

[Главная](#) > Dom Swiss: швейцарский дом для знающих людей

Dom Swiss: швейцарский дом для знающих людей|Dom Swiss: immobilier pour les connaisseurs

Автор: Ольга Юркина, Лозанна, 24. 11. 2011.



Валентина Дизран, первая русскоязычная обладательница Федерального риэлтерского диплома в Романдской Швейцарии (DOM SWISS)

Основательница и директор риэлтерского агентства Dom Swiss Валентина Дизран поделилась наблюдениями о позитивных изменениях на швейцарском рынке недвижимости и некоторыми полезными советами для тех, кто размышляет над покупкой дома за границей.|

La fondatrice et la directrice de l'agence immobilière spécialisée dans le courtage, Valentina Dizerens

nous a parlé des changements positifs au marché immobilier suisse et a donné quelques conseils précieux à ceux qui pensent à acheter une maison ou un appartement à l'étranger.

Мы уже знакомили читателей с первой русскоязычной обладательницей Федерального риэлтерского диплома в Романдской Швейцарии Валентиной Дизран. Ее агентство по недвижимости с говорящим названием Dom Swiss, созданное два года назад, успешно пережило кризисные времена и все больше беспокоит швейцарских конкурентов. В первую очередь потому, что далеко не все управляющие риэлтерскими компаниями в Швейцарии могут похвастаться федеральным дипломом, не говоря уже о превосходном знании русского языка и тех нюансов, которые беспокоят исключительно иностранцев, присматривающих дом за границей. О малоизвестных, но важных деталях при покупке и продаже недвижимости в Швейцарии Валентина Дизран рассказала в интервью «Нашей Газете.ch».

НГ: Стоит ли в кризисные времена задумываться о покупке недвижимости или лучше подождать?

Валентина Дизран: Думаю, лучшим вложением денег во все времена, особенно кризисные, была и остается недвижимость, тем более, швейцарская. Был момент, когда рынок стал осторожнее, прекратился повальный спрос, это совершенно нормально, но спада мы не почувствовали. Достаточно сказать, что швейцарская недвижимость всегда остается в цене: за последние тридцать лет стоимость объектов практически не менялась. Те, кто вложил в недвижимость, никогда не теряли при перепродаже и могут быть уверены, что цена на их владение и в будущем не упадет, а скорее вырастет. Эта ценовая стабильность существенно отличает швейцарский рынок недвижимости от французского или испанского, где через десять-пятнадцать лет трудно что-то перепродать по той же цене. В Швейцарии это возможно, да еще и за большую цену, поэтому вклад в недвижимость гораздо эффективнее, чем игра на бирже.



НГ: Трудно ли иностранцу приобрести недвижимость в Швейцарии или все не так страшно?

(DOM SWISS)

Валентина Дизран: Существует федеральный закон, четко оговаривающий условия продажи недвижимости иностранцам. По нему иностранные граждане не могут купить в Швейцарии объект, превышающий по площади 200 квадратных метров, при этом земельный участок не

должен превышать 1000 м2. Разрешено продавать иностранцам только недвижимость, расположенную в так называемых курортных зонах, которые определяет государство. Наконец, в Швейцарии существуют квоты на продажу недвижимости иностранцам – 1000 квот в год на всю страну и всех иностранных покупателей. Запрос на покупку проходит через земельный реестр, обычно время ожидания занимает три месяца. Однако у нашего агентства проблем обычно не возникает, мы можем получить разрешение и быстрее при удачном стечении обстоятельств.

НГ: Получив разрешение, можно считать, что дело в шляпе?

Валентина Дизран: Не совсем. Хотелось бы подчеркнуть очень важную деталь, о которой мало кто говорит. По новому положению, залог в 10% от стоимости объекта и нотариальные расходы должны быть обязательно перечислены швейцарским банком, и никаким другим. Таким образом, покупка недвижимости начинается с открытия счета. Dom Swiss оказывает услугу помощи при открытии счета, для этого надо собрать и предоставить особый пакет документов. Некоторые риэлторы недостаточно четко объясняют подобные нюансы иностранцам, а ведь есть этапы, которые сжигать нельзя, это обойдется потерей времени и денег.

НГ: В целом в Dom Swiss чаще обращаются русские или швейцарцы?

Валентина Дизран: И те, и другие. У нас много швейцарских клиентов, которые ищут персональный и высокопрофессиональный подход. Но русскоязычная клиентура остается для нас важнейшей нишей. Дело в том, что любое швейцарское агентство по недвижимости может дать сегодня объявление на русском языке и привлечь клиентов. Проблема возникает в обратной связи: с иностранцами объясняются чаще всего на английском, при этом не уделяют должного внимания важной юридической информации и специфическим деталям, касающимся покупки недвижимости иностранными гражданами. Dom Swiss предлагает комплексное обслуживание и начинается с разъяснения законодательных основ и необходимых демаршей.



(DOM SWISS)

НГ: Dom Swiss уже в самом названии позиционирует себя между Россией и Швейцарией. Как это проявляется в работе агентства?

Валентина Дизран: За двадцать лет жизни в Швейцарии и работы в сфере недвижимости я досконально разобралась в системе и способна объяснить ее другим. В то же время, я выросла в России и в какой-то степени до сих пор чувствую себя иностранкой, поэтому лучше швейцарских риэлторов знаю, что может беспокоить русскоязычных клиентов и какие могут возникнуть проблемы. Учитывая, что нам приходится переводить документы, и мы по несколько раз их перепроверим, прежде чем предоставить в тот же банк или земельную комиссию, у нас обычно не возникает проблем. Тем более что из опыта мы знаем, какие могут возникнуть вопросы и требования, и стараемся все сделать правильно с первого раза. В то же время, если я вижу, что по какой-то причине совершить сделку будет невозможно, я сразу объясняю это клиенту, чтобы не гонять его напрасно за документами.

НГ: Какие конкретно услуги, помимо оформления сделок и консультаций, входят в заманчивый пакет «комплексное обслуживание»?

Валентина Дизран: В Dom Swiss есть два вида запросов: когда нас просят найти подходящий объект, то есть поисковый мандат, и комплексное сопровождение – от справочной информации до заключения сделки. Иногда мы занимаемся объектом и после – по заказу клиента управляем ремонтными работами, помогаем оформить налоговую декларацию или ведем другие административные дела, связанные с недвижимостью. В этой сфере, как ни в какой другой, необходима интуиция, правильное чутье. Я пытаюсь с первых слов понять и предугадать намерения клиента, помочь ему разобраться в том, что ему действительно нужно. Если я вижу, что клиент ищет место для проведения отпуска не более двух недель в год, я

сразу отсоветую покупать дом, с ним слишком много хлопот. Если же речь идет об учебе ребенка в швейцарской школе, то я подберу недвижимость в подходящем месте, чтобы было удобно добираться из дома до школы, иначе это не имеет смысла. Мы учитываем такие детали, как инфраструктура, транспортная сеть, - мелочи, которые приобретают огромное практическое значение, и на которые редко обращают внимание швейцарские риэлторы, если они не учитывают потребностей иностранного клиента. Это внимание к деталям и отличает Dom Swiss.

НГ: В каких регионах Швейцарии спрос на покупку недвижимости со стороны иностранцев особенно высокий?



Валентина Дизран:

(DOM SWISS)

У Швейцарии в целом идеальное стратегическое положение в центре Европы. Отсюда недалеко и до пляжей Лазурного берега, и до любой европейской метрополии. Благодаря трем аэропортам национального значения все самое необходимое здесь под рукой. Номер один по популярности – Швейцарская Ривьера, Монтрё и Вилльнёв. Это место с потрясающим микроклиматом, между озером и горами, вблизи горнолыжных курортов и с завидной инфраструктурой. В непосредственной близости находятся больницы, школы, Женевский аэропорт, крупные города. Сейчас возрастает по популярности Ивердон-Ле-Бан, между Лозанной и Невшателем. С итальянской частью, которая так многим нравится, проблема в том, что там нет аэропорта. На машине приходится постоянно пересекать перевал, стоять в пробках, туннель может быть закрыт, все это создает дополнительные транспортные трудности. Цюрих остается стратегическим регионом. Те, кто едет исключительно для лыжного спорта, оценят Вале, но с горнолыжных курортов порой сложно спуститься на равнину, к культурным центрам.

НГ: Один из первых вопросов, возникающих у иностранцев: какие налоги ожидают их после покупки недвижимости в Швейцарии?

Валентина Дизран: Высокие налоги на недвижимость в Швейцарии только для тех, кто живет здесь постоянно. Для всех остальных действует особая система, и неплохо, опять же, разбираться в нюансах. Во-первых, к сумме стоимости объекта в объявлении сразу необходимо прибавить 5% - сюда входит налог на передачу недвижимости, нотариальные расходы, услуги земельной комиссии. Многие клиенты этого не знают, а риэлторы не обращают внимания на столь немаловажную деталь. Далее: любой объект оценивается налоговой инспекцией и на базе 80% от его стоимости высчитывается налог в год. Важная информация: из этого налога

можно вычесть некоторые кругленькие суммы, например, риэлтерскую комиссию при продаже недвижимости или ипотечный кредит.

НГ: Иностранцы имеют право брать кредит на покупку недвижимости?



Валентина Дизран:

Коммерческая недвижимость от Dom Swiss (DOM SWISS)

Разумеется, причем очень выгодный. Если раньше об ипотеке мало говорили – предпочитали оплачивать все сразу, то сейчас она набирает популярность. Тем более, швейцарские ипотечные кредиты – предприятие без риска. Иностранцы имеют право получить кредит на покупку жилья от 50% до 80%, но последний – при исключительно хорошей банковской истории. У ипотеки множество преимуществ. Во-первых, если бюджет на покупку недвижимости составляет 750 000 франков, можно поднять его до 1 500 000 франков, и купить дом совершенно иного качества. При этом процентная ставка в принципе невысокая, а сейчас она вообще находится на исторически низком уровне. Во-вторых, выплачиваемый долг можно снять с налогов, что значительно облегчает сумму в декларации. В-третьих, повторю еще раз, мы постоянно наблюдаем, что цены на недвижимость в Швейцарии растут на 2-3% каждый год, и в проигрыше при перепродаже опять же невозможно оказаться. Так что ипотека – выгодное и мудрое вложение денег.

НГ: На швейцарском рынке недвижимости в последние годы произошли какие-то существенные изменения?

Валентина Дизран: Интересно, что сейчас все больше клиентов, в том числе из Великобритании, Франции, Индии, Китая, интересуются коммерческой недвижимостью, продажа которой также открыта иностранцам. Опять же, мы говорим о правильном и беспробитном вложении денег, потому что речь идет о стабильной прибыли – такая недвижимость приносит 5% доходности как минимум, а качество швейцарских объектов – одно из лучших в мире. Швейцария – маленькая страна, и земля здесь всегда будет в ценности, нужно уметь улавливать изменения на рынке. В кантоне Юра, например, где земля мало кого интересовала, сейчас умные французские предприниматели купили огромные участки по смешным ценам, потому что скоро там пройдет скоростная ветка TGV и ожидается приток съемщиков. В случае с коммерческой недвижимостью Dom Swiss советует, куда лучше вложить деньги, исходя из намерений клиента.

НГ: Швейцарские риэлтерские агентства чувствуют возрастающую конкуренцию с

Вашей стороны? И как позиционирует Dom Swiss вступление в Союз Швейцарских профессионалов по недвижимости (USPI)?



(DOM SWISS)

Валентина Дизран: Это профессиональное объединение, с серьезным регламентом. Его члены не имеют права завышать комиссии или вести себя некорректно по отношению к клиентам и партнерам. Одним словом, это престижное членство, оно для нас как знак качества. Тем более что подать заявку могут только те агентства, в которых работает обладатель Федерального риэлтерского диплома. Что касается конкуренции, не знаю, как обо мне думают. Догадываюсь, что видеть мою рекламу на русском и знать, что я могу общаться с клиентами на их родном языке, вести полноценный диалог и устанавливать личный контакт, - все это вряд ли доставляет им удовольствие. Я лично не воспринимаю другие агентства как конкурентов, скорее, как коллег. Наши партнеры швейцарцы – нотариусы, подрядчики, - ценят, что мы работаем серьезно, и сотрудничают с нами с удовольствием. А мы, в свою очередь, пытаемся превратить в удовольствие для клиента нелегкий процесс покупки недвижимости.

НГ: К русским отношение в Швейцарии изменилось?

Валентина Дизран: Сегодня любое агентство, как и раньше, мечтает иметь русскоязычную клиентуру, но отношение к русским действительно изменилось. Теперь их уже не воспринимают как новых богатых, готовых все оплатить, скажи только цену, и, соответственно не взвинчивают специально для них стоимость объектов. Риэлторы осознали, что имеют дело с понимающими людьми, которые знают, чего конкретно хотят.

НГ: В связи с постоянными разговорами известных политических партий о наплыве иностранцев в Швейцарию, существует ли опасность ужесточения закона о продаже недвижимости тем, у кого нет гражданства или вида на жительство?



Валентина Дизран:

(DOM SWISS)

Вообще федеральный закон о продаже недвижимости иностранцам создавался в ответ на массовый спрос со стороны англичан. Когда в один момент Великобритания разрешила своим гражданам использовать часть пенсионных отчислений для покупки отпускных резиденций, англичане начали скупать шале в швейцарских Альпах и взвинтили цены на недвижимость. В результате местные жители не только не смогли позволить себе покупку квартир для отдыха, но и остались без работы. Ведь на курортах, где большинство квартир скуплено иностранцами, приезжающими на две недели в год, коммерция простаивает. Чтобы предотвратить синдром «холодных кроватей» - то есть простаивающих - Швейцария и ввела строгие ограничения. Существующий федеральный закон - полезная и для швейцарцев, и для иностранцев вещь, и пока он держится. Сейчас все большую власть в решении вопросов о недвижимости приобретают кантоны и коммуны, у каждой из них свой регламент, но обычно все решается мирно и препятствий в курортных зонах не возникает.

НГ: Обязательно ли для покупки недвижимости обращаться в агентство?

Валентина Дизран: Я всегда провожу аналогию с зубным врачом. Когда у нас простуда, еще можно заниматься самолечением, а вот когда ноет зуб – мы, не раздумывая, отправляемся к врачу. Если же решаем лечить его самостоятельно, то все равно заканчивается история у зубного. Точно так же с недвижимостью. Своевременное обращение к специалисту экономит деньги, время и нервы. А те, кто решается на "самолечение", часто потом все равно обращается к нам за помощью.

Dom Swiss: Ваш первый эксклюзивный русскоговорящий специалист по приобретению и управлению недвижимостью в Швейцарии.



Добавить комментарий

Пожалуйста, [войдите](#) или [зарегистрируйтесь](#) , чтобы отправить комментарий
