

Property & Finance

July 2015

Guide

REAL ESTATE • FINANCE • TAXES • LEGAL ADVICE

**5 ПРИЧИН
КУПИТЬ ДОМ
В КЕСВИКЕ**

КОНДО *квартиры*
**Большого
Торонто**

**УСТАВНАЯ НОРМА И
ПРАВИЛО КООПЕРАТИВА**

\$10,000

ПЕНСИЯ:
**2 реальные
2 стратегии**

*Азбука
Ипотечного Кредитования:
Как их избежать ОШИБОК
В КРЕДИТНОМ БЮРО?*

*5 советов и стратегий
для инвестирования в
многоквартирные дома*

*Три основных
заблуждения
об инвестициях и
накоплениях в банке*



Mobile this!



От редактора

Здравствуйте, сегодня я представляю вам очередной выпуск журнала «Property and Finance Guide». Этот журнал содержит полезную информацию для тех, кто интересуется недвижимостью и финансами, хочет научиться зарабатывать деньги на инвестициях, получать нужные советы от экспертов и узнавать новые стратегии. Этот журнал также для тех, кто желает купить дом для себя, правильно застраховаться, получить информацию от ведущих экономистов и финансистов. Эксперты научат вас, как правильно обращаться с деньгами, чтобы заставить их работать на вас.

Это единственный финансовый журнал на русском языке. Здесь публикуются статьи специалистов Большого Торонто в областях финансов и недвижимости. Вы также найдете в нем, кроме коммерческих материалов и рекламы, множество некоммерческих статей о финансах и недвижимости. В этом выпуске немало важной информации для новых покупателей и продавцов, особенно в области финансирования покупки недвижимости. Это – уникальное в своем роде издание.

Главная новость текущего месяца – это снижение Центральным Банком Канады процентной ставки. Почему это произошло и как это повлияет на нас?

Вы познакомитесь с двумя реальными стратегиями, которые сделают вас финансово независимыми. Вы узнаете, почему именно сейчас выгодно приобрести недвижимость в Кесвике. В этом номере рассматриваются три основных заблуждения об инвестициях и накоплениях в банке.

Журнал «Property and Finance Guide» распространяется в банках, магазинах, включая Yummy Market, и русскоязычных центрах. Его читают жители Оквилла, Миссиссаги, Етобико, Торонто, Вона, Ричмонд Хилла, Авроры и Ньюмаркета.

Мне всегда будет интересно узнать ваше мнение о журнале или какой-либо статье. Присылайте ваши вопросы и пожелания на электронный адрес: PropertyAndFinanceGuide@gmail.com

И в конце, как всегда, мой девиз:

**Если Ваши деньги не начнут работать на Вас...
ТО**

...Вы никогда не перестанете работать на деньги!

Алекс Мошкович

DIRECTOR

Alex Moshkovich

EDITOR IN CHIEF

Alex Moshkovich

DESIGN

Oksana Turuta

PROOF EDITOR

Lidia Ineshina

PUBLISHER

Russian Guide Publishing House

ADDRESS

691 Petrolia Road
North York, ON, M3J 2N6

t: 647-459-9459, 647-473-5050

e: propertyandfinanceguide@gmail.com

w: www.propertyandfinanceguide.com

f [www.facebook.com/groups/
PropertyAndFinanceGuide/](http://www.facebook.com/groups/PropertyAndFinanceGuide/)

Advertisers are responsible for the content and design of the advertising. The opinion of editorial staff may not necessarily coincide with opinion of authors of the published materials.



18



20

ISSUE 7 JULY 2015

CONTENTS



14

INVESTMENT & REAL ESTATE

- 4** Главная новость месяца! Центральный Банк опять снизил процентную ставку
- 6** Пенсия в \$10,000: две реальные стратегии
- 12** 5 Шагов к Увеличению Капитала

DESIGN, STAGING & REAL ESTATE

- 10** 5 причин купить дом в Кесвике

CONDO

- 14** КОНДО квартиры БОЛЬШОГО ТОРОНТО

INSURANCE & INVESTMENT

- 18** Три основных заблуждения об инвестициях и накоплениях в банке

MORTGAGE & FINANCE

- 20** Азбука Ипотечного Кредитования
- 22** 10% down payment for self-employed & good rate or 15% down payment plus not good rate at all...

- 24** Восстановление кредитной истории после банкротства

TAXES & REAL ESTATE

- 25** Влияние налогов на низкую процентную ставку

LEGAL ADVICE

- 26** Паралигал как участник профессиональной команды частного инвестора, и не только
- 27** Уставная норма и правило кооператива: в чем разница? Часть 2

INVESTMENT & HOME IMPROVEMENT

- 28** IMPROVE: «Если не можешь победить в одиночку, присоединяйся!»

INVESTMENT IN MULTI-UNIT

- 29** 5 советов и стратегий для инвестирования в многоквартирные дома

CONTENTS

Главная новость месяца! Центральный Банк опять снизил процентную ставку

ТОРОНТО - решение Банка Канады снизить процентную ставку, как и ожидалось, привело к новому снижению процентных ставок потребителей.



TD Bank первым снизил базовую ставку кредитования, урезав ее на 10 базисных пунктов, до 2,75%. Позже, в среду, другие банки Канады - Royal Bank и Bank of Montreal - последовали этому примеру, снизив основные ставки по кредитам на 15 базисных пунктов - до 2,70 %.

Затем, в ту же среду, банки Nova Scotia и Canadian Imperial Bank of Commerce урезали ставки на 15 базисных пунктов, которые теперь сравнялись с их основными кредитными ставками. Таким образом, четыре банка дают основную ставку в размере 2,70 %, в то время как TD (Toronto-Dominion Bank) одиноко остался на ставке 2,75 %.

Все эти изменения произвели эффект в четверг.

Такие скидки на руку потребителям, имеющим долг с плавающей ставкой. В настоящее время они выплачивают кредиты со ставкой ниже 2%. И даже должники с фиксированной ставкой на пять лет в настоящее время платят менее 2,5 %.

Однако вызывает беспокойство то, что потребители, в связи с падением стоимости существующих задолженностей, будут увеличивать свои долги. Каждая канадская семья со средним уровнем дохода задолжала на конец 2014 года рекордное отношение дохода к долгу 163,6. И с тех пор данная цифра оставалась стабильной.

Потребители раздувают свои долговые нагрузки, используя линии кредитования собственного капитала (HELOC — Home equity lines of credit), чтобы оплачивать все - от автомобилей до отпусков и ремонтов.





IAKOV KRAVTCHENKO B.A., M.A.

Real Estate **BROKER**



Top 1% Broker in GTA and Canada. Awards Winning Realtor



Call: 416.402.4140 Fax: 416.496.9220

ikravtchenko@terrequity.com
www.lakovkravtchenko.com

THE NAME YOU KNOW AND TRUST!!!

ДУМАЕТЕ О ПОКУПКЕ ДОМА ИЛИ КВАРТИРЫ?

Со мной вы сделаете это успешно, выгодно и удачно!

СОБИРАЕТЕСЬ ПРОДАВАТЬ ИЛИ НЕ СМОГЛИ ПРОДАТЬ?

Индивидуальная стратегия и тактика продажи вашего дома или квартиры позволят сделать это с наилучшим результатом!

ЗВОНИТЕ СЕЙЧАС!!!

DESIRABLE CONDO SUITE

South of Dundas / East of Yonge \$398,800

Spacious & Sunny 2 Bed., 2 Bath. Corner Condo Suite in Upscale Bldg in Much Sought After Location! Large Liv.-Din. Room W/Walk-Out to Huge Balcony! Modern Open Concept Kit. W/Granite Counter, S/S Appliances & Centre Island! Large 2 Bdrms W/Jacuzzi in Master Bath! Upgraded Fl., High Ceiling! Luxury Bldg W/ BBQ Terrace, Wi-Fi, Guest Room & Modern Amenities! Great Location! Next to Amazing Aquatic Centre & 6-acre Park, Soccer & Basketball Fields! Near Downtown, Eaton Centre!

Недорогие дома и condo от \$200,000 до \$400,000 в различных районах GTA!

Позвоните: 416-402-4140 FREE

Get the complete information about properties you can afford! The best mortgage rate is available!

BUSINESS FOR SALE

Established \$80,000

Well Established for 10 Years Profitable Very Well Organized Business with Exclusive Right to Sell in Toronto, GTA & all over Ontario World Famous Well Recognized Italian Line of Products for Hair and Skin Care to Professional Hairdressers & Barber Shops! Huge Licensed Steady Client! Employees are Willing to stay! Highest Quality Highest Demand Product! Huge Potential to Expand & Grow Income!

LUXURIOUS CONDO RENT Yonge / Finch \$2,125

Gorgeous Large & Sunny Corner Suite in Luxury "Menkes" Building in Prime Location! 2 Large Split Bed.+ Den (Separate Room W/Large Picture Window & Door - could be a 3rd Bed.), 2 Bath., Modern Upgraded Kit. W/Granite Counter & Breakfast Bar! Spacious Liv.-Din. Rm W/Walk Out to Large Balcony! Unobstructed Magnificent View! Parking. Locker. Newer Bldg W/All Upgraded Modern Facilities! Great Location! Steps to Subway, TTC, Go Buses, Plaza, Shops, Restaurants!

BUSINESS FOR SALE \$99,000

Fully Licensed & Equip Auto Repair Shop in a Very Popular Industrial Location! Large Existing Client! Equipment Included: 5 Certified Rotary Lifts: 1x7000 lb, 3x9000 lb, 1x12000 lb Capacity. 1 Hoffman Tire Changer 3D Wheel Aligner. Latest Computerized Diagnostic Equipment and Much More! Complete List Available. All Employees are Willing to Stay! Excellent for Owner Operator or Investor! Don't Miss This Great Opportunity!

LUXURY SUITE

for RENT on the Lakeshore \$1,850

Large Bright & Sunfield Corner Condo Suite in Luxurious Building In Rare Amazing Location! Across of the Lake, Famous Park, Marina & Yacht Club! 2 Large Split Bedrms, 2 Bath., Spacious Liv.-Din. Rm with Floor to Ceiling Windows and 2 Walk-Outs to Huge Wrap around Balcony! Open Concept Modern Upgraded Kitchen W/Island, Granite Counter & S/S Appliances! Excellent Building W/Upgraded Modern Facilities! Enjoy the Rare Tranquility & Grandeur of the Magic Unobstructed Picturesque View!

AMAZING CUSTOM DEZIGNED SUITE!

Waterfront with Lake View! \$375,000

This Historic Waterfront Neighborhood has it all - the Serenity of Lake-Side Living while Staying Close to Downtown Action! In 2012 "Toronto Life Magazine" in "Where to Buy Real Estate" Guide named this Area #1 in Toronto! Luxury Upgraded New Condo Suite W/ Huge Terrace has 2 Split Bed. w/2 Large W-In Closets, 2 Full Bath., Modern Kit. with Upgraded S/S Appliances & Hardwood Fl Throughout! Charming Boutique style Bldg! Across Park, Marina, TTC, GO Station & GO Buses!

Хотите знать за сколько и как быстро продаются дома и condo в вашем районе?

Позвоните: 416-402-4140 FREE

MARKET EVALUATION OF YOUR HOME! No Fees. No Obligations. Guaranteed.

РУССКОЕ ТВ ЕТВНЕТ



150 каналов прямого эфира

за \$7.77!

www.etvnet.com
+1 (866) 823-3533



HERITAGE GROUP LTD.
Brokerage

Diamond Award
Master Silver
Master Emerald



Ефим Школьниксон

Sales Representative

Cell: 416-3001890

Office: 905-7647111



СЧАСТЛИВАЯ СДЕЛКА ДЛЯ КЛИЕНТА - дело моей чести, профессионализма и порядочности!



Yonge and Clark \$762,000

Дом на продажу в одном из лучших районов Thornhill. Новый угловой таунхаус, 3 спальни + великолепная family room над гаражом (Как отдельная четвертая большая спальня с высокими потолками). Профессионально сделанный бейсмент. Стоянка на две машины. Удобное расположение, в минутах ходьбы от парков, магазинов, школ.



Dufferin & Rutherford \$589,000

Semi-detached на продажу. Отличный дом в Thornhill Woods, 3 спальни, отремонтированный, деревянные полы. Рядом со школами, парками, магазинами.

Пенсия в \$10,000: две реальные стратегии

СЦЕНАРИЙ:

Представьте себе простую и, весьма возможно, очень знакомую вам ситуацию: среднестатистическая семья в возрасте примерно 40 лет владеет домом стоимостью около \$700,000 и мортгиджем \$300,000; оба - он и она - работают нелегко (как, вероятно, и вы), чтобы погасить свой мортгидж, и в семейных планах выйти на пенсию в 65 лет, сохранив, по возможности, достигнутый уровень жизни. А теперь ответьте на вопрос: что общего между этой картинкой из реальной жизни и другой, сказочной, в которой незадачливый Буратино закапывает свои денежки на Поле Чудес?

Вы, безусловно, толковый и вдумчивый человек, если поняли две основные вещи:

- 1 Наша семья, как и обманутый Буратино, закопала свои денежки (только что не на Поле Чудес!);
- 2 Реальность их надежд на благополучную старость ничуть не больше той, что у Буратино: вырастет дерево с золотыми монетами (хотя бы потому, что их небольшой RRSP не позволит этого). Ради справедливости отметим, что деревянного человечка можно хотя бы понять, ведь его обманули проходимцы. А нашу пару никто не обманывал!

Так что же делать ему и ей в данном положении? У меня есть для них (уверен, что и для вас) хороший, надежный и проверенный многолетней практикой, включая и мой личный опыт, ответ: «откопайте» свои деньги, заставьте их работать на вас - инвестируйте в недвижимость. Покупка домов для сдачи в аренду по-прежнему очень популярна среди инвесторов. Но у вас возник вопрос: будет ли это оптимальным вариантом в нынешних условиях из-за высоких цен на дома в Онтарио? Я с удовольствием хочу помочь вам принять правильное и, что не менее важно, осознанное решение этого вопроса, ибо настало время взять в свои руки заботу о вашем будущем благополучии. Для этого вернемся и рассмотрим предложенный выше сценарий



обобщенной средней семьи. Понятно, что в реальной жизни условия могут несколько различаться, но это по существу ничего не меняет.

СТРАТЕГИЯ:

Рефинансировать свой дом. 80% LTV даст нашей семейной паре новый мортгидж в размере \$560,000 (700,000*80%) с 25-летней амортизацией и интересом 2.2%. Итак, у них появятся свободные \$260,000, и отныне принцип выплаты мортгиджа не будет главной целью их жизни: семейный дом стал источником средств для будущих инвестиций в недвижимость.

Я рекомендую сфокусироваться на 3-х комнатных домах в районе «синих воротничков», ведь там большой спрос на аренду. Купим 4 дома, для простоты - по одинаковой цене в \$300,000 и с первоначальным платежом \$60,000 за дом, и тут же сдадим их внаем.

- Каждый дом будет иметь \$240,000 мортгиджа с интересом 2.5%.

- Каждые 5 лет мортгидж будет обновляться.
- Поскольку период амортизации 25 лет, то по окончании этого срока все ссуды будут выплачены.

ЗАТРАТЫ:

1. Коммунальные услуги (электроэнергия, вода, газ)	Оплачивает арендатор
2. Налоги	\$250 в мес.
3. Страховка	\$60 в мес.
4. Потери от простоя	4% - \$68 в мес.
5. Обслуживание	5% - \$85 в мес.
6. Выплаты по мортгиджу	\$950 в мес.
Итого затраты	\$1413

ДОХОД:

1. Рента	\$1700 в мес.
2. Cash Flow = Рента - Затраты	\$283

Таким образом, наша семья будет зарабатывать \$287 в месяц. Эта прибыль может либо стать дополнительным ежемесячным доходом, либо накапливаться в банке. По истечении 25 лет полученный мортгидж будет выплачен арендаторами, а рассматриваемая нами семья, а также и вы, окажетесь счастливыми владельцами 4-х домов без мортгиджа общей стоимостью \$1.2 миллиона – первоначальная цена купленных домов. Самый консервативный подход показывает, что цены на недвижимость удваиваются каждые 20 лет, следовательно, эти \$1.2 миллиона фактически превратились в \$2.5 миллиона. Далее, мы видим, что и семейный дом уже выплачен, и наша семья может либо переехать в другой, меньший дом, либо остаться жить в старом доме.

Теперь появляются 2 опции:

- 1** Продать все инвестиционные дома и вырученные средства вложить в банк под 5% годовых, то есть \$10400 в месяц.
- 2** Сохранить эти 4 дома, наняв менеджера с оплатой \$544 (8% от аренды) в месяц.

Затраты после выхода на пенсию:

1. Коммунальные услуги	\$0
2. Налоги	\$250
3. Страховка	\$60
4. Выплаты по мортгиджу	0%
5. Потери от простоя	4% - \$68 в мес.
6. Обслуживание	5% - \$85 в мес.
7. Property менеджер	\$136
Итого Затраты:	\$599

Каждый дом, сданный за \$1700, принесет \$1100 чистой прибыли. Суммарный итоговый доход на семью составит:

\$1100 x 4 = \$4400

Хочу отметить дополнительное преимущество этой опции по сравнению с первой: помимо указанного ежемесячного дохода вы обладаете имуществом в \$2.5 миллиона, которые можно будет использовать в дальнейшем. Например, взяв обратный мортгидж в размере половины стоимости домов (\$1.25 миллиона), который никогда не надо будет возвращать (банк получит свои день-

ги при продаже домов) и инвестировав их консервативно под 5% годовых, то наша семья получит дополнительный доход \$5000 в месяц.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ:

Приведенный мною пример весьма консервативный, ведь он не учитывает реальный рост цен на недвижимость в Канаде, а также рост арендной платы за эти годы.

Хочу вас заверить: я глубоко убежден в том, что для каждого человека можно построить и реализовать подходящую именно ему стратегию, которая позволит сократить срок выхода его на пенсию. Позвоните мне, и я бесплатно проконсультирую вас, как этого добиться в вашем конкретном случае.

И ПОМНИТЕ: вы до тех пор не прекратите работать за деньги, пока ваши деньги не будут работать на вас!

Alex Moshkovich

Cell: 647-459-9459

Sales Representative,

Real Estate Investor and Coach

Rock Star Real Estate Inc., Brokerage

905-361-9098

Rock Star Real Estate Inc., Brokerage 165 Cross Avenue, Oakville, Ontario L6J 0A9 Tel: 905-361-9098 ext 234

Rent To OWN Student Rental Multiunit * Barrie Hamilton Newmarket Oakville

WWW.REALESTATEFORCANADIANS.COM

**5 СТРАТЕГИЙ ИНВЕСТИРОВАНИЯ
В НЕДВИЖИМОСТЬ**

ALEX MOSHKOVICH
Sales Representative
Real Estate Investor and Coach
Direct: 647-459-9459
Эксперт по недвижимости на "Радио+"
Главный редактор журнала Property & Finance Guide
Организатор и руководитель Торонто Инвестор Форума

BUY, SELL, RENT in THORNHILL 647-459-9459 alex@rockstarbrokerage.com

HOUSES in BARRIE 705-990-0177

HOUSES in OAKVILLE 905-361-9098 ext 234

Согласно отчету этой недели от Altus Group, расходы на ремонт в 2014 году достигли рекордного уровня в \$68 миллиардов. Около 20 процентов долга, взятого у HELOCs, финансировали эти ремонтные работы, заявила компания недвижимости. HELOC в большинстве случаев непосредственно связаны с основной ставкой, поэтому потребители не боятся еще больше брать в долг.

Финансовые учреждения могут испытывать сложности с дальнейшим сокращением основной ставки. Она обычно связана с кредитной ставкой банка Канады. Однако в январе, когда центральный банк снизил ставки на 25 базисных пунктов, кредиторы снизили ее лишь на 15 базисных пунктов.

Несколько замечаний от главного редактора «Property and Finance Guide» Алекса Мошковица.

Те, кто участвовал в моих семинарах или просто общался со мной, не раз слышали, как я утверждал, что процентная ставка будет снижаться и неоднократно. Ниже приводится мое резюме этой актуальной экономической проблемы.

1 Сегодня существует только один способ улучшить экономику Канады – это продолжать способствовать увеличению задолженности населения.

2 Известен только один реальный путь защиты от инфляции – это владение имуществом: недвижимостью – дома, земельные участки (что оптимально); золотом, серебром, произведениями искусства (несколько проблематичнее); предметами быта (на худой конец). Так, например, греческие потребители в последние недели скупали стиральные машины, чтобы избавиться от наличных и приобрести какое-либо имущество (в принципе то же самое происходило в 90-х в России и продолжается в какой-то мере и сегодня). Те, кто владели ценными бумагами или просто хранили деньги в банке, потеряли свои накопления.



3 Канадское правительство в скором времени преподнесет очередные сюрпризы потребителю на ипотечном рынке, и один из них - увеличение первоначального взноса. Это будет попытка «охладить» жилищный рынок, потому что поднять процентные ставки оно просто-напросто не может. Больше всего это отразится на таких слоях населения, как рабочие и молодые семьи, которые будут вынуждены продолжать снимать жилье или присоединиться к программе Rent To Own.

4 Необходимо отметить, что цены на дома не будут расти вечно, поэтому очень важно продолжать покупать недвижимость, которая приносит CASH FLOW или хотя бы себя окупает. Дело в том, что когда цены упадут, улицы наполнятся «кровью» тех, кто покупал, основываясь только на спекулятивном подходе. Я не знаю, когда это произойдет, но надо быть сегодня предусмотрительным и продолжать покупать недвижимость, которая реально приносит доход.

CREA числа

Канадская ассоциация недвижимости заявила, что сниженные процентные ставки подарили покупателям уверенность в себе. Это привело к тому, что число ежемесячных продаж в мае и июне по сравнению с последними годами достигло наивысшего уровня.

Количество перепродаж домов в Канаде в июне приблизилось к рекордным отметкам. Более того, около двух третей всех местных рынков показали рост продаж по сравнению с прошлым годом.

Согласно экспертам Ассоциации, в июне члены CREA провели 56 839 сделок, что на 11% больше, чем в июне прошлого года.

В этом же месяце национальный индекс цен Ассоциации по сравнению с прошлым годом поднялся на 5,43%. В среднем по стране июньские цены на дома составили \$ 543 560, что на 9,6% выше, чем в прошлом году.

Согласно Канадской ассоциации недвижимости, рост цен на дома в Торонто и Ванкувере превзошел все ожидания. Средняя стоимость кондо, таунхауса или малоэтажного объекта в Торонто, крупнейшем городе Канады, в июне подскочила на 38 процентов по сравнению с прошедшими пятью годами. Продажи в Торонто достигли рекордной отметки в каждом из последних трех месяцев. В Ванкувере цены на жилье для одной семьи выросли на 35% по сравнению с июнем 2010 года, что составило \$1,1 миллиона.

Канадская ассоциация недвижимости заявила, что сниженные процентные ставки подарили покупателям уверенность в себе. Это привело к тому, что число ежемесячных продаж в мае и июне по сравнению с последними годами достигло наивысшего уровня.



ВСЕ ОПЕРАЦИИ С НЕДВИЖИМОСТЬЮ

Nina Timoshyna

Sales Representative
cell: 416-274-7367
office: 416-391-3232



- ПРОДАМ ВАШ ДОМ ЗА 30 ДНЕЙ ИЛИ МОИ УСЛУГИ **БЕСПЛАТНЫ**
- САМАЯ ОПЕРАТИВНАЯ КОМАНДА СПЕЦИАЛИСТОВ
- САМЫЙ НИЗКИЙ ПРОЦЕНТ ПО MORTGAGE!
- НОВЫЕ ПРОЕКТЫ CONDO ОТ СТРОИТЕЛЯ ПО ПРЕДПРОДАЖНЫМ ЦЕНАМ И С БОНУСАМИ В ЛЮБОМ РАЙОНЕ

ETOBICOKE \$1,399,000



4-х спальный дом, построенный по индивидуальному дизайну хозяина. Построенный из самых качественных материалов. Деревянные полы по всему дому, кухня в стиле модерн со встроенными стальными (высокого класса) электроприборами. 3 камина, законченный бейсмент, очень светлый офис, большие термо-окна. 3000sq.ft. + законченный бейсмент, с ванной, кухней и спальней.

AURORA \$799,900



4-х спальный, отдельный дом, в самом востребованном районе. Практически все в доме улучшенное, деревянные полы, кухня с гранитными столешницами и backsplash и много других улучшений. Дом будет готов к заселению в Октябре, 2015. 2055sq. ft. продавец продает документы на дом. Звоните с вопросами.

LESLIE/HWY7 \$799,000



Большой коммерческий офис на 1-м этаже. 2400 sq.ft. почти новое здание, очень хороший обзор. Квартиранты съезжают с 1 сентября. Можно использовать под любой бизнес.

CENTRE/DIFFERING \$799,000



3-х спальный 2-х этажный дом в самом престижном районе. Новая кухня с гранитными столешницами и backsplash, стальные электроприборы, новые ваннные комнаты, новые окна, крыша и гаражные двери. Законченный бейсмент с отдельным входом. Большой огороженный backyard.

AURORA \$899,900



4-х спальный угловой дом, в проекте *the arbors*, будет готов к заселению в декабре 2015. Около \$30000 были вложены в улучшения, включая: кухня, деревянные полы, гранит на столах, backsplash, кухонные стальные приборы и много чего еще... Продавец продает документы на дом!!!

RICHMOND HILL \$2,000/мес.



3-х спальный таунхауз в рент. В самом удобном месте Yonge/16th. W/o basement законченный и выходит в парк. Очень чистый и готов к заселению. Деревянные полы на основном этаже и в бейсмент.

5 причин КУПИТЬ ДОМ в Кесвике

Здравствуйте, меня зовут Наталья Слобидкер!

Я профессиональный full-time риелтор, специализируюсь на предпродажной подготовке недвижимости, разработке стратегии продаж и сведению рисков операций с недвижимостью к минимуму.

Моя задача: минимум стресса - максимум выгоды при любой сделке с недвижимостью.

Сегодня я расскажу вам об одном из самых перспективных городов ГТА – Кесвике.



Еще год назад, когда я произносила название этого города, большинство народа спрашивало – а что это такое и с чем это едят.

А сегодня тут один из самых бурных рынков недвижимости. Дома, аналогичные тем, которые стоили в прошлом году в районе 370 тысяч, продаются сейчас за 460-480. Это очень большой прирост, даже для этого сверхбурного года.

Так что же такого особенного в этом тихом городишке?

1. РАСПОЛОЖЕНИЕ (ДА, ДА, ПРЕСЛОВУТЫЙ LOCATION!)

Город находится в 40 минутах к северу от Торонто, всего в 15 минутах к северу от города Ньюмаркет. Прошлым летом к нему довели шоссе 404, дающее прямой доступ к Торонто, а до ближайшей станции пригородного поезда ГО всего 15 минут. Всё это делает го-

род привлекательным для тех, кто работает в центре Торонто.

2. ВСЕ ВОЗМОЖНЫЕ ВИДЫ НЕДВИЖИМОСТИ

На такой небольшой площади цены на недвижимость в Джорджине, частью которого является Кесвик, колеблются от пары сотен тысяч до нескольких миллионов. Соответственно, рынок недвижимости в этом районе удовлетворяет запросам людей самых разнообразных требований и разного уровня достатка. Здесь с можно найти всё в диапазоне от скромного таунхауса и до многомиллионного поместья с лесом и выходом к озеру.

Вот такого, например



При этом соотношение стоимости и того, что ты получишь, остаётся весьма резонным по сравнению с другими городами.

3. РАЗВИТАЯ ИНФРАСТРУКТУРА

Львиная доля потребителей рынка недвижимости - это семьи с детьми, ищущие жильё, где можно всем комфортно расселиться и осесть на достаточно длительный срок. Как правило, подразумевается отдельно стоящий дом. Для этой категории покупателей также важны возможность относительно легко добраться до работы и возможность всесторонне развивать детей.



Местный рынок недвижимости пока ещё может приятно удивить отдельно стоящими домами по умеренным ценам. При этом город может похвастаться впечатляющим ассортиментом таких услуг, как крупные торговые центры, рестораны, объекты развлечений. И конечно же, с полным диапазоном школ, включающим католические школы и школы с французским погружением. В дополнение ко всему лёгкий доступ к оживленному северу Торонто делает город фаворитом путешественников.

4. БЕСКОНЕЧНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ОТДЫХА НА ПРИРОДЕ... НЕ ВЫЕЗЖАЯ ИЗ РОДНОГО ГОРОДА



Как уже было упомянуто, Джорджина, частью которой является Кесвик, представляет собой группу растущих общин, которые, помимо Кесвика, включают в себя Sutton, Pefferlaw, Jackson's Point, Udora and Port Bolster. Эти городки предлагают уникальный баланс комфорта городской жизни и доступа к первозданной природе, и жители этих поселений могут наслаждаться идиллией сельской жизни, свободной от напряжения и суеты большого города без компромисса в удобствах.

Для выбравших Кесвик своим домом открываются многочисленные возможности для активного и пассивного отдыха и раз-

влечений на озере Симко, в близлежащих провинциальных парках и зонах отдыха. Живущие тут частенько говорят – «мой дом – мой коттедж». И ведь действительно, зачем нужен коттедж, если до озера зачастую можно дойти пешком.

Апологеты здорового образа жизни оценят близость и разнообразие местных ферм, предлагающих свежайшие продукты, выращенные своими руками.



Стоит отдельно отметить, что Джорджина так же известна как столица подледной рыбалки Канады. Поэтому, когда наступают холода, тысячи рыбаков собираются тут, чтобы испытать свою выдержку, небезосновательно надеясь на улов из впечатляющего диапазона видов рыб.

5. РЯДОМ СО ВСЕМ, ЧТО ВАМ НУЖНО... НО НЕ СЛИШКОМ БЛИЗКО

Кесвик - это идеальное место для тех, кто хочет совместить «лучшее из всех миров». И тем, кто ценит уют и приватность, и тем, кто ищет развлечений и тем, кто не может без комфорта современного города, и тем, кому важна близость к природе – этот уникальный город может предложить что-то им всем и каждому из них.

- Наличие устоявшейся инфраструктуры
- Удобное транспортное сообщение
- Близость к деловому центру большого города
- Близость к естественному водоему

Именно то, что тут собраны ключевые определяющие ценности недвижимости и является причиной взрыва строительной деятельности и невиданного взлета цен. А то, что эти районы только начали реализовывать свой потенциал позволяет мне предположить, что эта тенденция роста цен сохранится здесь на многие годы и те, кто сегодня купил тут скромный по своей стоимости дом, уже через несколько лет вполне могут обнаружить себя владельцами миллионной недвижимости.

Если вы заинтересовались этим чудесным местом или вас интересует профессиональный анализ потенциала другого места, которое вы рассматриваете для жизни, звоните мне.

Наталья Слобидкер

Real Estate Sales Representative,
Top Producer

Canadian Certified Staging Professional
Pre-sale Renovation expert
Upperside Real Estate

7 Шагов до Максимально ВЫГОДНОЙ СДЕЛКИ с Недвижимостью

Минимум забот - Максимум прибыли

BUYING
SELLING
INVESTMENT
RENOVATION
STAGING
DESIGN



Direct: 416.333.7418

Natalia Slobidker

Real Estate Representative
Canadian Certified Staging Professional



Upperside Real Estate 64 Jardin Dr #3f, Thornhill, Ontario L4K 3P3
www.TopHomes.ca info@tophomes.ca



www.TopDecor.ca info@topdecor.ca

5 ШАГОВ к Увеличению Капитала

О чем Вам не скажет Ваш риэлтор

Недвижимость и проекты, связанные с ней, являются наиболее прибыльным бизнесом во всех развитых странах. Сдача в наем для пассивного дохода, купля-продажа в районах с высоким ростом цен, ремоделинг домов и квартир - несколько примеров, как заработать приличные деньги на недвижимости. Чтобы выбрать, на каком именно проекте заработать несколько сотен тысяч долларов сегодня, используйте мои **5 шагов для выбора успешного проекта:**

1 Ежедневные Поступления Сделок
Вы, наверное, знаете, что некоторые дома оказываются проданными еще до того, как они поступили на MLS систему. Как это происходит? Каждый успешный риэлтор имеет свою собственную базу контактов покупателей, инвесторов, потенциальных клиентов для продажи и т.п. Например, потенциальный клиент собирается продавать свой триплекс. Он звонит риэлтору и спрашивает, когда наи-

более благоприятный момент? Если в этот момент риэлтор работает с инвестором, который ищет проект для вложения капитала, то наш триплекс продается моментально и выставляется напоказ широкой публике только для формальности оформления сделки. Ваш первый обязательный шаг - это создание потока сделок.

2 Анализ Сделки
Если какая-то сделка из потока вас заинтересовала, то нужно досконально проверить все данные и останавливаться только на тех сделках, которые предоставляют действительно потрясающие возможности, а не просто хорошие.

3 Личные Встречи с Партнерами
Необходимо встретиться лично с каждым участником вашей сделки и обсудить все ее детали.

4 Проверка Благонадежности

Теперь, когда у вас в руках бизнес карты всех партнеров, надо проверить их благонадежность.

5 Заключение Сделки
Собственно, оформление и подписание договора при участии опытного адвоката.

Если вас интересуют супервыгодные сделки, пришлите мне email. Отличных вам инвестиций!



Lena Maksimenko
B.Sc, M.Sc., Realtor
Cell: 416-902-9795

Keller Williams Advantage Realty, Brokerage
Independently Owned & Operated

Office: 416-465-4545
E-mail: lenamaks@gmail.com



Внимание ИНВЕСТОРОВ и ДОМОВЛАДЕЛЬЦЕВ! Знаете ли вы что:

Если вы купили ДОМ или КОНДО непосредственно от строителей и ваша недвижимость сдана в аренду, то в течение 2-х последующих лет вы можете получить

возврат от государства до \$30,000 (HST Rebates)

Для **БЕСПЛАТНОЙ КОНСУЛЬТАЦИИ** звоните уже сегодня **647.284.1444**

www.HSTrebateToronto.com



СТРАХОВАНИЕ

Жизнь бывает непредсказуемой...
Страхуйтесь, чтобы жить
спокойно!

**Татьяна
Субботина**

Hons. BA, CHS

(416) 450-7837

www.subbotina.ca

Советник по финансовым
и страховым вопросам, брокер
CERTIFIED HEALTH INSURANCE
SPECIALIST

с 20 ЛЕТНИМ ОПЫТОМ РАБОТЫ

- СТРАХОВАНИЕ ЗДОРОВЬЯ, ЖИЗНИ
- ДОЛГОСРОЧНОЙ ССУДЫ В БАНКЕ (MORTGAGE), УСЛОВИЯ И ЦЕНА ЛУЧШЕ, ЧЕМ В БАНКЕ
- ДОХОДА НА СЛУЧАЙ ПОТЕРИ ТРУДОСПОСОБНОСТИ («БОЛЬНИЧНЫЙ ЛИСТ»)
- (RRSP) И (RESP) ПРИ ПОЛНОЙ ГАРАНТИИ ВКЛАДОВ
- МЕДИЦИНСКИЕ СТРАХОВКИ ДЛЯ ГОСТЕЙ, А ТАКЖЕ ОЖИДАЮЩИХ ОНП, НАЧИНАЯ ОТ \$1.10 В ДЕНЬ
- ТУРИСТИЧЕСКИЕ СТРАХОВКИ
- СЕМЕЙНЫЕ И ГРУППОВЫЕ СТРАХОВКИ, ПОКРЫВАЮЩИЕ УСЛУГИ ДАНТИСТА, МАССАЖИСТА, ЛЕКАРСТВА, ОЧКИ И Т.Д

NEW!!! САМЫЕ НИЗКИЕ ЦЕНЫ на Super Visa для ваших родителей!

NEW!!! Passive Real Estate Investment (min \$30,000 deposit)

NATALIA LOPATINE

Sales Representative



Sutton Group - Admiral Realty Inc. Brokerage
1881 Steeles Ave. W. Toronto

Direct: **647.505.7546**

Office: **416.749.7200**

nlopatine@gmail.com



HOT DEAL!!!
Rare Ravine Lot
Lebovic Campus
Community

BENSON MORTGAGES

Tim Oulianov

Mortgage Broker

Tel: 647-502-9977

F: 905-581-5564 | T: 416-477-5500 Ext. 104
www.bensonmortgages.ca
tim.o@bensonmortgages.ca
209-10376 Yonge Street,
Richmond Hill, On LC4 3B8

Лучшие ставки на mortgage
5 лет fixed 2.49%*, variable 2%*

- 2^{ой} моргидж от **6.99%**
- Финансирование строительства от **5.99%**
- Self-Employed
- Помощь при плохой кредитной истории
- Работа с новыми иммигрантами
- Коммерческие моргиджи

FAST APPROVALS AT GREAT TERMS

ГЛАВНОЕ
НЕ ТОЛЬКО ДОРОГО ПРОДАТЬ,
НО И ДЕШЕВО КУПИТЬ.



ГРИГОРИЙ ХИНКИС

SALES REPRESENTATIVE

Office: 905.889.2200

Direct **647.886.4589**

e-mail: gregory@estates4you.com

www.estates4you.com

FREE MARKET EVALUATION

COMPLIMENTARY
HOME STAGING

FAST MORTGAGE
PRE- APPROVAL

NEWCOMERS
AND SELF-EMPLOYED
YOU ARE WELCOME!

КОНСУЛЬТАЦИИ
ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ ДОМОВ
СОПРОВОЖДЕНИЕ КЛИЕНТА:

- ОТ ПОКУПКИ ТЕРРИТОРИИ
- ПОЛУЧЕНИЯ ДОКУМЕНТОВ НА СТРОИТЕЛЬСТВО
- ПРОЦЕСС СТРОИТЕЛЬСТВА
- ДО ВРУЧЕНИЯ КЛЮЧЕЙ



HOMELIFE/BAYVIEW REALTY INC., BROKERAGE*

505 Highway 7 East, Unit 201
Thornhill, Ontario, Canada, L3T 7T1

КОНДО квартиры БОЛЬШОГО ТОРОНТО

В марте – июне этого года я проводил несколько семинаров, посвящённых инвестициям в кондо квартиры на начальном этапе строительства. В сегодняшней статье я остановлюсь на некоторых моментах этих презентаций.

Тем же, кто хочет получить более подробную информацию, я советую посетить один из моих семинаров, которые проходят, как правило, один раз в месяц. Записаться на семинар можно по телефону 416-832-8343 или по имейлу MBAGINSKIY@GMAIL.COM

Немного о рынке кондо квартир в целом: мы находимся в очень интересной для инвесторов фазе, когда скопившееся в предыдущие годы большое количество квартир полностью раскуплено, но при этом цены ещё не успели сильно уйти вверх. Конечно, застройщики уже среагировали, и цены подняты по сравнению с прошлым годом на 7-10%, но это только начало существенного подорожания. Основной же рывок цен ожидается в 2018-2020 годах, и это связано с очень малым количеством окончаний строительства в эти годы. Это уже не изменить, так как проекты которые продаются сегодня, и будут построены к 2018 году, начинались около 3 лет назад, в то время когда девелоперы испытывали существенные трудности и рынок стоял на месте. Соответственно, имея на руках большое количество нераспроданных квартир, застройщики не торопились вкладывать деньги в новые проекты. Эту ситуацию уже поняли те, кто профессионально занимается инвестициями, и именно с этим связан тот ажиотаж, который мы видим сейчас на первичных продажах новых проектов.

То, что сейчас выходит в продажу – это именно те проекты, окончание строительства которых придётся на 2018 год, и учитывая то, что в эти годы спрос явно будет существенно превышать предложения, на перепродаже можно будет очень не плохо заработать. Среди профессиональных инвесторов существует так называемая градация состояния рынка, крупные ана-



литические компании оценивают ситуацию на рынке недвижимости и выставляют свои рейтинги, которые являются «руководством для инвесторов».

Эти рейтинги делятся на: «Sell», «Hold», «Buy» и «Strong Buy». Так вот для даунтауна

Торонто эти рекомендации находятся на уровне «Strong Buy» уже с середины 2014 года.

Ещё мне хотелось бы развеять миф о том, что большое количество кондо квартир покупается инвесторами и, когда они начнут

распродавать их – наступит коллапс, и цены непременно рухнут.

Во-первых, по статистике инвесторы покрывают не более 30% от общего количества сделок.

Во-вторых, лишь приблизительно четверть инвесторов продают контракты по окончании строительства, большая же часть закрывает сделки и ориентированы на длительную аренду. Рынок аренды квартир даунтауна Торонто испытывает очень большую нехватку квартир. Так называемый ваканси индекс находится на уровне – 2 при том, что нормой для городов с численностью населения, как Торонто, является – 5, что говорит о существенной нехватке арендных квартир. И даже при очень вы-



соких темпах строительства для изменения этой ситуации потребуется более 10 лет.

Ну и наконец покупка кондо инвесторами – это абсолютно нормальная практика здорового рынка, дело в том, что инвесторы – это связующее звено между застройщиками и конечным покупателем. Средний срок ожидания от первичных продаж до постройки дома около 3 лет, и очень большое количество «End Users»- тех, кто покупает для себя, просто не готовы ждать постройки дома, квартира нужна им сегодня, а не через 3 года. И в этом случае инвесторы, покупающие стадии «котлована» и перепродающие контракты по окончании строительства, просто незаменимы. Застройщики с удовольствием бы не продавали квартиры до окончания строительства, а реализовывали бы их уже когда дом построен за большие деньги, но это не возможно, так как одним из условий финансирования строительства банками является продажи как минимум 75% квартир. Вот и получается, что инвесторы необходимы как застройщикам, так и

конечным покупателям.

Важнейшим моментом удачной инвестиции является выбор строительного проекта в целом, и в частности его место расположения. Анализируя градостроительные планы и уже полученные застройщиками разрешения на строительство, на данный момент по даунтауну Торонто я бы выделил четыре района, которые наиболее выгодны для инвестиции. Это связано с большими изменениями в инфраструктуре этих районов уже в ближайшее время, соответственно покупая квартиру в одном из этих районов, вы получите прибыль не только от общего подорожания рынка, но и от подорожания конкретного микрорайона.

В ближайшее время на рынок выйдут несколько проектов, которые очень интересны инвесторам. Одним из наиболее ожидаемых является 158 FRONTST, который будет воплощаться в жизнь двумя крупнейшими застройщиками «Cityzen Group» и «Fernbrook Homes». Проект будет состоять из двух 27-этажных башен, в которых расположатся 492 квартиры. VIP продажи этого проекта будут проходить в один день. Точная дата станет известна в ближайшее время. За некоторое время до начала продаж, я обязательно проведу семинар, посвященный этому проекту, где вы сможете ознакомиться с ценами, планировками квартир и математическими расчетами инвестиций в квартиры этого проекта. А так же выбрать понравившуюся вам квартиру.

Для того, что бы вовремя получать информацию, регистрируйтесь на моём сайте в разделе «Exclusive Pre-Construction Condo Deals» и вы будете получать имейл рассылку о предстоящих проектах задолго до того, как эта информация станет общедоступной.

Прочитать другие мои публикации можно на моём сайте: WWW.REMLIS.CA перейдя по ссылке IAMINTHEMEDIA для вашего удобства сайт работает на русском и английском языках.



Scan to Call / Text Me

Maxim Baginskiy

Cell: 416-832-8343

Real Estate Broker / Investment Advisor
Right at Home Realty Brokerage Inc.

905-695-7888

Member of CREA • OREA • TREB
Опыт работы с недвижимостью
БОЛЕЕ 15 ЛЕТ

**Maxim
BAGINSKIY**

416.832.8343

Real Estate Broker
Investment Advisor



Right at Home Realty Brokerage
905-695-7888
300 West Beaver Creek Rd.,
Richmond Hill, ON L4B 3B1



ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ

Pre-construction Condo Projects

- **Эксклюзивные предложения от билдеров (до открытия официальных продаж, VIP SALES)**
- **Лучшие цены и условия продаж**
- **Минимальный первоначальный взнос**
- **Лучший выбор квартир**
- **Улучшенная отделка**
- **Подробный анализ инвестиции**
- **Высокая доходность. Полное сопровождение сделок: покупка > аренда > продажа**
- **Большая база Реэсаймента (нет на MLS ® SYSTEM)**

**Developers
Approved
VIP BROKER**

**RESIDENTIAL REAL ESTATE
SALES • RENT • INVESTMENT**

www.REMLIS.CA

Working with the best lawyer and mortgage brokers in GTA

HOT DEALS

COMPLETE MARKETING ADVANTAGE This Month's Hot Property Deals

ETOBICOKE \$1,399,000



4-х спальный дом, построенный по индивидуальному дизайну. Построенный из самых качественных материалов. Деревянные полы по всему дому, кухня в стиле модерн со встроенными стальными (высокого класса) электроприборами. 3 камина, законченный бейсмент, очень светлый офис, большие термо-окна. 3000sq.ft. + законченный бейсмент, с ванной, кухней и спальней.

Nina Timoshyna Sales Representative 416-274-7367

NORTH YORK \$449,000



The Heart Of North York. Stunning Upper Penthouse. A Beautiful Corner Unit Boasts Plenty Of Natural Sunlight With A Breathtaking View Of Downtown To Match. Unobstructed View From Every Window/Balcony. 9 Ft Ceiling In Main Area, Marble Floors And Walls, Granite Counter Top And Back-Splash, S/S Appliances, Designer Choice Laminate Flooring. Freshly Painted/Nestled. Walking Distance From Subway.

Natalia Slobidker Sales Representative, 416-333-7418

TORONTO \$998,000



Bright And Spacious Bungalow. Demand Location. Separate Entrances. Private Backyard W/ Mature Fruit Trees. Redevelopment Potential - Reverse Lot Possibility. Great Investment. 2 Separate Units In Basement. Live In, Rent Out Or Tier Down And Build Your Dream House. All Appliances, All E.L.F.S, All Window Coverings. Gardening Shed.

Natalia Slobidker Sales Representative, 416-333-7418

DUFFERIN & RUTHERFORD \$589,000



Semi-detached на продажу. Отличный дом в Thornhill Woods, 3 спальни, отремонтированный, деревянные полы. Рядом со школами, парками, магазинами.

Yefim Shkolnikson Sales Representative 416-300-1890

VAUGHAN \$519,000



10+ Completely Finished Home, Great Location, Double Paved Driveway, Hardwood And Ceramic Floors. Freshly Painted, Roof Done 2015, Windows Replaced 2014, Interlock, Spacious Deck. Garage Door Opener, Central Vacuum, Central Air, Gas Fireplace, Fenced Yard, Wood Deck, Finished Basement With Wet Bar.

Natalia Slobidker Sales Representative, 416-333-7418

ETOBICOKE \$269,999



Gorgeous 2 Bdr Condo In Central Etobicoke. Spacious Suite With 1035 Sqft. Great Layout With Separate Dining Room And A Living Room Big Enough To Create An Office Area. Amazing Move-In Renovated Condition. Tiled Balcony. High-Quality Laminate In All Rooms. Mirrored Closet Doors. Very Well Managed Building And Great Amenities. Underground Parking. Prestigious Central Etobicoke Neighborhood. Absolutely Stunning View Over Park.

Natalia Slobidker Sales Representative, 416-333-7418

THE ROSEDALE ON BLOOR



COMING SOON! The Rosedale on Bloor is a new condo project by Easton's Group of Hotels at 387 Bloor St East in Toronto. The proposed mixed-use condominium will consist of two buildings of 49 storeys and 12 storeys with a joined podium incorporating retail space. Residential suites include 1-bedroom suites, 1-bedroom + den, 2-bedroom, 2-bedroom + den and 3-bedroom configurations.

Maxim Baginsky Real Estate Broker 416-832-8343

GARRISON POINT CONDOS



COMING SOON! Garrison Point Condos, a new urban-esque master community north of Fort York, is promising a new way to live for the rarely considered downtown family. Located on a huge swath of land that plans to fill the high rise hole between CityPlace and Liberty Village, Garrison Point, will eventually cover a triangular 7.6 acre area. The 27 and 32 storey buildings will also include a pedestrian promenade that will connect the complex to a 3.9 acre Claude Cormier designed park.

Maxim Baginsky Real Estate Broker 416-832-8343

HOUSE IN BARRIE \$478,000



Magnificent Family Home 4 bedroom and finished basement, 2 car garage, open concept located in fabulous neighbourhood. The walking distance to GO train. Only 5 years old.

Alex Moshkovich Sales Representative 647-459-9459

Call Direct: 647.459.9459

Alex Moshkovich

Sales Representative

E-mail: alex@rockstarbrokerage.com

www.RealEstateForCanadians.com

**HOT
DEALS**

Rock Star Real Estate Inc., Brokerage 165 Cross Ave, Suite 6 | Oakville, ON | 905-361-9098

WHITCHURCH-STOUFFVILLE



Be Prepared To Be Amazed By This Approx 6000 Sq Ft Custom Modern Masterpiece In Sought-After Ballantrae Area Of Whitchurch-Stouffville, Nestled On Approx 2.5 Acres Within A Private & Mature Setting.

\$449,000

EXCLUSIVE HOUSE IN OAKVILLE



Modern Interior Lines & Expert Craftsmanship Shape Every Detail That Went Into This Custom-Built Masterpiece. Nestled On Quiet Mature Irregular Pie Shaped Lot, This Home Offers Approx. 5,000 Sq Ft Of Finished Lavish Living Space With 10Ft & 9 Ft Ceilings Throughout. The 9Ft Finished Basement, With Media Room, Gym, Spa (W/Steam Shower).

\$1,758,800

ALMOST NEW!



Only 2 years old 4 bedroom detached house with 2 car garage located in the South End Barrie, close to 400, class and shopping. This house 1800 sq. feet. This house located on a Cul de sac street.

Only \$369,900

NEWMARKET



Stunning, Fully Remodeled/Updated House In A Prime/Core Location Of Newmarket! All New Windows, Roof, Two Kitchens, New 100Amp Electr.Panel/Wiring/Jacks, Plumbing, Floors,Doors,Etc! New 2 Bdr/Huge Living Bsmt. Aprtm With Sep.Entr. And Extra Kitchen/Washroom! Can be rented \$2500 per month.

\$449,000

STUDENT HOUSE IN HAMILTON



Newly renovated 1.5 storey in high demand Mountain neighbourhood, minutes to all amenities, including shopping, dining, highways and Mohawk College, features brand new kitchen, appliances and washrooms, fully finished basement, 4 + 4 bedrooms. CASH FLOW \$953 per month.

\$399,999

SUPER LOCATION!



CLOSE TO 401 HWY, SCHOOLS & AMENITIES. GREAT STARTER HOME, 3 BEDROOM SEMI, 3 WASHROOMS, EATIN KITCHEN WITH WALKOUT TO 2 TIER DECK, ROOF RE-SHINGLED SUMMER 2014, FENCED & BACKING ONTO TREES AND PRIVACY. NO NEIGHBOURS BEHIND!

\$264,000

BRADFORD



3 Bedroom and 2 car garage detached house. New Kitchen In 2013! Ideal Location Within Walking Distance To Schools, Parks And Rec Centre. No Carpets On Main & 2nd Floor. Updated Shingles 2010. Furnace 2003, Updated Ensuite Walk-In Shower 2014.

\$479,900

BATHURST & STEELES



Rarely Available And Highly Sough After, Beautiful And Spacious 3 Bedroom 2 Story Condo Townhouse Unit In High Demand Area With Separate Entrances On Each Level. Close To Shopping, Public Transit, Schools, Parks And Much, Much, More.

Only \$329,000

NEW HOUSE IN RICHMOND HILL



RAVINE LOT.
Newly Built Over 2600 Sq. Ft Walkout Basement Home Located On A Quiet Court. This house has Double Car Garage, 16'X28' Wood Deck, Marble

Facing Fireplace, Basement, Main Floor & Master Bedroom with 9" Ceilings.

\$889,000

Три основных заблуждения об инвестициях и накоплениях в банке

Ничто так не объединяет людей, как общность заблуждений...

Дорогие читатели, в этой статье пойдет речь о том, стоит ли держать накопления в банке, насколько это безопасно, эффективно, и какие финансовые последствия это может иметь для вашей семьи.

Большинство канадцев держит свои накопления - TFSA, RRSP, детские программы и просто наличные в банках. Причиной этого является тот факт, что банки имеют огромный инструмент влияния на клиентов - мы часто ходим в банк по текущим вопросам - заказать чековую книжку, открыть себе новую кредитку или кредитную линию, mortgage и так далее. В это самое время у банковских сотрудников есть уникальная возможность застенчиво спросить, например, а не открыть ли нам какой-нибудь RRSP. При этом сотрудник банка, в большинстве случаев, не будет утруждать себя глубоким анализом вашей финансовой ситуации, и тем, нужно ли вам вообще открывать RRSP, и выгодно ли вам это делать именно сегодня. Но, это человеческая сторона вопроса, и речь в этой статье пойдет не о професси-

онализме и уровне знаний банковских сотрудников - об этом и так ходят «легенды». Я хочу дать вам очень важную информацию о том, какие виды финансовых продуктов доступны через банк, по каким законам они работают, какие гарантии у вас есть, и какие этому есть альтернативы.

Основные три варианта размещения ваших средств в банке: наличные (cash), срочные вклады с гарантированным процентом (GIC) и инвестиционные фонды (mutual funds). По статистике, на GIC и Mutual Funds приходится огромная доля вложений населения.

ЗАБЛУЖДЕНИЕ НОМЕР 1 - «все мои вклады через банк защищены и, в случае неплатежеспособности банка, покрываются государством до \$100,000 по каждому счету». Реальность - государством покрывается до \$100,000 только по текущим счетам в канадских долларах и по GIC. То есть, как только вы вложили деньги в Mutual Funds, несмотря на то, что это сделано через банк - ваша защита равна нулю. То же самое касается вкладов в USD.

ЗАБЛУЖДЕНИЕ НОМЕР 2 - «мои деньги, лежащие в RRSP или в RESP в банке - creditor proof - защищены от кредиторов». Реальность - по текущему законодательству, с недавних пор, все RRSP защищены от кредиторов (раньше и этого не было), но только до момента, пока вы не начали забирать с них деньги. Как только вы, выйдя на пенсию, переведете RRSP в RRIF (фонд, который будет выплачивать вам периодический доход), кредиторы тут же наложат лапу на ваши выплаты. Детская накопительная программа на образование (RESP), сделанная в банке, вообще не имеет такой защиты, как впрочем и TFSA.

ЗАБЛУЖДЕНИЕ НОМЕР 3 - «когда я умру, моя семья получит **ВСЕ** деньги, которые у меня в банке - быстро и без проблем». Реальность - в провинции Ontario с 1-го января 2013 года провинциальный сбор на наследство объявлен провинциальным налогом (Estate Administration Tax), и его сбор теперь является задачей налоговой службы провинции Ontario, которая имеет право на аудит и наложение наказаний за неуплату (недоплату) налога в виде суммы до 200% от неуплаты **и/или до двух лет тюремного заключения**. Ставка налога составляет 1.5% от всех активов, подлежащих наследованию. Кроме налога также платятся Estate Executor fees - это стоимость услуг адвоката или бухгалтера, который занимается оформлением и расчетом налога на наследство. На сегодня эти расходы - 7-9% от стоимости активов. Также процедура наследования может занимать очень долгое время (от нескольких месяцев до нескольких лет), у любого человека есть публичный доступ к информации о наследстве, и оно может быть оспорено другими людьми (дети «лейтенанта Шмидта», Элвиса Пресли и т.п.). Открывая программу TFSA или RRSP в банке, вы обычно указываете получателей денег в случае смерти (жену/мужа или детей) - Successor Owners. Это определение отличается от понятия Beneficiary, которое прямо прописано в законе и используется





в страховании. На сегодня в канадском законодательстве нет пункта, который прямо говорит о том, что в случае смерти владельца средства из TFSA или RRSP могут быть выплачены в обход процедуры наследования, т.е. без вышеупомянутых налогов и сборов. Это открывает прекрасную возможность для CRA (налоговой службы) оспорить эти

выплаты в будущем и наложить огромные штрафы. При этом банк тут будет абсолютно ни при чем, а все шишки посыпятся на наследников. Известны примеры, когда с момента смерти владельца его родственники даже не могли управлять фондами внутри банковской инвестиции, пока не завершился затянувшийся процесс наследования, и в руки родственников попадало намного меньше денег, чем было на момент смерти из-за того, что за это время упал рынок. А налог государство берет из расчета суммы на момент смерти, то есть люди еще заплатили налог на ту часть, которую они вообще не получили.

Существует очень выгодная и безопасная альтернатива инвестициям в банке – это инвестиции в фонды через страховые компании. Это может быть RRSP, RRIF, TFSA, RESP или non-registered funds. Защита от неплатежеспособности - до 85% от суммы без лимита (пример - \$1,000,000 в банке покрыт до \$100,000, в страховой компании – до \$850,000). Также вклады полностью защищены от кредиторов вне зависимости от вида инвестиции (family class beneficiaries). Вы-

плата родственникам/наследникам происходит четко и быстро, согласно данным при жизни распоряжениям – и, самое главное, эта выплата идет в обход процедуры наследования и всех налогов и сборов – это четко прописано в законе о страховых продуктах. То есть на сумму в \$1,000,000 наследники сэкономят \$15,000 на налоге, \$70,000-\$90,000 на адвокатских сборах, а главное время и нервы. Эта выплата не является публично доступной информацией, и, соответственно, не может быть оспорена в суде посторонними людьми. Также есть возможность иметь 100% гарантию от падения рынка – фонды перестрахованы, то есть после смерти владельца семья всегда получит свое, даже если рынок в этот момент упал.

Для получения более детальной информации звоните мне по телефону (647) 328-2914.

Igor Goloborodov

**Insurance and Mortgage Broker,
Allie Mortgage Corporation,
FSCO #10262**

**INSURANCE
& MORTGAGE BROKER**

**IGOR
GOLOBORODOV**

MA Economics, License #10262,
Allie Mortgage Corp.

- Анализ Вашего семейного бюджета и выбор страхового или инвестиционного решения, оптимального для Вас
- Бесплатная проверка существующих страховых полисов (уменьшение ежемесячного платежа, подбор более выгодного продукта)
- Бесплатные консультации для новых иммигрантов (построение кредитной истории в короткий срок, канадская финансовая система и т.п.)
- Максимальная защита за минимальный платеж

Широкий выбор страховых и инвестиционных продуктов:

- Life Insurance – страхование жизни
- Critical Illness Insurance – страхование от тяжелых заболеваний
- Disability Insurance – страхование от потери трудоспособности
- Travel / Visitors insurance – страхование туристов / гостей / ожидающих ОНIP
- Group Insurance / Benefits – групповые планы, бенефиты
- RESP – Накопительные планы на образование детей
- RRSP / RRIF / TFSA – Пенсионные и сберегательные программы с гарантированным возвратом капитала, а также инвестиции в mortgages под 8-12% годовых фиксированного дохода

www.investinmortgage.com
Звоните по телефону 647-328-2914

Азбука Ипотечного Кредитования:

**ВО СКОЛЬКО НАМ ОБХОДЯТСЯ ОШИБКИ
В КРЕДИТНОМ БЮРО?****Как их избежать или исправить?**

По данным расследования, проведенного недавно CBC News, ошибки в подсчётах кредитного рейтинга могут стоить ничего не подозревающим заёмщикам тысячи долларов. Это может даже помешать им получить столь необходимый ипотечный кредит.

За последние несколько лет в провинциальные общества по защите прав потребителя было подано более 500 жалоб, касающихся работы кредитно-рейтинговых агентств. Во многих указывалось на ошибки в вычислениях, которые привели к более низким кредитным баллам канадских заёмщиков.

И это все происходит не где-то и с кем-то, а прямо с нашими соседями и клиентами! Буквально несколько месяцев назад, мы столкнулись с отчётом о кредитоспособности одного нашего клиента, которого в кредитном агентстве перепутали с его родственником! После заполнения ничем не примечательного файла на получение одобрения (approval), мы получили тревожный звонок от банка и мортгидж страховой компании, касающийся необычных данных кредитного отчёта, полученного от компании TransUnion (Equifax и TransUnion являются основными кредитными агентствами в Канаде).

При заполнении документов мы, по всем правилам, запросили отчёт у Equifax и получили абсолютно нормальные данные с идеальным кредитным баллом (более 780) и отсутствием какой-либо подозрительной информации. Здесь необходимо уточнить, что в большинстве случаев ипотечные страховые компании запрашивают отчёты сразу от двух агентств и вычисляют среднее значение, так как некоторые банки могут отправлять данные лишь в одну из кредитно-рейтинговых компаний. Естественно, когда представитель страховой компании проверил отчёт клиента, предоставленный агентством TransUnion, он удивился тому, что у заёмщика оказалось ещё два невыплаченных ипотечных кредита и несколько записей от коллекторов, которые в результате понизили его кредитный бал до отметки в 700 пунктов.

В подобных ситуациях очень важно иметь хорошие отношения с финансовым институтом, чтобы вовремя решить эту проблему и обеспечить клиенту соответствующие условия финансирования, которых он заслуживает! Проблема с получением мортгиджа в нашем конкретном случае была успешно решена, тем не менее у этого клиента уйдёт ещё немало времени на решение проблемы с TransUnion.

По словам Дэна Барнабика, юриста, который отстаивает интересы клиентов в случаях ошибочной информации в их кредитных отчетах, влияние

таких ошибок может быть намного серьёзнее, чем мы думаем.

«От вашего кредитного балла зависит очень многое», - говорит господин Барнабик. «И когда вы обнаруживаете, что в отчёте о вашей кредитоспособности указываются данные, которые к вам не имеют никакого отношения, это становится ужасной проблемой».

При этом данных о том, сколько канадских заёмщиков знают об ошибках в их кредитных отчётах, очень мало.

Национальное исследование, проведённое в 2005 году некоммерческой организацией Public Interest Advocacy Centre, показало, что 18% опрошенных обнаружило ошибки в отчётах об их кредитоспособности. 10% из них уверены, что не получили желаемое финансирование именно из-за этой ошибки.

По мнению господина Барнабика, реальные цифры могут быть ещё более тревожными. Около одной трети из его 3,000 клиентов обнаруживали ошибки в своих кредитных отчётах.

Стоит уточнить, каким образом работает система составления данных кредитных отчётов. Такие компании, как, например, телефонные провайдеры и банки, предоставляют информацию о клиентах, а также историю их выплат канадским кредитным бюро (Equifax Canada Inc. и TransUnion Canada). Компании платят рейтинговым агентствам за отчеты и мониторинг кредитной деятельности клиентов. Агентства, в свою очередь, предоставляют компаниям доступ к отчётам о кредитоспособности потребителей, основанным на информации, полученной от всех компаний-клиентов.

Таким образом, когда банк решает, выдавать ли мортгидж тому или иному заёмщику, он может получить доступ к отчёту о кредитоспособности клиента, сделав соответствующий запрос в кредитное бюро.

Интересно, что потребители также могут получить информацию о своей кредитной истории один раз в год бесплатно или за небольшую плату, если это необходимо чаще, но лишь немногие это делают. Ошибку могут не замечать месяцами или годами, что часто приводит к более высоким процентным ставкам при выдаче кредита или мортгиджа и к ряду других проблем.

Дэн Барнабик считает, что федеральное правительство должно взяться за контроль кредитно-рейтинговой индустрии вместо того, чтобы оставлять этот сектор под надзором провинциальных органов. Он предлагает позаимствовать систему у США, где кредитные бюро по закону обязаны расследовать все жалобы в течение 30-ти дней.

Если вы обнаружили ошибку в своей кредитной истории и хотите, чтобы её исправили, необходимо сделать следующее:

Свяжитесь с агентством, у которого вы запрашивали данные. Агентство примет вашу заявку и свяжется с финансовым институтом, предоставившим информацию. Если финансовый институт подтвердит наличие ошибки, кредитное бюро исправит её в течение 30-ти дней. Если же финансовый институт утверждает, что ошибки нет, но вы с этим не согласны, вы можете написать краткое (до 400 символов) описание разногласий в кредитное агентство, и оно будет добавлено в ваш отчёт.

Свяжитесь с вашим финансовым институтом.

Для того, чтобы сэкономить время, вы можете также напрямую связаться с вашим финансовым институтом и попросить решить проблему совместно с агентством. Если ошибка была допущена именно институтом, но он отказывается её исправлять, узнайте об условиях рассмотрения жалоб клиентов. Финансовые институты, регулируемые правительством, обязаны решать все конфликты между потребителями и самим институтом.

Далее представлены почтовые адреса и другая контактная информация двух агентств, предоставляющие отчёты о кредитоспособности в Канаде:

**Equifax Canada
National Consumer Relations**

P.O. box 190, Station Jean-Talon,
Montreal, Quebec H1S 2Z2
Tel. (toll-free): 1-866-828-5961 | www.equifax.ca

TransUnion Canada

Все провинции, кроме Квебека:
Consumer Relations Centre
P.O. Box 338 LCD 1
Hamilton, Ontario L8L 7W2
Tel. (toll-free): 1-800-663-9980
Квебек: 1-877-713-3393 | www.transunion.ca



**Michael
Tulchenetskiy,
Denys Derzhavets**
Mortgage Brokers, AMP
Northwood Mortgage Ltd. Lic.#10349
2180 Steeles Ave W., Suite 204, Concord, ON, L4K 2Z5
www.mortgagelegko.com
1-855-761-7001

MORTGAGES

**Михаил
Тульченецкий**
Mortgage Broker, Ph.D., AMP

**Денис
Державец**
Mortgage Broker, AMP

**ЗВОНИТЕ
БЕСПЛАТНО**

2180 Steeles Ave West
Suite 204
Concord, ON, L4K 2Z5

1-855-761-7001

www.MORTGAGELEGKO.com



С нашим мортгиджем легко!

Постоянные эксперты программ:
"Час вместе" на RTVi (канал Rogers 883),
"Радио Плюс" (AM1430)



Northwood Mortgage Ltd.

Lic #10349, 7676 Woodbine Avenue Suite 300, Markham, ON L3R 2N2

2.00% - VARIABLE, 2.49% - 5y FIXED

*2.00% (Prime-0.85%) for 5 years Variable rate and 2.49% for 5 years fixed rate mortgage. Rates are subject to change at any time without further notice. Prime=2.85% as of July 7, 2015, OAC, New business only, not available on already approved deals and deals in a pipeline. Not valid with any other offer or special promo. Minimum mortgage amount applies.

10% down payment for self-employed and good rate or 15% down payment plus not good rate at all...

Какой же вариант из этих 2-х предложений лучше? Давайте сравним... *(посвящается Self-Employed Person и имеющим свой бизнес)*

Давайте представим себе ситуацию, что семья, в которой только мужчина работает, хочет купить недвижимость в районе 500,000. Глава семьи работает на стройке и зарабатывает около 8-9 тысяч долларов в месяц. Они смогли накопить денег чуть больше 50,000. Долгов у них больших нет, только текущие затраты, есть даже свободные кредитные линии. Доход, конечно же, хороший, но, к сожалению, (к счастью для семьи, на их взгляд), почти половина заработка проходит в виде наличных, которые семья не показывает, когда подает налоги. Получается, что в налоговой декларации проходит только 50,000, и еще много денег уходит на различные бизнес затраты, и в итоге налогооблагаемый доход фиксируется в районе 10-15 тысяч долларов. Думаю, что для многих это стандартная ситуация.

Хотелось бы купить недвижимость, как и всем остальным. Встречается такая семья с мортгидж агентом и просит оформить мортгидж на хороших условиях, например, фиксированный процент 2.79%, это то, что давали в ближайшее время крупные банки. Есть, конечно, и лучше процент, но не все банки дают для self-employed такой же лучший процент, как для тех, кто работает на кого-то. Я хочу сделать расчёты, которые будут присутствовать в такой ситуации.

\$500,000 – 10% (\$50,000 down payment) = \$450,000 + 5.45% (insurance \$24,525 for self-employed person) = \$474,525 (real mortgage with insurance). Месячные выплаты при интересе 2.79% составят \$2,191. Для того, чтобы пройти по формуле, то есть получить мортгидж, доход надо показать около \$95,000 в год. Но такую сделку совершить практически невозможно. Давайте проанализируем почему.

Все знают, что если семья вносит только 10% от стоимости жилья, то необходимо присутствие страховой компании. Страховая компания страхует все сделки в стране, если первоначальный взнос меньше 20%. Да, все об этом знают, но не знают, сколько стоит такая страховка для того, кто работает сам на себя. Банки перекладывают риск на страховую компанию. Но страховых компаний только 3 и причём, одна, которая держит 75% рынка, не принимает совсем работающих на себя. Да, есть ещё 2 другие компании, но они выдвигают определённые требования. Страховые компании и банки хотят, чтобы мы прошли reasonability test, насколько разумный мы ставим доход для данной ситуации. Мортгидж дают, если мы проходим по формуле.

Многие слышали, что мортгидж может быть дан, если затраты на покупку не превышают одной трети нашего дохода. Поэтому мортгидж специалист должен поставить доход, который позволит нам пройти по формуле. Это будет gross business income, то есть тот доход, который зарабатывает человек в целом в течение года. Для простоты всегда можно использовать следующую формулу. Требуемая сумма мортгиджа должна быть поделена на 5. В нашем примере \$500,000 покупка, минус \$50,000 в качестве нашего взноса, составят \$450,000. Если эту сумму разделить на 5, то получится \$90,000. То есть надо показать доход в размере \$90,000. В принципе такой доход присутствует. Но вот беда, страховые компании спрашивают также, а какой у вас налогооблагаемый доход. Необходимо показать Notice of Assessment, и банк

интересует, какая цифра стоит в линии 150 (line 150). Мы как раз ранее говорили, что цифры там не очень большие, около 10-15 тысяч долларов. Чтобы увидеть, какой доход приносит этот бизнес, банк просит показать им налоговую декларацию, которая называется T-1 General. Для корпораций спрашивают Financial Statement for Corporation. Когда банки и страховые компании получают запрашиваемые цифры, они их анализируют и выносят свой приговор.

Им не нравится, когда gross and net income очень сильно отличаются друг от друга. Их можно понять, человек может заработать \$40,000 и списать \$30,000, и останется \$10,000, с которых платятся налоги. Но с \$90,000 списать до \$10,000, это выглядит не очень-то понятным, как такое может быть, и банки со страховыми компаниями не хотят давать мортгиджи таким людям, так как считают, что такого не может быть, слишком большая разница между gross and net income. То есть получить мортгидж с такими цифрами очень и очень тяжело, можно сказать – просто невозможно.

Давайте попробуем пойти в другой банк. Есть банки A (Lender A) и банки (Lender B).

Lender A – это все крупные банки и трастовые компании. Они требуют, чтобы бизнес существовал 2 года и надо показать им за 2 последних года Notice of Assessment, T-1 General или Financial Statement for Corporation.

Lender B хотят увидеть движение денег на вашем счету, персональном или бизнес счёте и их устраивает, если бизнес работает всего 6 месяцев. Банки такого типа хотят понять, сколько этот бизнес зарабатывает из месяца в месяц. Поэтому их устраивает распечатки с вашего счёта с вашими доходами за последние 3 месяца. Кроме того, эти банки принимают тех, у кого проблемы с кредитной историей, после банкротства и consumer prorsol. Как вы понимаете, интерес они предоставляют выше, понимая, что вам деваться некуда, для них это тоже определённый риск, и они берут с вас больше денег за этот риск.

Но в этих банках мы можем утверждать, что мы получим точно мортгидж, так как мы можем показать наш доход. Чаще всего бизнес имеет доход, просто старается найти варианты списать побольше, чтобы поменьше платить налогов. В данном конкретном примере удовлетворить требованиям банка мы точно сможем.

Давайте посмотрим, какая будет полная картина, так как интерес этот банк даёт очень высокий, 4.99%. На первый взгляд кажется, да нет, ну ни за что, на такое мы никогда не пойдём.

Я хочу показать вам расчёты.

\$500,000 – 15% (\$75,000 down payment) = \$425,000 + 1.00% (insurance \$4,250) = \$429,250 (real mortgage with insurance). Месячные выплаты при интересе 4.99% составят \$2,293. Доход надо показать около 85,000 в год.

Я ещё раз повторю предыдущие расчёты. Я всегда их ставлю рядом. Легче принимать решение.

\$500,000 – 10% (\$50,000 down payment) = \$450,000 + 5.45% (insurance \$24,525 for self-employed person) = \$474,525 (real mortgage with insurance). Месячные выплаты при интересе 2.79% составят \$2,191. Для того, чтобы пройти по формуле, то есть получить

мортгидж, доход надо показать около \$95,000 в год.

Разница в выплатах всего 100 долларов, потому что во втором случае (Lender B) амортизационный период можно сделать 30 лет, что уменьшает наши ежемесячные выплаты. Конечно же, мы теряем на интересе больше 2-х процентов в год. Это много, но ведь мы экономим на страховке, если вы обратили внимание, 4.45% (5.45% - 1% = 4.45%). Это сразу потерянные деньги, 20 тысяч плюс 8% PST. То есть, если вы через 1 год перейдёте в Lender A, то вы даже выиграете финансово, потеряете меньше денег. Но даже если вы пару лет будете на этих условиях, то вы не проиграете в деньгах. Почему я говорю, 1 или 2 года. Необходимо постепенно подготовиться к тому, чтобы получить ссуду с банком категории Lender A. В некоторых ситуациях понадобится 1 или 2 года. За это время стоимость дома подрастёт, ваша ссуда будет меньше и мы скорее всего сможем сделать ваш мортгидж совсем без страховки через кредитные союзы, которые являются тоже Lender A, но хотя бы видеть 20% первоначального взноса. Да, интерес они дают не лучший, но он очень близок к хорошим процентам (например сегодня это будет 3.24%-3.44%), но зато они являются единственными финансовыми институтами, которые сделают вам ссуду без страховки. Или мы можем сделать лучшие проценты с небольшой страховкой, при большой вашей доле в жилье страховка будет совсем небольшая. Это всё можно обсуждать и выработать стратегию на будущее.

Этой статьёй я хотел показать, что можно, конечно, ждать, когда накопится много денег (чтобы не было страховки и хорошие проценты при этом получить, тогда надо иметь 35% первого взноса), но за это время и цены сильно поднимутся, и все знают, что копить деньги в этой стране тяжело. Можно идти альтернативным вариантом и потом тщательно подготовиться к обычному и хорошему мортгиджу. Но зато вы живёте в хороших условиях, и вы уже в своей собственности, это всегда в будущем облегчит вам жизнь при будущих покупках и т.д.

Да, я помню, что надо ещё 5% найти для увеличения вашего взноса с 10 до 15%, но эти банки разрешают использовать кредитные линии и другие заёмные средства. Кроме того, можно купить сегодня и с 10% ваших денег, тогда страховка в банке Lender B будет не 1%, а 2%. Самое главное, что это всё решаемые вопросы.

Ждём ваших звонков.



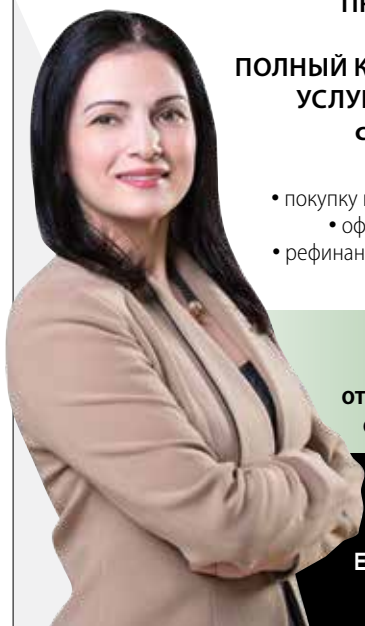
Serguei Totrov
416-456-7706

Financial Advisor, CFP, CLU
Mortgage Broker, AMP
Licence # M08009914

Financial Services - Serguei Totrov
416-222-0533 www.totrov.com

SV — THE LAW OFFICE OF — S. VALIYEVA

Sabina Valiyeva, LL.B., LL.M.
REAL ESTATE Lawyer



ПРЕДОСТАВЛЯЕМ ВСЕ ВИДЫ
НОТАРИАЛЬНЫХ УСЛУГ И
ПОЛНЫЙ КОМПЛЕКС ЮРИДИЧЕСКИХ
УСЛУГ ПО СОПРОВОЖДЕНИЮ
сделок с недвижимостью
в Онтарио, включая:

- покупку и продажу (жилой и коммерческой)
- оформление ипотек /суд (mortgages)
- рефинансирование • оформление передачи права собственности (title transfer)

Высокий профессионализм,
конфиденциальность,
ответственность за результат и
особое отношение к клиенту.

Tel: (647)952-0827
Fax: (647) 795-4672

E-mail: svaliyeva@ynlclaw.com
Web: www.valiyevalaw.com

ZOTOV FRIDMAN LLP

АЛЕКС ФРИДМАН
Адвокат – Нотариус

Член Коллегии Адвокатов Онтарио и Израиля

ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ В ТОРОНТО И В ИЗРАИЛЕ

- Сделки с недвижимостью
(покупка, продажа, рефинансирование)
- Наследство и завещания
- Оформление доверенностей
- Справки об отсутствии судимости из Израиля
- Нотариальные услуги
(при необходимости выезд на дом)
- Востребование документов
из госучреждений Израиля
- Перевод документов
- Справка о нахождении
в живых для Израиля



10% скидка на юридические услуги
упомянувшего эту рекламу

655 Sheppard Ave. W. (Bathurst & Sheppard) Toronto ON M3H 2S4
T: 416-665-9090 F: 416-665-2294 C: 647-261-9080

MORTGAGES

СПОКОЙНО И
ПРОФЕССИОНАЛЬНО

Михаил Вишенчук

License # M1500944

DENOVA
GROUP

powered by:



- ипотечное кредитование
- программы First Time Homebuyer и др.
- рефинансирование и консолидация долгов
- commercial mortgage
- кредитные линии
- работаем с нерезидентами Канады
- работаем с лучшими банками и кредитными организациями Онтарио

ВСЕГДА САМЫЕ НИЗКИЕ СТАВКИ

(647) 466-0696

www.VISHENCHUK.ca



Восстановление кредитной истории после банкротства

Что может быть хуже, чем платить 28% ссуду на покупку автомобиля, или возможность получения mortgage под 5-6%. Это только несколько причин, почему очень важно восстановить вашу кредитную историю после банкротства или consumer proposal.



Хорошая новость заключается в том, что вы можете полностью восстановить свою кредитную историю. Множество людей живут без кредита после того, как у них произошли финансовые трудности, и это большая ошибка. В большинстве случаев это происходит, потому что они не знают, как это сделать.

Так с чего же начать? Как восстановить свой кредитный рейтинг?

- 1** Подайте заявку на secured visa card
- 2** Откройте накопительный счет
- 3** Откройте Small loan с ежемесячными платежами

Вам нужно иметь как минимум два новых кредитных счета. Это также может быть RRSP loan или ссуда на покупку автомобиля. Думаю, что вам будет интересно узнать, что prepaid credit cards не помогут вам в восста-

новлении вашей кредитной истории, так как они не сообщают в Equifax или Transunion о ваших своевременных платежах. Кредитные карточки из магазинов Sears или Bay лучше, чем ничего, но не намного, поэтому не слишком на них полагайтесь.

Когда я могу начать восстанавливать свою кредитную историю?

Я бы посоветовала вам начать восстанавливать вашу кредитную историю как можно скорее. Если у вас было банкротство, вы сможете подать заявку на secured visa card сразу после того, как ваше банкротство закрыто (discharge). Если же у вас consumer proposal, то вы можете начать пользоваться secured credit card ещё до того, как вы выплатили consumer proposal. Очень важно понимать, что для кредиторов восстановление кредитной истории начинается только после того, как вы **полностью** закончили свои выплаты по долгам (bankruptcy discharge or consumer proposal paid off). Если у вас были кредитные счета до этого момента, это только бонус, но иногда он играет большую роль в получении mortgage под хороший процент.

Не так давно я получила телефонный звонок от одного из моих клиентов. В тот момент он находился в consumer proposal, и его кредитный рейтинг был 457. Я составила стратегию, чтобы восстановить его кредит. В сентябре он смог полностью выплатить consumer proposal и получить несколько кредитных счетов. Я объяснила ему, как правильно пользоваться кредитными карточками. В декабре мой клиент запросил свой репорт в Equifax, и его рейтинг был 625, который до этого составлял 168, и всего за 5 месяцев. Нужно отдать должное клиенту: он полностью следовал моим рекомендациям, и результат не заставил себя ждать. Я считаю, что вы тоже можете это сделать.

После того как вы открыли несколько кредитных счетов, ваша задача - показать потенциальным кредиторам, что они могут полагаться на вас снова. Как это сделать?

- 1** Делайте ваши платежи вовремя, это очень важно.

2 Не используйте ваши кредитные карточки больше, чем на 50% от вашего кредитного лимита.

3 Не разрешайте кредиторам проверять ваше кредитное бюро часто, большое количество запросов в Equifax за небольшой отрезок времени может отрицательно повлиять на ваш кредитный рейтинг.

Следуйте моим рекомендациям выше, и ваш кредитный рейтинг восстановится, и уже в ближайшем будущем вы сможете получить mortgage или ссуду на покупку автомобиля под хороший процент.

Есть много решений, и все это начинается с того, что вам нужен профессионал, который вам поможет. Обращайтесь, и вы получите совет, увидите, как сможете сэкономить, оградите себя от лишних волнений и почувствуете себя гораздо более уверенными в решении своих финансовых вопросов. У вас нестандартная ситуация? Звоните.

СОВЕТ МЕСЯЦА

Некоторые магазины будут предлагать вам небольшую скидку на первую покупку, если вы подаете заявление на кредитную карточку магазина. Это может показаться хорошей идеей, но процентная ставка по этим карточкам, как правило, гораздо выше, чем банковские кредитные карты. Если вы не можете выплатить свой долг вовремя, затраты на процентные ставки могут быть больше, чем сама скидка.



Наталья Бобылева
Mortgage Agent
(FSCO License No.: M12000603)

Mortgage Alliance (FSCO No.: 10530)

Call: 416.710.3048

Email: nbmortgageca@gmail.com

Website: www.nbmortgage.ca

Влияние налогов на низкую процентную ставку

Многие спекулировали на том, что существующие процентные ставки уже не могут опуститься ниже. Однако пару дней назад я прочитала в *Financial Post*, что вопрос о снижении процентной ставки опять во главе угла. Это в первую очередь связано с ВВП Канады, который впервые за последние 4 года начал сокращаться!

Когда речь заходит о стимулировании экономики, невозможно не затронуть проблему снижения процентной ставки. Лично мне, инвестору в недвижимость, большая часть долгов которого находится в различных ипотеках, снижение процентной ставки только на руку.

Стоимость долга снижается, а ценность моего инвестиционного портфолио только растет. Арендаторы моего клиента, которые снимали жильё RENT TO OWN, решили приобрести его уже через год после подписания договора. Но у моего клиента еще есть ипотека на 2 года со ставкой 3,9%. Продав недвижимость раньше срока, он был оштрафован. Возникает вопрос: списывается ли данный штраф при оплате налогов.



Тут вступает в силу следующее правило: любой расход, понесенный с целью повышения дохода, списывается при уплате налогов. И штраф, который пришлось оплатить моему клиенту, тоже попадает в эту категорию расходов. Если он не покупает другую недвижимость взамен, то штраф за невыплату процентной ставки добавляется к стоимости капитала недвижимости, что уменьшает количество прироста капитала, декларируемого при продаже.

Давайте представим, что недвижимость была

куплена за \$300,000. Штраф по процентной ставке составил \$5,000, а недвижимость была продана за \$330,000. Прирост капитала составил $\$330,000 - \$300,000 - \$5,000 = \$25,000$.

50% из них, то есть \$12,500, облагаются налогом. Тем не менее, мой клиент планирует в скором времени покупку нового объекта недвижимости. На самом деле, вычет из налога является более выгодным. Как налогоплательщик он может теперь вычесть штраф за неуплату процентной ставки в течение оставшегося срока первой ипотеки.

Банк предложил ему 2 варианта:

- 1 Заплатить штраф за неуплату процентной ставки и взять новую ипотеку на 5 лет с пониженной процентной ставкой 2.15%.
- 2 Перевести старую ипотеку на новую недвижимость, которую он приобретает, и не платить штрафа вообще.

Мой клиент решил выбрать первый вариант. Он выплатил штраф и выбрал новую ипотеку с процентной ставкой 2.15%. Поскольку новая собственность рассматривается как замена старой, мой клиент теперь имеет право вычесть штраф за неуплату процентной ставки в течение следующих 2 лет (условия предыдущей ипотеки). Этот штраф составляет, как вы помните, \$5,000 и может списываться по \$2,500 в год.

В 2015 году за продажу своей первой собственности он декларирует прирост капитала в $\$330,000 - \$300,000 = \$30,000$. 50% от прироста капитала, то есть \$15,000, облагаются налогом. Помимо этого, он имеет право вычесть штраф за неуплату процентной ставки из его дохода от аренды нового объекта недвижимости в течение 2 лет: \$2,500 в 2015 году, и остальные \$2,500 – в 2016 году.

Ему также необходимо декларировать доход, получаемый от новой недвижимости, и вы-

честь из него процентную ставку по новой ипотеке: 2,25%.

Итак, в 2015 году мой клиент декларирует доход от аренды новой собственности +\$15,000 прироста капитала - \$2,500 штрафа за неуплату предыдущей процентной ставки. В 2016 году он будет декларировать доход от аренды нового объекта недвижимости с вычетом штрафа за процентную ставку в \$2,500. Так что если вы покупаете собственность взамен предыдущей, помните, что вам придется вычитать дополнительные \$2,500 штрафа.

Теперь многие захотят воспользоваться преимуществами текущей низкой процентной ставки и роста стоимости собственности, рефинансируя свою недвижимость. В этом случае банк точно так же взимает штраф за досрочное погашение ипотеки. Данный штраф выплачивается в течение срока, на который давалась ипотека, при соблюдении определенных ограничений.

Прежде чем сделать следующий инвестиционный шаг, поговорите с профессиональным бухгалтером и убедитесь, что возникающие расходы не облагаются налогами. Так вы сможете найти наиболее выгодную стратегию с точки зрения налогообложения для следующего инвестирования в недвижимость. И не забудьте провести свой собственный анализ расходов и доходов.

Cherry Chan,
CPA, CA
905.338.6964 ext 235
Chartered Professional Accountant
Rock Star Real Estate Inc, Brokerage
E: cherry@mrhamilton.ca

Паралигал как участник профессиональной команды частного инвестора, и не только

В жизни каждого человека возникают ситуации, когда ему необходимо получить квалифицированный совет о его законных правах, но вопрос не кажется настолько серьёзным, чтобы записываться на приём в адвокатскую контору.

В результате ледяного дождя дерево, растущее на моём участке, упало на террасу соседа, сильно повредив её. Могут ли меня обязать возместить ущерб?

К моей несовершеннолетней дочери пришли гости, и один из них оступился на лестнице и получил травму. Он намерен подать на меня в суд. Кто мне объяснит, чем мне это грозит?

Я давно продал автомобиль, а сегодня получил документ из полиции, из которых следует, что якобы я недавно совершил аварию и на меня может быть возложено возмещение ущерба. Я не знаю, нужно ли мне нанять юриста.

Я выполнил работу по контракту, но мне не заплатили. Как подать в суд и кто представит мои интересы, если у меня нет денег на адвоката?

Я приобрёл годовой абонемент в фитнес-клуб, но на следующий день передумал, потому что нашёл клуб ближе к дому. Администрация отказывается возвращать деньги. Где получить консультацию о моих законных правах?

Оказавшись в ситуации, подобной описанным выше, многие законопослушные граждане под влиянием эмоций и советов друзей совершают необдуманные поступки, которые могут навредить их законным правам в возможных будущих судебных процедурах и разбирательствах. Многие из наших клиентов признаются, что если бы они с самого начала были осведомлены о своих правах и обязанностях, они сэкономили бы много времени, денег и нервов. А всего-то было нужно совершить один звонок — паралигалу.

Паралигал, или юридический советник, — это специалист в области права, оказывающий квалифицированные юридические услуги частным лицам и организациям в различных областях права в рамках лицензии Адвокатской палаты Онтарио (The Law Society of Upper Canada).

Паралигал — это не «младший юрист», и, тем более, не «помощник адвоката». От адвоката паралигал отличается только объёмом лицензии,

то есть видами предоставляемых услуг в разных отраслях права. Всё остальное — лицензия Адвокатской палаты, профессиональная страховка, подчинение Кодексу профессиональной этики¹, возможность подать жалобу на паралигала — распространяется на паралигалов также, как и на адвокатов.

Не путайте паралигалов с так называемыми «агентами» — лицами, которые оказывают юридические услуги (например, оспаривают «трафик-тикеты» или представляют клиентов в **Landlord and Tenant Board**), не имея лицензии Адвокатской палаты. Их деятельность является нелегальной и преследуется по закону. Если факт отсутствия лицензии будет установлен в суде, то такой агент будет немедленно отстранён, а его клиент либо останется без юридического представительства, либо понесёт штрафные санкции за отложение судебного заседания. Заказ работы таким агентам грозит и многими другими, не менее существенными неприятностями: поскольку у агентов нет ни лицензии, ни страховки, клиент не имеет защиты от недобросовестного агента. В вопросах защиты прав крайне важно получить профессиональный совет и квалифицированное юридическое представительство. Доверяя защиту своих законных интересов нелицензированному агенту, вы берёте на себя риск, сопоставимый с проведением хирургической операции подпольным хирургом.

Итак, какие же услуги предоставляют паралигалы?

Полный перечень услуг, разрешённых лицензией паралигала, содержится в Уставе 4² Адвокатской палаты Онтарио и, в частности, включает:

1 Представительство в Суде мелких жалоб (Small Claims Court) по искам до \$25,000.00 не включая судебные расходы;

2 Представительство в трибуналах, созданных в соответствии с федеральным законодательством и законодательством провинции Онтарио, например:

Landlord and Tenant Board (рассматривает дела, к которым применяется *Residential Tenancies Act 2006*),

Assessment Review Board (рассматривает жалобы на непропорциональную оценку недвижимости для целей налогообложения, выполненную МПАС — Municipal Property Assessment Corporation),

Ontario Municipal Board (сюда можно обратиться с жалобой на отказ в лицензировании *rooming house* — «студенческого» дома);

3 Представительство в суде по уголовным делам (summary convictions) и по делам о правонарушениях, производство по которым ведётся в соответствии с *Provincial Offences Act*;

4 Представительство по искам, вытекающим из Statutory Accident Benefits Schedule (SABS) на всех стадиях, включая медиацию, оценку, арбитраж и другие юридические процедуры в соответствии с *Insurance Act*;

5 Представительство в Immigration and Refugee Board, etc.

В настоящее время в лицензию паралигала не входят вопросы корпоративного и налогового права, семейного права. Паралигал не поможет вам закрыть сделку по покупке и продаже недвижимости, составить завещание. Для ведения дела в федеральном суде вам нужен только адвокат. Паралигал является *Commissioner of Oath* и имеет право заверять подписи на юридических документах, например, согласие на поездку с ребёнком, отказ от прививок, приглашение для оформления временной визы в Канаду, заявления на членство в профессиональных организациях (regulatory body) и на получение лицензий, Guardianship Letter, Separation Agreement, affidavit для любых судебных и квазисудебных процедур.

Если вы не уверены, входит ли ваш вопрос в компетенцию паралигала — просто позвоните паралигалу. Во время телефонного разговора паралигал оценит, входит ли ваш вопрос в его сферу деятельности, и если не входит, то перенаправит вас к адвокату, специализирующемуся в данной области права.



Марина Гаврилина **Александра Томорская**
Лицензированные паралигалы
Юридической компании
APRIORI Legal Services Professional Corporation
Тел. : (437) 889-9935, (437) 889-9798
Email: info@apriorilaw.ca
Web: www.apriorilaw.ca

¹ <http://www.lsuc.on.ca/with.aspx?id=1072>

² <http://www.lsuc.on.ca/WorkArea/DownloadAsset.aspx?id=2147485805>

Уставная норма и правило кооператива: в чем разница?

Часть 2 Начало в предыдущем номере журнала.

После декларации идет **«Устав»**. Устав – это юридически обязательные документы, которые первоначально составляются в письменном виде застройщиком, точно также как и декларация. Эти документы используются для дополнения декларации, в них рассматриваются положения, которые не были определены. В уставе жилищного кооператива могут рассматриваться вопросы расходования кооперативом денег, количество должностных мест в Правлении.

На нижней ступеньке иерархической лестницы находятся **правила**. Правилами жилищного кооператива часто являются простые, ежедневные вопросы, например, время открытия и закрытия спортивного зала, можете ли вы развешивать рождественские гирлянды на вашем балконе.

Имеется ряд вопросов, трактовка которых попадает в так называемую «серую зону»: то ли считать их «правилом», то ли «уставной нормой». И именно по таким вопросам и возникает большинство разногласий.

Причиной этого, без всякого сомнения, является то, что способ утверждения уставной нормы и способ утверждения правила кардинально отличаются.

Позвольте объяснить это на следующем простом примере:

Чтобы внести поправку в «Декларацию», Правление должно получить одобрение у 80% владельцев жилищного кооператива.

(Для изменения пропорций в платежах владельцев за пользование общими элементами требуется 90%).

Чтобы утвердить «Устав», Правлению требуется получить одобрение у 50% всех владельцев жилищного кооператива.

Чтобы изменить «Правило», Правление может действовать по своему усмотрению. Если жильцы возражают, то 15% всех жильцов должны подписать обращение за созыв «специального собрания», на котором может быть отменено изменение, внесенное в правила.

И именно в этом и заключается вся хитрость.

Чтобы принять уставную норму, Правление должно предложить изменение жильцам, объяснить его, разрекламировать его, а затем собрать достаточное число голосов или подписей для его реализации.

Чтобы принять правило, члены Правления должны просто собраться и принять правило.

Им не надо спрашивать жильцов.

Им даже не надо консультироваться с ними!

И именно поэтому в некоторых домах можно столкнуться с такими «дикими» правилами, как взимание платы с жильцов за пользование лифтом, или распоряжение консьержу не впускать жильцов, руки которых заняты бакалейными покупками, или они просто улыбаются, либо машут привет-

ственно рукой, несмотря даже на то, что они видят этих жильцов каждый божий день...

Теоретически Правление должно иметь возможность вводить в действие незначительные изменения без необходимости сбора 50% голосов. В конце концов, как часто можно собрать 50% жильцов для голосования, не говоря уже о том, чтобы обеспечить их одинаковое голосование?

Однако на практике некоторые кооперативы собственников сталкиваются с проявлениями «комплекса полубога», при которых правления вносят изменения не в силу их необходимости, а часто только ради того, чтобы «поиграть мускулами».

Некоторые правления вносят изменения, которые не идут на пользу жильцам, но которые правления просто считают «подходящими». Это – старый политический вопрос: «кто знает, что лучше для людей – сами люди или *лицо*, выступающее от имени людей?» И так, что делать, если принято правило, которое вам не нравится?

Прежде всего, следует понимать, что предстоит тяжелая изнурительная борьба, и зачастую члены правления знают это.

Продолжение в следующем номере журнала

- Все виды сделок с недвижимостью: покупка, продажа и рефинансирование
- Завещания и наследство • Нотариальное заверение
- Представительство в судах • Разводы и семейное право
- Регистрация и сопровождение компаний
- Юридические услуги в Украине и США

Ведём дела на русском, украинском, английском и французском.

**Адвокат
Евгений Данканич**

Barrister & Solicitor, Notary Public, LLB

Tel: 416-939-5615

www.legim.ca

765 Sheppard Ave. W., Toronto, ON.



Евгений Данканич - опытный канадский адвокат, также ведущий дела в Украине и США, арбитражный судья, постоянный советник в Парламенте по правовым вопросам, гарантирует качество ведения дел любой сложности, индивидуальный подход и гибкие цены.



IMPROVE:

«Если не можешь победить в одиночку, присоединяйся!»

Все меньше времени остается до открытия крупнейшего в Канаде торгового центра, специализирующегося на товарах и услугах в области строительства и ремонта.

Сегодняшняя беседа – с одним из основателей проекта IMPROVE Олегом Шехтером.

- Олег, мы встречаемся с вами не впервые, но основной вопрос остается в силе: в чем отличие центра от любой другой «торговой точки» Торонто?

- Такого масштабного проекта ни в нашем городе, ни в стране еще не было: четыреста одно торгово-выставочное место, отведенное для компаний единого профиля! Словом, все те, кто так или иначе связан с возведением и улучшением жилья, получают «прописку» в большом общем доме. Я убежден, что буквально через два-три месяца после открытия, о нем узнают все жители Торонто и окрестных городов.

И еще я уверен в коммерческом успехе нашего предприятия и тех фирм, которые открывают здесь свои филиалы на правах полноценных хозяев.

Вот статистика лишь по GTA: шестьдесят три процента населения, в первую очередь, конечно, владельцы недвижимости, стремятся к ее улучшению. Пятнадцать миллиардов долларов в год люди тратят на обустройство своих домов, квартир, коттеджей, офисов. Но никакая статистика не способна подсчитать, сколько при этом накручивается километром, сколько тратится времени!

С другой стороны, этих людей ждут в своих магазинах и фирмах, разбросанных по всему городу, те, кто готов предоставить товары и услуги. Конечно, ждут не пассивно: в поисках клиентов они тратят огромные деньги на рекламу, участвуют в сезонных, но, как правило, краткосрочных выставках... Отныне мы даем обеим сторонам прекрасную возможность встретиться в одном месте,

и не в одно, а в любое время.

- В чем вы еще видите преимущества покупки места в центре IMPROVE?

- Купив недвижимость в IMPROVE, владельцы бизнеса приобретают гораздо большее, чем квадратные метры площади.

Во-первых, благодаря небывалому в истории их бизнеса трафику, им будет обеспечен постоянный приток клиентов. Это не просто красивые слова: за один день мимо одного торгово-выставочного места будет проходить столько людей, сколько хорошо если года за два придет в их магазин или фирму. Представьте только, какая возникает уникальная пропорция между спросом и предложением: к всего лишь четыреста местам одному месту устремятся целенаправленные посетители, которые до сей поры «распылялись» по тридцати тысячам специализированных в области строительства и ремонта фирм., распылившись по всему городу.

Остается лишь задача – привлечь именно «своих» покупателей, заинтересовать их, так оформить свое место, чтобы люди... не проходили мимо. Сегодня, когда новые хозяева начали оборудовать свои магазины, мы видим, с каким вниманием они относятся к каждой детали интерьера, как тщательно продумывают свои экспозиции.

Во-вторых, буквально на глазах растет цена этих метров, а, значит, речь идет о выгоднейшей инвестиции.

- Олег, когда только зрела идея строительства, вряд ли вы ставили задачу открывать Америку. В отличие от Канады, подобные центры в мире существуют, и надо было лишь выбрать наиболее подходящую бизнес-модель. Не так ли?

- Это действительно так, и нам остается только удивляться, что до сих пор подобная идея оставалась нереализованной, и радоваться своему первенству.

За основу бизнес-модели мы взяли, прежде всего, моллы – одно из любимейших в Северной Америке мест семейного посещения.

Затем – Home Show. Посмотрите, какой популярностью пользуются эти выставки! Но у них, как я уже говорил, существенный недостаток: они краткосрочные, следовательно, далеко не все заинтересованные люди – потенциальные покупатели товаров и услуг – могут на них попасть.

Следующее: централизация. Мы видим, как соседствуют автомобильные центры, как чуть ли не впритирку стоят рестораны. Что это – от большой любви друг к другу? Нет, конечно! Но так удобно людям, и владельцы родственных видов бизнеса сознательно идут на это. Концентрация в одном месте, с одной стороны, рождает здоровую конкуренцию между компаниями, но с другой – хорошо им помогает. Ведь каждая из них создает взаимовыгодный поток клиентов.

Эти три бизнес-модели мы объединили в форме кондоминиумов. Собственно, это тоже бизнес-модель, главное преимущество которой заключается в ней самой: приобретая недвижимость, компания становится полноправным партнером. Переиначивая английскую поговорку – «Если не можешь победить в одиночку, присоединяйся!», могу лишь повторить, что сегодня, пока цены на недвижимость в IMPROVE еще вполне вменяемые, успеть войти «вовнутрь» (а это еще можно сделать!) и, значит, вывести свой бизнес на такой уровень, который был доступен только огромным корпорациям.

Вел беседу Михаил Берман



www.improvecanada.com
Тел.: 647-505-5885

5 СОВЕТОВ и СТРАТЕГИЙ

для инвестирования в многоквартирные дома

Для неопытного инвестора финансирование в коммерческую недвижимость схоже с американскими горками. По сравнению с жилой недвижимостью, работа с коммерческой недвижимостью требует больше шагов и обычно растягивается на 3-6 недель (а иногда и дольше в случае более крупных сделок). Финансирование в жилую недвижимость же не занимает более 5-7 рабочих дней.

Многие новички на рынке недвижимости предпочитают не связываться с финансированием в коммерческую собственность, что я, как опытный инвестор и брокер, полностью понимаю. Тем не менее, коммерческая недвижимость в целом является очень прибыльной игрой, в которой участвуют умные и находчивые инвесторы - те, кто готовы инвестировать на длительный срок, чтобы получать от своих драгоценных долларов последовательно высокий доход. Проще говоря, речь идет о больших деньгах, которые должны быть у инвестора, если он хочет вступить в игру и победить.

Как и в любой игре, здесь существуют свои правила и ограничения, которые инвесторы должны знать и следовать им. Данные правила призваны защитить нас и других участников игры. Мы разработали несколько стратегий, которые применяем на рынке. Используя их, мы получаем множество преимуществ, когда дело доходит до финансовой части коммерческой сделки.

Ниже приведем 5 советов и стратегий, которые вы можете буквально «положить себе в копилку» и обратиться к ним во время следующего коммерческого инвестирования в многоквартирные дома.

1 **Обзавайтесь проверенным и квалифицированным консультантом по инвестированию в недвижимость.**

Наиболее важным шагом станет создание долгосрочных взаимовыгодных отношений с консультантом по инвестированию в недвижимость. Желательно, чтобы у него был опыт и видение того, как создать прибыльное портфолио по недвижимости, в котором будут сочетаться ваши личные и инвестиционные цели.

Как квалифицированный консультант, он будет заниматься всем от тренинга до разработки персональных инвестиционных стратегий и генеральных планов вашего портфолио. Он же будет следить, и отыскивать прибыльные сделки с недвижимостью, продолжая тренировать инвестора в применении эффективных методов управления собственностью после того, как она будет закрыта.

Консультант по инвестированию в недвижимость будет также подключать мощную сеть из других консультантов, чтобы провести сделку с инвестированием в недвижимость наилучшим образом. Первой рекомендацией, вероятнее всего, будет обращение к ипотечному брокеру, особенно в случае с коммерческой сделкой.

2 **Обзавайтесь опытным и проверенным ипотечным брокером, который работает с коммерческими инвестициями.**

Ипотечный брокер выступает в качестве связующего звена между частным кредитором или финансовым учреждением, которое готово

дать деньги под залог недвижимости, и покупателем, желающим приобрести недвижимое имущество.

Коммерческий ипотечный брокер работает с коммерческими и частными кредиторами, которые готовы одолжить деньги на коммерческую недвижимость. Заемщики, которые работают с коммерческим ипотечным брокером, - это, как правило, инвесторы, желающие получить прибыль от своих денег.

Ипотечные брокеры являются чрезвычайно ценными помощниками, потому что они предлагают широкий спектр кредитных продуктов, имеющих у самых разных кредиторов. Ипотечный брокер также предоставит множество вариантов кредитования, способных подойти почти к любому инвестиционному сценарию. Это чрезвычайно важно для инвесторов, потому что дает им гибкость в выборе лучшего продукта по кредитованию и позволяет максимизировать рентабельность инвестиций.

Без участия коммерческого ипотечного брокера процесс финансирования может быть утомительным и трудоемким. Без советов брокера и сети его коллег, инвестору придется выискивать каждого кредитора по отдельности в надежде получить финансирование. Брокер будет одновременно оценивать нескольких кредиторов и все открытые возможности, экономя ваше драгоценное время и усилия, которые можно потратить на поиск следующей сделки. Выбирая коммерческого ипотечного брокера, проведите интервью с несколькими. Желательно, чтобы у них была хорошая репутация. Важно, что человек, которого вы предпочтете, рассматривает ваше благосостояние инвестора в долгосрочной перспективе и ценит ваши личные и деловые отношения. Как искусственный инвестор, если вы планируете играть в долгосрочные игры, в команде





необходимо иметь людей, которые помогут вам выиграть сегодня и в будущем!

3 Используйте своего коммерческого ипотечного брокера так, чтобы всегда быть на шаг впереди игры.

На многих локальных рынках недвижимость очень динамична. Сюда относится как коммерческая недвижимость, так и многоквартирная недвижимость. Качественная недвижимость в хорошем месте приносит приличный поток денег, поэтому пользуется высоким спросом. Быть начеку, а также на шаг впереди игры - ключ к успеху, который поможет вам заполучить лучшие сделки, и ваш ипотечный брокер может реально этому способствовать.

Кредитование коммерческой недвижимости, и особенно многоквартирных домов, является игрой чисел. Конкретные финансовые показатели играют огромную роль в том, как финансирование будет структурировано. Оценка финансовых показателей собственности является важной частью каждой сделки и должна скрупулезно прорабатываться как в течение процесса предложения, так и после его принятия.

Стратегия: *Перед тем, как впервые приехать на объект, попросите консультанта по инвестициям в недвижимость подготовить подробный финансовый отчет об имуществе в виде вопросов. Когда отчет будет готов, отправьте его своему коммерческому ипотечному брокеру на оценку. Ваша цель - понять, каким будет лучший вариант кредитования, и какой авансовый платеж для данной конкретной собственности будет необходим.*

В целом, финансирование в коммерческую недвижимость основано на финансовых показателях собственности. Четкие представления о финансовых показателях собственности и о том, как влияет на них финансирование, определяют две основные позиции:

1) Если финансовые показатели уже выглядят привлекательно, то добавление к ним деталей из отчета коммерческого ипотечного брокера даст вам лучшее понимание общей финансовой устойчивости недвижимости сегодня и в долгосрочной перспективе.

Вооружившись этой информацией, вы будете заметно опережать 95% других инвесторов на рынке, не ступив еще и шага по территории собственности!

Обсудите с вашим агентом, представляет ли собственность какую-либо ценность для вашего портфолио. Затем, имея перед собой полную финансовую картину, вы можете раньше других показаться на объекте собственности с «предложением в руках», что «уничтожит» любого другого инвестора-конкурента.

2) С другой стороны, если финансовые показатели недвижимости не представляют никакого интереса для вас, а отчет коммерческого ипотечного брокера не отвечает вашим инвестиционным критериям, зачем вообще ехать на осмотр недвижимости?

Помните, что процесс инвестирования это игра чисел, поэтому, никогда не относитесь к собственности с эмоциями. Проанализируйте все данные. Если рентабельность инвестиций не соответствует вашим критериям, двигайтесь дальше, продолжая поиск.

Анализируя недвижимость быстро и эффективно, вы экономите драгоценные время и усилия, которые можно потратить на поиск новой сделки. А все остальные инвесторы в это время по-прежнему в погоне за собственностью, которую вы уже оставили позади!

4 Финансирование «вне коробки»

Чтобы максимизировать финансирование при следующем инвестировании в жилье на несколько семей, вы можете обратиться к альтернативным стратегиям финансирования. Это по-

может получить максимальную отдачу от ваших драгоценных инвестированных долларов. Такие продукты, как вторичная ипотека, частные деньги для кредитования и Ипотека Take Back, - все они являются типами альтернативного финансирования.

Стратегия: *Вне зависимости от того, закончили вы пользоваться альтернативными вариантами финансирования или нет, наличие их в своем арсенале может осуществить или сорвать сделку.*

Как правило, ваш коммерческий ипотечный брокер - лучший вариант для поиска альтернативного и бесплатного финансирования для конкретной сделки. Тем не менее, это может быть не тот же ипотечный брокер, который занимается вашим первым основным ипотечным кредитом. Существуют ипотечные брокеры, которые специализируются именно на поиске денег от частных инвесторов, которые (разумеется, деньги) будут направлены на основные займы или вторичные ипотеки.

Потратьте время на то, чтобы построить взаимовыгодные отношения с различными ипотечными брокерами, что окупится с лихвой за время вашей карьеры в сфере инвестиций в недвижимость.

5 Учет налогов за коммерческий кредит

В отличие от ипотечных кредитов на резиденции, где многие сборы покрываются банками и ипотечными брокерами, за коммерческую ипотеку может взиматься плата, связанная с обработкой кредита. И ответственность за это несут инвесторы.

Многие кредитные учреждения и ипотечные брокеры взимают плату за обработку коммерческого кредита. Как правило, сборы составляют 0,5 - 1% от общей суммы кредита. Некоторые кредитные учреждения и брокеры не требуют платы вообще. Поэтому до оформления каких-либо кредитов важно понять, с кем вы имеете дело.

К числу дополнительных карманных расходов могут также относиться инспекция коммерческой собственности или отчет инженера, фаза 1-3 экологических оценок, оценка состояния здания, коммерческая оценка имущества и сборы адвоката. Ваш агент поможет вам глубже разобраться во всем этом от начала и до конца.



Paul D'Abruzzo
 (905) 338-6964 ext 220
 Real Estate Investment Coach
 & Sales Representative
 Rock Star Real Estate Inc., Brokerage
 165 Cross Avenue, Suite 6, Oakville, ON, L6J 0A9
 905-361-9098



Hot Deals Kitchiner:

**Brand new building,
minutes from Conestoga College in Kitchiner**

Listing price \$3,250,000

Effective Gross Income \$266,030.00

Net Operating Income \$201,055.00

CAP 6.2%

CASH FLOW \$6,000 per month

- air conditioner
- 9ft ceilings
- laminate flooring.
- luxury kitchen
- stainless steel Samsung appliances



11 units in St.Katherine

Listing price \$979,900

Gross Income \$100,220.00

Net Operating Income \$50,970.00

CAP 5.2%

CASH FLOW \$972 per month



5 units in Welland

Listing price \$649,900

Gross Income \$54,000.00

Net Operating Income \$35,300.00

CAP 5.6%

CASH FLOW \$925 per month

For more info
«How to Invest in Multi Unit real estate»
please send email to:

InvestInMultiUnit@gmail.com

The stuff that dreams are made of.



Canada's largest home improvement centre



Opening in 2015, 400 year-round home improvement showrooms, all under one roof. Our special reserved showrooms have just been released. Act now to be part of this megacentre in Vaughan, located on Keele St. at Hwy 407. Call **647.505.5885** or visit us at improvecanada.com