

Как заработать* на недвижимости Германии?

*больше



Германия отличается
от популярных стран:
Кипра, Испании,
Болгарии



Комиссия

в Германии нет завышенных комиссий

+ зато объекты значительно дороже и ваша комиссия в итоге выше



Альпы

в Германии нет тёплого моря

- + зато есть немецкая медицина,
бесплатное высшее образование,
и Мюнхен — центр Европы





Горнолыжный курорт в Альпах и горные озера



Прага и Вена

Париж и Монако



Октоберфест



Китцбюэль и Зальцбург



Берлин и Милан



Амстердам и Будапешт



Цюрих и озеро Гарда



Женевское озеро и озеро Комо

5 минут

1 час

2 часа

3 часа

4 часа

5 часов

6 часов

7 часов

8 часов



Надежность и стабильность

в Германии объекты не манят повышенной доходностью

+ зато есть надёжность, ликвидность и стабильный рост стоимости несколько десятилетий



ЛИКВИДНОСТЬ

в Германии невозможно
купить виллу 200м² за 200
тысяч евро

+ зато можно купить бизнес-
апартаменты 25м², которые
ликвидны и растут в цене



+ Высокая стоимость
объектов



высокая комиссия

+ Базовое доверие
покупателей к Германии



легче и быстрее убедить

+ Сопутствующие услуги:
компания, вид на
жительство



выше заработок

Зачем выбирают Германию?

20%

Недвижимость для
проживания

10%

Регистрация
компаний



10%

Вид на
жительство

60%

Недвижимость для
инвестиций

ИНВЕСТИЦИИ: НЕДВИЖИМОСТЬ



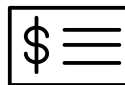
Земельный Реестр
полностью закрыт
100% конфиденциальность



Налоги законно оптимизируются
до 0% для нерезидентов



Надёжно, ликвидно и
растут цены



Простая процедура покупки
— нет ограничений на покупку иностранцами
— нет муторных проверок происхождения средств

Бизнес: открытие компании



Защита бизнеса в России
от рейдерства



Немецкий бренд и
престижность



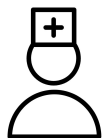
Простая процедура:
1 день, 2 часа, не нужен
номинальный директор



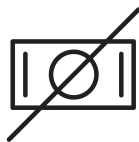
Работа напрямую с
европейскими партнёрами
*которые не работают с российскими
компаниями или работают, но по
невыгодным ценам*

Запасной аэродром

Вид на жительство для всей семьи



Немецкая медицина для всей семьи по страховке без дополнительных оплат врачам. Бесплатное образование для детей в школах и ВУЗах.



Нет необходимости инвестировать в недвижимость или облигации

~~183~~

Нет необходимости находиться в Германии 183 дня и быть налоговым резидентом



ВНЖ через 3 месяца,
ПМЖ через 2 года

Вид на жительство

1 000 000 €
10 рабочих мест

повышенный
экономический
интерес региона

2005

500 000 €
5 рабочих мест

повышенный
экономический
интерес региона

2008

250 000 €
5 рабочих мест

повышенный
экономический
интерес региона

1.08.2012

Нет
Нет

~~повышенный~~
экономический
интерес региона

New

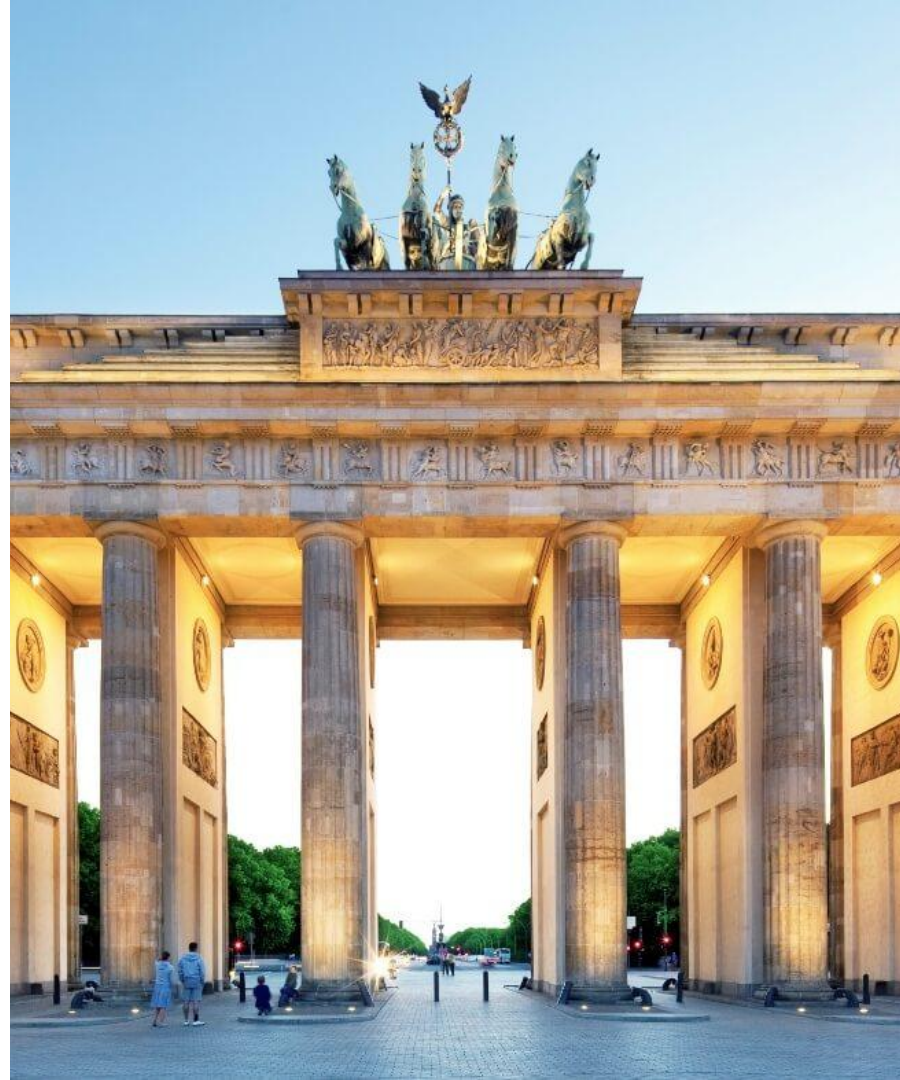
2019

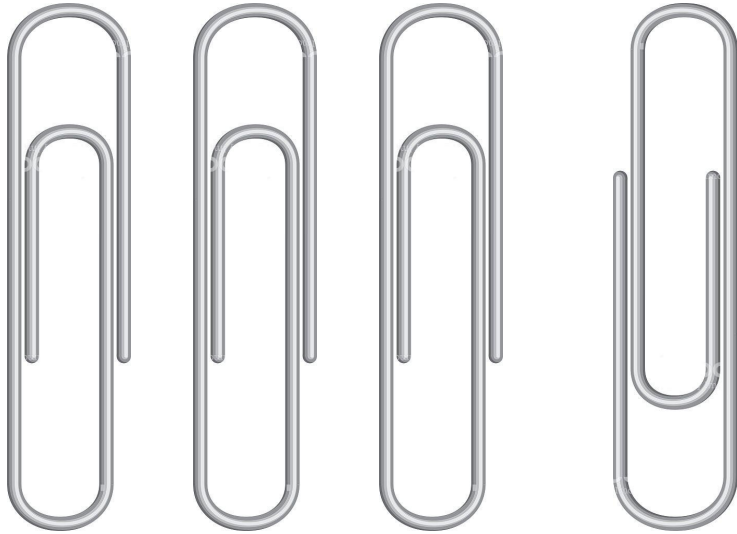
Закон не
менялся до
настоящего
времени

№1

Российские инвесторы предпочитают чаще Кипр, Болгарию, Испанию, Латвию.

Но в бюджете от 1 миллиона € на первом месте Германия.





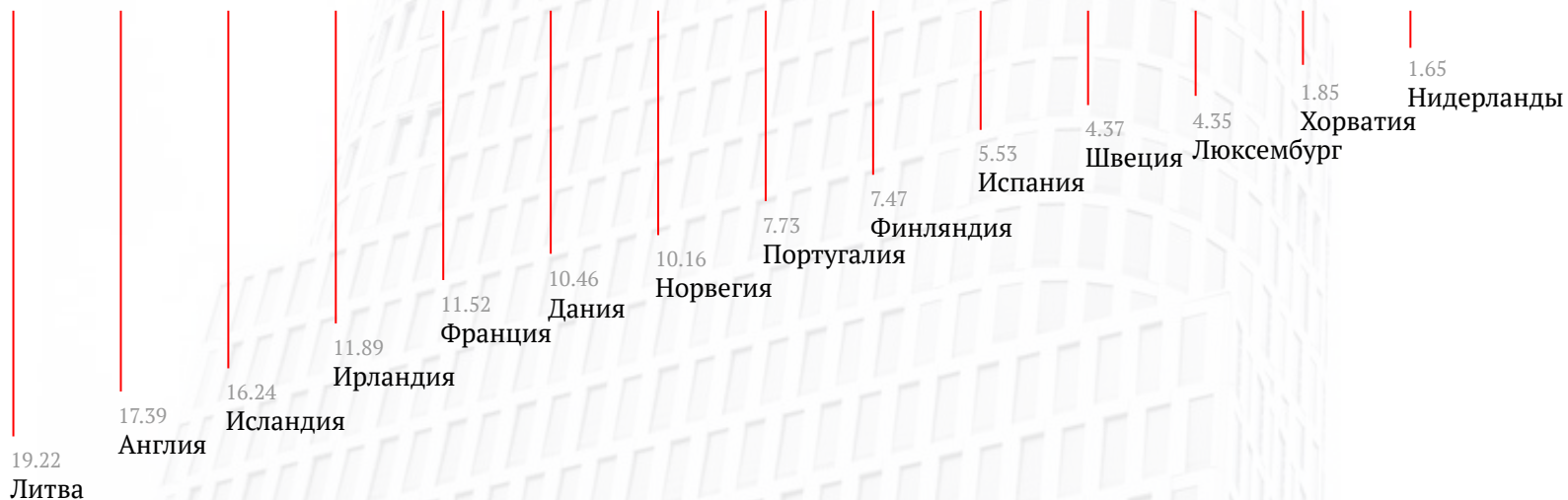
Chaos.

German style

Изменение цен на недвижимость во время кризиса 2008 года.

+ 1.01

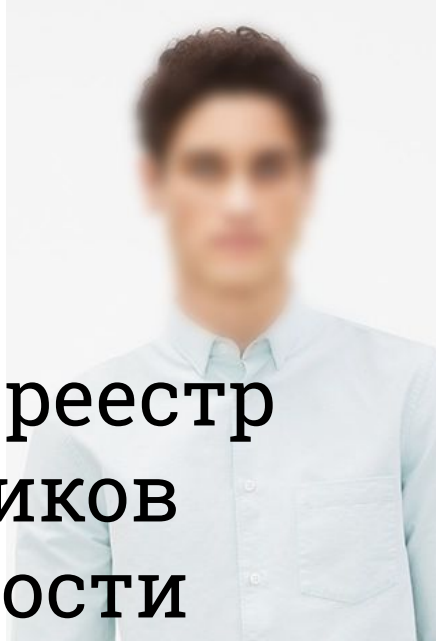
Германия



.1

Закрытый реестр собственников недвижимости

а значит 100% анонимность



Р. Абрамович
замок в Гармиш-
Партенкирхен



А. Усманов
Вилла на озере
Тегернзее



Публичные люди не в счет

Мы знаем о них благодаря
вездесущим папарацци.

Узнать владельца может только
нотариус и только по
обоснованному запросу (для
конкретной сделки). Все
запросы протоколируются.

М. Горбачев
дом на озере
Тегернзее



Налоговая тайна

По закону (§30 Abgabenordnung) налоговое ведомство Германии не имеет право раскрывать личность конечного владельца активов. Даже немецкой прокуратуре. Не говоря уже про иностранные.



Конфиденциальность

Регистрация GmbH, аналога ООО, через трастовый адвокатский договор.

В этом случае конечного владельца знает только ваш адвокат.

В Германии это полностью законная схема, важно корректно платить налоги.



.2

**Низкий налог
на доход от
недвижимости**



Налог: 25–32% (зависит от города).

Льготное налогообложение для компаний, управляющих собственными активами и не ведущих иной деятельности: 15%.

За вычетом амортизации: 9%.

С помощью договор займа: 0%.



.3

Высокий прирост
стоимости.

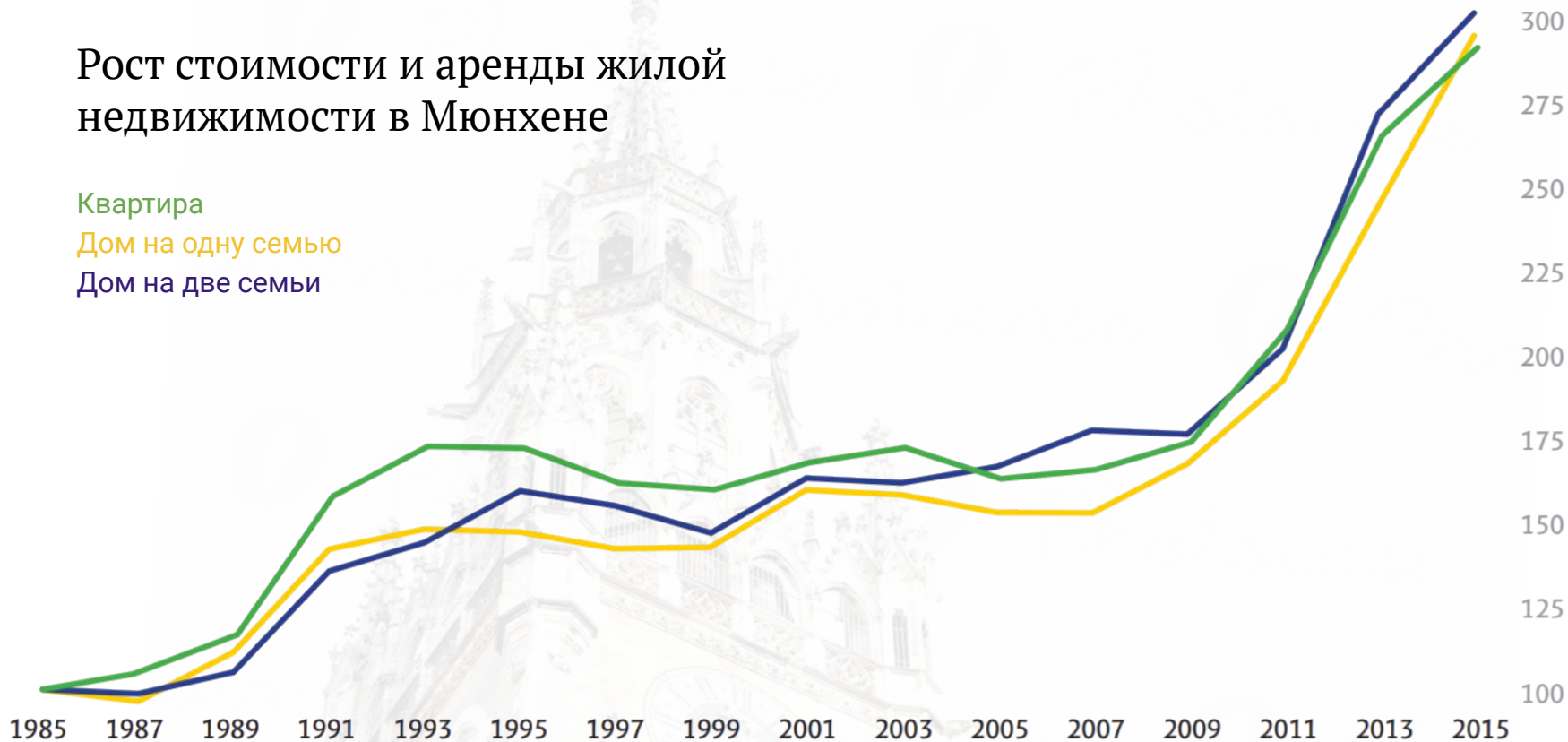


Рост стоимости и аренды жилой недвижимости в Мюнхене

Квартира

Дом на одну семью

Дом на две семьи



Источник: муниципалитет Мюнхена.

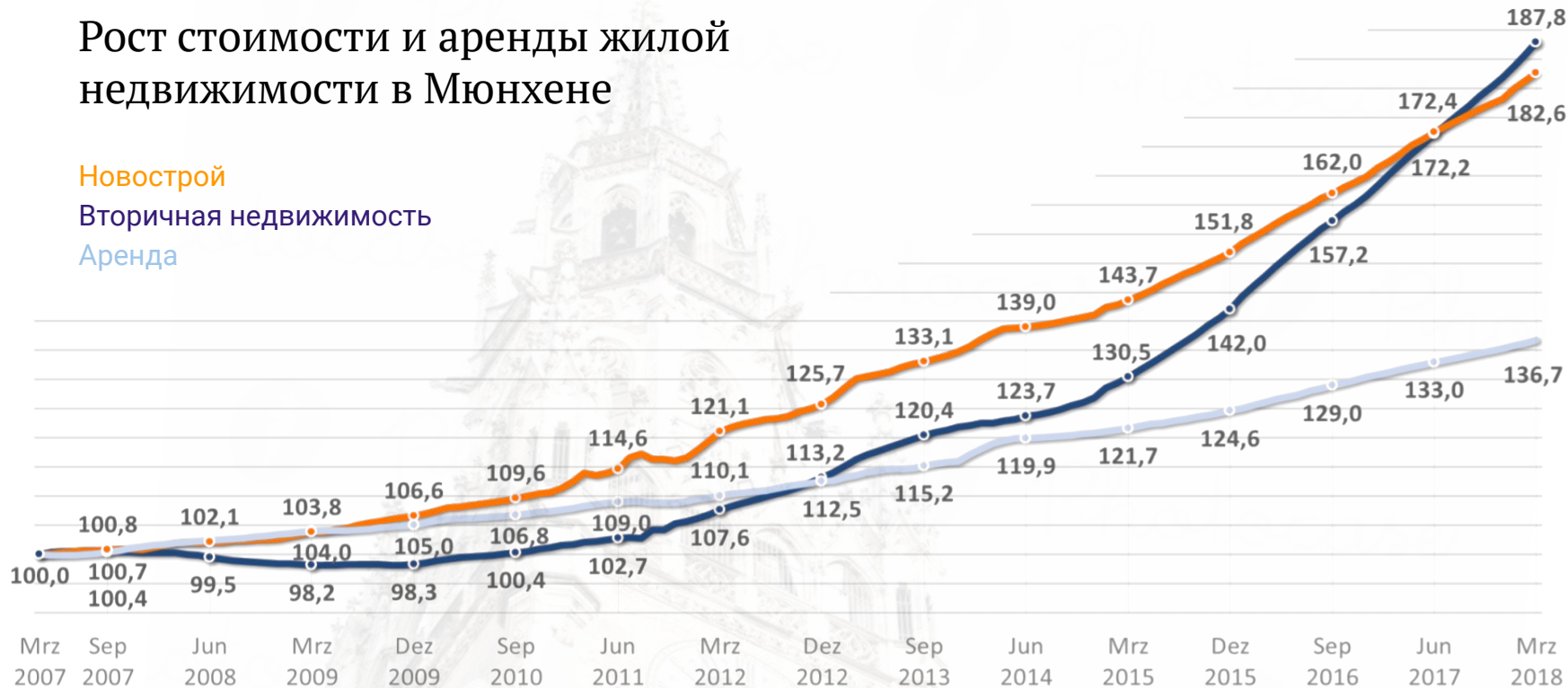
<https://www.muenchen.de/rathaus/Stadtverwaltung/Referat-fuer-Stadtplanung-und-Bauordnung/Stadtentwicklung/Grundlagen/Wohnungsmarkt.html>

Рост стоимости и аренды жилой недвижимости в Мюнхене

Новострой

Вторичная недвижимость

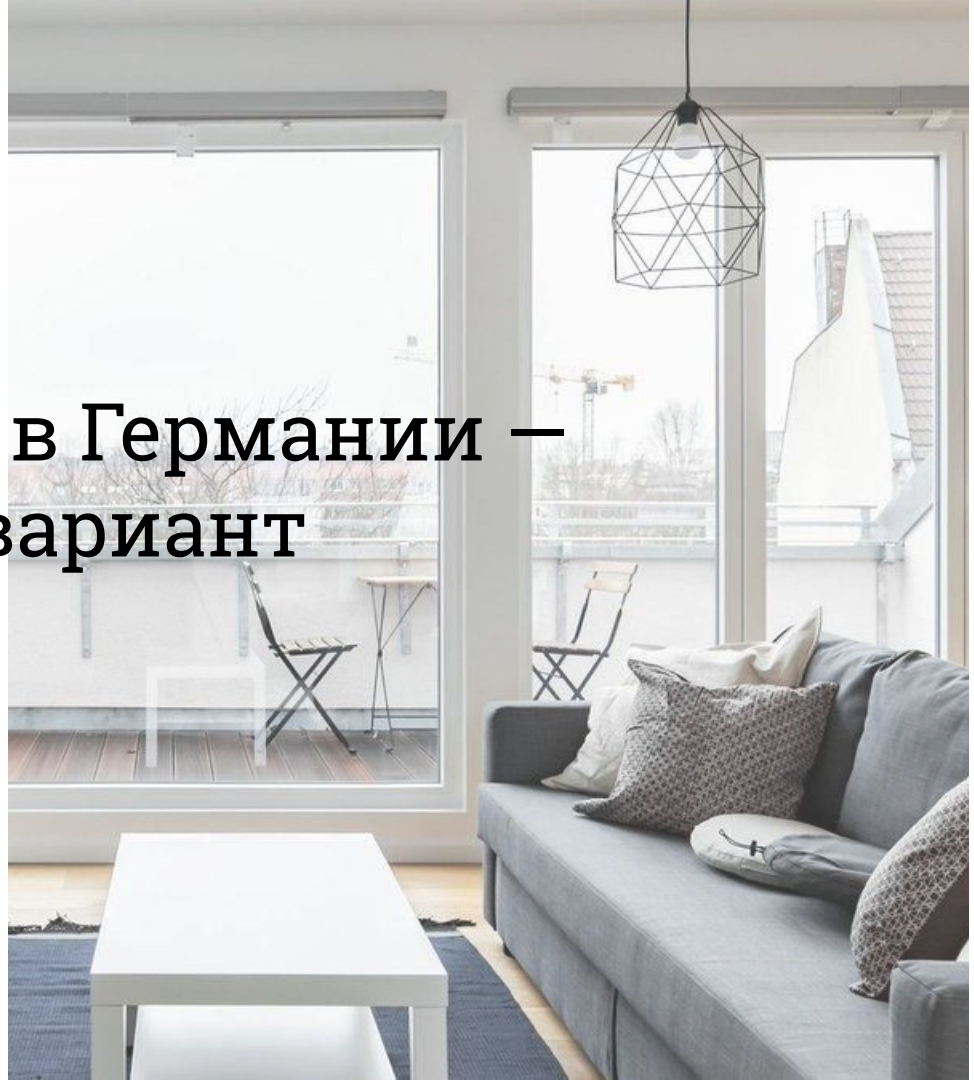
Аренда



Источник: индекс IMX

https://www.immobilienscout24.de/content/dam/is24/documents/ibw/IMX/2018/imx_M%C3%A4rz18.pdf

**Недвижимость в Германии —
оптимальный вариант
инвестиций:**



32% → 0%

Налог: 32%,
оптимизация до 0%

ВНЖ

Вид на жительство:
медицина и
образование

1.8%

Ставка ипотеки:
1,8%

Компании

Защита от рейдерства,
престижность и работа с
Европой напрямую

5% и 6%

Ежегодный рост
стоимости и
аренды: 5% и 6%

Анонимность

Земельный Реестр:
100% анонимность

Наши партнеры

Партнеры: риэлторы, юристы,
инвестиционные консультанты,
банкиры и финансовые
советники.



География

Чуть больше половины партнеров из Москвы, остальные партнеры из крупных городов России и СНГ и мира

Санкт-Петербург

Екатеринбург

Челябинск

Астана

Киев

Новосибирск

Алма-Ата

Минск

Сочи

Уфа

Москва



Лондон



Барселона



Рига



Цюрих

3 месяца

min
12 дней

Средняя
длительность сделки

max
9 месяцев

Помогли клиенту
выбрать квартиру, он
подписал доверенность
на покупку и перевел
деньги на трастовый
счет нотариуса

60 000 €
Средняя комиссия
партнеров

Помогли клиенту
оформить вид на
жительство, купить
инвестиционную
недвижимость и дом

Кейс #1

Клиент из Москвы, вице-президент банка, 45 лет.

Сделал карьеру с нуля, накопил солидный капитал, удачно продал недвижимость в Москве.

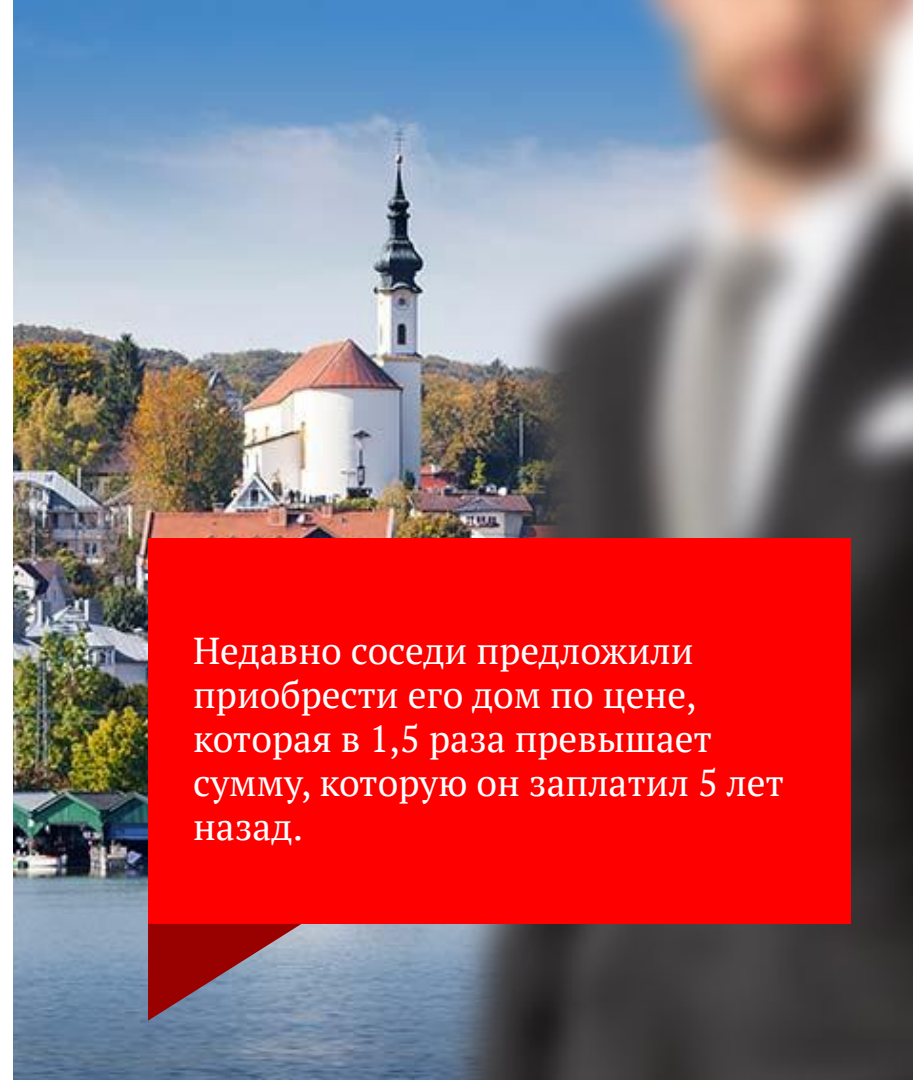
Решил отойти от дел и и присмотреться к стране, где он сможет провести пенсию, где есть качественная медицина, где спокойно, надежно, горный воздух и озера. У него уже была каникулярная недвижимость на море, выбор его пал на Германию, а конкретно на озеро Штарнберг — престижный пригород Мюнхена, аналог Рублевки, только с озером и Альпами.



Кейс #1 / продолжение

Выбор дома занял 2 месяца, в течение которых клиент прилетал 2 раза, посмотрел 12 домов и выбрал просторный дом с большим садом и видом на озеро.

В течение года мы оформили клиенту и его супруге вид на жительство, помогли открыть компанию, приобрести инвестиционную недвижимость — бизнес-апартаменты — для пассивного дохода.



Недавно соседи предложили приобрести его дом по цене, которая в 1,5 раза превышает сумму, которую он заплатил 5 лет назад.

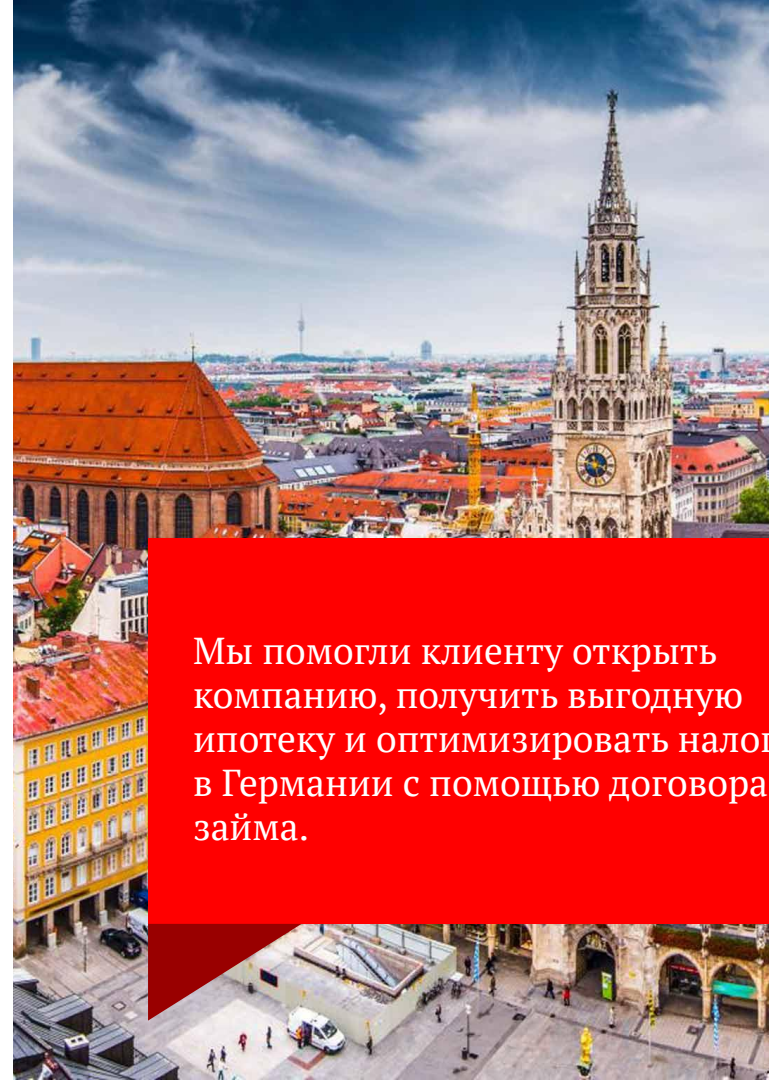
Кейс #2

Клиент из Москвы, ученый / президент технологической компании, 55 лет.

Решил приобрести квартиру в Мюнхене, так как часто приезжал в этот город для медицинских чек-апов и просто насладиться озерами и горными лыжами.

В течение дня клиент посмотрел 6 новостроек и сразу забронировал трехкомнатную квартиру в самом престижном районе Мюнхена, Герцогпарке

Через некоторое время клиент приобрел коммерческую недвижимость, арендатором в которой являлось государственное учреждение.



Мы помогли клиенту открыть компанию, получить выгодную ипотеку и оптимизировать налоги в Германии с помощью договора займа.

Кейс #3

Клиент из Санкт-Петербурга, дочь крупного бизнесмена, 39 лет.

Решила приобрести для своей семьи дом на озере.

В течение двух дней она с нами посмотрела 8 домов на озере Штарнберг и выбрала подходящий уютный дом с красивым садом.

Позже она приобрела коммерческую недвижимость — небольшой магазин в центре Мюнхена — для получения пассивного дохода.

Мы помогли и ее отцу приобрести просторную трехкомнатную квартиру в новом доме в центре Мюнхена.



А его внук пошел учиться в мюнхенскую бизнес-школу на английском языке.

Кейс #4

Клиент из Челябинска, владелец сети магазинов, 48 лет.

Приобрел несколько студий в новом доме в Мюнхене для сдачи в аренду.

Позже мы помогли ему оформить вид на жительство, а через год его сын пошел учиться в школу-пансион на озере Аммерзее.

Также он зарегистрировал с нашей помощью компанию в Германии.



Сейчас работает с европейскими компаниями, которые после введения санкций стали менее охотно работать с российскими компаниями

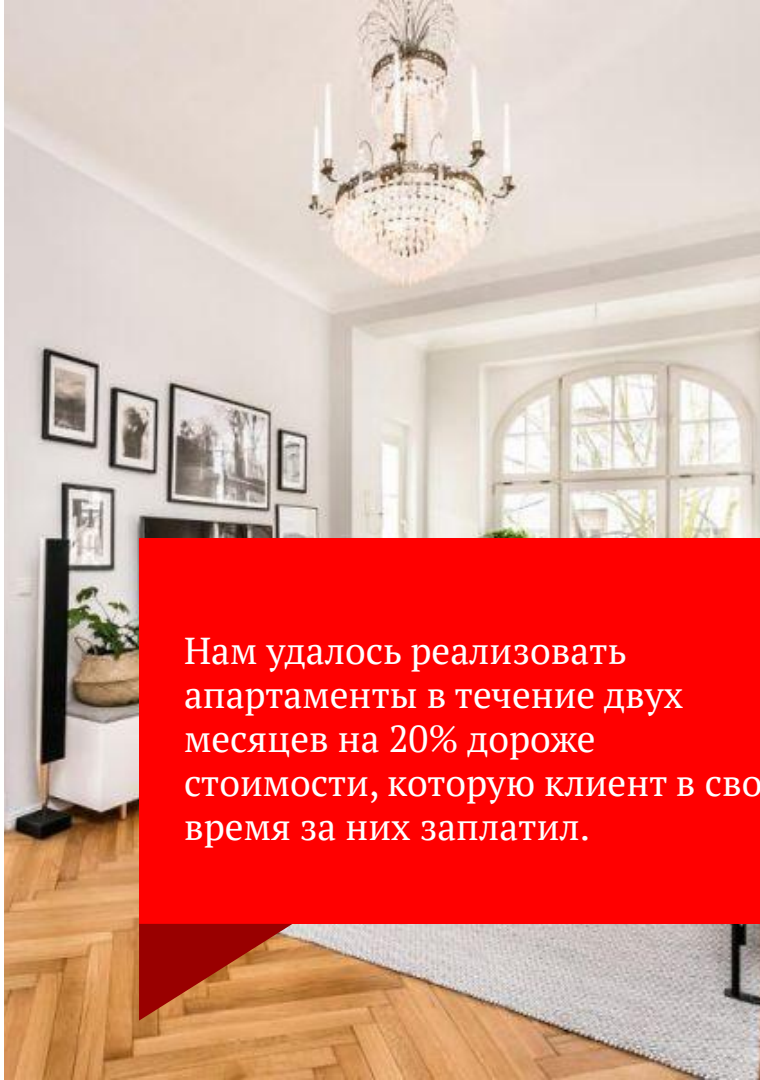
Кейс #5

Клиент из Астаны, имеет несколько магазинов по продаже сантехники, 44 года.

Открыл с нашей помощью компанию в Германии, для усиления доверия к своему бренду со стороны покупателей.

Позже он приобрел несколько бизнес-апартаментов для получения пассивного дохода.

Через 3 года он решил продать апартаменты и вложить деньги в новый бизнес.



Нам удалось реализовать апартаменты в течение двух месяцев на 20% дороже стоимости, которую клиент в свое время за них заплатил.

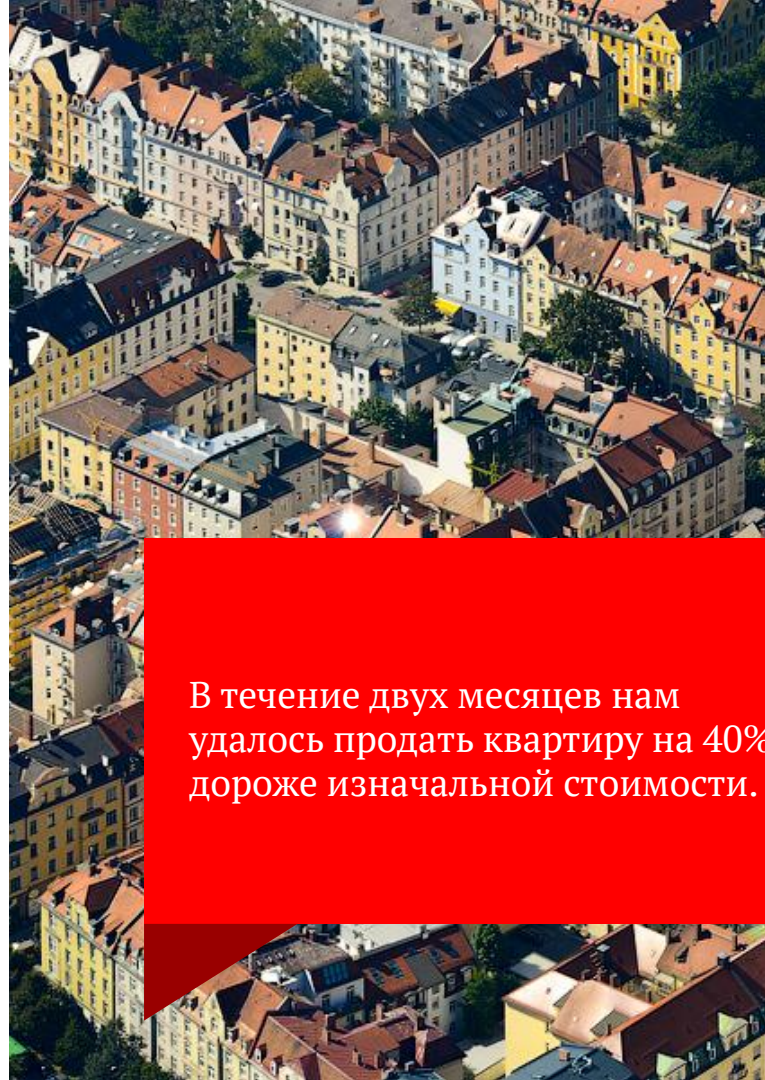
Кейс #6

Клиент из Киева, владелец крупного бизнеса, 58 лет.

Решил продать квартиру в новом доме в центре Мюнхена, которой он владел 5 лет, чтобы вложить деньги в новый бизнес.

Он обратился к нам через свое доверенное лицо с просьбой о конфиденциальной продаже.

Нашему клиенту не пришлось платить налог с этой прибыли, так как наш налоговый адвокат нашел способ законной налоговой оптимизации, которая была применима в нашем случае.



В течение двух месяцев нам удалось продать квартиру на 40% дороже изначальной стоимости.



Людмила Орлова

Head of VIP clients Department

Office: +49 89 41 61 36 931

Mobile: +7 964 561 65 60

office@kaiser-estate.de/ru

kaiser-estate.de/ru



За материалами и по всем
вопросам можно также
обратиться в [WhatsApp](https://www.whatsapp.com)

