

# ВОЙТИ В ГЕРМАНИЮ



На протяжении последних лет спрос на недвижимость больших и средних университетских городов Германии растет. Вместе с ним увеличиваются и цены на объекты. **Евгений Жилин** знакомит с удобными способами входа на этот рынок.

**ЕВГЕНИЙ ЖИЛИН** – управляющий партнер юридической фирмы «ЮСТ».

Рост рынка недвижимости подтверждают данные немецких публичных компаний и фондов в этом секторе. Восходящему тренду способствуют низкие процентные ставки по накопительным вкладам наряду с выгодными условиями кредитования строительства и приобретения недвижимости (ставка 1,1–2,5%).

В ФРГ есть интересные проекты для долгосрочного вложения средств. В некоторых регионах ощущается значительная нехватка не только жилой недвижимости, но и та-ких объектов, как студенческие общежития или дома престарелых.

Ключевые игроки на рынке недвижимости Германии – иностранные инвесторы. Три крупнейших проекта III квартала 2014 года были реализованы французскими (торго-развлекательный комплекс), сингапурскими (портфель с объектами офисной недвижимости) и корейскими (портфель с объектами офисной недвижимости) инвесторами.

Россияне, в свою очередь, делают выбор в пользу конкретных объектов и редко участвуют в фондах и компаниях сектора или портфельных инвестициях. На что же рассчитывают наши соотечественники, приобретая недвижимость в Германии? Прежде всего, это возможность надежного и долговременного планирования бизнеса в условиях развитой экономики и функционирующего правового государства. Несмотря на наблюдаемый в последние годы рост цен на рынке недвижимости, еще рано говорить о

раздувании «пузыря». Во-первых, рост наблюдается не на всей территории страны. Во-вторых, инвесторами являются, прежде всего, государственные или частные банки, а также страховые и пенсионные фонды. Кроме того, национальные банки придерживаются в основном строгой политики при предоставлении населению кредитов на приобретение или строительство недвижимости, несмотря на повышение спроса, обусловленного вышними процентными ставками. Ну и, наконец, даже с учетом роста цен покупка недвижимости в Германии гораздо более выгодна, нежели в российских мегаполисах.

Однако прежде чем вкладываться в немецкую недвижимость, необходимо задуматься о «верном» структурировании сделки, особенно с налоговой точки зрения (в частности, это касается вопросов налогообложения доходов от сдачи объекта в аренду, продажи собственности, а также учета финансирования проекта с помощью привлеченных средств).

Первое, что предстоит решить инвестору: вступать в сделку как физическому лицу, либо создать хозяйственное общество в Германии или другой стране ЕС, которое и станет собственником имущества. Так, например, при определении общей суммы дохода от сдачи объекта в аренду

*Даже с учетом роста цен покупка недвижимости в Германии гораздо более выгодна, нежели в российских мегаполисах*



учитываются расходы компании-собственника на заемное финансирование, а также при определенных условиях выплаты процентов участнику общества, который предоставил компании кредит. Кроме того, учитываются «производственные затраты» и «иные расходы». К первым относятся расходы на недвижимость, которые нельзя перенести на арендатора, например эксплуатационные расходы, ремонт, страховые взносы и прочие. К иным расходам относятся собственные издержки, возникающие в ходе деятельности предприятия (аренда офиса, расходы на сотрудников, ведение книг или консультирование и другие).

Учитываются также амортизационные отчисления от покупной цены на здание и внешних сооружений в размере 3%, которые ежегодно вычитаются из дохода (для жилой недвижимости амортизационные отчисления составляют 2%).

В определенных случаях разумным будет и приобретение недвижимости через иностранную компанию, например люксембургское или голландское ООО. Однако советую избегать создания «искусственной» фирмы за пределами ФРГ для уменьшения налоговой нагрузки, поскольку соответствующие органы при малейшем подозрении проверят как формальное существование иностранной ком-

пании (наличие офиса, рабочего персонала и другое), так и структуру его финансирования. Выбор наиболее эффективной формы напрямую зависит от преследуемых инвестором целей. Если он больше заинтересован в получении прибыли от сдачи объекта в аренду и готов продать имущество менее чем через 10 лет, то лучше вкладываться в недвижимость через немецкое или иностранное хозяйственное общество. Если же его приоритет – долгосрочное владение или получение прибыли от последующей продажи объекта, то правильнее инвестировать как физическое лицо (либо через командитное товарищество). **‘S**