



ГАЙД

КИПР

- 1** Ключевые преимущества ПМЖ Кипра
- 2** Процесс покупки недвижимости на Кипре и оформление ПМЖ
- 3** Налоги и расходы на содержание недвижимости на Кипре: что учитывать инвестору
- 4** Специальный налоговый режим Non-Dom на Кипре: что это и кому он выгоден
- 5** Модели управления недвижимостью на Кипре: как выбрать оптимальный формат для инвестора
- 6** Коммерческая недвижимость

1 КЛЮЧЕВЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ПМЖ КИПРА

ПМЖ Кипра ценится не только за сам статус, но и за совокупность практических преимуществ, которые он даёт инвестору и его семье.

БЕССРОЧНЫЙ СТАТУС И МИНИМАЛЬНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ

ПМЖ выдается сразу на 10 лет и далее продлевается каждые 10 лет без повторных инвестиций.

При этом:



ПМЖ выдается навсегда и карточка обновляется каждые 10 лет



Достаточно бывать в стране не менее 1 дня за 2 года



Нет требований к знанию языка



Нет обязательства становиться налоговым резидентом

Это делает программу удобной для инвесторов с международным образом жизни.

ДОСТУП К ОБРАЗОВАНИЮ И КАЧЕСТВУ ЖИЗНИ В ЕС

ПМЖ Кипра открывает доступ к:



Европейской системе образования



Международным и британским школам на острове



Прямому поступлению выпускников кипрских школ в британские вузы

Кипр также привлекателен с точки зрения образа жизни:



330 солнечных дней в году



Мягкий климат и море



Невысокая стоимость жизни при этом высокое качество товаров и услуг



Развитая инфраструктура



Высокий уровень безопасности

Эти факторы делают остров комфортным как для проживания, так и для долгосрочных инвестиций в недвижимость.

БЛАГОПРИЯТНЫЙ БИЗНЕС- И НАЛОГОВЫЙ КЛИМАТ

Кипр известен:



Низкой налоговой нагрузкой



Отсутствием налога на наследство



Возможностью применения специального налогового режима Non-Dom



Сильным международным и IT-сообществом



Удобной логистикой и доступными перелётами по Европе и Азии

Всё это усиливает инвестиционную привлекательность ПМЖ Кипра как стратегического актива.



УСЛОВИЯ ПРОГРАММЫ ПМЖ КИПРА ЗА ИНВЕСТИЦИИ

Программа ПМЖ основана на инвестициях в экономику Кипра. Наиболее популярный и понятный вариант – инвестиции в недвижимость.

МИНИМАЛЬНЫЙ ОБЪЁМ ИНВЕСТИЦИЙ

Минимальная сумма инвестиций составляет **€300.000** (без учёта НДС). Инвестировать можно в один из следующих активов:



Жилая недвижимость –
только первичная



Коммерческая недвижимость –
новые проекты или вторичный рынок



Акции кипрских компаний, ведущих
реальную деятельность на Кипре



Паи кипрских инвестиционных фондов
коллективных инвестиций

При инвестициях
в недвижимость
допускается
приобретение

до **двух** объектов
на общую сумму от
€300.000

ТРЕБОВАНИЯ К ОСНОВНОМУ ЗАЯВИТЕЛЮ



Основной заявитель должен:

- Быть старше 18 лет
- Не являться гражданином ЕС
- Подтвердить происхождение всей суммы инвестиций
- Не иметь судимости
- Иметь медицинскую страховку

Также требуется подтверждение стабильного дохода:

€50.000

(в год)

на основного заявителя

+ €15.000

на супруга(у)

+ €10.000

на каждого ребёнка



В доход могут включаться зарплата, арендные платежи, дивиденды, пенсии и другие легальные источники.

КТО МОЖЕТ ПОЛУЧИТЬ ПМЖ ВМЕСТЕ С ИНВЕСТОРОМ



В рамках одной инвестиции статус ПМЖ могут получить:

- Супруг или супруга заявителя
- Несовершеннолетние дети
- Финансово зависимые дети до 25 лет, не состоящие в браке

При этом программа не предоставляет право на работу по найму, но не ограничивает владение бизнесом и получение пассивных доходов.



НЕДВИЖИМОСТЬ, АРЕНДА И НДС

Недвижимость, приобретённая для ПМЖ:



Может использоваться
для собственного проживания



Может сдаваться в аренду

Налоговые нюансы:

НДС

5%

если недвижимость
единственная
и используется
для проживания

НДС

19%

если объект сдаётся
в аренду или не является
единственным, который
в ряде случаев может
быть возвращён

Эти моменты важно учитывать при выборе инвестиционной стратегии.

СРОКИ ОФОРМЛЕНИЯ И СТАТУС

Оформление ПМЖ занимает в среднем 6–12 месяцев.

Сам статус:



Является бессрочным, пока инвестиция сохраняется



Подтверждается карточкой резидента,
обновляемой каждые 10 лет

ПЕРСПЕКТИВА ГРАЖДАНСТВА

ПМЖ Кипра может стать шагом к гражданству:

- ✓ Гражданство через 7 лет постоянного проживания
- ✓ Фактически – на 6-й год при выполнении требований

ПОЧЕМУ ВАЖНО РАССМАТРИВАТЬ ПМЖ КИПРА ИМЕННО СЕЙЧАС

Согласно официальному плану правительства Кипра, страна находится на финальной стадии подготовки к вступлению в Шенгенскую зону. Технические критерии уже выполнены, следующий этап – подключение к Шенгенской информационной системе (SIS) и снятие внутренних границ.

Это означает:



Потенциальный рост спроса на недвижимость



Возможное повышение инвестиционного порога



Рост цен на объекты, подходящие под программу ПМЖ

Фактически текущий момент рассматривается как окно возможностей для входа в одну из немногих доступных программ европейского ПМЖ за инвестиции.

Специалисты **INTERMARK** оказывают полный комплекс услуг по сопровождению получения ПМЖ Кипра – от подбора недвижимости и структурирования сделки до подготовки документов и взаимодействия с миграционными органами.

2 ПРОЦЕСС ПОКУПКИ НЕДВИЖИМОСТИ НА КИПРЕ И ОФОРМЛЕНИЕ ПМЖ

Покупка недвижимости на Кипре в сочетании с оформлением постоянного места жительства (ПМЖ) – это чётко выстроенный и юридически отработанный процесс. Все этапы понятны, большая часть действий может быть выполнена дистанционно, а сам порядок оформления остаётся стабильным из года в год. Именно эта предсказуемость делает Кипр одним из самых удобных направлений для инвесторов, рассматривающих недвижимость как инвестиционный и миграционный инструмент одновременно.



Далее – последовательный разбор всех этапов сделки: от бронирования объекта до получения карточки ПМЖ и титула собственности.



ЭТАП 1.

БРОНИРОВАНИЕ ОБЪЕКТА И ПОДПИСАНИЕ ПРЕДВАРИТЕЛЬНОГО КОНТРАКТА



Процесс начинается с выбора объекта недвижимости и подписания предварительного договора. Этот документ фиксирует намерение сторон и позволяет покупателю забронировать выбранный объект на ограниченный срок – обычно от 1 до 1,5 месяцев.



На этом этапе покупатель вносит резервационный депозит, который в зависимости от застройщика и стоимости объекта составляет от €5.000 до €20.000.



После внесения депозита объект официально снимается с продажи, а стороны переходят к следующему этапу – юридической проверке и подготовке основного договора купли-продажи.

ЭТАП 2.**ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРОВЕРКА ОБЪЕКТА
И БАНКОВСКИЙ COMPLIANCE**

Следующий шаг – проверка юридической чистоты сделки и согласование окончательных условий договора купли-продажи.

На этом этапе ключевую роль играет лицензированный юрист, который:



Проверяет право собственности застройщика



Анализирует разрешительную документацию



Проверяет отсутствие обременений



Согласовывает условия основного договора купли-продажи



Параллельно покупатель проходит банковский compliance на Кипре. Для этого необходимо предоставить документы, подтверждающие:



Легальное происхождение средств на покупку недвижимости (на всю сумму, включая налоги и расходы)



Источники постоянного дохода

Этот этап обязателен для всех иностранных покупателей и направлен на соблюдение требований финансового контроля. При корректной подготовке документов он проходит без задержек.

INTERMARK помогает с прохождением банковского compliance на Кипре.



ЭТАП 3.**ПОДГОТОВКА ДОКУМЕНТОВ НА ПМЖ,
ПОДПИСАНИЕ ДКП И ОПЛАТА ОБЪЕКТА**

После завершения юридической проверки начинается подготовка документов для подачи на ПМЖ. Этот этап выполняется один раз и включает сбор, перевод и легализацию документов.

**Покупателю необходимо:**

Подготовить и апостилировать личные документы (свидетельства о рождении, браке и т.д.)



Получить справки о несудимости (действительны 30 календарных дней) для всех участников заявки старше 18 лет

Подтвердить доход:**€50.000**

(в год)

на основного
заявителя**+ €15.000**

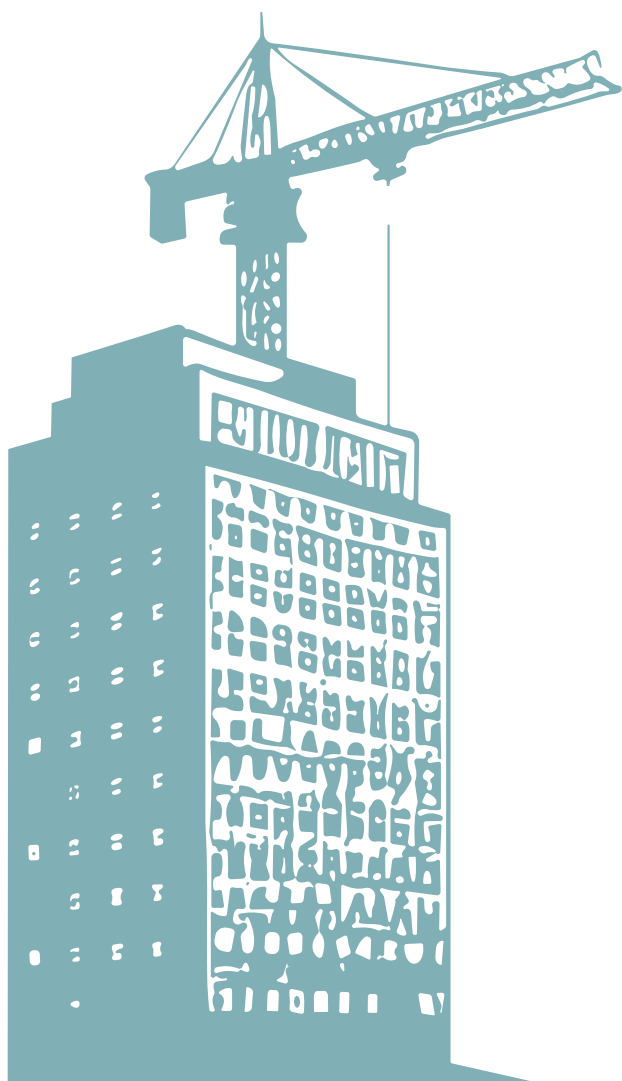
на супруга(у)

+ €10.000на каждого
ребёнка



Параллельно подписывается договор купли-продажи (ДКП) и производится оплата недвижимости. Для подачи на ПМЖ необходимо оплатить минимум €300.000 + НДС 19%.

Если объект:



- Строящийся – оплачивается минимально необходимый взнос (обычно €300.000 + НДС), но при высокой стадии готовности застройщик может запросить 60-70% или более
- Достроен и сдан – производится 100% оплата объекта

Этот **этап является ключевым**, так как именно он формирует юридическое и финансовое основание для подачи на ПМЖ.

ЭТАП 4.

РЕГИСТРАЦИЯ ДОГОВОРА, ПОДАЧА НА СНИЖЕНИЕ НДС И ПОДАЧА ДОКУМЕНТОВ НА ПМЖ

После оплаты договор купли-продажи регистрируется в Земельном реестре Кипра, что юридически закрепляет права покупателя.

Затем юристы:



Подают заявление на снижение НДС с 19% до 5% (при соблюдении условий использования недвижимости)



Подают досье на ПМЖ и все документы заявителя в миграционную службу Кипра по доверенности

Важно: после одобрения снижения НДС последующие платежи за объект производятся по ставке 5%, а переплата по первому платежу учитывается в расчётах.



ЭТАП 5.

РАССМОТРЕНИЕ ЗАЯВЛЕНИЯ И ОЖИДАНИЕ РЕШЕНИЯ

После подачи документов начинается этап ожидания. Средний срок рассмотрения заявки на ПМЖ составляет 6–8 месяцев.

В этот период:

- ☑ Инвестор не обязан постоянно находиться на Кипре
- ☑ Статус заявителя отслеживается через юристов или представителей
- ☑ При необходимости могут быть запрошены дополнительные документы (редко при корректной подаче)

ЭТАП 6.

ОДОБРЕНИЕ ПМЖ, БИОМЕТРИЯ И ПОЛУЧЕНИЕ КАРТОЧЕК

После одобрения заявления все заявители должны лично приехать на Кипр:



Сдать
отпечатки
пальцев



Получить
карточки
ПМЖ

С этого момента инвестор и члены его семьи официально **получают статус постоянных резидентов Кипра.**



ЭТАП 7.

ПОЛУЧЕНИЕ ТИТУЛА СОБСТВЕННОСТИ

Финальный этап – получение титула собственности (Title Deed).

Если объект:



Вторичный – титул может быть получен сразу после сделки



На стадии строительства – титул выдаётся после завершения строительства

До момента выдачи титула право собственности подтверждается:



Зарегистрированным договором купли-продажи в Земельном реестре

Ходатайство о получении титула от имени клиента подаёт юрист.

ИТОГ

Процесс покупки недвижимости на Кипре и оформления ПМЖ – это логичная, поэтапная процедура, в которой каждый шаг юридически закреплён.

При профессиональном сопровождении:



Риски минимальны



Сроки прогнозируемы



Большая часть процесса может быть выполнена дистанционно

Именно поэтому **Кипр остаётся одним из самых удобных и надёжных направлений для инвесторов**, которые хотят совместить инвестиции в недвижимость с получением европейского резидентского статуса.



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

Налоговая система Кипра считается одной из наиболее благоприятных в Европе для инвесторов в недвижимость: сочетание умеренных разовых платежей при покупке и низких постоянных расходов делает вложения более предсказуемыми. Тем не менее, чтобы правильно оценить экономику владения и доходность, важно понять все элементы налогообложения и сопутствующие сборы.

НАЛОГИ И СБОРЫ ПРИ ПОКУПКЕ НЕДВИЖИМОСТИ НА КИПРЕ

При покупке объекта инвестор сталкивается с ограниченным набором обязательных платежей, которые зависят от того, новая это недвижимость или вторичная.

НДС (VAT)

Если объект приобретается на первичном рынке (новостройка), к стоимости применяется НДС (Value Added Tax):

19%

стандартная ставка

5%

есть возможность льготной ставки, если объект будет использоваться как основное место проживания и соответствует условиям законодательства

НДС часто уже включён в цену объекта, но при планировании бюджета важно иметь ясность о том, применяется ли он в конкретном случае.

СБОР ЗА ПЕРЕХОД ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ (TRANSFER FEE)

Если недвижимость приобретается на вторичном рынке, вместо НДС применяется налог на переход права собственности.

Он рассчитывается по прогрессивной шкале от стоимости объекта:

3%

на первые
€85.000

5%

на следующие
€85.001 –
€170.000

8%

на сумму
свыше
€170.000

Этот сбор выплачивают только при покупке вторичного жилья: если объект облагается НДС, Transfer fee не взимается.

ДРУГИЕ СБОРЫ ПРИ ПОКУПКЕ

Кроме перечисленных налогов существуют дополнительные затраты:



Регистрационные пошлины и сборы за подачу документов



Юридические услуги (юрист обязателен для иностранца – коэффициент уверенности в чистоте сделки)



Услуги банков и конвертация средств

По экспертным оценкам, совокупные **расходы при покупке могут составлять примерно 3–8% от стоимости недвижимости**, в зависимости от сочетания НДС/Transfer Fee, stamp duty и юридических затрат.

НАЛОГИ НА ВЛАДЕНИЕ И ПОСЛЕ ПОКУПКИ

Хорошая новость для инвесторов: ежегодного налога на недвижимость (Immovable Property Tax) на Кипре нет с 2017 года, что значительно снижает постоянные расходы собственника.

Однако есть несколько регулярных платежей, о которых важно знать.

Местные муниципальные сборы

На уровне местных властей может взиматься плата за услуги муниципального уровня – например, сборы за вывоз мусора, уличное освещение, инфраструктуру. Их величина варьируется в зависимости от муниципалитета и площади объекта, но обычно находится в диапазоне примерно €90–€300 в год.

Налог на доход от аренды

Если объект сдаётся в аренду, доход от этого облагается налогом, который рассчитывается по прогрессивной шкале.

В ряде случаев инвесторам доступен упрощённый режим с фиксированной ставкой:



Стандартная шкала дохода – до 35%



Возможно применение альтернативных схем расчёта (например, фиксированный процент от валового дохода)

Эта часть налогообложения зависит от того, является ли собственник налоговым резидентом Кипра, и от структуры доходов.

НАЛОГ НА ПРИРОСТ КАПИТАЛА (CAPITAL GAINS TAX)

При продаже недвижимости налог на прирост капитала может взиматься на прибыль свыше вложенной суммы. Ставка обычно составляет 20% и применяется к доходу, полученному от продажи.

Это отдельный налог, который инвестор должен учитывать при планировании выхода из проекта.



КАК ОТЛИЧАЮТСЯ РАСХОДЫ ПРИ ПОКУПКЕ НОВОЙ И ВТОРИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

На Кипре действует простое правило:

Новая недвижимость



- налог рассчитывается как НДС 19% (или льготный 5% для основного жилья)
- Transfer Fee не применяется

Вторичная недвижимость



- объект не облагается НДС
- уплачиваются Transfer Fee по прогрессивной шкале

Это один из ключевых факторов, влияющих на структуру сделки и итоговую экономику покупки.

ПРАКТИЧЕСКИЕ ВЫВОДЫ ДЛЯ ИНВЕСТОРА

С учётом всех налогов и сборов инвестор может спланировать бюджет так, чтобы избежать неожиданностей и точно оценить рентабельность объекта:



Разовые расходы при покупке могут добавлять до 8% или более к базовой цене (в зависимости от типа объекта и структуры сделки) – важно закладывать это при расчётах бюджета



Отсутствие ежегодного налога на недвижимость снижает постоянные расходы собственника



Доход от аренды и прибыль от продажи облагаются в соответствии с местным налоговым кодексом – важно учитывать ставки и возможные льготы (например, для Non-Dom)



При покупке новой недвижимости налоговая нагрузка по НДС и Transfer Fee распределяется иначе, чем при вторичке – это влияет на ликвидность и сроки возврата инвестиций





4 СПЕЦИАЛЬНЫЙ НАЛОГОВЫЙ РЕЖИМ NON-DOM НА КИПРЕ: ЧТО ЭТО И КОМУ ОН ВЫГОДЕН

Кипр предлагает один из самых привлекательных налоговых режимов в Европе для частных инвесторов, предпринимателей и владельцев капитала – статус NonDomiciled Resident (Non-Dom). Этот режим позволяет законно и существенно снизить налоговую нагрузку на пассивные доходы, не выходя за рамки европейского законодательства.

Важно понимать, что Non-Dom – это не отдельный вид ВНЖ или ПМЖ, а именно налоговый статус, который применяется к налоговым резидентам Кипра при выполнении определённых условий.

В ЧЁМ СУТЬ РЕЖИМА NON-DOM

Статус Non-Dom освобождает налогового резидента Кипра от уплаты специального оборонного сбора (SDC) на ряд ключевых видов доходов. Именно этот сбор в обычных условиях формирует основную налоговую нагрузку для инвесторов.

В рамках режима Non-Dom инвестор получает следующие налоговые льготы:

- ✓ Полное освобождение от налога на дивиденды (SDC) – как от кипрских, так и от зарубежных компаний (обычная ставка – 17%)
- ✓ Освобождение от налога на проценты (SDC) – по банковским депозитам, облигациям, займам (обычная ставка – 30%)
- ✓ Освобождение от SDC на арендный доход – эффективная ставка составляет около 2,25% и применяется только к доходу от недвижимости на Кипре
- ✓ Отсутствие налога на наследство и дарение
- ✓ Освобождение от налога на доход от прироста капитала, за исключением продажи недвижимости, расположенной на Кипре
- ✓ Доступ к прогрессивной шкале подоходного налога, где ставка 0% применяется к доходу до €19.500 в год
- ✓ Возможность вычесть 20% арендного дохода как необлагаемые расходы

Отдельно предусмотрены налоговые льготы для работающих экспатов – например, 50% налоговая скидка при заработной плате свыше €55.000 в год.

КТО МОЖЕТ ПОЛУЧИТЬ СТАТУС NON-DOM

Для применения режима Non-Dom необходимо выполнить два ключевых условия.

ПЕРВОЕ

условие

стать налоговым резидентом Кипра.

Это возможно:



При проживании на Кипре 183 дня и более в году



Либо по правилу 60 дней, при соблюдении дополнительных условий (наличие жилья, отсутствие налогового резидентства в другой стране, центр жизненных интересов на Кипре)

ВТОРОЕ

условие

отсутствие статуса домицильного резидента Кипра.

Человек не считается домицильным, если:



Он не родился на Кипре



Он не проживал на Кипре более 17 из последних 20 лет

Большинство иностранных инвесторов автоматически соответствуют этому требованию, что делает режим Non-Dom широко применимым на практике.

СКОЛЬКО ДЕЙСТВУЕТ РЕЖИМ NON-DOM

Статус Non-Dom может применяться до 17 лет с момента получения налогового резидентства Кипра. В течение этого периода инвестор пользуется всеми налоговыми льготами, предусмотренными режимом.

ПОЧЕМУ NON-DOM ОСОБЕННО ИНТЕРЕСЕН ИНВЕСТОРАМ

Режим Non-Dom делает Кипр уникальной юрисдикцией для международных инвесторов, так как сочетает:

- ✓ Европейскую правовую систему
- ✓ Отсутствие налога на дивиденды и проценты
- ✓ Низкую налоговую нагрузку на арендный доход
- ✓ Отсутствие налога на наследство
- ✓ Гибкие требования к проживанию

INTERMARK Global не является налоговым консультантом, представленные данные индикативны.



5 МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТЬЮ НА КИПРЕ: КАК ВЫБРАТЬ ОПТИМАЛЬНЫЙ ФОРМАТ ДЛЯ ИНВЕСТОРА

Доходность недвижимости на Кипре во многом зависит не только от локации и качества объекта, но и от выбранной модели управления. Рынок предлагает несколько устойчивых и отработанных форматов сдачи в аренду — от полностью пассивных до более гибких и доходных, но требующих активного участия.

Выбор модели управления напрямую влияет на:



Уровень
доходности



Стабильность
денежного
потока



Степень
вовлечённости
собственника



Износ объекта
и операционные
расходы

На практике на Кипре используются три основные модели управления недвижимостью: **долгосрочная аренда, краткосрочная аренда и сервисные апартаменты.**

ДОЛГОСРОЧНАЯ АРЕНДА: СТАБИЛЬНОСТЬ И МИНИМАЛЬНОЕ УЧАСТИЕ

Долгосрочная аренда – самый консервативный и предсказуемый формат управления. Недвижимость сдаётся одному арендатору на срок, как правило, от 6 месяцев до года и более, с официальным договором и фиксированными условиями.

Для инвестора эта модель выглядит следующим образом:

- ✓ Средняя доходность – около 5% годовых
- ✓ Минимальные управленческие усилия
- ✓ Фиксированный ежемесячный доход
- ✓ Коммунальные и текущие расходы чаще всего оплачивает арендатор
- ✓ Для долгосрочной аренды квартиру не нужно меблировать и оснащать мелкой бытовой техникой

Основное преимущество долгосрочной аренды – **стабильность**. Инвестор практически не вовлечён в операционные процессы, а доход легко прогнозируется.

Однако у модели есть и ограничения.

Доход ниже по сравнению с краткосрочной арендой, отсутствует гибкость в ценообразовании, а собственник не может оперативно использовать объект для личных целей в течение срока действия договора. Кроме того, контроль за состоянием недвижимости ограничен, так как проверки проводятся реже.

С точки зрения распределения дохода модель выглядит максимально просто: 100% дохода остаётся у собственника, без участия управляющей компании.



КРАТКОСРОЧНАЯ АРЕНДА: ГИБКОСТЬ И ПОВЫШЕННАЯ ДОХОДНОСТЬ

Краткосрочная аренда ориентирована прежде всего на туристов и используется в популярных курортных и прибрежных локациях. Недвижимость сдаётся посуточно через онлайн-платформы или с привлечением управляющей компании.

С точки зрения доходности эта модель более агрессивна:

- ☑ До 7% годовых при правильной стратегии
- ☑ Возможность гибкого ценообразования в зависимости от сезона и спроса
- ☑ Возможность личного использования объекта в любое время

Краткосрочная аренда позволяет инвестору **извлекать максимум дохода в высокий сезон** и адаптироваться к рыночной ситуации. Однако она требует существенно большего внимания к управлению.

К ключевым особенностям и ограничениям относятся:



Высокая операционная нагрузка



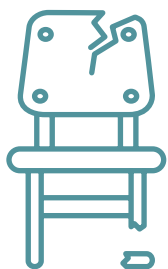
Комиссия управляющей компании – около 20% от дохода



Нестабильность дохода из-за сезонности



Необходимость полной мебелировки, оснащения техникой и посудой



Повышенный износ имущества из-за частой смены жильцов



Высокие требования к локации – объект должен находиться в туристически привлекательном районе

Финансовое распределение дохода при краткосрочной аренде обычно выглядит как 50/20/20/10 от валового дохода, где доли распределяются между собственником, онлайн-платформами (OTA), управляющей компанией и операционными расходами.

СЕРВИСНЫЕ АПАРТАМЕНТЫ: ПОЛНОСТЬЮ ПАССИВНЫЙ ФОРМАТ

Сервисные апартаменты – самый пассивный формат управления недвижимостью на Кипре.

В этой модели застройщик или оператор проекта сам выступает управляющей компанией и берёт на себя весь цикл управления объектом:

- ✓ Маркетинг и продвижение
- ✓ Поиск гостей
- ✓ Бронирования
- ✓ Уборку и техническое обслуживание

Для собственника это означает минимальную вовлечённость. Управление встроено в сам проект и работает по единым стандартам, без необходимости выбирать или менять управляющую компанию.

Ключевые преимущества формата:



Полностью пассивный доход



Профессиональное управление



Прозрачная и регулярная отчётность



Отсутствие операционных задач у владельца

Сдача в аренду квартиры через управляющую компанию и коммерческая недвижимость позволит вернуть НДС 19%

Основной недостаток – зависимость от качества управляющего оператора. Доход напрямую зависит от его маркетинга, загрузки и эффективности управления. Кроме того, собственник имеет ограниченное влияние на стратегию аренды.

Типичное распределение дохода в сервисных апартаментах – 80/20 от валового дохода в пользу собственника, при этом расходы чаще всего остаются на стороне владельца.

КАКУЮ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ВЫБРАТЬ

Выбор модели управления зависит от целей инвестора и допустимого уровня вовлечённости.



Для стабильного дохода и минимальных рисков подходит долгосрочная аренда



Для максимизации доходности и гибкости – краткосрочная аренда при условии профессионального управления



Для полностью пассивного формата – сервисные апартаменты с встроенной управляющей компанией

На практике инвесторы нередко комбинируют подходы или меняют модель управления со временем – например, начиная с краткосрочной аренды и переходя к долгосрочной по мере изменения рыночных условий или личных приоритетов.

6 КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Коммерческая недвижимость на Кипре –

это дополнительный инструмент для инвестора, который позволяет диверсифицировать портфель и получать стабильный денежный поток за счет долгосрочных арендных контрактов. При этом доходность в коммерческом сегменте, как правило, выше, чем в жилых проектах, при сохранении понятной структуры инвестиций.

На практике на Кипре существуют три основных вида коммерческой недвижимости



Торговая



Офисная



Гостиницы
(в чеке от
€5.000.000)

*складской недвижимостью компания не занимается

Основные преимущества:

- ✓ Доступна в чеке от €400.000
- ✓ Доходность максимум 8% годовых
- ✓ Низкая степень вовлеченности собственника
- ✓ Низкие операционные расходы (за исключением гостиниц)
- ✓ Низкий износ объекта

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

КИПР

+357 22 056 163

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

Индонезия

+62 823 4038 6389

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

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