



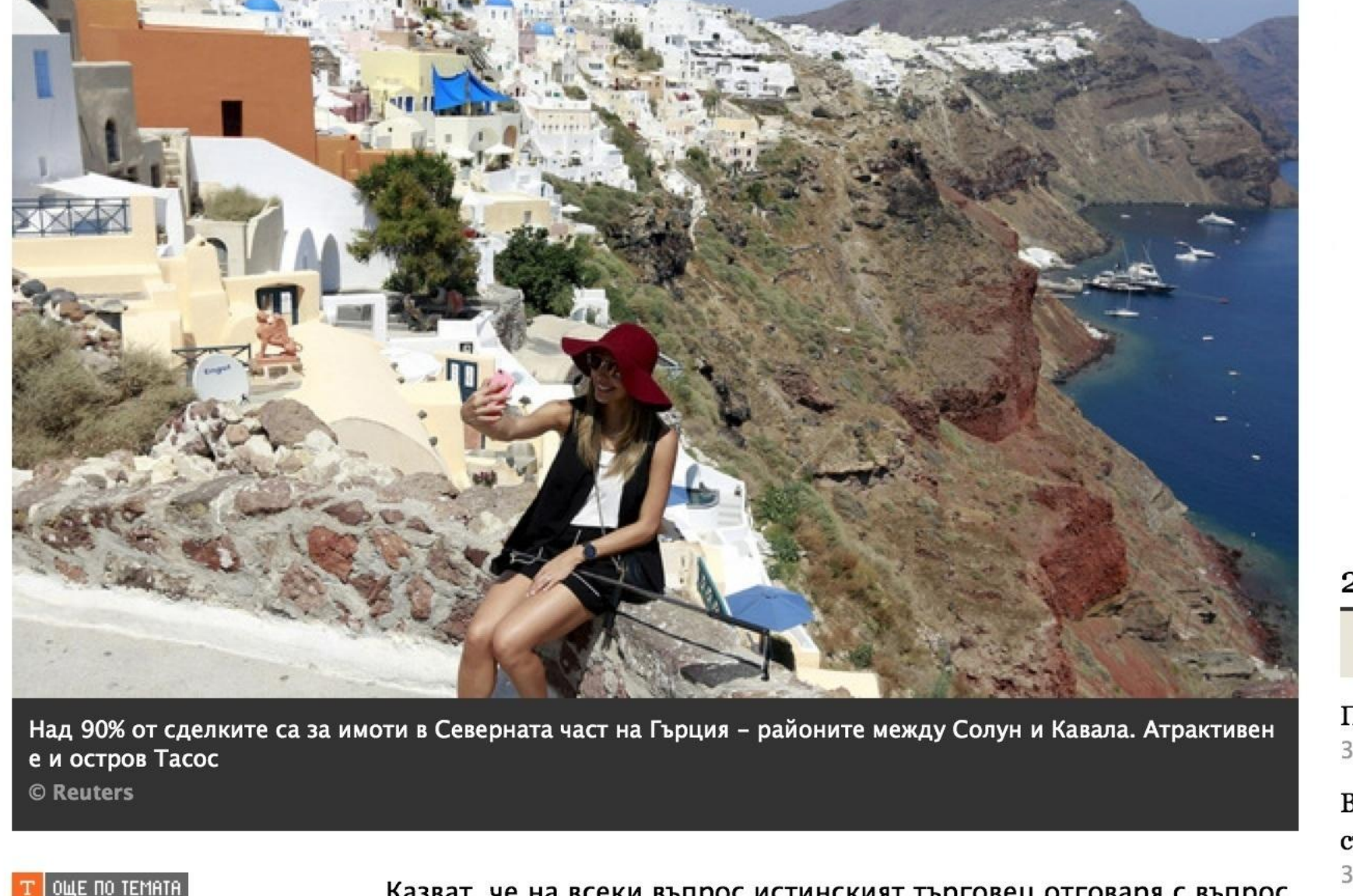
// БИЗНЕС / ИМОТИ

Няма криза за гръцките мезонети

Интересът на българите към ваканционните имоти в южната съседка расте въпреки и заради икономическите стресения там

3 юли 2015, 17:19, 869 прочитания | **КАПИТАЛ**

Препоръчване (1) | Like 0 | 8+1 0 | LinkedIn | Twitter | Email | Деница Симеонова



Над 90% от сделките са за имоти в Северната част на Гърция – районите между Солун и Кавала. Атрактивен е и остров Тасос © Reuters

Още по темата

Германците, които още обичат Гърция

Туризмът в полуфалиралата държава изглежда единствено стабилно нещо. Засега 3 юли 2015

Имаме ли друг начин

Кризата в Гърция 3 юли 2015

Варуфакис: Не можем да правим драхми, счурили сме всичките си печатарски преси

от Дневник, 3 юли 2015

Бургас губи руснаците

Надеждите са насочени към другите националности, но очакванията не са обнадеждаващи 2 май 2015

Българите движат пазара на имоти в зимните курорти

Отливът на руснаци от морето частично се компенсира с купувачи от други държави, показва доклад на Bulgarian Properties 29 apr 2015

Започването на новото строителство в България продължава да расте

Основен принос за увеличението имат жилищните проекти, както и промишлените и складовите сгради 26 apr 2015

Не идваме. Нищо, че е пролет

Руските купувачи на имоти по Черноморието оредяват, а пазарът няма ясна алтернатива 27 мар 2015

Към морето от 20-я етаж

Руснаците и гледката към вълните отключиха строителството на високи жилищни сгради в Бургас 15 авг 2014

Сред предимствата на Гърция спрямо Черноморието са по-дългият летен сезон и слабо застроеното крайбрежие.

"Нашите купувачи в общия случай не се притесняват от политическата нестабилност."

Калоян Гроздев, директор "Продажи" на агенция Home2U

Казват, че на всеки въпрос истинският търговец отговаря с въпрос. Ако питате който и да е грък колко струва даден имот, отговорът със сигурност ще е: "Защо питаш?" Не защото всички гръци са родени търговци, а защото след въвеждането в последните години на редица различни данъци пазарът на недвижими имоти там се усложни значително. В зависимост дали купувате, продавате, декларирате пред данъчната служба или пред нотариуса отговорът на горния въпрос ще е различен.

Въпреки че идеята за голяма тераса на нискоетажна вила с гледка към плажа остава атрактивна, опасността от нови данъци върху имотите в ситуацията на икономическа несигурност в Гърция не е за подценяване. По-неуреденият имотен регистър и проблемите със собствеността на част от недвижимостите там също трябва да са предупредителна светлина за устремилите се към бърза покупка в кризата.

През последните години доста българи успяха да купят ваканционни имоти в южната ни съседка. Една от основните причини за това е спадът на цените в Гърция, който имотните консултанти оценяват на над 40% спрямо нивата от 2008 г.

Възможността страната да излезе от еврозоната обаче поставя някои от сделките на изчакване и все по-голяма част от купувачите се надяват на евентуално връщане към драхмата и на още по-ниски цени на имотите. Това обаче не е задължително, защото е възможно гръците да продължат да ги продават в евро.

Дали и какви ще са негативните последици за подобни сделки все още е трудно да се каже. Такива със сигурност ще има за тези, купили имот с инвестиционна цел, тъй като цените почти сигурно ще вървят надолу.

Горещо търсене на юг

Кризата и евентуалният спад на цените определено са гореща новина за търсещите имоти в Гърция. Но българите започнаха да се насочват на юг и постепено да охладняват към Черноморието още преди страната да се присъедини към Европейския съюз.

"Нашата компания се занимава с продажба на имоти в Гърция от две години, иначе интерес към тях наблюдаваме от близо пет години", коментира Калоян Гроздев, директор "Продажи" на агенция Home2U. "През 2015 г. обаче отбелязваме около 50% ръст на запитванията спрямо предходната година. Това се дължи най-вече на факта, че политическата среда в Гърция е нестабилна, което води до възможности за изгодни покупки", обяснява експертът.

Сериозен интерес от българите към южната страна отбелязват и други агенции, които активно обслужват този пазар. "Ние започнахме да предлагаме имоти в Гърция от 2007 г., като интерес още тогава имаше, но по-епизодичен", каза Никола Стоянов, управляващ партньор на агенция "Лукс имоти". Според него в последните години Северна Гърция е станала още по-интересна за българите и покупките на имоти там са се увеличили. "Масово хората започнаха да почиват само в Гърция, като в това число са не само заможни хора, но и средна и под средна класа. Не само цените на имотите, но и тези на туристическата услуга и ресторантите там паднаха и като цяло в последните две-три години южната ни съседка стана много достъпна за сънародниците ни от всички съсловия", коментира Стоянов.

Студио или българска вила

Освен спада на цените атрактивността на гръцките ваканционни имоти е обоснована и от особеностите на строителството там. "Висока етажност не е разрешена, поради което в Гърция няма да видите презастрояването, което има в България, Турция, в Испания", обяснява Стоянов. Най-често се предлагат редови къщички от по два етажа, закачени една за друга, които в Гърция наричат мезонети. Това е и най-търсеният формат за покупка на недвижимост. Характерното за пазара в Гърция е, че в цената не се включват общите части, дори и терасите. Сумата се калкулира на базата на реалната площ, каза той.

А цените варират в зависимост от предпочитания тип имот и възможностите на клиента. "Започвайки от най-евтиния тип имот – апартамент може да се купи и за 30–40 хил. евро. Естествено, това са най-малките, в по-неуредени инфраструктурно селища и зони. Но средно добър апартамент с една спалня струва от порядъка на 50–60 хил. евро. Вече за мезонети имаме предложения и по 120–130 хил. евро, а такива със собствен двор продаваме за 150 хил. евро. Като говорим само за пешеходно разстояние от морето. В Гърция показателите за строителство са много ниски, което в най-общия случай означава, че можем да застроим около 10% от парцела си в неградска зона, където са луксозните вили и къщи – на първа и втора линия на морето", обобщава Никола Стоянов.

"Над 90% от сделките се сключват за имоти в северната част на Гърция – районите между Солун и Кавала. Атрактивен също е и остров Тасос", коментира Гроздев. Според него най-често покупките са в ценовия сегмент между 50 и 100 хил. евро за апартаменти или ваканционни къщи. "Не са изключение обаче и сделките за малки парцели, за между 10 и 30 хил. евро." Според консултантите по-голямата част от купувачите не гонят инвестиционна цел, а по-скоро покупка на имот в трети имот за почивка и удоволствие.

Плюсове и минуси

Някои от предимствата на Гърция в сравнение с българското Черноморие са очевидни – по-дългият летен сезон, ниските сгради и слабо застроеното крайбрежие. Кризата допринесе за още положителни ефекти. Възможният сценарий с излизането на Гърция от еврозоната би могъл да доведе както отрицателни, така и благоприятни последици за българския купувач.

Определен процент гръци имат ипотекни в евро, което за тях би било огромен проблем, защото те биха получавали заплатата в драхма (ако това е новата валута), която ще е около двойно по-евтина. Което пък значи, че в един момент много хора няма да могат да плащат ипотеките си и пазарът ще се наводни с имоти. Една от основните разлики между българските ваканционни къщи и гръцките е фактът, че на юг те се отдават под наем за по-дълго и на високи цени. Според имотната агенция "Лукс имоти" търсенето на вили и апартаменти под наем през топлите месеци е много високо, а цените за цяла къща са около 1000 – 1500 евро на седмица. При евентуално връщане към драхмата и спад на цените обаче доходността от отдаване на имоти под наем би могла да спадне, тъй като, независимо че търсенето ще остане същото, приходите от наемите ще са по-ниски.

Стабилен интерес, нестабилна държава

Въпреки наличието на интерес към гръцките имоти сложната политическа и икономическа ситуация в страната няма как да не повлияе на имотния пазар в дългосрочен или средносрочен план. Засега обаче интересът очевидно продължава.

"Нашите купувачи в общия случай не се притесняват от политическата нестабилност, тъй като те избират Гърция най-вече заради нейните географски и природни предимства спрямо българското Черноморие", коментира Гроздев. Според него "на пауза" са единствено инвестиционните проекти за строителство на комплекси и жилищни сгради в Гърция.

Въпреки интереса обаче бравовата ваканция също е препятствие пред сключването на сделки. Според закона, който ограничава плащанията в брой в България, всички транзакции над 15 000 лева трябва да се извършват само по банков път. Това означава, че дори при сегашната ситуация с банките в Гърция, продавачите на имоти там все пак трябва да получат парите от българските купувачи по банков път. Това обаче крие риск за гръците, тъй като не се знае кога биха могли да изтеглят такава крупна сума от дадена финансова институция, а при евентуално връщане към драхмата парите в сметките им могат да се обезценят.

Разбира се, продавачът винаги може да открие сметка в друга държава и да получи превода в нея, но това вече е усложнение на стандартната процедура по покупка на имота.

"Тази година натискът върху банковата система, неизвестността на изхода от преговорите с ЕС и дори вероятността за излизане на Гърция от еврозоната засилват интереса към имотите", коментира Елена Манченко, управител на "Агенция ЕЛ-ЕМ". Според нея обаче новите данъци, които Гърция е въвела, са принудили купувачите да се замислят дали имотът е правилната инвестиция.

Данъци в повече...

Макар и гръсо очертан, в почти всички случаи данъците върху имотите в Ясния зависят от множество параметри, които могат да доведат до определено повишаване на платимия процент (виж карето). В сегашната кризисна ситуация в страната е много възможно гръцките власти да въведат още данъци върху недвижимите имоти, а според анализатори най-засегнати биха били собствениците на луксозни къщи.

Дори и това да не се случи, мненията на консултантите е, че най-добре е купувачите да искат помощ от експерти. "Моят съвет към собствениците на недвижими имоти в Гърция е кога дойде време да се плащат данъци, задължително да се обръщат към счетоводител", посочва Манченко.

...и още проблеми

Освен проблема с данъците има и някои други недостатъци на гръцките мезонети, които определено трябва да се вземат под внимание.

"Важно е да се знае, че в Гърция до неотдавна е имало доста неуредени в имотния кадастър и зоните за собствеността върху недвижими имоти, поради което са се правили много машинации от страна на предприемачи и строители", предупреждава Стоянов. "Общо взето, има и незаконно строителство, което би могло да се узакони сравнително лесно. Това е така, защото, когато гръците са решили да се борят с тези практики преди години, те са дали възможност на всеки, който не е направил сградата си точно по правилата, да я узакони чрез плащане на глоба. Затова, когато човек купува имот в Гърция, той трябва много добре да направи проверки върху собствеността. Мога да кажа, че в България в това отношение сме малко по-уредени", обобщава Стоянов. Според него българите трябва задължително да работят с местен адвокат, когато купуват имот в Гърция, за да направи тези проверки и да защити интереса им.

Данъци и такси - колко и кога*?

Лицето X си купува апартамент в централен солунски квартал. Апартаментът има 100 кв.м жилищна площ и 35 кв.м в община – гараж, общи помещения и т.н. Намира се на втори етаж и гледа към улица. Изграден е отухл през 2002 г. и договорената цена на вложу купувач и продавач е 100 000 евро.

При покупката първо трябва да плати:

- 000*0.5%=500 евро. Присъствието на адвокат при нотариалното изповядване на сделката е задължително за покупки над 11 738.81 евро в Солун.
- Два процента нотариална такса: в нея се включва самата такса плюс вписване в имотния регистър на съответната обява. Сумата за стандартен договор от шест страници в три екземпляра в нашия случай е 100 000*2%=2000 евро. Това включва нотариална такса, ДДС за сделката и вписване в регистъра.
- Хонорар на брокера: ако купувате апартамент през брокер, неговият хонорар е 2% от реалната цена на апартамент, или 100 000*2%=2000 евро.
- Данък за прехвърляне на имот: 3%. Върху тази сума се добавят и 3% общински данък. В нашия случай това прави 100 000*3%=3000 евро плюс 3000*3%=90 евро.

Годишният данък за този апартамент е сборът от: 2.9 евро за квадратен метър, умножен по коефициент 1.15 за възраст на сградата, умножен по коефициент 1.01 за гледка към улица, умножен по коефициент 1.02 за етаж. Накратко това прави 325.41 евро за апартамент и 11.39 за останалата част, или общо 336.80 евро.

Следователно, за да се добие с апартамент в централен солунски квартал, лицето X трябва да си пригответи около 107 590 евро плюс 336.80 евро данък за всяка година.

*Цените леко се променят при различни параметри – квадратура, етаж, изглед, години на жилището. Този пример е валиден точно за посочените стойности и параметри.

По темата работи и Методи Герасимов

Facebook | Twitter | Зарче | Email | Препоръчване (1) | T |

Етикети: ваканционни имоти | Гърция | драхма | евро | еврозона | имоти | мезонет