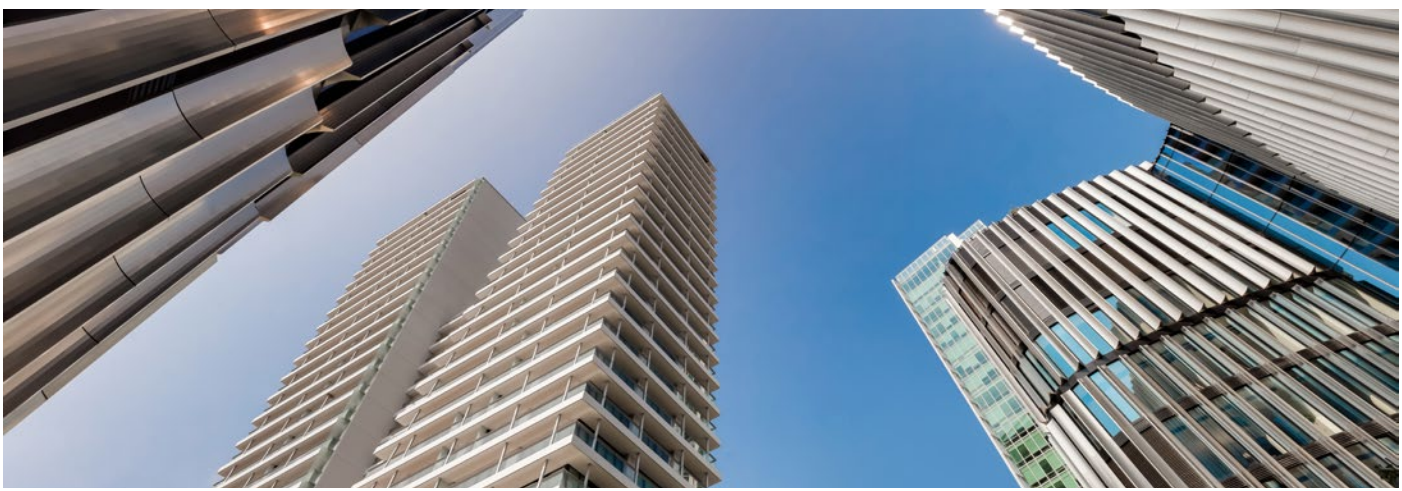


## АРЕНДА НЕДВИЖИМОСТИ

Арендная плата в Праге за последние два года выросла. В среднем за стандартную квартиру арендаторы платят около 190–270 Kč/м2.

Самые дорогие районы – Прага 1 и Прага 2. Здесь однокомнатную или двухкомнатную квартиру можно снять за 310-650 Kč/м2, а трехкомнатную – за 247-700 Kč/м2. Дешевле всего квартиры сдают в районах Прага 10 (220-445 Kč/м2 в однокомнатной или двухкомнатной квартире, 180-382 Kč/м2 в трехкомнатной квартире), Прага 8 (259-298 Kč/м2 в однокомнатной или двухкомнатной квартире, 218-364 Kč/м2 в трехкомнатной квартире) и Прага 9 (283-380 Kč/м2 в однокомнатной или двухкомнатной квартире, 169-367 Kč/м2 в трехкомнатной квартире).

По прогнозам ARTN, арендная плата продолжит плавно расти. Причина в том, что для частных инвесторов уже не выгодно сдавать жилье в аренду, поэтому они будут повышать арендную плату.



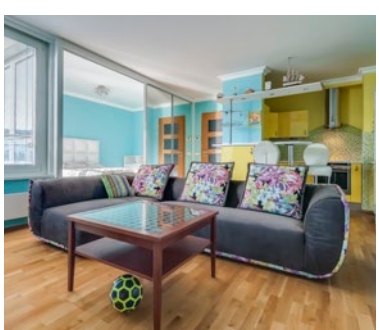
## ДОХОДНЫЕ ДОМА

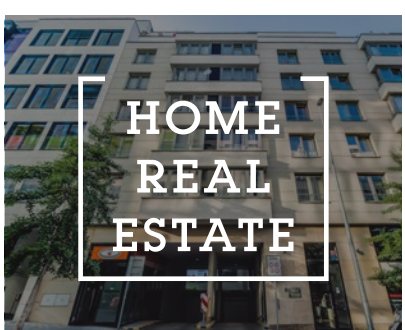
Для покупателей доходных домов важно оценить все риски и просчитать доход от недвижимости. Определить, какой район Праги выбрать для инвестиций, помогает сводка Ассоциации развития рынка недвижимости Праги ARTN.

По их данным, больше всего транзакций в 2017 году производилось в районе Nové Město (16), следом идут Vinohrady (10), далее – Libeň (9) и Karlín (9). Хуже всего себя показали Josefov (0), Košíře (1), Strašnice (1) и Dejvice (1). Практически в 2 раза снизилось количество операций в районе Žižkov (с 13 в 2015 и 2016 годах до 7 в 2017 году), а также почти в 3 раза – в районе Smíchov (11 в 2015 году, 15 в 2016 году и только 4 в 2017 году).

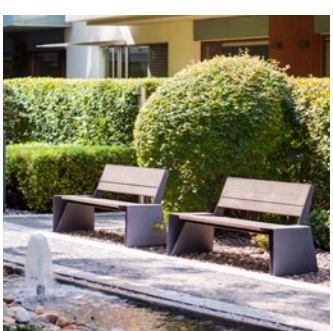
Стоимость квадратного метра выше всего в районе Staré Město (150.100 Kč, что в 2,34 раза выше, чем средний показатель за 2014-2016 годы). Самые низкие цены - в районе Dejvice (37.100 Kč по сравнению с 55.000 Kč в 2014-2016 годах).

При покупке доходных домов необходимо внимательно изучать статистику, а также иметь в виду, что многие владельцы доходных домов не планируют сдавать квартиры, а собираются провести капитальный ремонт и перепродать недвижимость.





Тем не менее, Павел Бергер из банка Komerční banka утверждает: «Благодаря экономическому росту и ограниченному предложению недвижимости, в привлекательных районах Праги, вероятнее всего, вырастет арендная плата».



# 2 Динамика цен в 2017 году

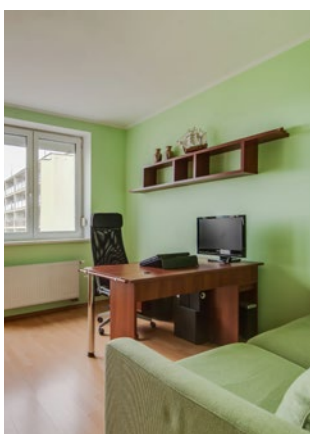
Чтобы лучше понять, куда движется рынок недвижимости в Праге, предлагаем взглянуть на прошлогодние показатели.

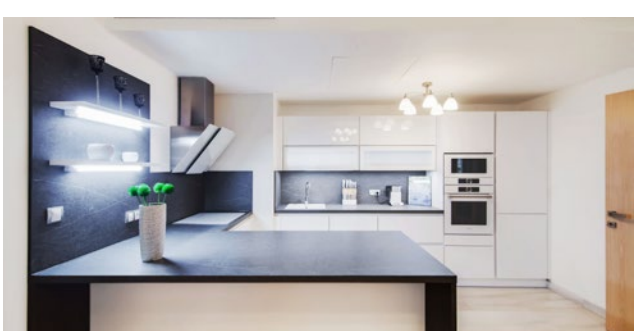
По данным Eurostat, в 2017 году цены недвижимости в Чехии росли быстрее, чем во всем Евросоюзе. В начале 2018 года квадратный метр жилой площади стоил на 12,8% больше, чем в 2017 году. Второе место занимает Латвия (рост на 10,2%), третье – Литва (10,1%). В среднем в Евросоюзе цены повысились на 4,5%.

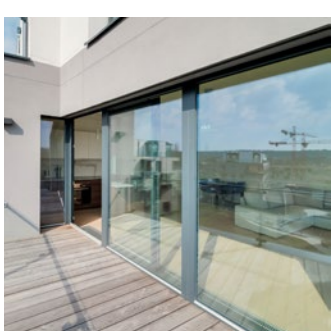
В начале 2017 года квартиру площадью 60 м2 в Праге можно было купить за 4,4 миллиона крон, а в конце года та же квартира стоила 4,7 миллионов крон. То есть, в течение всего 12 месяцев цены недвижимости выросли на 300.000 Kč, что составляет рост 8,5%.

Рост был отмечен не только в Праге, но и в других чешских городах. Среди лидирующих – Оломоуц, Брно и Йиглава. Что касается стоимости квадратного метра жилой площади, дешевле всего квартиру можно было купить в Йиглаве, Устецком крае и в окрестностях Остравы.

Конечно, рост цен на недвижимость влияет на арендную плату, однако она растет не так стремительно, как цены квартир. В Праге рост в 2017 году составил 5,3%, в Брно – 6,5%, а в Оломоуце – 26%.

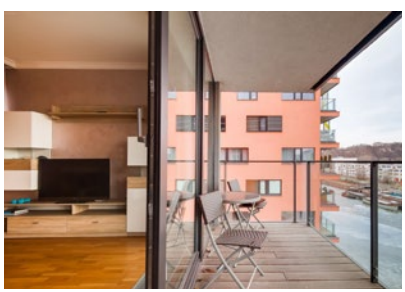






# 3 Как продать недвижимость в Праге?

Спрос на рынке недвижимости превышает предложение, поэтому найти покупателя – несложно, если выбрать хорошую маркетинговую стратегию.



## ЧТОБЫ ПРОДАТЬ НЕДВИЖИМОСТЬ, НУЖНО:

### a) Определить цену недвижимости.

Для этого вы можете обратиться к порталу Cenovamapa.org и узнать, сколько стоит квадратный метр в вашем районе.

Также вы можете пригласить оценщика из агентства недвижимости, который учтет все особенности вашей квартиры и назовет ее реальную стоимость. Она может оказаться выше или ниже в зависимости от того, когда был построен дом, куда выходят окна, какой в доме ремонт и т.д.

В **Home Real Estate** мы предоставляем оценку недвижимости бесплатно.

### b) Разместить объявление о продаже недвижимости на тематических сайтах.

Для этого вам понадобятся качественные фотографии и описание объекта, а также хороший охват.

### c) Презентовать квартиру.

Когда вы определите несколько потенциальных покупателей, необходимо презентовать квартиру. Используйте детали, которые сделают квартиру еще привлекательнее: прямо перед просмотром квартиры сварите кофе или испеките пирог. Приятные запахи помогают при продаже недвижимости.

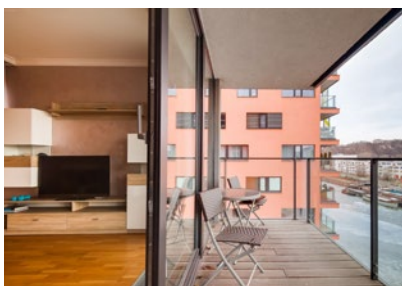
### d) Позволить банку оценить квартиру.

Если ваш покупатель оформляет ипотеку, квартиру также оценит банковский оценщик.

### e) Грамотно оформить документы.

Каждый год в законы вносят микроизменения. Это значит, что даже если вы изучили основную информацию, нет гарантии, что все документы будут в порядке. Внимательно подходите к этому вопросу и по возможности привлекайте специалистов.

Процесс продажи квартиры обычно занимает около месяца. Чтобы снять с себя лишнюю головную боль, многочисленные просмотры, презентацию и, главное, оформление документов, обращайтесь в агентства недвижимости. Профессиональные риэлторы проводят сделки при поддержке адвокатов, учитывают все тонкости и составляют грамотные договоры. Это значит, что вы сэкономите время, потому что с первого раза оформите все быстро и правильно, а также заработаете больше, потому что риэлторы знают, как увеличить стоимость квартиры.



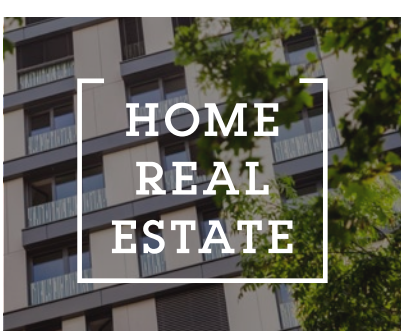
# 4 Как повысить размер аренды?

**1.** Сначала нужно оценить рыночную стоимость квадратного метра. Если вы сдали квартиру в аренду 3 года назад, актуальная рыночная цена может значительно отличаться от цены, которую вы назначили арендатору ранее.

**2.** Если установленная ранее арендная плата окажется ниже, чем рыночная цена, вы имеете право повысить ее.

**3.** Если арендатор не согласен с повышением цены, вы можете найти нового.

**4.** Важный фактор, который поможет повысить арендную плату – это **HomeStaging** (Профессиональная фотосъемка вашей квартиры).



**5.** Исправьте незначительные дефекты.

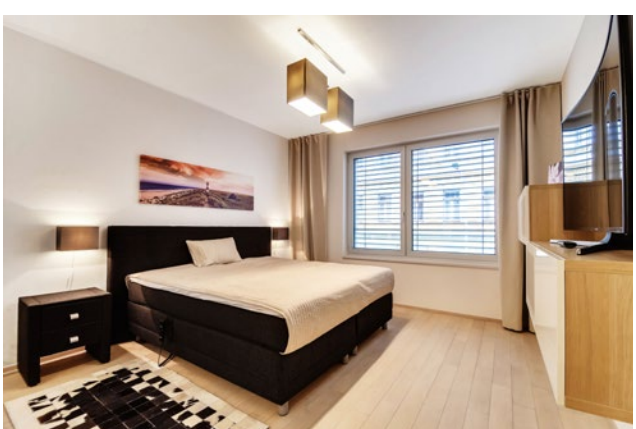
**6.** Определите целевую аудиторию (кому вы хотите сдать квартиру в аренду).

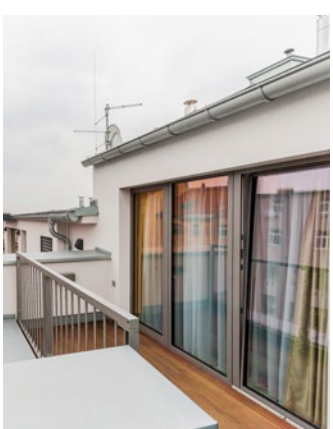
**7.** Комплексный маркетинг (реклама вашей недвижимости на сайтах, которые приносят больше всего потенциальных арендаторов, а также сегментация целевой аудитории).

**8.** Основываясь на своем опыте, мы можем сказать, что лучшее время для аренды недвижимости – с середины августа до конца октября (это момент, когда у многих арендаторов заканчивается срок договора аренды и они ищут новое жилье).

**9.** Не бойтесь сдавать квартиру студентам (например, большинство студентов, с которыми работает наша компания, обучаются в таких университетах, как UNYP или Первый медицинский факультет Карлова университета. Обучение в этих университетах стоит около 300 тысяч крон в год).

**10.** Договор аренды, соответствующий закону и составленный по всем правилам.
**11.** Хорошие отношения с арендатором (если у арендатора проблемы с выплатой аренды, владелец может найти нового жильца).





# 5 Налоги

В Чехии **покупатель** платит налог на передачу недвижимости в случае, когда приобретает объект на вторичном рынке. Налог составляет 4% стоимости недвижимости.

Также существует стандартный налог на недвижимость, который необходимо оплатить до последнего дня мая. Величину налога определяет Налоговая служба, основываясь на налоговой декларации (подать ее необходимо до 1 января). Отдельно рассчитывается налог на строение и налог на земельный участок. Также имеет значение район, где расположен объект недвижимости. Подать декларацию о налоге на недвижимость нужно в случае, когда вы купили недвижимость, изменили площадь жилья, изменили статус земельного участка или перестроили дом.

Ежегодная квитанция об оплате налога будет приходить вам на почту, и для стандартной двух- или трехкомнатной квартиры налог составит всего 600-800 Kč в год.

Если вы сдаете квартиру в аренду, то обязаны выплачивать подоходный налог в размере 15% от чистой прибыли. При продаже недвижимости налог с прибыли также составляет 15%. Продавец освобождается от него, если купил квартиру 5 лет назад, но не был в ней прописан, либо 2 года назад и был в ней прописан.

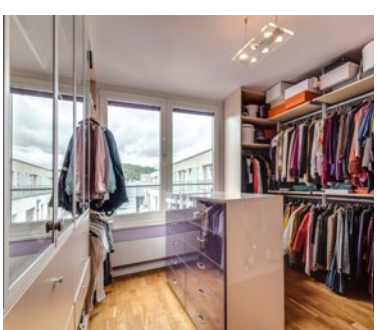
Как сообщают специалисты из ARTN в своей брошюре Trend Report, в конце февраля 2018 года правительство Чехии предложило увеличить налог для физических лиц, чей основной доход составляет прибыль от аренды недвижимости. Например, для тех, чей доход превышает 67500$ в год, налог может увеличиться с 15% до 24%. Соответственно, чтобы остаться в плюсе, владельцам недвижимости придется повысить арендную плату. Для инвесторов это дополнительный шанс увеличить доход от недвижимости.

# 6 Законы об аренде

Договор аренды недвижимости, согласно Гражданскому кодексу (§ 2201-2331), уже не должен включать в себя подробное описание квартиры, количество и наименование комнат. Теперь всю эту информацию можно найти на сайте чешского Кадастра недвижимости – она находится в свободном доступе. В договоре нового образца достаточно указать данные об обеих сторонах, величине арендной платы и порядке ее выплаты.

Договор аренды может заключаться на определенный и неопределенный срок. Даже если договор заключен на неопределенный срок, его возможно расторгнуть – причем стороны должны предварительно согласовать это расторжение. По закону, это происходит за 3 месяца до выселения арендаторов, однако если в договоре указан меньший срок, то соблюдать необходимо именно его.

Если арендатор нарушает условия, прописанные в договоре, арендодатель имеет право выселить его, не выдерживая 3-месячного срока. К таким нарушениям относится отсутствие платежей

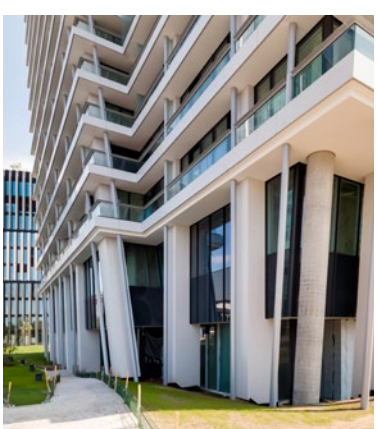


на протяжении 90 дней, нанесение вреда квартире серьезным или необратимым способом, нанесение вреда владельцу квартиры или другим людям, проживающим в доме, а также использование квартиры в целях, которые не соответствуют договору.

Предметом договора аренды может быть вся недвижимость, часть объекта и даже имущество, которое возникнет в будущем, если его невозможно определить в день подписания договора.

Важно, что если владелец квартиры продает ее, то это никак не отражается на арендаторе. Договор об аренде жилья по-прежнему действителен – все права переходят к новому владельцу недвижимости.

По закону, арендная плата оплачивается ежемесячно, не позже 5 дня соответствующего месяца. Однако если в договоре аренды указан другой срок, то он имеет больший вес.



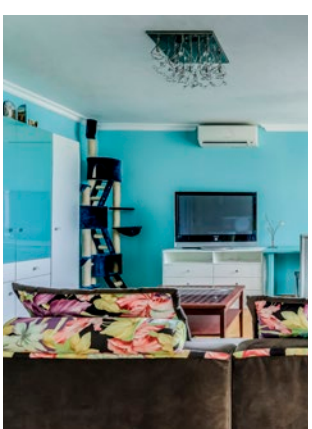
# 7 12 правил при продаже и аренде недвижимости

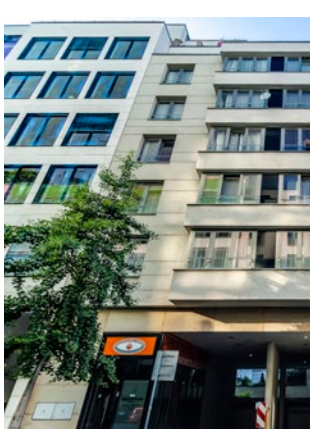
## ОПРЕДЕЛИТЕ ЦЕНУ

Вы можете установить свою цену, ориентируясь на аналогичные объекты недвижимости, которые найдете в объявлениях на сайтах и в газетах. В случае, если нужно ускорить продажу, вы можете немного снизить цену. Если же вы не спешите, разместите объявление с повышенной ценой, а затем постепенно снижайте ее.

## УСТРАНИТЕ ДЕФЕКТЫ

Квартира не должна выглядеть запущенной – это производит отрицательный эффект на потенциальных покупателей или арендаторов. Важно, чтобы покупателю понравилась квартира. Устраните незначительные дефекты, если это необходимо: например, покрасьте стены и замените старые ковры.





## ПРЕЗЕНТАЦИЯ

Сухой текст объявления дополнят качественные фотографии. Важно проводить фотосъемку при дневном свете. Чтобы улучшить интерьер, узнайте подробнее о процедуре HomeStaging: добавляя пару мелочей, вы можете значительно улучшить внешний вид квартиры. Помните, что чистая недвижимость со свежевыкрашенными стенами позволит вам установить более высокую цену.

## ЭФФЕКТ ГОСТИНИЧНОГО НОМЕРА

Никто не хочет чувствовать, что в постели, в которую сегодня им предстоит лечь, еще вчера спал кто-то другой. Поэтому необходимо, чтобы у потенциальных покупателей не возникало чувства, что они влезают в чей-то быт. Уберите личные вещи, создайте в квартире ощущение, что там никто не живет – в этом случае ваша недвижимость выиграет по сравнению с другими.

## ПРОСМОТР

При общении с кандидатами будьте приветливы, говорите правду и сразу отвечайте на телефонные звонки. При осмотре недвижимости создайте приятную атмосферу. Честно сообщите об имеющихся дефектах и, если это возможно, предложите способ их устранения. При этом подчеркивайте плюсы вашей квартиры.

## ТРИ СЕКРЕТА УДАЧНОГО ПРОСМОТРА

Свет, воздух и простор – это три секрета успешной демонстрации недвижимости. Проветривайте квартиру перед каждым просмотром, освободите максимум места в квартире и обеспечьте хорошее освещение.

## СОЛНЕЧНЫЙ СВЕТ

«Мы дети солнца», – говорил Карел Чапек. Всем известно, что пилоты реже впадают в депрессию, потому что они летают выше облаков, где всегда светит солнце. Солнечный свет поднимает настроение, и люди чувствуют себя лучше. Постарайтесь организовать просмотр квартиры при дневном свете – тогда лучше видно интерьер, а также у гостей будет возможность оценить вид из окна.

## ДОГОВОР АРЕНДЫ

В договоре должны быть указаны обе стороны, точно определена квартира, включая все атрибуты интерьера, а также указана сумма арендной платы. Важно, чтобы между сторонами установилось согласие. Договор должен быть оформлен в письменной форме.

## ДОГОВОР КУПЛИ-ПРОДАЖИ

Когда вы найдете покупателя, составьте договор купли-продажи вместе с адвокатом. Скачанный из интернета договор в будущем может навредить продавцу, поэтому не экономьте на юридических услугах. Кроме того, если покупатель берет квартиру в ипотеку, в договор нужно внести ряд корректировок.

## ПОКУПАТЕЛЬ БЕРЕТ ИПОТЕКУ

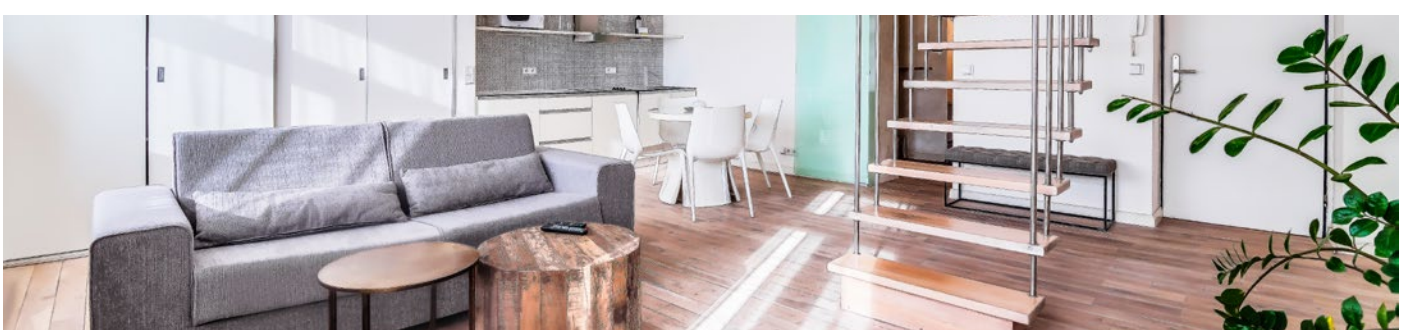
В случае, если покупатель покупает жилье в ипотеку, в кадастре недвижимости имущество перепишут на него прежде, чем вы получите деньги. Поэтому заранее договоритесь с покупателем о том, где будут храниться деньги в этот период – в банке, у нотариуса, адвоката или риэлтора.

## СДАЧА КВАРТИРЫ

Гражданский кодекс диктует, что арендатор обязан сдать квартиру хозяину в день, когда истекает договор аренды. Однако владелец квартиры может установить другой день сдачи квартиры. Квартира считается сданной, если арендодатель получает от арендатора ключи, и доступу к квартире ничто не препятствует. Ключи не обязательно передавать лично, арендатору достаточно опустить их в почтовый ящик.

## ПРОТОКОЛ О ПЕРЕДАЧЕ КВАРТИРЫ

Подробный протокол о передаче квартиры можно прикрепить к договору аренды. Это не обязательно, но желательно. В будущем протокол может послужить доказательством нарушений для прекращения аренды, а также может быть основой для компенсации ущерба хозяину. Арендатору этот протокол также необходим - благодаря ему он узнает о состоянии счетчиков в день передачи квартиры.



HOME
REAL
ESTATE

www.homerealestate.cz
www.vk.com/homerealestate
www.facebook.com/homerealestate.cz
www.instagram.com/homerealestate.cz

HOME REAL ESTATE 2018