



ГАЙД

БАЛИ

- 1** Формы собственности при покупке недвижимости на Бали
- 2** Процесс покупки недвижимости на Бали: как проходит сделка
- 3** Налоги и расходы на содержание недвижимости на Бали: что учитывать инвестору
- 4** Возможные стратегии инвестиций в недвижимость на Бали
- 5** Управление объектом для получения дохода от аренды на Бали

1 ФОРМЫ СОБСТВЕННОСТИ ПРИ ПОКУПКЕ НЕДВИЖИМОСТИ НА БАЛИ

Покупка недвижимости на Бали для иностранцев имеет свои особенности, связанные с законодательством Индонезии. В отличие от ряда других стран, полная собственность на землю и недвижимость в привычном для европейцев виде доступна только гражданам Индонезии. Однако рынок давно адаптировался под международных инвесторов, и сегодня существуют легальные и широко используемые формы владения, позволяющие безопасно инвестировать и получать доход.

Процесс оформления сделки на Бали выстроен достаточно прозрачно. Как правило, стороны подписывают предварительное соглашение (MOU), после чего сделка может быть завершена дистанционно – через юристов или представителей брокера. Оплата осуществляется банковским переводом или через согласованные платёжные инструменты.

Ключевое, что необходимо определить инвестору до покупки, – **форма собственности**. От неё зависят стоимость объекта, права владельца, налоговая нагрузка и возможности перепродажи.



LEASEHOLD (НАК SEWA) – ДОЛГОСРОЧНАЯ АРЕНДА

Leasehold – самая распространённая и понятная форма владения недвижимостью на Бали для иностранцев. Юридически это долгосрочная аренда земли и объекта недвижимости.

Типовые параметры leasehold:



Срок аренды – до 50 лет в среднем по рынку, есть также объекты с leasehold 80-100 лет



Продление на еще 15-25 лет



Продление, как правило, осуществляется по рыночной стоимости на момент продления.

Фактически инвестор получает объект в полное распоряжение на длительный срок.

Оставшийся срок аренды можно:



Продать



Подарить



Передать
по наследству

Именно **leasehold** лежит в основе большинства инвестиционных проектов на Бали – от вилл до апарт-отелей.



Почему leasehold удобен для инвестора:

- ✓ Не требуется открывать компанию в Индонезии
- ✓ Цена объекта обычно на 25-30% ниже, чем при альтернативных формах владения
- ✓ Простота оформления и понятная, **прозрачная** юридическая модель
- ✓ Первоначальный взнос 20-35%
- ✓ При удачном выборе проекта прирост стоимости может составлять 30-40% годовых за период строительства. = 20-30%

Ограничение здесь одно: право владения ограничено сроком аренды, поэтому важно внимательно анализировать условия продления и репутацию застройщика или собственника земли.

НАК GUNA BANGUNAN (HGB) – ФОРМА, НАИБОЛЕЕ ПРИБЛИЖЕННАЯ К FREEHOLD

HGB – форма, максимально приближенная к полной собственности. Она оформляется через индонезийскую юридическую компанию, которую иностранный инвестор создаёт заранее.

Ключевые особенности HGB:



Срок действия – до 30 лет с возможностью продления и пролонгации (в сумме до 80 лет)



Компания получает право владения зданием и пользования землёй



Объект может использоваться для проживания, аренды или коммерческой деятельности

HGB подходит инвесторам, которые планируют:

- Долгосрочное владение активом
- Более сложные проекты
- Владение несколькими объектами

При этом важно учитывать дополнительные расходы на содержание компании и более сложную юридическую структуру.





ЧТО ВЫБРАТЬ ИНВЕСТОРУ

На практике выбор формы собственности выглядит следующим образом:

LEASEHOLD

Для частных инвесторов и арендных стратегий

HGB

через компанию

Для крупных инвесторов и долгосрочных проектов

При грамотной юридической проверке обе формы позволяют безопасно владеть недвижимостью и получать доход на одном из самых динамичных рынков Азии.

2 ПРОЦЕСС ПОКУПКИ НЕДВИЖИМОСТИ НА БАЛИ: КАК ПРОХОДИТ СДЕЛКА

Сделка по покупке недвижимости на Бали хорошо структурирована и понятна для иностранных инвесторов, особенно при сопровождении профессиональных юристов и брокеров. Большинство этапов можно пройти дистанционно, без необходимости постоянного присутствия на острове.

При этом рынок Бали имеет ряд нюансов, которые важно учитывать заранее, чтобы избежать задержек и юридических рисков.

ВЫБОР ОБЪЕКТА И ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ

Процесс начинается с выбора объекта и определения цели покупки.

Инвестор решает, приобретается ли недвижимость:

- Для краткосрочной или долгосрочной аренды
- Для перепродажи на этапе роста цены
- Как второй дом с возможностью сдачи в аренду

На этом этапе оцениваются локация, формат объекта (вилла, апартаменты, отельный юнит), тип собственности, а также наличие разрешительной документации и зонирования земли.

ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЕ СОГЛАШЕНИЕ И БРОНИРОВАНИЕ

После выбора объекта стороны подписывают **MOU (Memorandum of Understanding)**.

В документе фиксируются:



Цена



Форма собственности



График платежей



Ключевые условия сделки

Одновременно вносится депозит, который резервирует объект за покупателем. Размер депозита зависит от проекта и стадии строительства, но обычно составляет небольшую долю от цены (~25-30%).



ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРОВЕРКА

Юридическая проверка – один из самых важных этапов сделки на Бали.

В её рамках анализируются:

- ✓ Статус земли и зонирование
- ✓ Форма собственности (leasehold или HGB)
- ✓ Наличие разрешения на строительство **PBG**
- ✓ Будущий сертификат эксплуатации **SLF**
- ✓ Условия продления аренды и перепродажи

Этот этап критически важен, поскольку именно он определяет безопасность инвестиций.

ПОДПИСАНИЕ ОСНОВНОГО ДОГОВОРА И ОПЛАТА

После проверки подписывается основной договор купли-продажи.

На первичном рынке широко распространены рассрочки:

Первоначальный взнос

обычно

25-30%

Дальнейшие платежи

ПОЭТАПНО

до завершения строительства

Оплата производится банковским переводом или через согласованные платёжные каналы.

РЕГИСТРАЦИЯ И ПЕРЕДАЧА ОБЪЕКТА

После выполнения всех условий договор регистрируется, и инвестор получает юридически оформленные права на объект. Далее недвижимость передаётся в управление – либо отдельному оператору, либо управляющей компании, либо используется собственником самостоятельно.



3 НАЛОГИ И РАСХОДЫ НА СОДЕРЖАНИЕ НЕДВИЖИМОСТИ НА БАЛИ: ЧТО УЧИТЫВАТЬ ИНВЕСТОРУ

Сделка по покупке недвижимости на Бали хорошо структурирована и понятна для иностранных инвесторов, особенно при сопровождении профессиональных юристов и брокеров.

Большинство этапов сделки можно пройти дистанционно, без необходимости постоянного присутствия на острове.

НАЛОГИ И СБОРЫ ПРИ ПОКУПКЕ

При покупке недвижимости на Бали инвестор несёт разовые расходы:



Нотариальные услуги
и регистрационные сборы



Налог на передачу прав (обычно
включается в структуру сделки)



Сборы за оформление leasehold
или HGB

В большинстве проектов часть расходов уже заложена в цену, что упрощает расчёты для покупателя.

НАЛОГИ ПРИ ВЛАДЕНИИ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

Ежегодные налоги на владение недвижимостью на Бали невысокие.

Они зависят от:



Формы
собственности



Назначения объекта
(личное проживание
или аренда)

При leasehold налоговая нагрузка, как правило, минимальна, так как объект юридически считается арендованным.

НАЛОГ НА ДОХОД ОТ АРЕНДЫ

Доход от аренды подлежит налогообложению.

На практике:

- При отдельном управлении налог удерживается оператором
- При работе с управляющей компанией налог учитывается в отчётности
- При самостоятельной аренде доход декларируется владельцем

Большинство инвесторов выбирают профессиональное управление, что снимает налоговые и операционные вопросы.

РАСХОДЫ НА СОДЕРЖАНИЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Регулярные расходы включают:



Коммунальные платежи



Обслуживание комплекса или виллы



Услуги управляющей компании

Для апартаментов и отдельных юнитов расходы обычно фиксированы и прозрачны. Для вилл затраты зависят от уровня объекта, инфраструктуры и формата управления.

ИТОГ ДЛЯ ИНВЕСТОРА

В целом расходы на владение недвижимостью на Бали:



Прогнозируемы



Ниже, чем во многих других курортных юрисдикциях



Легко закладываются в финансовую модель

В сочетании с высокой арендной доходностью и ростом туристического спроса это делает Бали одним из самых привлекательных рынков недвижимости в Юго-Восточной Азии.

4 ВОЗМОЖНЫЕ СТРАТЕГИИ ИНВЕСТИЦИЙ В НЕДВИЖИМОСТЬ НА БАЛИ

Рынок недвижимости Бали даёт инвесторам сразу несколько рабочих инвестиционных сценариев. В отличие от рынков недвижимости, ориентированных преимущественно на местных жителей и долгосрочное проживание, на Бали можно зарабатывать как на росте стоимости объектов, так и на стабильном арендном доходе.

Выбор стратегии зависит от целей инвестора:

- Скорости оборота капитала
- Желаемого уровня доходности
- Степени личного участия

СПЕКУЛЯТИВНАЯ СТРАТЕГИЯ: ПОКУПКА НА ЭТАПЕ СТРОИТЕЛЬСТВА

Одна из самых популярных стратегий на Бали – покупка недвижимости на ранней стадии строительства с последующей перепродажей после завершения проекта или ближе к вводу в эксплуатацию.

За счёт активного туристического спроса, ограниченности качественной земли и постоянного притока иностранного капитала, объекты на этапе строительства часто демонстрируют значительный рост цены.

КЛЮЧЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИИ:

- ✓ Покупка по минимальной стартовой цене
- ✓ Рост стоимости по мере готовности проекта
- ✓ Продажа до начала активной арендной эксплуатации

При удачном выборе проекта прирост стоимости может составлять 30–40% годовых за период строительства. Такая стратегия позволяет относительно быстро зафиксировать прибыль и высвободить капитал для новых инвестиций.

Основной риск здесь связан с качеством застройщика и юридической чистотой проекта, поэтому спекулятивная стратегия требует особенно тщательной проверки.

АРЕНДНАЯ СТРАТЕГИЯ: ДОХОД ОТ КРАТКОСРОЧНОЙ И ДОЛГОСРОЧНОЙ АРЕНДЫ

Арендная стратегия ориентирована на получение регулярного денежного потока. Бали – один из самых востребованных туристических рынков Азии, а также популярное направление для экспатов, digital-nomads и зимовщиков.

Инвестор приобретает объект недвижимости и сдаёт его:



В краткосрочную аренду туристам



В средне- или долгосрочную аренду экспатам

Экономика такой стратегии выглядит следующим образом:

8-12%

средняя доходность
от аренды

5-10%

потенциальный рост
стоимости самого объекта

Арендная стратегия считается сбалансированной: она даёт стабильный доход и одновременно позволяет зарабатывать на капитализации недвижимости в долгосрочной перспективе.

ВТОРОЙ ДОМ: СОЧЕТАНИЕ ЛИЧНОГО ПОЛЬЗОВАНИЯ И ДОХОДА

Формат «второго дома» особенно популярен среди инвесторов из стран с холодным климатом или экстремально жарким летом. В этом случае недвижимость используется владельцем 3-6 месяцев в году, а в остальное время сдаётся в аренду.

Типичный сценарий:

- Проживание на Бали в зимние месяцы (или летом – в зависимости от страны резидентства)
- Сдача объекта в аренду в период отсутствия владельца



С точки зрения цифр, эта стратегия близка к арендной:

8-12%

ГОДОВЫХ
ДОХОД
от аренды

5-10%

ГОДОВЫХ
РОСТ СТОИМОСТИ
объекта

Главное преимущество такого подхода – сочетание качества жизни и инвестиционной логики: **недвижимость работает как актив, но при этом остаётся полноценным личным пространством владельца.**

КАК ВЫБРАТЬ СТРАТЕГИЮ

На практике стратегии часто комбинируются. Например, инвестор может начать со спекулятивной перепродажи, а затем перейти к арендной модели или формату второго дома. **Бали позволяет гибко адаптировать стратегию под изменение целей и рыночной ситуации.**



5 УПРАВЛЕНИЕ ОБЪЕКТОМ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ДОХОДА ОТ АРЕНДЫ НА БАЛИ

Даже самый удачно выбранный объект не принесёт ожидаемой доходности без правильной модели управления.

На Бали рынок управления недвижимостью развит и предлагает инвесторам несколько форматов – от полностью пассивного до самостоятельного.

Выбор модели управления напрямую влияет на доходность, уровень вовлечённости инвестора и операционные риски.

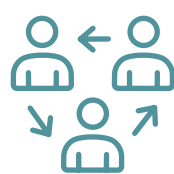
ОТЕЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Отельное управление предполагает, что объект входит в состав отеля или курортного комплекса и управляется профессиональным оператором. На Бали активно работают как международные сети, так и сильные локальные бренды.

Чаще всего используется модель **Rental Pool**:



Все объекты одного типа (или весь комплекс) объединяются в пул



Доход распределяется между собственниками пропорционально, независимо от фактической загрузки конкретного юнита

Управляющая компания берёт на себя:



Маркетинг и продажи



Бронирования



Уборку и сервис



Операционное управление

Комиссия управляющей компании может составлять от 20% до 65%, в зависимости от базы расчёта (валовый доход или операционная прибыль).

Этот формат удобен инвесторам, которые хотят полностью пассивный доход и не планируют личное использование объекта.



РАБОТА СО СТОРОННЕЙ УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИЕЙ

В этом случае инвестор привлекает независимую управляющую компанию, не связанную напрямую с застройщиком или отельным брендом.

Функции УК включают:



Размещение объекта на платформах бронирования



Коммуникацию с гостями



Уборку и техническое обслуживание



Финансовую отчётность

Комиссия сторонней УК обычно составляет 10–25% от дохода.

Распределение дохода между собственником и управляющей компанией чаще всего выглядит как:

90/10%

80/20%

75/25%

от валового дохода
(в доле УК уже учтены расходы)

Этот формат позволяет инвестору сохранить контроль над объектом и при этом снять с себя операционные задачи.

САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ СДАЧА В АРЕНДУ

Самый вовлечённый формат – самостоятельное управление. Инвестор сам занимается размещением объекта, бронированиями и обслуживанием, используя платформы вроде Airbnb и Booking.com.

Финансово это выглядит так:

- ✓ Инвестор получает 100% выручки
- ✓ Все расходы (маркетинг, уборка, коммунальные платежи, обслуживание) оплачиваются отдельно

Этот вариант может быть выгодным с точки зрения валового дохода, но требует времени, опыта и постоянного контроля, особенно при краткосрочной аренде.

КАКОЙ ФОРМАТ ВЫБРАТЬ

На практике выбор модели управления зависит от целей:



Для полностью пассивного дохода – **отельное управление**



Для оптимального баланса доходности и контроля – **сторонняя УК**



Для максимального вовлечения и гибкости – **самостоятельная аренда**

Бали выгодно отличается тем, что **инвестор может сменить модель управления со временем**, адаптируя стратегию под свои задачи и рыночные условия.

INTERMARK
Global

НУЖНА КОНСУЛЬТАЦИЯ ПО НЕДВИЖИМОСТИ?

Подписывайтесь на наш ТГ канал
«Релокация и зарубежная недвижимость»,
чтобы быть в курсе новостей зарубежной
недвижимости, получения ВНЖ
и паспортных программ

 ПОДПИСАТЬСЯ



Юлия Морозова

Готова ответить на ваши вопросы



+7 (968) 599 96 01
julia.m@intermark.global

НАШИ ОФИСЫ

ОАЭ

+9715 0 415 83 43

Office 702-028, Emaar Square
Building 6, Dubai, UAE

Великобритания

+44 7816 142689

Ground Floor, 123 Pall Mall,
London, England, SW1Y 5EA

ИНДОНЕЗИЯ

+62 823 4038 6389

Shortcut Canggu, Jl. Anggrek
No.14, Tibubeneng, Bali 80361

Кипр

+357 22 056 163

27, Evagorou street, IRENE
Building, Floor 5, Office 52, 1066
Nicosia, Cyprus

Россия

+7 495 252 00 99

Kropotkinsky Lane, 7, Building 1,
Floor 3, Moscow, 119034, Russia

Таиланд

+66 81 848 8268

Royal Phuket Marina 63/102 unit no. MC1-08
Moo.2 Koh Kaew, Muang, Phuket 83000