

ТАИЛАНД

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

1 ФОРМЫ СОБСТВЕННОСТИ ПРИ ПОКУПКЕ НЕДВИЖИМОСТИ В ТАИЛАНДЕ

Покупка недвижимости в Таиланде считается одной из самых простых и прозрачных процедур среди стран Юго-Восточной Азии. Сделка имеет чёткую юридическую структуру, а для иностранных покупателей предусмотрены понятные и легальные механизмы владения.

В большинстве случаев процесс не требует личного присутствия: **оформление возможно полностью дистанционно** – через юристов, представителей застройщика или международных брокеров.

Как правило, стороны подписывают договор бронирования (Reservation Agreement), после чего начинается юридическое сопровождение сделки. Оплата может производиться банковским переводом, через платёжных агентов или иными способами, согласованными между продавцом и покупателем. Такая гибкость делает рынок удобным для иностранных инвесторов.

При этом ключевой вопрос, который необходимо решить до покупки, – форма собственности. Именно от неё зависят юридические права владельца, налогообложение, возможность перепродажи и общая инвестиционная привлекательность объекта.

FREEHOLD – ПОЛНОЕ ПРАВО СОБСТВЕННОСТИ

Freehold – это форма собственности, при которой инвестор получает полные и бессрочные права на объект недвижимости. Для иностранцев freehold доступен в первую очередь при покупке квартир в кондоминиумах, зарегистрированных в соответствии с тайским законодательством.

Существует важное ограничение:

Для иностранцев freehold доступен в первую очередь при покупке квартир в кондоминиумах. При наличии свободной иностранной квоты покупка во freehold проходит без дополнительных сложностей.

Freehold даёт собственнику максимальную свободу распоряжения активом.

Недвижимость можно:



Продать в любой момент



Подарить или передать по наследству



Сдавать в аренду без ограничений



Использовать как личную резиденцию

Именно поэтому freehold считается наиболее надёжной формой владения с точки зрения долгосрочных инвестиций и ликвидности.

Однако у этой формы есть и свои особенности. Регистрационные расходы при покупке во freehold выше, чем при leasehold. Обычно они составляют 6–7% от стоимости объекта и нередко делятся поровну между покупателем и продавцом. Дополнительно, в момент регистрации сделки в Земельном департаменте (Land Department) уплачивается гербовый сбор в размере 0,5%.

Также важно учитывать, что freehold является полноценной собственностью, которая:



Подлежит декларированию



Облагается налогом на недвижимость, низкая ставка, примерно 0,02–0,1% в год от оценочной стоимости



При оформлении через юридическое лицо требует содержания тайской компании

Кроме того, земля в Таиланде не может быть оформлена в собственность на физическое лицо-иностранца. Freehold на землю возможен только через юридическое лицо, что усложняет структуру владения и увеличивает расходы.



LEASEHOLD – ДОЛГОСРОЧНАЯ АРЕНДА

Leasehold – это форма долгосрочной аренды, широко используемая в Таиланде при покупке вилл, домов и объектов с землёй. Стандартный срок аренды составляет 30 лет с возможностью продления. Как правило, договор предусматривает продление до 90 лет с перерегистрацией каждые 30 лет.

Несмотря на то, что leasehold формально не является вечной собственностью, на практике это один из самых популярных и удобных вариантов для иностранных инвесторов, особенно в курортных регионах.

Среди ключевых преимуществ leasehold:



Рыночная цена объекта обычно на 5–10% ниже, чем аналогичного во freehold



Регистрационный сбор составляет 1–2%, что примерно на 5% ниже, чем при freehold



Объект находится в долгосрочной аренде, поэтому не подлежит декларированию и не облагается налогом на недвижимость



Обязательная регистрация сделки в местных органах власти

Эти факторы делают leasehold особенно привлекательным для инвесторов, ориентированных на оптимизацию расходов и повышение чистой доходности.

При этом leasehold имеет и ограничения, которые важно учитывать заранее. Максимальный суммарный срок аренды составляет **90 лет**, а каждые 30 лет требуется продление договора. Кроме того, для продажи объекта или передачи прав аренды, как правило, **требуется согласие собственника freehold** (владельца земли). Эти моменты должны быть чётко прописаны в договоре и проверены юристом.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ РАСХОДЫ ПРИ LEASEHOLD

Помимо стоимости объекта, покупатель несёт дополнительные расходы:

1,1%

Регистрационный сбор

(где 1% transfer fee, 0.1% stamp duty)

0,1%

Гербовый сбор

В сравнении с freehold эти расходы заметно ниже, что также влияет на общую экономику сделки.





ЧТО ВЫБРАТЬ ИНВЕСТОРУ

Выбор между freehold и leasehold зависит от целей покупки.

FREEHOLD

Подойдёт тем, кто ищет максимальную юридическую защищённость, гибкость распоряжения и долгосрочное владение.

LEASEHOLD

Часто становится оптимальным решением для вилл и курортной недвижимости, позволяя снизить входной порог и операционные расходы.

В любом случае, при покупке недвижимости в Таиланде ключевое значение имеет не только форма собственности, но и качество юридического сопровождения.

Грамотно структурированная сделка позволяет иностранному инвестору безопасно владеть недвижимостью, получать доход и сохранять капитал на одном из самых динамичных рынков региона.

2 ПРОЦЕСС ПОКУПКИ НЕДВИЖИМОСТИ В ТАИЛАНДЕ: КАК ПРОХОДИТ СДЕЛКА

Покупка недвижимости в Таиланде – это хорошо структурированный и юридически отработанный процесс, который во многом проще, чем в ряде европейских стран.

Для иностранцев предусмотрены понятные процедуры, а большая часть сделок может быть оформлена дистанционно, без необходимости личного присутствия покупателя в стране.

Тем не менее, у тайского рынка есть свои особенности, которые важно учитывать заранее. Понимание этапов сделки позволяет инвестору контролировать риски, правильно планировать расчёты и избежать задержек на финальной стадии оформления.

ВЫБОР ОБЪЕКТА И ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ ПОКУПКИ

Процесс начинается с выбора объекта и определения цели покупки.

На этом этапе инвестор отвечает на ключевые вопросы:

- Приобретается ли недвижимость для личного проживания, аренды или роста капитала
- В каком формате – апартаменты, вилла или объект с отельным управлением
- В какой локации и с какой формой собственности

При выборе объекта оцениваются не только цена и внешний вид, но и юридические параметры проекта, наличие иностранной квоты для freehold, репутация застройщика, перспективы района и модель управления недвижимостью. Именно на этом этапе закладывается будущая доходность инвестиции.

БРОНИРОВАНИЕ НЕДВИЖИМОСТИ И ПОДПИСАНИЕ ДОГОВОРА БРОНИРОВАНИЯ

После выбора объекта покупатель переходит к этапу бронирования. Подписывается договор бронирования (Reservation Agreement), который фиксирует объект за покупателем на определённый срок (как правило, на 2-4 недели до подписания основного договора - Sale and Purchase agreement).

Договор бронирования отражает основные условия сделки:

- Цену объекта
- Форму собственности
- График платежей
- Сроки подписания основного договора

Вместе с договором бронирования вносится резервационный депозит. Его размер зависит от застройщика и типа объекта, но обычно составляет 50 000-100 000 THB.

Депозит подтверждает серьёзность намерений покупателя и временно выводит объект с рынка.

ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРОВЕРКА ОБЪЕКТА

Один из ключевых этапов сделки – юридическая проверка. Несмотря на высокую степень прозрачности рынка, инвестору важно убедиться в корректности всех документов до подписания основного договора.

В рамках проверки анализируются:



Правоустанавливающие документы на землю и объект



Статус проекта и разрешительная документация



Наличие отдельной лицензии



Условия leasehold или freehold



Отсутствие обременений и ограничений

На этом этапе юристы также проверяют договоры управления, условия перепродажи, возможность передачи прав третьим лицам и наследование.

Для иностранного покупателя это особенно важно, поскольку ошибки в структуре сделки могут привести к ограничениям в будущем.

ПОДПИСАНИЕ ДОГОВОРА КУПЛИ-ПРОДАЖИ

После завершения юридической проверки стороны подписывают Sales and Purchase Agreement (SPA) – основной договор купли-продажи.

В нём подробно прописываются все финансовые и юридические условия сделки:

- Стоимость объекта
- График платежей
- Ответственность сторон
- Порядок передачи недвижимости
- Сроки регистрации

На первичном рынке в Таиланде широко распространена **рассрочка**.

Как правило, покупатель вносит первоначальный платёж, а дальнейшие выплаты производятся поэтапно – по графику строительства или в заранее согласованные даты.

На вторичном рынке чаще применяется оплата полной стоимости ближе к моменту регистрации права.



ОПЛАТА И ПЕРЕВОД СРЕДСТВ

После завершения юридической проверки стороны подписывают Sales and Purchase Agreement (SPA) – основной договор купли-продажи.

Оплата может осуществляться:



Банковским переводом



Через платёжных агентов



Иными согласованными способами

Гибкость в выборе способов оплаты – одно из преимуществ тайского рынка, особенно для иностранных инвесторов.

РЕГИСТРАЦИЯ СДЕЛКИ И ПЕРЕХОД ПРАВ

Финальный этап сделки – регистрация в Земельном департаменте Таиланда. Именно здесь происходит юридический переход права собственности (freehold) или регистрация долгосрочной аренды (leasehold).

На этом этапе оплачиваются государственные сборы и оформляются титульные документы.

Личное присутствие покупателя не является обязательным. Сделка может быть зарегистрирована по нотариальной доверенности через юристов или представителей продавца.

После регистрации инвестор официально становится владельцем недвижимости или арендных прав и получает соответствующие документы.

ПЕРЕДАЧА ОБЪЕКТА И ДАЛЬНЕЙШЕЕ УПРАВЛЕНИЕ

После завершения регистрации объект передаётся покупателю. Если недвижимость приобретается для инвестиций, следующим шагом становится передача её в управление – управляющей компании или отельному оператору.

Подписываются договоры управления, настраивается финансовая модель, и объект начинает приносить доход.

Таким образом, **процесс покупки недвижимости в Таиланде представляет собой логичную и прозрачную цепочку действий**. При правильном сопровождении сделка проходит быстро и безопасно, а инвестор получает понятный и юридически защищённый актив с прогнозируемой экономикой.

3 НАЛОГИ И РАСХОДЫ НА СОДЕРЖАНИЕ НЕДВИЖИМОСТИ В ТАИЛАНДЕ: ЧТО УЧИТЫВАТЬ ИНВЕСТОРУ

При инвестициях в недвижимость важно учитывать не только цену объекта, но и все сопутствующие расходы – налоги при покупке, ежегодные платежи и стоимость содержания. В Таиланде налоговая система для недвижимости считается одной из самых лояльных в регионе: она прозрачна, понятна и редко становится критичным фактором для доходности. Тем не менее, инвестору важно заранее понимать структуру этих затрат.



НАЛОГИ И СБОРЫ ПРИ ПОКУПКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Основные налоги и сборы оплачиваются один раз – при регистрации сделки в Земельном департаменте. Их размер зависит от формы собственности и от того, сколько времени продавец владел объектом.

При покупке недвижимости во freehold применяются следующие сборы:

Специальный налог на бизнес

3,3%

если объект продаётся ранее чем через 5 лет (в этом случае гербовый сбор не взимается)

Регистрационный сбор

2%

от оценочной стоимости объекта (чаще всего делится между покупателем и продавцом)

Удерживаемый налог

1%

удерживается с продавца и не влияет на бюджет покупателя

что в сумме и дает

6,3%

В совокупности расходы при покупке во freehold обычно составляют около 6–7%, при этом часть из них может быть переложена на продавца по договорённости.

При оформлении leasehold расходы заметно ниже:

Регистрационный сбор

1%

от общей суммы арендных платежей

Гербовый сбор

0,1%

Именно поэтому leasehold часто выбирают инвесторы, ориентированные на снижение входных затрат и рост чистой доходности.

НАЛОГИ ПРИ ВЛАДЕНИИ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

В Таиланде действует налог на землю и здания, который рассчитывается исходя из назначения объекта.



При использовании недвижимости для личного проживания налог минимален и часто носит символический характер



При сдаче в аренду или коммерческом использовании ставка выше, но в абсолютных цифрах остаётся низкой по сравнению с Европой – за односпальные апартаменты это примерно 100\$ в год

Здесь важно учитывать форму собственности:

FREEHOLD

Считается полноценной собственностью, подлежит декларированию и облагается налогом

LEASEHOLD

В большинстве случаев не требует декларирования, так как юридически является долгосрочной арендой

НАЛОГИ ПРИ ВЛАДЕНИИ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

Доход от аренды в Таиланде подлежит налогообложению, но на практике этот вопрос редко вызывает сложности.

Возможны два основных сценария:



При сдаче через управляющую компанию налог удерживается у источника, и инвестор получает уже чистый доход



При самостоятельной сдаче собственник декларирует доход и уплачивает налог самостоятельно

Большинство иностранных инвесторов выбирают профессиональное управление, так как это упрощает не только операционные процессы, но и налоговый учёт

РАСХОДЫ НА СОДЕРЖАНИЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Помимо налогов, собственник несёт регулярные расходы на содержание объекта. Их структура зависит от типа недвижимости.

Для квартир в кондоминиумах основные расходы включают:



Плату за обслуживание комплекса (рассчитывается за м²)



Коммунальные платежи – вода и электричество по счётчикам (иногда платят арендаторы или УК)

Плата за обслуживание покрывает охрану, уборку, лифты, бассейны, фитнес-зоны, уход за территорией и общую инфраструктуру. Эти расходы фиксированы и заранее известны, что удобно для планирования.

Для вилл дополнительно могут возникать:



Расходы на обслуживание участка и бассейна



Частная охрана



Страхование

Размер этих затрат зависит от формата объекта и выбранной модели управления.

ЧТО ВАЖНО ЗАПОМНИТЬ ИНВЕСТОРУ

Если обобщить, налоговая и расходная часть владения недвижимостью в Таиланде выглядит следующим образом:

- ✓ Разовые расходы при покупке - в среднем 5-7%
- ✓ Ежегодные налоги - низкие и предсказуемые
- ✓ Расходы на содержание - прозрачные и легко закладываются в финансовую модель
- ✓ Leasehold позволяет дополнительно снизить налоговую и административную нагрузку

При грамотном выборе объекта и правильной структуре сделки налоги не снижают инвестиционную привлекательность, а Таиланд остаётся одной из самых удобных стран для вложений в курортную и жилую недвижимость.



4 ВОЗМОЖНЫЕ СТРАТЕГИИ ИНВЕСТИЦИЙ В НЕДВИЖИМОСТЬ В ТАИЛАНДЕ

Таиланд остаётся одним из самых устойчивых и понятных рынков недвижимости в Азии для частных инвесторов. Развитая туристическая инфраструктура, высокий спрос на аренду и прозрачные механизмы владения позволяют использовать недвижимость как источник регулярного дохода и инструмент сохранения капитала.

На практике инвесторы чаще всего выбирают одну из двух стратегий – арендную или формат «второго дома», при этом обе модели могут сочетать доход от аренды с ростом стоимости объекта.

АРЕНДНАЯ СТРАТЕГИЯ: КРАТКОСРОЧНАЯ И ДОЛГОСРОЧНАЯ АРЕНДА

Арендная стратегия считается базовой для Таиланда. Она предполагает покупку инвестиционных апартаментов в кондоминиуме с последующей сдачей в аренду – туристам на краткосрочный период или резидентам на долгий срок.

Таиланд – туристическая страна с круглогодичным спросом. Курорты, такие как Пхукет, Самуи и Паттайя, а также Бангкок, обеспечивают стабильную загрузку объектов при грамотном управлении.

Экономика арендной стратегии выглядит следующим образом:

- ✓ До 15% годовых – прирост цены объекта от старта продаж до ввода в эксплуатацию
- ✓ 3-5% в год – рост стоимости на вторичном рынке
- ✓ 5-12% годовых – средняя доходность от аренды (в зависимости от локации и формата аренды).

Эта стратегия подходит инвесторам, которые хотят получать регулярный денежный поток и при этом сохранить ликвидность актива.

«ВТОРОЙ ДОМ»: ЛИЧНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ + АРЕНДА

Формат «второго дома» особенно популярен среди инвесторов, которые рассматривают Таиланд не только как инвестиционное направление, но и как место для сезонного проживания.

В этом сценарии недвижимость используется владельцем 3-6 месяцев в году, а в остальное время сдаётся в аренду.

Чаще всего объект используется:



Зимой –
жителями стран
с холодным
климатом



Летом –
жителями
стран с жарким
климатом

С точки зрения доходности стратегия выглядит следующим образом:

- ☑ До 15% годовых – прирост цены объекта от старта продаж до ввода в эксплуатацию
- ☑ 3-5% в год – рост стоимости на вторичном рынке
- ☑ До 7% годовых – средняя доходность от аренды (зависит от длительности личного проживания и сезона).

Главное преимущество этой модели – сочетание качества жизни и инвестиционной логики: объект остаётся личным пространством владельца, но при этом продолжает работать как актив.

КАК ВЫБРАТЬ СТРАТЕГИЮ

На практике инвесторы часто комбинируют подходы. Например, сначала приобретают объект на старте проекта с расчётом на рост цены, а затем переводят его в арендную модель или формат «второго дома». Гибкость тайского рынка позволяет адаптировать стратегию под изменение целей и жизненных обстоятельств.



5 УПРАВЛЕНИЕ ОБЪЕКТОМ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ДОХОДА ОТ АРЕНДЫ В ТАИЛАНДЕ

Доходность недвижимости в Таиланде напрямую зависит не только от локации и формата объекта, но и от выбранной модели управления. Рынок управления здесь хорошо развит и предлагает инвесторам несколько вариантов – от полностью пассивного до самостоятельного.

В стране широко представлены международные гостиничные бренды, такие как Accor, The Standard, JW Marriott, Ramada by Wyndham, Sansiri, а также сильные локальные управляющие компании. Это позволяет инвестору выбрать формат управления под свои цели и уровень вовлечённости.

ОТЕЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Отельное управление предполагает, что объект находится в составе отеля или сервисного кондоминиума и управляется профессиональным оператором. Управление может осуществляться в двух форматах.

1 ВАРИАНТ

Rental Pool,
при котором доход
от всех юнитов
суммируется
и распределяется
между собственниками
пропорционально

2 ВАРИАНТ

Индивидуальное
управление,
когда собственник
получает доход
именно от своего
объекта

Управляющая компания берёт на себя:



Маркетинг и продвижение



Бронирования



Уборку и сервис



Операционное управление

Распределение дохода между собственником и УК может выглядеть так:

50/50% – 40/60%

от валового дохода

(доля УК включает все расходы)

80/20% – 70/30%

от чистого дохода

(УК получает процент от валового дохода за вычетом расходов)

Этот формат подходит инвесторам, которые хотят полностью пассивный доход и не планируют заниматься операционными вопросами.

ПРИВЛЕЧЕНИЕ НЕЗАВИСИМОЙ УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ

В этом случае инвестор нанимает стороннюю управляющую компанию, не связанную напрямую с застройщиком или отелем. УК занимается размещением объекта, бронированиями, обслуживанием и отчётностью.

Комиссия такой компании обычно составляет 10–30% от дохода.

Распределение дохода чаще всего выглядит следующим образом:

90/10% – 70/30%

от валового дохода

(доля УК включает все расходы)

Этот формат считается оптимальным балансом между доходностью и уровнем контроля со стороны собственника.



САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ СДАЧА В АРЕНДУ

Самый вовлечённый формат – самостоятельное управление. Инвестор сам занимается поиском арендаторов через платформы вроде Airbnb и Booking.com, контролирует бронирования, уборку и обслуживание.

Финансово этот вариант выглядит так:

- ✓ Инвестор получает 100% выручки
- ✓ Все расходы (маркетинг, клининг, коммунальные услуги, мелкий ремонт) оплачиваются отдельно

Этот формат может быть наиболее доходным, но требует времени, опыта и постоянного контроля, особенно при краткосрочной аренде.

КАКОЙ ФОРМАТ УПРАВЛЕНИЯ ВЫБРАТЬ

Выбор модели управления зависит от приоритетов инвестора:



Для полностью пассивного дохода –
отдельное управление



Для баланса доходности и контроля –
сторонняя УК



Для максимальной гибкости
и вовлечённости –
самостоятельная аренда

Таиланд удобен тем, что **инвестор может менять формат управления со временем**, адаптируя стратегию под рынок и личные цели.

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

Виктория Сошкина

Готова ответить на ваши вопросы



+ 7 968 508 29 05

Victoria.S@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

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

Кипр

+357 22 056 163

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