



Группа Зодиак
ВНЖ в Италии

Что необходимо знать риэлтору, чтобы больше зарабатывать на сделках по зарубежной недвижимости

ШАКОВА Галина Валентиновна
Управляющий партнер
Итало-российский центр «Зодиак»

**Аксиома бизнеса: «Довольный клиент вернется
и приведет своих друзей»**

октябрь 2017г.

Новые возможности для успешного и активного риэлтора:

1. Работа со старой клиентской базой - **«реанимирование»** для новых предложений
2. **Новые услуги**, которые риэлтор может предложить новому и «старому» клиенту
3. Как зарабатывать при сделках с зарубежной недвижимостью на **«партнерских программах»**
4. Как **избежать ошибок** при совершении сделок с зарубежной недвижимостью
5. Примеры **успешных решений**/ практические вопросы
6. Идеи для развития собственных бизнес-возможностей



Неработающая база
«старых» клиентов



- предложить старому клиенту недвижимость за рубежом
- помочь клиенту получить вид на жительство для себя и для членов семьи
- при необходимости сдать недвижимость в аренду
- помочь клиенту получить кредит за рубежом
- продажа объекта клиента за рубежом
- помочь в оформлении наследства, дарения и т.п.)



«Вторая жизнь»
клиентской базы



- получить вознаграждение от клиента
- получить комиссионный доход от партнера
- получить довольного клиента, который будет приводить друзей



маленькая «история»:

Уже не первый год успешный риэлтор:

- помогает клиентам купить квартиру/ дом/ офис в РФ или
- сдает недвижимость своих клиентов в РФ в аренду (раз в год общаясь с клиентом и переоформляя договор)
- помогает клиентам найти объект недвижимости за рубежом и купить его

и после оказания услуги в основной своей массе «теряет» активную связь с клиентом.

А ведь все эти клиенты продолжают:

- решать свои «бизнес» и вопросы с «приобретенной недвижимостью» далее
 - кто-то заниматься решать вопросы поиска денег на бизнес, и сам ищет банк и кредит
 - кто-то продолжает решать далее вопросы по оформлению бизнеса или социального статуса в стране где купил недвижимость
 - и также ищет деньги / решает вопросы «за рубежом» и.....уже не задумывается обратиться к риэлтору....
- И это нормально, ведь зачем идти к риэлтору если это «вроде как не риэлторские вопросы»....
- Клиент ищет услугу сам или через друзей, знакомых.

Но если грамотно посмотреть на весь этот потенциал «клиентской базы», то **он (ПОТЕНЦИАЛ) ОГРОМЕН и риэлтор может зарабатывать на новом сегменте услуг** и при этом:

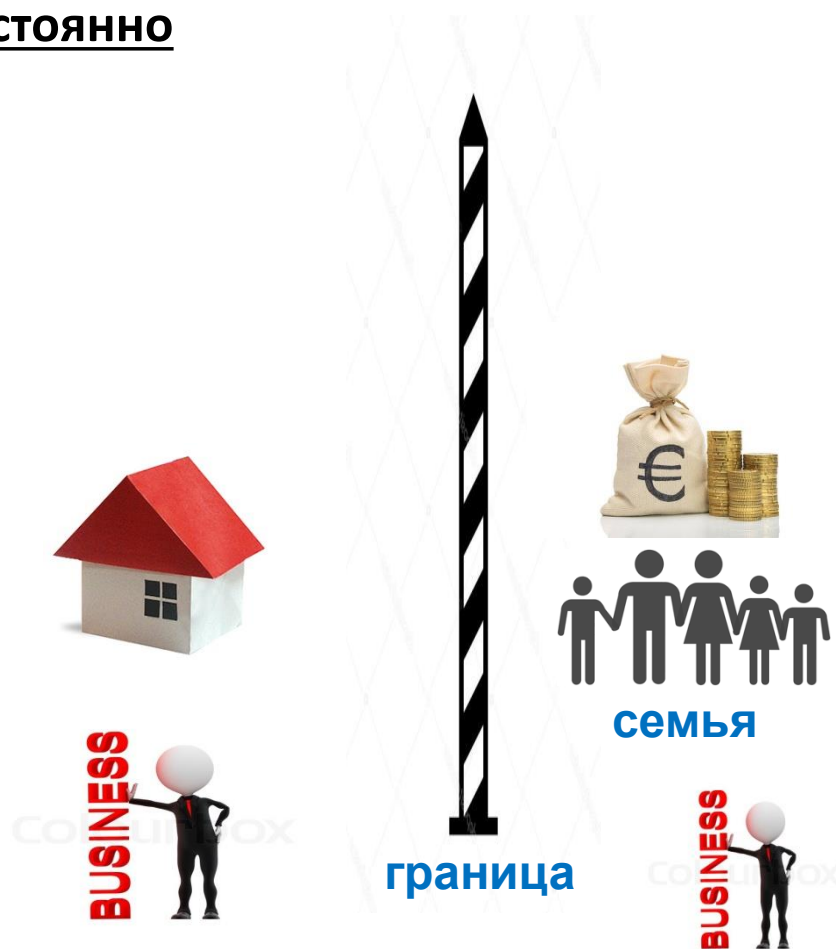
- **изначально работать с клиентом «в комплексе услуг»** (а не по одной услуге)
- **получить дополнительный доход от партнера,**
- **сделать из клиента своего продавца** (который приведет к вам по рекомендации своих друзей, знакомых,
- дать «новые возможности для недвижимости клиента.

Что и как можно сделать (НАПРИМЕР):

- работать в партнерских программах с участниками рынка зарубежной недвижимости
- бесплатно риэлтор получает информацию на семинарах/ вебинарах о новых видах программ с партнерами
- риэлтор получает вознаграждение по каждой сделке от партнера
- активный риэлтор делает обзвон клиентов и напоминает о себе

А ведь таких историй бесконечно много. И это целый бизнес-сегмент и доходы для «активного» риэлтора / брокера

- просто купить и проживать сезонно
- купить и жить преимущественно постоянно
- сдавать (сезонно или долгосрочно)
- получить социальные «опции»
(вид на жительство, «европейская пенсия»,
«образование детей и т.д.)
- реализовать бизнес задачи
- перевезти семью
- финансовое планирование



Планировал получить:



Получил в итоге:



- выявляем потребности клиента,
- продаем ДОП.УСЛУГУ

- просто купить и проживать сезонно
- купить и жить преимущественно постоянно
- сдавать (сезонно или долгосрочно)



- получить социальные «опции» (вид на жительство, «европейская пенсия», «образование детей и т.д.)
- реализовать бизнес задачи
- перевести семью
- финансовое планирование

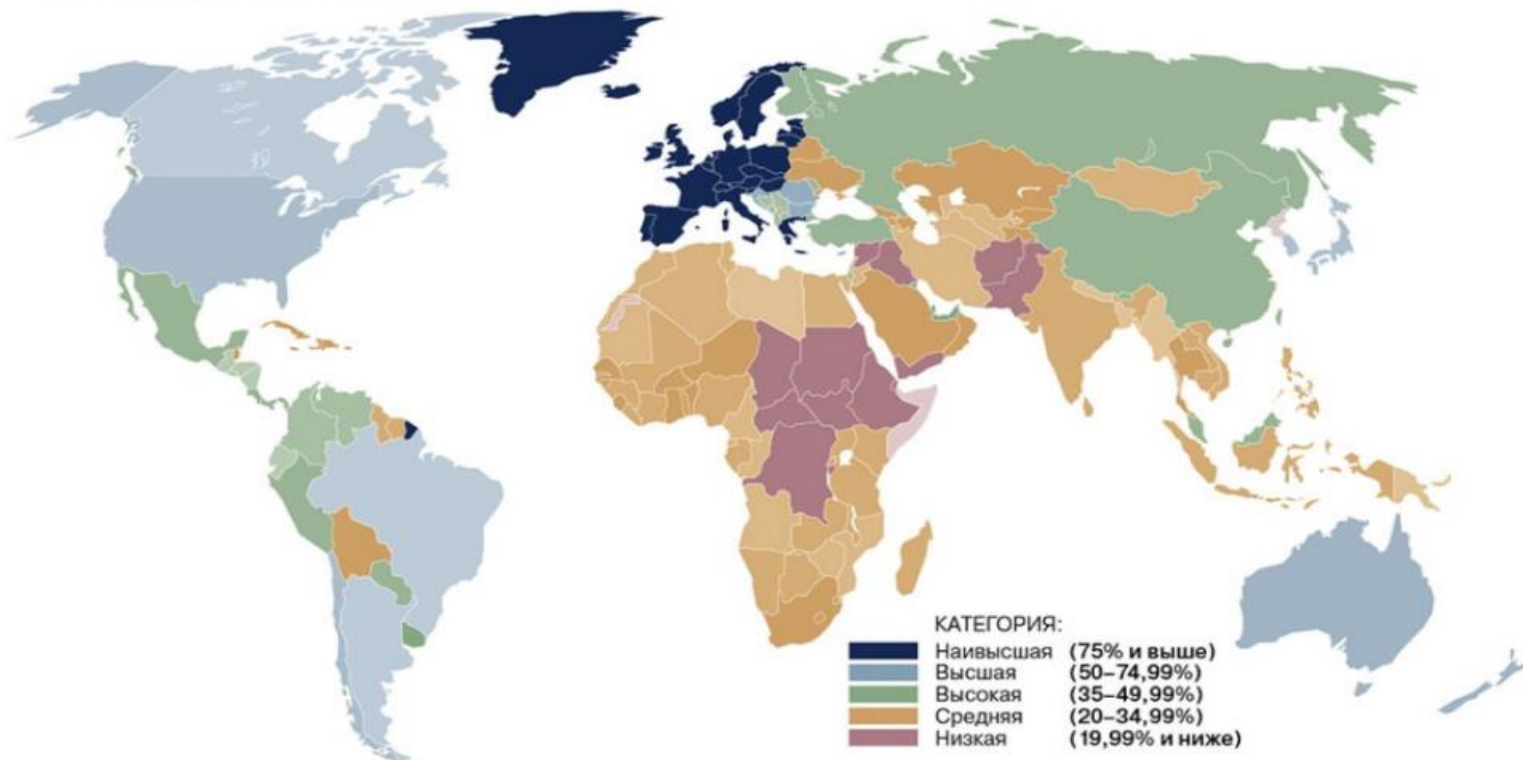
Исследование консалтинговой компании Henley & Partners: второй «Индекс гражданств мира» (Quality of Nationality Index, QNI), созданный совместно с Димитрием Коченовым, профессором конституционного права ЕС Университета Гронингена.

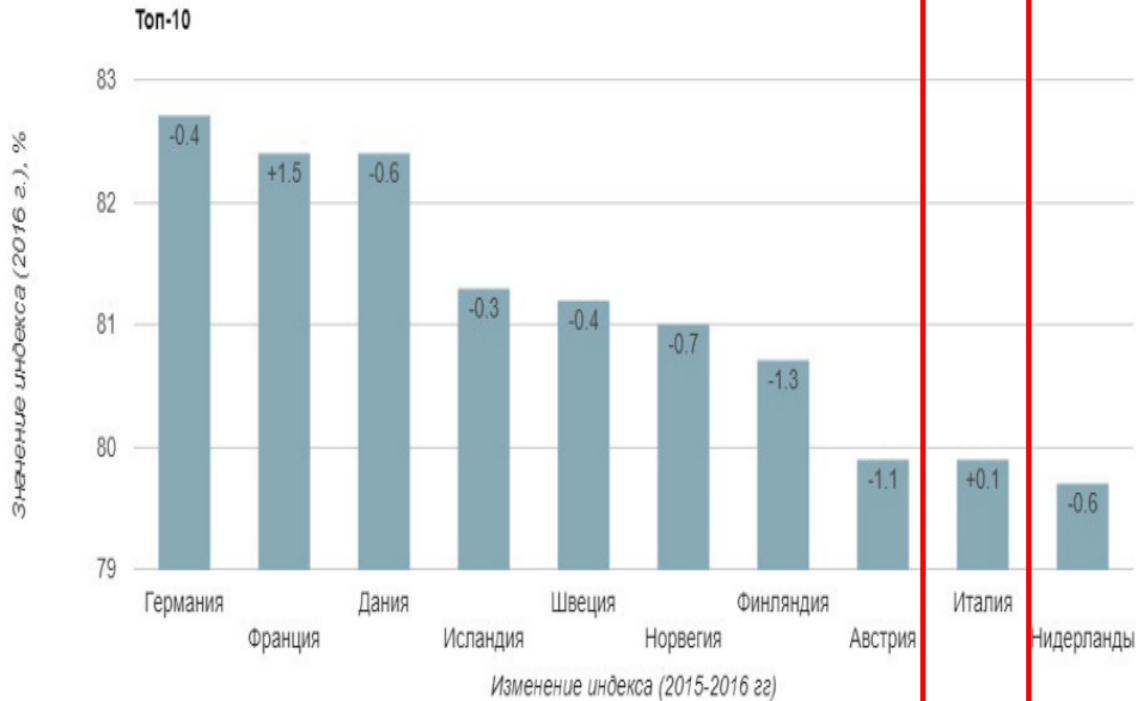
(источник КоммсантЪ 13.09.2017)

«Индекс гражданств мира»:

- 195 стран в исследовании,
- практическая ценность гражданств,
- во внимание принимались:
 - свобода перемещения
 - возможности проживания в других странах
 - условия жизни в стране

ИНДЕКС КАЧЕСТВА ГРАЖДАНСТВ В МИРЕ





- топ 10 паспортов мира *
- качество жизни
- возможность приобретения недвижимости / проживания в любой из 26 стран Шенгенской зоны Евросоюза
- не надо инвестировать сотни тысяч евро
- не требуется проживание в стране более 180 дней
- продление ВНЖ происходит на территории Италии
- не требуется никаких дополнительных разрешений

* Исследование консалтинговой компании Henley & Partners: второй «Индекс гражданств мира» (Quality of Nationality Index, QNI), созданный совместно с Димитрием Коченовым, профессором конституционного права ЕС Университета Гронингена. (источник КоммесапнтЪ 13.09.2017)



Что может предложить клиенту риэлтор вместе со своими партнёрами?

Подобрать объект по конкретной заявке Клиента **дистанционно**

Организовать просмотр за рубежом в сопровождении русскоговорящего агента

Проверить выбранный клиентом объект на чистоту и наличие обременений

Проверить продавца, его кредитную историю, потенциальных наследников и тп.

Организовать юридическое сопровождение сделки адвокатом на месте

Рассказать обо всех тонкостях налогообложения объекта как на этапе покупки так и при эксплуатации объекта недвижимости в дальнейшем, какие права и обязанности возникают у владельцев зарубежной недвижимости

Помочь клиенту получить вид на жительство для себя и для членов семьи

При необходимости сдать недвижимость в аренду

Помочь клиенту получить ипотечный кредит в России или за рубежом

Дать информацию о том, как возможно получать доход с недвижимости за рубежом

Дать информацию о ликвидности недвижимости в будущем

Помочь в оформлении наследства, дарения и т.п.

- расширить
перечень
услуг

- получить
комиссию
от партнера

- работа
с базой
клиентов

- сделать из
клиента
«продавца»

Комиссия по сделке
покупки/продажи
(до 3%)



Комиссия при
оформлении ВНЖ
(от 2000 евро)



Комиссия от юридических
и бухгалтерских услуг
(от 1000 евро)



Комиссия от услуги
по ремонту объекта
(до 3%)



Комиссия от
услуги по
получению
кредита в России
или за рубежом



* все значения приводятся как индикативные и обсуждаются по каждой услуге

«ОШИБКИ»



- **потерянные деньги**
- **лишние хлопоты**
- **потеря времени**
- **НЕ использованные возможности**

«УСПЕШНЫЕ решения»



- для клиента:
дом + семья + ВНЖ + бизнес+ финансы
- для риэлтора:
**заработок + партнерка
развитие + расширение каналов продаж**

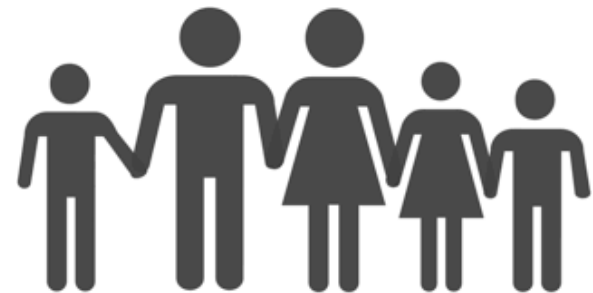
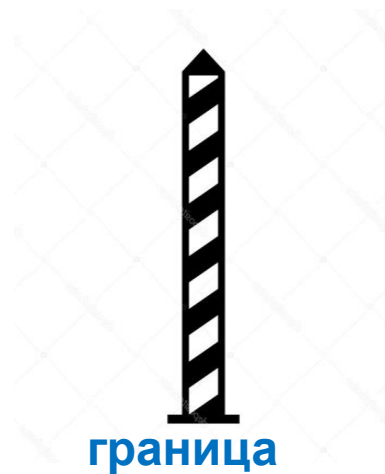
СИТУАЦИЯ 1:

- Семья приобрела квартиру на побережье Адриатики,
- На основании этого оформили туристические годовые визы
- Пробыли там летом 90 дней.

По закону им необходимо уехать из Шенгена!

В ИТОГЕ:

Попасть в свою квартиру они смогут **только через 3 месяца!**



СИТУАЦИЯ 2:

- клиент имел бюджет 500.000, выбрал дом за **500.000 €**
- сделал оферту продавцу оплатил 10.000 € гарантийный взнос
- клиент НЕ знал о правилах оформления сделки, о налогах и обязательствах, которые у него возникают после сделки

В ИТОГЕ:

- налог на недвижимость - 10 % от кадастровой стоимости (порядка 50.000 €)
- услуги нотариуса 5000 €
- обновление кадастровых документов около 1000 €,
- налоги на недвижимость как у НЕрезидента

Бюджет сделки вырос до **560 000 €**. **ОТКАЗ** клиента от сделки

Если бы вовремя клиенту рассказали о возможностях PRIMA CASA – сделка состоялась бы.

СИТУАЦИЯ 3:

- семья купила дом (с бассейном) на холмах в Тоскане
- сделка проводилась без участия адвоката
- специальных проверок (геометр/архитектор) объекта не проводилось

ИТОГ:

- через короткое время плохо работают коммуникации
- канализация и водопровод проложены не в соответствии с проектом
- бассейн сделан без получения разрешений

По законодательству – ОТВЕЧАЕТ НЫНЕШНИЙ ВЛАДЕЛЕЦ ОБЪЕКТА!

В итоге, клиент оплатил немалый штраф и несколько лет исправляют ситуацию.

До сих пор жить в доме некомфортно и продать объект невозможно!

Вывод: Нужно было проверить объект до сделки!

СИТУАЦИЯ 1:

- клиент выбрал объект в Италии
- но для оформления сделки необходимо:
 - подтвердить источник средств и
 - обеспечить их наличие в ИТАЛИИ



РЕШЕНИЕ:

Риэлтор и Партнер совместно:

- подобрали клиенту кредитную программу «на короткий срок»
- надлежащим образом оформили подтверждающие документы по «источнику средств» для сделки
- открыли необходимый счет в Банке Италии

ИТОГ:

- клиент купил объект в «ОДИН» визит
- клиент имеет счет в Европейском Банке

Заработок Риэлтора составил:

- **5000** евро комиссия от Партнера по сделке
- **2000** евро комиссия по оформлению документов, счета и кредита

СИТУАЦИЯ 2:

- Клиент хотел купить объект в Италии стоимостью 200.000 евро (своим родителям)
- для клиента ВАЖНО, чтобы жить там «без ограничений по сроку»

РЕШЕНИЕ:

- Риэлтор обратился к своему Партнеру
- Клиенту помогли оформить визы и ВНЖ в Италии по оптимальной схеме для «всей семьи»
- клиент воспользовался льготой «Prima CASA», получил скидку на налог и в итоге получил ВНЖ бесплатно!

ИТОГ:

Комиссия Риэлтора составила **9000 евро** и
+ Комиссия от ПАРТНЕРА – 4000 евро

Что мы делаем:

Помощь в получении вида на жительство в Италии

оформлении вида на жительство для бизнесменов и членов их семей

оформлении вида на жительство для состоятельных граждан и пенсионеров и членов их семей
юридическое сопровождение иммиграционной процедуры «под ключ», как на территории Италии, так и в Консульствах Италии в России и странах СНГ,

юридическое сопровождение и помощь в интеграции и адаптации иностранцев в Италии,
юридическое сопровождение экономической деятельности и ведение гражданских дел в Италии.

Организация и сопровождение бизнеса в Италии.

Регистрация предприятий, представительств и филиалов с иностранными инвестициями в Италии
регистрация Торговых марок и штрих кодов на территории Италии,

Поиск и продажа готового бизнеса в Италии, юридическое сопровождение сделок купли-продажи бизнеса и долей в предприятиях

Бухгалтерское и юридическое обслуживание предприятий и частных предпринимателей, включая обслуживание через московский офис,

Проведение независимой экспертизы и аудита предприятий, оптимизация налогообложения компаний и физ. лиц

Юридическое сопровождение сделок с недвижимостью в Италии

Подбор жилой и коммерческой недвижимости в Италии

Юридическое сопровождение сделок купли-продажи

Программы покупки недвижимости в Италии

Программы кредитной поддержки

Совместные программы для риэлторов в РФ



Работаем с 1998 года. 19 лет на рынке. Успешный практический опыт

Мы первыми стали оформлять ВНЖ в Италии для граждан России, СНГ и других стран.

Правовая поддержка и сопровождение на территории Италии

Работа совместно с риэлторами по сделкам с объектами в Италии

Совместные программы с банками по кредитованию клиентов

Офисы в Москве и в Италии: МИЛАН, ФЛОРЕНЦИЯ, БОЛОНЬЯ, РИМИНИ

Комплексное обслуживание клиента

на всей территории Италии «до и после» получения ВНЖ.

Индивидуальный подход к каждому клиенту и гарантия результата

Боле 2000 наших клиентов уже получили ВНЖ в Европе

+7 (499) 391 0099

Консультационный центр «ЗОДИАК»

www.ItaliaRussia.ru

www.italrus.ru