



С корреспондентом нашего журнала беседовала партнер компании Evans Real Estate Карина Хейфец.

МОСКОВСКИЕ ЦЕНЫ СРАВНЯЛИСЬ С НЬЮ-ЙОРКСКИМИ!

Расскажите немного о московском рынке недвижимости. Каков, на сегодняшний день, уровень цен?

Те, кто владеет квартирой или домом в России, будут приятно удивлены, поскольку за последние пять лет недвижимость выросла в цене в 3-10 раз. Самая дешевая квартира в Москве стоит \$120.000. Средняя цена за 1 кв. метр в городе - \$4,500, а в центре может доходить до \$20,000.

Более того, уже много лет владельцы московской недвижимости находятся в более выгодном положении на московском рынке, чем покупатели или арендаторы, диктуя последним условия игры.

Если кто-то владеет квартирой в Москве, то лучше: сдавать ее или продавать? Или это зависит от места расположения?

Это всегда индивидуальное решение, на которое влияют личные обстоятельства и предпочтения. Мы с удовольствием предоставим всю необходимую информацию для принятия наиболее верного решения.

Скажу только, что где бы ни находилась квартира, при наличии грамотной стратегии продажи есть шанс получить несколько предложений и выбрать наиболее привлекательные условия сделки. Более того, если владеете недвижимостью более трех лет - полностью освобождаетесь от уплаты налога с продажи и можете законно перевести полученные от продажи деньги в любую точку мира.

Если же не заинтересованы в продаже, то недвижимость должна приносить доход. Цены на аренду недвижимости сравнимы и иногда даже превосходят цены в Нью-Йорке.

Если квартира досталась по наследству, что нужно для того, чтобы ее продать? Нужно ли для этого ехать в Москву или можно это сделать по доверенности?

Если квартира получена по наследству, необходимо официально вступить в права наследования перед продажей. При этом в течение полугода после смерти прежнего владельца процедура осуществляется у нотариуса. По истечении полугода необходимо получить разрешение судьи.

Вступление в права наследования может занять от нескольких месяцев до года. Наша компания оказывает услуги, связанные с оформлением наследственного имущества по доверенности, без непосредственного участия наследника.

Что касается продажи, то советуем делать это лично. Во-первых, никто кроме вас не может страшить, вызывает ли доверие покупатель и устраивают ли условия сделки. Во-вторых, многие покупатели сами боятся покупать по доверенности, опасаясь, что доверенность может быть неграмотно оформлена или даже отозвана.

Вы упомянули налоги и то, что собственники недвижимости, владеющие ею более трех лет, освобождены от налогов при ее продаже. Какие налоги платят те, кто владеет квартирой меньше трех лет? Каковы налоги при аренде?

Продавец недвижимости должен заплатить налог с дохода, представляющего собой разницу между ценой покупки и ценой продажи недвижимости. Налоговая ставка для резидентов (лиц, пребывающих на территории Российской Федерации более 183 дней в году независимо от гражданства) составляет 13%, для нерезидентов - 30%. Такие же налоговые ставки и при аренде. При этом многим, у кого сохранился российский паспорт, часто удается получить льготы, предусмотренные для российских налогоплательщиков.

Имеются ли какие-то гарантии получения денег от продажи?

Несмотря на то, что в преобладающем большинстве сделок с недвижимостью расчеты осуществляются наличными, сложившаяся процедура максимально гарантирует обеим сторонам безопасность платежа. Вся сумма заранее помещается в банковскую ячейку (safe deposit box) по выбору обеих сторон, а банк гарантирует продавцу доступ к деньгам при предъявлении зарегистрированного договора купли-продажи на имя покупателя.

СРЕДИ РУССКОЯЗЫЧНЫХ НЬЮЙОРКЦЕВ МНОГО МОСКВИЧЕЙ. ОДНИ ПРИЕХАЛИ НАВСЕГДА, ПРОДАВ КВАРТИРЫ, ДРУГИЕ, СОХРАНЯЯ ДВОЙНОЕ ГРАЖДАНСТВО, ПРОДОЛЖАЮТ "ТЯНУТЬ РЕЗИНУ", ПЫТАЯСЬ СДАВАТЬ В АРЕНДУ МОСКОВСКОЕ ЖИЛЬЁ. ЕСТЬ И ТАКИЕ, КОТОРЫЕ ОКОНЧАТЕЛЬНО РЕШАЮТСЯ ПРОДАТЬ СОБСТВЕННОСТЬ И ПЕРЕВЕСТИ ДЕНЬГИ В АМЕРИКУ ИЛИ В ДРУГУЮ СТРАНУ. ТАК ПОЛУЧАЕТСЯ, ЧТО ОНИ ОБРАЩАЮТСЯ ЗА СОВЕТОМ КО МНЕ КАК ВЕДУЩЕМУ РАДИО РУБРИКИ "С АМЕРИКОЙ НА "ТЫ" И АВТОРУ ОДНОИМЕННОЙ КНИГИ. ВОПРОС ОДИН И ТОТ ЖЕ: КАК ПРОДАТЬ НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ? НУЖЕН ЛИ АГЕНТ? КАК ПЕРЕВЕСТИ ДЕНЬГИ ИЗ РОССИИ? ЧТОБЫ ОТВЕТ БЫЛ ПРОФЕССИОНАЛЬНО ВЫВЕРЕН, Я ОБРАТИЛСЯ К КАРИНЕ ХЕЙФЕЦ В КОМПАНИЮ "ЭВАНС" И ПЕРЕАДРЕСОВАЛ ЕЙ САМЫЕ ТИПИЧНЫЕ ВОПРОСЫ.



При продаже более дорогих квартир иногда используется безналичный расчет в форме "аккредитива" - это надежная, но немного сложная и дорогая процедура. А вот осуществление расчетов простым банковским переводом мы, ни в коем случае, не рекомендуем, так как это гораздо более рискованно, чем расчет наличными.

Как без особых хлопот перевести доход от продажи недвижимости в страну своего проживания?

Если есть американское гражданство, можете открыть специальный счёт - счёт нерезидента в любом российском банке. Поместив полученные от продажи деньги на этот счёт, сможете без хлопот и без дополнительных объяснений перевести деньги на свой банковский счёт в другой стране. Банки взимают символическую плату за такие услуги. Российские граждане также могут осуществить такой перевод, но для этого им понадобится объяснить источник получения денег, например, показать договор продажи квартиры. Компания "Эванс" поможет найти такой банк, который лучше подойдёт в решении ваших задач.

Чем компания "Эванс" отличается от других компаний по продаже недвижимости в Москве?

Мы понимаем, что очень важно найти компанию с большим опытом работы в сфере недвижимости в Москве, которой можно было бы доверять. Ведь необходимо не просто грамотно рекламировать свою собственность, но и подготовить ее к продаже или аренде, получить ответы на вопросы, касающиеся налогового законодательства, страхования, расходов при продаже, получения платежей и перевода денег в Америку. Процедура сделок продажи и аренды, в Москве значительно

отличается от принятой в Нью-Йорке - поэтому нужен брокер, знакомый со всеми нюансами сделки не только в России, но и в США.

Компания "Эванс" - единственная московская компания, которая лицензирована в штате Нью-Йорк. Мы предлагаем набор услуг по обеим сторонам океана, максимально отвечающий индивидуальным требованиям и пожеланиям клиентов.

Как долго компания работает на рынке?

Компания "Эванс" работает в Москве с 1991 года. Вот уже более 16 лет мы помогаем москвичам подыскивать надежных покупателей и арендаторов. Более того, мы не просто агенты по продаже недвижимости. Мы берем на себя большинство хлопот, связанных со сделкой, юридическими формальностями, обустройством жилья в соответствии с пожеланиями клиента, переездом клиента, страхованием недвижимости от возможных рисков, переводом денег и многим-многим другим.

За 16 лет компания "Эванс" зарекомендовала себя как лидер на рынке аренды элитной недвижимости в Москве. К нам обращаются иностранные сотрудники международных корпораций, работники посольств и владельцы крупных российских компаний и банков. Наша база данных квартир и домов на аренду и продажу с фотографиями и планами расположения комнат доступна в Интернете в реальном времени клиентам во всех уголках мира.

А на чем специализируется офис в Нью-Йорке?

Сотрудники нью-йоркского отделения не только смогут ответить на все вопросы о московской недвижимости, но помогут решить любые задачи,

связанные с покупкой, продажей и арендой недвижимости в Нью-Йорке, как в Манхэттене, так и в Бруклине и других районах города. Наша цель - привнести на нью-йоркский рынок недвижимости высочайшие стандарты услуг, к которым привыкли наши московские клиенты. Брокер занимающийся недвижимостью должен быть профессионалом своего дела, знающим все нюансы своей работы и заслуживающим доверие своего клиента. Заслужить доверие - это, пожалуй, самое главное в нашей профессии.

Если у наших читателей возникнут дополнительные вопросы, к кому им обратиться, чтобы получить квалифицированные ответы?

Приглашаем посетить наш сайт по адресу www.evans.ru или www.evansnyc.com, где помещена исчерпывающая информация по вопросам аренды, продажи и покупки недвижимости в Нью-Йорке и Москве. Вы сможете оценить свою ответственность, а также просмотреть тысячи вариантов, предлагаемых на рынке в настоящий момент.

Мы также с удовольствием ответим на любые индивидуальные вопросы.

ВЫ МОЖЕТЕ ПОДОЙТИ В НАШ ОФИС В СОХО ИЛИ СВЯЗАТЬСЯ С НАМИ ПО ТЕЛЕФОНУ 212-343-0600 (США) ИЛИ +7 (495) 232-6703 (РОССИЯ).

Наши консультанты с удовольствием помогут спланировать покупку или продажу недвижимости наиболее выгодным образом, учитывая юридические и налоговые особенности вашей ситуации.

Интервью провел Борис Талис