

Property & Finance

March 2017

Issue 26

PropertyAndFinanceGuide.ca **Guide**

REAL ESTATE • FINANCE • TAXES • LEGAL ADVICE



Multiple offers:
как не потерять голову

**ОСПАРИВАНИЕ
ДОВЕРЕННОСТИ**
на управление
имуществом

**ПЕНСИЯ
\$300,000**
В ГОД

**Если вы
незаметно
теряете деньги,**
когда вы хотите об этом узнать?

Какие дома в **Barrie** недооценены

Работают ли
федеральные
моргидж-правила



От редактора

Здравствуйтесь, 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.

Журнал "Property and Finance Guide" распространяется в банках RBC, 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

Если вы пропустили какой-либо выпуск журнала, то заходите на сайт www.PropertyAndFinanceGuide.ca

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.



10



20

MARCH 2017

ISSUE 26

CONTENTS



16

INVESTMENT & REAL ESTATE

- 6** Какие дома в Барри недооценены?
- 8** Обзор рынка недвижимости
- 16** M City
- 20** Как выгоднее продать недвижимость с жильцами

CONDO

- 10** Пенсия в 300 тысяч в год - технология автопилот

REAL ESTATE

- 14** Multiple offers: как не потерять голову

INSURANCE & INVESTMENT

- 22** Если вы незаметно теряете деньги, когда вы хотите об этом узнать – сейчас или потом?

MORTGAGE & FINANCE

- 24** Азбука Ипотечного Кредитования: Действительно ли работают федеральные мортгидж-правила, и какие дополнительные меры могут ввести в Торонто?

LEGAL ADVICE

- 26** Оспаривание доверенности на управление имуществом

CONTENTS



Премьера программы



На канале **RTVi**

В субботу, 15 апреля, в 9 часов утра
Повтор: понедельник, 17 апреля, в 23:00
среда, 19 апреля, в 16:00

В студии - эксперты

Александр Мошкович и Максим Багинский

Присылайте вопросы на e-mail: RealEstateSecretTV@gmail.com



live your life
worry free

Профессиональный совет по любому вопросу права на расстоянии телефонного звонка от \$1 в день.

С LegalShield вы получаете широкий спектр дополнительных услуг от опытных адвокатов.

- Телефонные звонки от вашего имени
- Письма, написанные от вашего имени
- Рассмотрение контрактов и юридических документов

Написание:

- Завещания
- Доверенности по уходу и на собственность

Ваш план LegalShield покрывает личные и бизнес нужды.

Emergency legal access 24/7



Anna Hvalov, Independant Associate **647.608.5958**

www.greatbenefit.ca
www.LSanna.com

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ И ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ



KIRILL PERELYGUINE
Sales Representative
с: **647.833.6542**
Email: kir.cre@gmail.com



HomeLife/ Bayview
Realty Inc. Brokerage
INDEPENDENTLY OWNED AND OPERATED
о: 905.889.2200

ЭКСКЛЮЗИВНАЯ ПРОДАЖА!

ОФИСНОЕ ЗДАНИЕ КЛАССА "А" ОКОЛО LONDON, ON.
ОТЛИЧНОЕ СОСТОЯНИЕ, СТРАТЕГИЧЕСКИ РАСПОЛОЖЕНО.
ОТЛИЧНЫЙ ШАНС ВЫХОДА ЗА 10% CAP RATE.
ВОЗМОЖНА ПРОДАЖА С СОХРАНЕНИЕМ DEFERRED TAX BENEFIT*. \$2,080,000

ВНИМАНИЮ ВЛАДЕЛЬЦЕВ MULTI-FAMILY И COMMERCIAL INVESTMENT PROPERTY В ТОРОНТО И ОКРЕСТНОСТЯХ:
ЕСЛИ ВЫ ДУМАЕТЕ О ПРОДАЖЕ ВАШЕЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В 2017 ГОДУ -
НАПИШИТЕ ИЛИ ПОЗВОНИТЕ МНЕ, МОЯ БАЗА ДАННЫХ ПРОВЕРЕННЫХ ИНВЕСТИТОРОВ К ВАШИМ УСЛУГАМ!
ВОЗМОЖНА БЫСТРАЯ ПОКУПКА до \$4,000,000.

BORIS DRUJAN
WWW.JUNGLEGUIDE.CA
CELL: 416-543-4854
BUS: 905-305-1600
bdrujan@gmail.com

"YOUR GUIDE THROUGH THE REAL ESTATE JUNGLE"



Я уже пишу не первую статью про Барри и далеко не последнюю. Этот уникальный город расположен на береговой линии озера Симко, и всего за 1 час вы доберетесь до Торонто. Совсем неподалеку районы коттеджей, множество парков и пляжей.



Какие дома в Барри недооценены?

До города Ньюмаркет, который является пригородом Торонто, всего 25 минут езды, а цены на жильё в нём выше в 2 раза, чем в Барри. Я давно покупаю недвижимость в Барри: вначале это были покупки исключительно для себя, но затем, став агентом по недвижимости, я стал покупать дома и для инвесторов. Все мои дома удвоились, а цены на аренду поднялись на 25-30%. На сегодняшний день я приобрел для своих клиентов более 200 домов в Барри. Это были дома, как правило, купленные инвесторами. В последнее время обозначилась новая тенденция: клиенты, покупающие впервые дом для себя, ориентируются на север, и прежде всего, на замечательный город Барри, что совсем недалеко от Торонто. Стремительно растет население города, включая и русскоязычную его часть за счёт выходцев



из России, Украины, Израиля и других стран. Все эти люди избрали для себя Барри неспроста. Многие пенсионеры переезжают в Барри, стремясь избавиться от мортгиджа, продав свой дорогой дом в Торонто.

Где еще пенсионеры смогут купить бунгало всего за \$500,000 в 5-10 минут от озера, недалеко от множества парков и общественных центров? В городе расположен крупный медицинский центр.

Магистраль 400, а также поезд GO делают этот красивый город легко достижимым. Барри великолепно сочетает в себе достоинства природы и удобства большого города.

ОБРАЗОВАНИЕ

В Барри неплохое образование. Лучшие школы в основном в южной части города.



2015-16 Rank	Rank in the most recent five years	Trend	School Name	City	2015-16 Rating	Rating in the most recent five years	Schools found: 39
101/2900	n/a	n/a	Hyde Park	Barrie	8.6	n/a	Add to compare
157/2900	n/a	n/a	Hewitt's Creek	Barrie	8.3	n/a	Add to compare
460/2900	n/a	n/a	Algonquin Ridge	Barrie	7.6	n/a	Add to compare
639/2900	n/a	n/a	Trillium Woods	Barrie	7.3	n/a	Add to compare
846/2900	n/a	n/a	Monsignor Clair	Barrie	7.0	n/a	Add to compare
985/2900	n/a	n/a	Ardaah Bluffs	Barrie	6.8	n/a	Add to compare



СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

Большинство жителей города работают в сфере обслуживания и в производстве. Высокая средняя зарплата по отношению к низким ценам на недвижимость делают город привлекательным для инвесторов и для многих мигрантов, в том числе и из Большого Торонто.

Молодые семьи, дети «бумеров» и мигранты – вот основные факторы быстрого прироста населения Барри.

Экономика города развивается высокими темпами. Этому способствуют различные программы муниципалитета Барри, такие как реконструкция центра города, строительство новых дорог, запуск GO поезда, который соединяет Барри с центром Торонто и, конечно же, уменьшение муниципальных налогов.

Все это по праву делает Барри одним из самых перспективных городов Северной Америки.

Сказанное мной неопровержимо свидетельствует о том, что бурный подъем рынка жилья в городе еще очень далек от своего завершения. Только за последний год рост цен на жилье в Барри составил в среднем 28%, а некоторых районах даже и 40%-50%. 2017 год стартовал небывалым ростом цен в этом городе. Если так продолжится, то через 2-3 года цены на дома удвоятся. Недавно было одобрено строительство 8,000 единиц жилья, которое начнется в 2018 году.



НЕМНОГО СТАТИСТИКИ:

Население Барри, 2014	143,634
Средний возраст	37.2
% населения старше 15 лет	80.7%
Средний доход на семью	\$86,833
Преобладающий тип жилья	Отдельно стоящие дома
Безработица	5.5%

ЦЕНА ПРОЖИВАНИЯ

Цена проживания в Барри существенно ниже по сравнению с Торонто. Средняя цена дома в Барри в два раза ниже, чем в Торонто. Многие жители стараются переехать в свой дом, и поэтому в Барри очень популярна программа RENT TO OWN. Тем не менее многие молодые семьи снимают жилье, а так как в Барри, в отличие от Торонто, не очень много квартир на съем, то это делает город привлекательным для инвесторов. Кстати замечу, что в июле этого года, были существенно упрощены правила регистрации вторичной квартиры в доме (Basement apartment).



Продолжение статьи
на странице 12



Alex Moshkovich
Broker

c: 647-459-9459
e: TorontoInvestorForum@gmail.com

Royal LePage Terrequity Realty Inc.,
Brokerage

211 Consumers Rd, suite 105, Toronto, ON
416-496-9220

Обзор рынка недвижимости

Tight Market Conditions Continue in March

TORONTO, April 5, 2017 – Toronto Real Estate Board President Larry Cerqua announced that Greater Toronto Area REALTORS® reported 12,077 residential sales through TREB’s MLS® System in March 2017. This result represented a 17.7 per cent increase compared to the 10,260 sales reported in March 2016. For the TREB market area as a whole, annual sales growth was strongest for condominium apartments and detached houses.

The number of new listings also increased on a year-over-year basis, at 17,051 – a 15.2 per cent increase compared to March 2016.

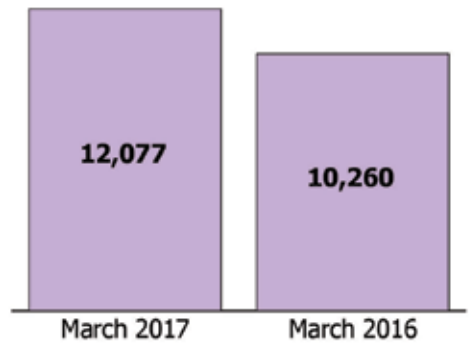
The strongest growth in new listings was experienced in the detached market segment. While new listings were up strongly compared to last year, the rate new listings growth was still lower than the rate of sales growth. As a result, GTA market conditions continued to tighten.

“It has been encouraging to see that policymakers have not implemented any knee-jerk policies regarding the GTA housing market. Different levels of government are holding consultations with market stakeholders and TREB has participated and will continue to participate in these discussions. Policy makers must remember that it is the interplay between the demand for and supply of listings that influences price growth,” said Mr. Cerqua.

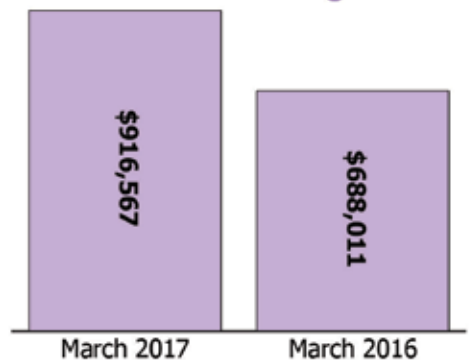
Strong competition between buyers continued to cause high levels of price growth in all major market segments. The MLS® Home Price Index (HPI) Composite Benchmark Price was up by 28.6 per cent year-over-year. For the TREB market area as a whole, the average selling price was up by 33.2 per cent, with similar annual rates of growth in the low-rise and condominium apartment segments.

“Annual rates of price growth continued to accelerate in March as growth in sales outstripped growth in listings. A substantial period of months in which listings growth is greater than sales growth will be required to bring the GTA housing market back into balance. As policy makers seek to achieve this balance, it is important that an evidence-based approach is followed,” said Jason Mercer, TREB’s Director of Market Analysis.

TREB MLS® Sales Activity ^{1,7}



TREB MLS® Average Price ^{1,7}



Economic Indicators

Real GDP Growth ⁱ

Q4	2016		2.6%
		▼	

Toronto Employment Growth ⁱⁱ

February	2017		0.4%
		▲	

Toronto Unemployment Rate

February	2017		7.1%
		▲	

Inflation Rate (Yr./Yr. CPI Growth) ⁱⁱ

February	2017		2.0%
		▼	

Bank of Canada Overnight Rate ⁱⁱⁱ

March	2017		0.50%
		--	

Prime Rate ^{iv}

March	2017		2.70%
		--	

Mortgage Rates March 2017

Term	Rate
1 Year	3.14%
3 Year	3.39%
5 Year	4.64%

Sources and Notes:

i - Statistics Canada, Quarter-over-quarter growth, annualized

ii - Statistics Canada, Year-over-year growth for the most recently reported month

iii - Bank of Canada, Rate from most recent Bank of Canada announcement

iv - Bank of Canada, Rates for most recently completed month

Year-Over-Year Summary ^{1,7}

	2017	2016	% Chg.
Sales	12,077	10,260	17.7%
New Listings	17,051	14,795	15.2%
Active Listings	7,865	12,132	-35.2%
Average Price	\$916,567	\$688,011	33.2%
Average DOM	10	16	-37.5%

Sales & Average Price By Major Home Type ^{1,7} March 2017

	Sales			Average Price		
	416	905	Total	416	905	Total
2017						
Detached	1,215	4,672	5,887	\$1,561,780	\$1,124,088	\$1,214,422
Semi - Detached	334	668	1,002	\$1,089,605	\$742,501	\$858,202
Townhouse	362	1,364	1,726	\$761,128	\$690,202	\$705,078
Condo Apartment	2,324	937	3,261	\$550,299	\$440,950	\$518,879

Year-Over-Year Per Cent Change

	416	905	Total	416	905	Total
Detached	14.3%	21.3%	19.8%	32.8%	34.3%	33.4%
Semi - Detached	4.4%	0.8%	1.9%	33.3%	34.4%	34.4%
Townhouse	-8.1%	19.1%	12.2%	22.0%	38.5%	32.9%
Condo Apartment	29.0%	13.0%	23.9%	32.0%	33.2%	33.1%

RIGHT AT
HOME
REALTY INC.

REAL ESTATE BROKERAGE

ВСЕ ОПЕРАЦИИ С НЕДВИЖИМОСТЬЮ

Nina Timoshyna
Sales Representative

cell: 416-274-7367

- 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



House Of The WEEK!!!

RICHMOND HILL **\$2,499,000**



Шикарный 4х спальный дом, построенный под заказ, в самом престижном районе. При постройке были использованы самые качественные материалы и работа. Все полы деревянные, дизайнерская кухня, гранит на столах, в доме есть лифт. Интерлок на фасаде и заднем дворе.



Пенсия в 300 тысяч в год - ТЕХНОЛОГИЯ АВТОПИЛОТ

Прекрасно, когда у вас высокая зарплата и вам вполне хватает денег, но все мы знаем, что заработанные деньги даются нам не легко. Мы тратим уйму времени на то, чтобы каждый день ходить на работу, и порой у нас даже не остается достаточно времени на свою семью, здоровье и на те элементарные радости, которые многие из нас хотели бы получать, будь у нас больше времени. Кроме этого, рано или поздно мы стареем, и если работа была единственным доходом в семье, в конечном итоге нам придется значительно снизить свои расходы.

Для многих единственным вариантом является продажа своего жилья и переезд в более дешёвое, хотя при наличии достаточного дохода вряд ли бы вы стали это делать. Часто можно услышать: «Вот уйду на пенсию, будет много времени, объезжу весь мир». Но ведь на всё это нужны деньги, и получается, что для того, чтобы поддерживать привычный образ жизни, вам необходимо иметь гарантированный доход не менее того, что был у вас в то время, когда вы работали. Получится ли это, используя пенсионные планы и т.д., однозначный ответ – нет.

Если вы полагаетесь на государственную пенсионную систему и всевозможные накопительные планы, вам в лучшем случае придется вдвое урезать свои потребности, что, как правило, приводит к переезду в более дешёвое жильё, о путешествиях тоже, скорее всего, можно будет забыть, а ведь так хочется реализовать те планы, о которых вы мечтали, работая все эти годы. Есть ли выход? Да есть, и в действительности в стратегии, позволяющей создать гарантированную пенсию, в разы превышающую зарплату, которую вы получали в годы активной работы, нет ничего сложного. Например, я, начав правильно инвестировать в свою будущую пенсию в возрасте 30 лет, к 45 годам уже заработал себе пенсию, втрое превышающую среднюю зарплату, которую я получал. Доступно ли это каждому человеку, или должно быть какое-то везение? Да, везение, конечно, необходимо, но влияет оно лишь на то, как быстро вы добьётесь желаемого результата за 10, 15 или 20 лет, поэтому я всегда советую своим клиентам начинать создавать пассивный доход как можно раньше, но если вы не сделали это

вовремя, начать никогда не поздно, просто к пенсионному возрасту результаты будут более скромные.

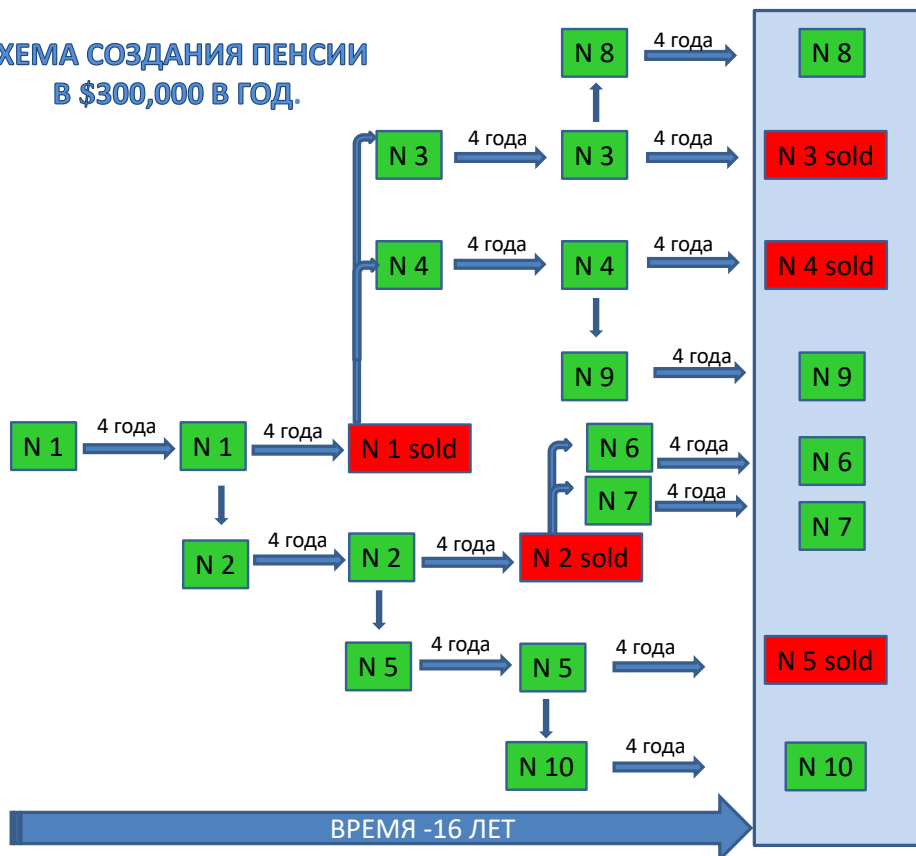
Поскольку сегодня речь идет именно об инвестициях, позволяющих создать пассивный доход, давайте отбросим так называемые «флипы» - покупки с целью быстрой перепродажи, “Assignments” - перепродажи контрактов застройщиков и другие финансовые схемы, позволяющие заработать на недвижимости быстро, но не создающие пассивного дохода. Также не будем рассматривать схемы с покупкой старых домов для аренды, покупки домов под студенческие общежития и покупки многоквартирных домов, так как, инвестируя подобным образом, вы взваливаете на себя ношу постоянного менеджмента. Практически вы покупаете себе бизнес, который будет занимать не мало времени. Мы же опираемся на то, что вы работающий человек, и со временем у вас не просто, соответственно, нужна

стратегия, при которой вам не придется тратить своё время. Нужен автопилот, который по прошествии какого-то количества лет обеспечит вас высоким гарантированным доходом, и такая стратегия есть – это инвестиции в строящиеся квартиры. Итак, с чего же начать?

1 **Определитесь, какой инвестиционный капитал вы имеете на сегодняшний день.** Это отнюдь не значит, что эти деньги должны лежать на вашем банковском счету. Мы говорим о кредитных суммах, то есть вам надо понять, на какую сумму кредитования вы можете рассчитывать.

Источниками могут быть: кредит под ваш собственный дом, кредитные линии, счета RRSP, кредитные карты с низкой процентной ставкой и т.д. Вы должны изыскать возможность добыть сумму в 100,000, которую будет нужно внести четырьмя приблизительно равными платежами в течение следующих 4 лет.

СХЕМА СОЗДАНИЯ ПЕНСИИ В \$300,000 В ГОД.



2 Подыскиваем хороший кондо-проект, расположенный в развивающемся районе, где в ближайшее время произойдут большие структурные изменения (строительство офисных зданий, линии метро, госпиталя, университета и т.д.) и приобретаем квартиру. Очень важно купить лучшее, что есть в проекте, при этом получить максимально возможный дисконт. Для этого надо работать с брокером, который имеет налаженные связи с застройщиком и поможет вам приобрести квартиру на так называемых VIP продажах, до того как проект станет доступен другим покупателям.



Для сегодняшних расчетов я возьму квартиру стоимостью в 500,000. Для приобретения такой квартиры вам понадобится внести 100,000 (вносятся 4 платежа по 25,000). Давайте возьмём самый пессимистичный сценарий: по окончании строительства вы покупаете квартиру, рыночная стоимость которой 625,000 (учитывается усреднённое подорожание недвижимости за последние 50 лет 6% - годовых и дисконт при покупке в 5% от стоимости), мортгидж на приобретённую недвижимость составит 400,000 - с ежемесячными платежами 1,600, мейнтенанс 420 и таксы 300. Соответственно, суммарные расходы по квартире составят 2,350. Аренда подобной квартиры в даунтауне Торонто на сегодняшний день 2,700, ожидаемая арендная плата через 3 года - 2,900. В первый год после окончания строительства мы имеем положительное кешфлоу в $550 \times 12 = 6,600$ и выплаченный за счёт арендатора кредит в 9,000 долларов. Соответственно, на конец первого года аренды мы имеем следующую финансовую картину. Стоимость недвижимости: $625,000 + 6\% = 665,000$. Остаток по кредиту: $400,000 - (6,600 + 9,000) = 384,400$

3 Мы рефинансируем недвижимость, оставляя 20% от рыночной стоимости квартиры (133,000), а на 80% получаем новый мортгидж в 532,000 с месячными платежами в 2,100. Это даёт нам возможность получить от банка чек на сумму 148,000 и приобрести на эти деньги следующую квартиру. Первая квартира остаётся в состоянии так называемого автопилота - она не приносит нам ежемесячного кешфлоу, но за следующие 4 года, выплатит за счёт арендаторов - 50,000 кредита и подорожает (опять же учитывая среднестатистическое подорожание за последние 50 лет в 6% годовых) на 187,000

Таим образом, через 4 года после рефинансирования и 8 после начала нашей инвестиции мы получаем следующую картину: квартира № 1 - продаётся, и мы получаем сумму в $(133,000 + 50,000 + 187,000) = 370,000$, на которую покупаем уже 2 квартиры (квартиры № 3 и 4) на стадии котлована. Квартира № 2 - построилась, прошёл первый год аренды, мы рефинансируемся и получаем необходимую сумму для покупки (квартиры № 5). На 12 год инвестиции Квартира № 2 продаётся, и на вырученные деньги покупаются квартиры № 6 и 7.

Квартиры № 3, 4, 5 рефинансировались, и на полученные деньги куплены квартиры №8, 9 и 10. На 16 год инвестиции продаются уже три квартиры - № 3,4 и 5 - мы забираем эти деньги - это наша пенсия. А Квартиры № 8,9,10 рефинансируются и дают возможность купить следующие 3 квартиры. Таким образом, начиная с 16 года, мы имеем возможность, не уменьшая количество квартир, находящихся в обороте, продавать 3 квартиры каждые 4 года. А это значит, что каждые 4 года мы получаем около 1,200,000 - пассивного дохода. Поздравляю, вы заработали 300 тысяч долларов ежегодной пенсии, которую будете получать пожизненно, а после вашей смерти ее будут пожизненно получать ваши дети. А помните, как всё начиналось? Вы взяли в кредит около 100,000, которые обходились вам около 350 долларов в месяц, я вам дам ещё один ценный совет, чтобы эти 350 долларов не ущемляли ваш семейный бюджет, нужно просто взять кредит не на 100,000, а на 110,000, и сразу же отложить 10,000 на оплату кредита в следующие 3 года.

Таким образом, создание будущего благополучия нисколько не затронет ваш семейный бюджет сегодня. За годы работы с инвестициями в недвижимость я помог сотням людей создать потоки пассивного дохода. Если вам не безразлично ваше финансовое будущее и то, что вы сможете оставить своим детям, и вы готовы сделать первый шаг, мы ждём вас в нашем офисе в Ричмонд Хилл и всегда готовы помочь вам воплотить мечту в жизнь.

Maxim Baginskiy
Cell: 416-832-8343
Real Estate Broker / Investment Advisor
Эксперт программы «Секреты Недвижимости» на RTVI и ведущий программы «Канадская Мечта»

Member of CREA•OREA •TREB
20 ЛЕТ опыта работы с инвестициями в недвижимость

Maxim BAGINSKIY

416.832.8343

Real Estate Broker
Investment Advisor

Эксперт программы «Секреты Недвижимости» и ведущий программы «Канадская Мечта» на канале RTVI



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)
- Помогаем получить финансирование

**Developers
Approved
VIP BROKER**

Следующий семинар
27 АПРЕЛЯ
Информация и
регистрация на сайте
WWW.INVESTCONNECT.CA

Информация о новых проектах:
exclusive pre-construction condo deals
на сайте: www.Remlis.ca
и на www.Condodeal.ca

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

Начало статьи на странице **6**

ДОМА НА ПРОДАЖУ СЕГОДНЯ:



\$425,000
Townhouse
in South East Barrie
3 years old



\$439,000
Detached bungalow,
Walk-up basement.
Potential rent \$2500/month



\$699,000
Detached house
in South East Barrie
2,625 sq. feet, 4 bedroom, 4 years old

ТАК ПЕРЕОЦЕНЕНЫ ДОМА В БАРРИ ИЛИ НЕДООЦЕНЕНЫ?

Я провел исследование и обнаружил некоторые районы города, а также некоторые типы домов существенно недооценены. И я не буду удивлен, если эти дома поднимутся к лету на \$150,000-\$200,000.

Приведу вам пример. На одной и той же улице продавалось 2 дома:



Semi-detached
3 bd, 1 car garage, finished basement
1,507 sq. feet
Asking price **\$424,900**
Multiple offers, **sold \$550,000**



Detached
4 bd, 2-car garage, unfinished basement
1,916 sq. feet
Asking price **\$549,000** **No offers**



Я лично уже имею 5 домов в Барри. Мой доход после вычета всех расходов составляет \$2000 в месяц, и это не считая, что мой мортгидж выплачивается, а дома выросли в цене, как минимум в среднем на 40%.

Я приобрел более 200 домов в Барри для моих клиентов и очень хорошо знаком с рынком жилья этого быстрорастущего города.

Подробности на семинаре 24 апреля в Лебовик центре по адресу: 9600 Bathurst St.

Позвоните мне, чтобы зарезервировать места.



Alex Moshkovich
Broker
c: 647-459-9459
e: TorontoInvestorForum@gmail.com
Royal LePage Terrequity Realty Inc.,
Brokerage
211 Consumers Rd, suite 105, Toronto, ON
416-496-9220



Toronto Investor FORUM

www.facebook.com/groups/torontoinvestorforum

Семинары и Обмен опытом

Location: Joseph & Wolf Lebovic
Jewish Community Campus
13th Federation of Ontario, Toronto

Date: April 24, 2017
Monday 19:00

В программе:

1. Недвижимость в 2017, что ожидается?
2. Как выбрать правильного жильца?
3. Легализация дуплекса от А до Я

Choose the **RIGHT STRATEGY!**

Для резервирования мест звоните по телефону:

647 - 459 - 9459

www.facebook.com/groups/torontoinvestorforum



Юлия Житкова

АГЕНТ ПО НЕДВИЖИМОСТИ

647-404-6508

www.homes4faircommission.com

juliahomes@outlook.com



Julia Jitkova
SALES REPRESENTATIVE

ПОЗВОНИТЕ ЮЛИИ!

ЮЛИЯ - ЭТО ЗНАНИЕ, ЧЕСТНОСТЬ и СПРАВЕДЛИВЫЕ КОМИССИОННЫЕ



ПРОДАЕТСЯ БАНКОМ

Кондо Townhouse Mississauga \$509,000

Престижный район Port Credit
Самое главное - это район. Чистое, в хорошем состоянии
кондо с подвалом. Три спальни, две ванные, 1300 кв фу-
тов, низкие ежемесячные платежи (440 дол), подземная
парковка. Real Deal!

ЗЕМЛЯ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА



Большой лот в King \$449,000

Возможность построить дом своей мечты на 5 акрах -
в Holland Marsh. Дорога частная. Близость к Hwy 400,
Bradford & Newmarket Go Железнодорожной станции,
рядом Cardinal Gold Course и Bradford Highlands Golf
Course, водные развлечения на Spray Lake, Holland
Marsh Винодельни. Рядом со школами и церквями.
Excellent investment!



Royal LePage Terrequite Realty Inc., Brokerage 211 Consumers Rd, Suite 105, Toronto, ON, M2J 4G8 416-496-9220

Rent To OWN Student Rental Multiunit * Barrie Hamilton Newmarket Oakville

WWW.REALESTATEFORCANADIANS.COM



5 СТРАТЕГИЙ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В НЕДВИЖИМОСТЬ



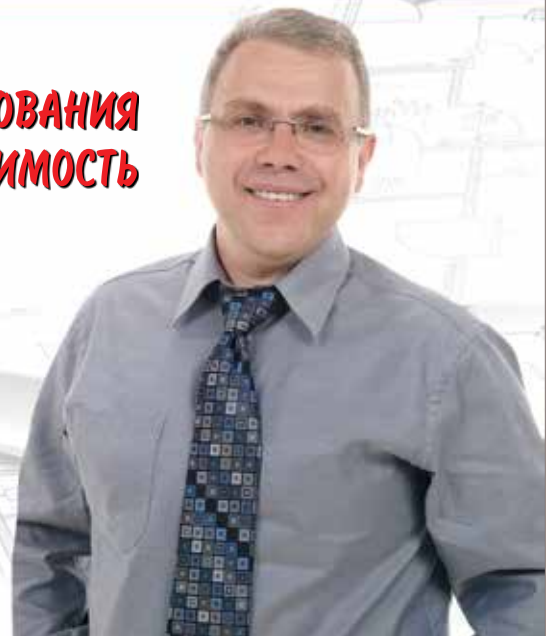
ALEX MOSHKOVICH
Broker

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 Форум



Property Finance



BUY, SELL, RENT in THORNHILL 647-459-9459 TorontoInvestorForum@gmail.com

HOUSES in BARRIE 705-990-0177

HOUSES in OAKVILLE 905-361-9098 ext 234

Multiple offers: как не потерять голову

Здравствуйте,
меня зовут Наталья Слобидкер!

Я профессиональный full-time риэлтор, сертифицированный эксперт по переговорам, 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.

В последнее время мне все чаще звонят люди с одним и тем же вопросом: как покупать в ситуации, когда за каждым более или менее стоящим домом выстраивается очередь. Подстегиваемые азартом, покупатели подчас готовы на бездумные шаги, чтобы только победить в этой борьбе.

Какие же есть подводные камни и как можно обезопасить себя?

Я думаю, что прежде всего надо прояснить технические детали.

Итак, **multiple offers** – множественные предложения. Что это такое?



Это ситуация, при которой продавец получает предложение о покупке (offer) от более чем одного покупателя одновременно. Таким образом, покупатели оказываются вовлеченными в аукцион, где никто не знает, сколько же предложил соперник. Постольку поскольку это не открытый аукцион, агент покупателя не имеет права говорить вам, сколько дал соперник, потому что он должен оставаться максимально нейтральным и не давать преимущества никакому покупателю.

ПРОДАВЕЦ В ТАКОЙ СИТУАЦИИ ИМЕЕТ ПРАВО ВЫБРАТЬ ЛЮБОЙ ИЗ ПРЕДЛАГАЕМЫХ СЦЕНАРИЕВ

- 1 Отклонить все предложения и отказаться продавать.
- 2 Предложить покупателям улучшить свои предложения, т.к. ни одно его не устроило.
- 3 Принять одно из предложений и отклонить другие.
- 4 Сделать встречное предложение одному из покупателей и отклонить остальных (Counter offer).
- 5 Сделать встречное предложение одному из покупателей, дождаться ответа, сравнить с остальными и потом принять решение.
- 6 Предложить улучшить свои предложения части покупателей, а остальные придержать для сравнения или отклонить.

Есть некоторые тонкости, но в рамках статьи невозможно их все рассказать, поэтому для упрощения предположим, что все предложения истекают в более или менее одинаковое время.

Важно понимать: не всегда выигрывает предложение с самой высокой ценой.

Иногда продавцу может просто понравиться покупатель или его агент. Иногда день передачи ключей может оказаться важнее цены. Да что говорить, я была свидетелем ситуации, когда продавец выбрал покупателя только потому, что его тронуло предложение последнего забрать любую дорогую сердцу вещь, даже если обычно она продается с домом (как, например, занавеси и светильники). Вся пикантность ситуации состояла в том, что у продавца не было таких вещей, но предложение его тронуло.

Итак, что такое множественные предложения и как в этих ситуациях может повести себя продавец, мы разобрались. Прежде чем приступить к советам покупателям, я бы все же хотела пролить свет на еще пару часто встречающихся сценариев и заодно прояснить терминологию.

Множественные предложения бывают спланированными или спонтанными.

Спланированные – это когда дом выставляется по заведомо низкой цене и назначается день рассматривания предложений.

Спонтанные – это когда дом/квартира выставлены по реальной цене, продавец готов рассматривать предложения в любое время, и так совпадает, что два или больше покупателя решают дать предложение продавцу. Это самая выгодная для продавца ситуация, но случается она крайне редко. Обычно такое происходит, когда продавец находится в исключительно желаемом районе, где редко выходят дома/квартиры на продажу, или когда дом/квартира находятся в исключительном состоянии в плане внутренней отделки, ну, или когда продавец исключительно удачлив, и на средний по всем параметрам дом/квартиру находится несколько желающих одновременно.

Я бы хотела также объяснить смысл еще одного часто встречающегося в последнее время в мире недвижимости термина – **упреждающее предложение (preemptive/bully offer)**.



Это ситуация, когда покупатель решает не дожидаться объявленных для рассмотрения предложений и просит продавца рассмотреть его предложение заранее. **Важно понимать, что идя на такой шаг, вы должны предложить продавцу больше, чем он рассчитывает получить вследствие аукциона.** Иначе ему не имеет смысла рисковать и рассматривать ваше предложение. На мой взгляд, имеет смысл идти на такой шаг только при очень определенных условиях.

Например, в соседнем доме живет ваша сестра. И вы готовы переплатить за то, чтобы жить с ней рядом. Или вам по каким-то причинам хочется жить именно на этой улице. Или в доме есть определенные достоинства, которые имеют для вас особую ценность. Суммируя, скажу, что имеет смысл это делать, если проигрыш в аукционе **крайне** вас расстроит.

Учтите, что как только агент получил подтверждение, что вы зарегистрировали упреждающее предложение, он ОБЯЗАН поставить в известность всех, кто уже смотрел недвижимость. Если кто-то из них тоже заинтересован в покупке, продавец обязан дать им возможность дать свое предложение. Таким образом может возникнуть ситуация **множественных упреждающих предложений (multiple bully offers)**.

Продавец в этой ситуации имеет те же сценарии, как и в обычной ситуации множественных предложений.

ЧТО ВАЖНО ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЯ В СИТУАЦИИ MULTIPLE OFFERS

- 1 Знайте свой финансовый предел.
- 2 Обязательно заручитесь финансовой поддержкой сразу нескольких банков.
- 3 Не поддавайтесь азарту.
- 4 Постарайтесь сделать инспекцию дома до дня приема предложений. Это, к сожалению, не всегда возможно, но постарайтесь хотя бы прийти посмотреть дом с инспектором или знакомым прорабом (general contractor). Даже в рамках обычного визита они могут увидеть что-то, что потенциально может повлечь за собой большие расходы.
- 5 Работайте только с тем агентом, которому вы доверяете. Ибо вы должны быть уверены, что если в непривычной для вас ситуации аукциона вы потеряете голову и поддадитесь азарту, он вас предостережет и остановит. Не менее важно знать, что агент сможет вас выгодно представить продавцу. Ведь в конечном итоге продавец выбирает не только факты, изложенные на бумаге,

а еще и человека, во время презентации которого он чувствовал себя комфортно.

- 6 Не расстраивайтесь, если вы проиграли. Возможно, завтра выйдет лучший дом.

К сожалению, в пределах газетных публикаций невозможно осветить все потенциальные сценарии и факторы риска, как для покупателей, так и для продавцов. Поэтому, **если у вас есть вопросы, на которые вам бы хотелось получить максимально честные ответы, или вы просто хотите оценить свою недвижимость или начать поиски новой, то звоните мне, и я с удовольствием вам помогу!**

Наталья Слобидкер
416-333-7418

Real Estate, Sales Representative,
Top producer 2014, 2015

Master Certified Negotiation Expert

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

Фотографии, использованные в статье, взяты с сайтов:
nordik.info, finance.bigmir.net, evaboss.com

Все, что вам надо - под одной крышей



Наталья Слобидкер
Real Estate Representative
Canadian Certified Staging Professional
Master Certified Negotiation Expert
Top producer 2014, 2015



ЕСЛИ ВЫ ПРОДАЕТЕ:

- профессиональная оценка дома
- разработка индивидуальной стратегии продажи
- предпродажный ремонт
- организация пространства и уборка
- стейджинг и декорирование

ЕСЛИ ВЫ ПОКУПАЕТЕ:

- подробный анализ районов ГТА
- полная информация по школам и транспорту
- демографические данные
- тенденции развития районов
- финансирование и услуги адвоката

ЕСЛИ ВЫ ИНВЕСТИРУЕТЕ:

- профессиональная оценка потенциала жилья
- подробный анализ тенденций рынка и районов
- классификация потенциальных tenants
- финансирование и услуги адвоката



cell: **416.333.7418**

TOP HOMES **TOP DECOR**
www.TopHomes.ca www.TopDecor.ca



22-го марта в Миссисаге началась продажа долгожданного проекта под названием M City. Еще ни одно строительство в Большом Торонто не привлекало так много внимания как прессы, так и риелторов с покупателями как этот. M City побил все рекорды.

ЧЕМ ЖЕ ПРОЕКТ M CITY ТАК ИНТЕРЕСЕН?

Во-первых, проект является так называемым Master planned Community. Всего будет построено 10 кондо, где каждое здание будет иметь независимые объекты общего пользования. Первое здание является визитной карточкой проекта. Оно будет возвышаться на 60 этажей и являться самым высоким зданием Миссисаги. На крыше подиума, помимо бассейна с соленой водой и других объектов, впервые в Торонто будет находиться искусственный каток, исключительно для жителей этого кондоминиума и их гостей.

Примечательно, что земля, на которой будет построен M City, была приобретена Тедом Роджерсом еще 50 лет тому назад, и заплатил он за нее тогда чуть более 160 тыс.долларов, что по нынешним меркам составляет едва ли половину одной из 6,500 квартир этого комплекса!

В 2007-м году началась работа над проектом совместно с компаниями Urban Capital, которая будет строить комплекс, Core Architects, отвечающей за архитектуру проекта, и Sessoni-Simone, разрабатывавшим внутренний дизайн квартир и зданий в целом.

О достоинствах этого проекта можно написать много страниц, и вы можете подробнее прочитать о них на моем сайте <http://horseshoorealestate.com/project-details/54/a/12933763/mississauga-m-city>

Здесь же я хотел бы более подробно коснуться только двух из них.

1 Известно, что недвижимость, расположенная вблизи удобных транспортных развязок, ценится дороже. Как при купле-продаже, так и в аренде. Так вот. Правительство Онтарио инвестирует 1.4 миллиарда долларов в новую линию LRT (наземное метро), которая свяжет Port Credit в Миссисаге и центр города Брамптон, создав скоростной транспортный коридор, который послужит толчком к росту цен вблизи центральной улицы Миссисаги и Брамптона, Hurontario St, вдоль которой будет проходить маршрут LRT, с заездом в Mississauga City Center (GO bus and MiWay transportation hub), с тремя остановками в пешей досягаемости от M City. Только один этот проект уже делает M City отличной инвестицией.



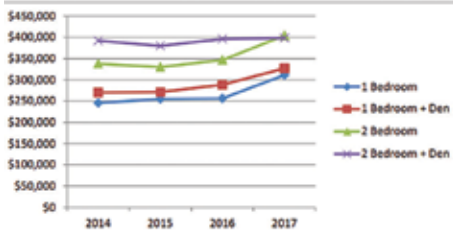
2 Рост цен на рынке кондоминиумов и рост арендной платы в центре Миссисаги не уступает многим лучшим районам Торонто, являясь существенно более дешевой альтернативой в ~\$600/sq.ft, что как минимум на \$100 дешевле центральных районов Торонто.

Так, например, новые однокомнатные квартиры выросли за последний год в цене на 21.5%, а арендная плата на них выросла почти на 8% за год.

SELLING PRICE STATISTICS (Jan-Apr)

Selling Price History	2014	2015	2016	2017
1 Bedroom	\$245,314	\$255,205	\$256,154	\$311,156
1 Bedroom + Den	\$270,265	\$271,125	\$288,414	\$327,044
2 Bedroom	\$337,736	\$330,073	\$346,652	\$404,169
2 Bedroom + Den	\$391,738	\$379,808	\$395,922	\$398,400

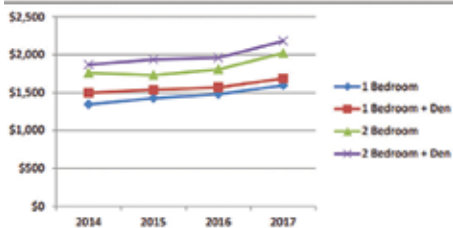
Selling Price Change, %	2014	2015	2016	2017
1 Bedroom		4.0%	0.4%	21.5%
1 Bedroom + Den		0.3%	6.4%	13.4%
2 Bedroom		-2.3%	5.0%	16.6%
2 Bedroom + Den		-3.0%	4.2%	0.6%



RENTAL RATES STATISTICS (Jan-Apr)

Rental Rates History	2014	2015	2016	2017
1 Bedroom	\$1,344	\$1,425	\$1,478	\$1,594
1 Bedroom + Den	\$1,497	\$1,536	\$1,568	\$1,686
2 Bedroom	\$1,759	\$1,729	\$1,806	\$2,021
2 Bedroom + Den	\$1,868	\$1,935	\$1,958	\$2,180

Rental Rates Change, %	2014	2015	2016	2017
1 Bedroom		6.0%	3.7%	7.8%
1 Bedroom + Den		2.6%	2.1%	7.5%
2 Bedroom		-1.7%	4.5%	11.9%
2 Bedroom + Den		3.6%	1.2%	11.3%



NOTE - Presented Sales and Rent Statistics is received from TREB MLS. Compared units are 0-5 y/old properties sold or rented out in the property's neighborhood

Спрос, как говорится, порождает предложение. Почти все 800 квартир первой башни M City, самой высокой башни Миссисаги, были проданы практически за пару дней с момента начала продажи, имея более 20ти желающих на каждую квартиру.

И это не просто дань моде. Я просчитал каждую квартиру с точки зрения инвестора, и получается, что инвестировав 20% от стоимости квартиры, вы получаете ежегодный возврат порядка 30%, из расчета на ближайшие 5 лет, и 40-50% годовых на 10 лет.

Ниже приведен пример для одной из таких квартир.

**M CITY
E-10 (L) 1B**

Completion Year: 2021



E-10 (L) 1B

Completion Year: 2021

FIVE YEARS AFTER FINAL CLOSING, FORECAST

SUMMARY	YEAR 5
Condo Value	\$371,816
Property Price Increase	\$137,916
Rent - Monthly	\$2,210
Taxes - Monthly	\$232
Maintenance Fee - Monthly	\$234
Insurance - Monthly	\$29
Mortgage Pmt - Monthly	\$759
Net Income - Monthly	\$956
Net Income - Annual	\$11,467
Cumulative Cash Flow	\$50,529
Paid off Portion of Mortgage	\$21,685
Cumulative Net Profit	\$72,214
Remaining Mortgage Amount	\$165,435

SELLING PROFIT

(Condo Value Less Down Payment Less Remaining Mortgage Balance)	\$159,601
---	-----------

TOTAL PROFIT

(Cash Flow + Selling Profit)	\$231,816
------------------------------	-----------

Return On Invested Capital Over the Term	496%
Return On Investment Annually	52%



SUMMARY YEAR 1 (After Final Close)

Unit Interior Area, sq.ft:	404
Purchase Price (includes one parking):	\$233,900
Downpayment (20%):	\$46,780
Mortgage Amount:	\$187,120
MONTHLY EXPENSES	
Monthly Mortgage Payment:	\$759
2.70% for 30 Years / 5 year term	
Maintenance Fee:	\$202
\$0.50 per Sq.Ft	
Property Tax:	\$146
\$1,754.25 per Year	
Utilities (Tenant Pays):	\$0
Home Insurance:	\$25
Total Monthly Carrying Costs:	\$1,132
Projected Price at Completion (see note 1):	\$305,894
Monthly Rental Income (see note 2):	\$1,861
Current Monthly Rent: \$1,594	

TOTAL INCOME

Year One Monthly Positive Cash Flow:	\$729
Monthly Principal Portion of Mortgage Payment:	\$499
ACTUAL MONTHLY INCOME:	\$1,227

ACTUAL 1 YEAR INCOME	\$14,721
PRICE INCREASE AFTER 1 YEAR OF OCCUPANCY	\$71,994
ROI AFTER ONE YEAR OF OCCUPANCY	185.38%
(If you sell your unit)	
ANNUAL ROI	33.71%
(including your capital appreciation)	

NOTE 1 - Projected price is based on a conservative 5% annual price appreciation.
NOTE 2 - The monthly rental income used in the YEAR 1 proforma is

ASSUMPTIONS

PRICE INCREASE

5% (Toronto has averaged 5.82% annual growth over the 30 years)

RENT INCREASE

3.5% annually used for proforma (we expect rents to increase 4-6% per year based on historical data).

PROPERTY TAX INCREASE

3% annually property tax increase used for proforma

HOME INSURANCE INCREASE

3% annually insurance increase used for proforma

MORTGAGE

A mortgage rate of 2.7% amortized over 30 years was used.

PARKING

Price of one parking spot is included into the Condo Value

Если вам интересно узнать о проекте более подробно, или вы уже хотите приобрести в M City квартиру – обращайтесь.

Вторая башня выходит на продажу уже через несколько недель, а за ней будет третья, четвертая и т.д.

Yuriy Setko
Sales Representative
c. 647-640-7557
World Class Realty Point Brokerage
e. yuriy.realestate@gmail.com
www.HorseshoeRealEstate.com

Anna Alexandrovski
Sales Representative

t: 647-969-5950 e: RealEstateForCanadians@gmail.com
211 Consumers Rd, suite 105, Toronto, ON, M2J 4G8
416-496-9220



8763 BAYVIEW AVE \$378,800

**FINEST
LUXURY
CONDO**



Richmond Hill. This Feng Shui Inspired Condo Is 723Sqft 1 Bdrm + 1 Large Den (2N Bdrm Potential) With 2 Bathrooms. Offers 10Ft Ceilings, Granite Counter Tops Throughout, Stainless Steel Appliances, Floor To Ceiling Windows & More! Backing Onto Greenbelt, Tao Condos Offers Fantastic Amenities Such As A Full Gym, Yoga Room, Dining Room, Lounge, Game Room & Outdoor Oasis.

7811 YONGE ST \$599,000

**RARELY
OFFERED**



For Sale This North Facing Suite Over Looks The Toronto Ladies Golf Course. Reconfigured Renovated Kitchen, Wood Flooring In Liv/Din Kitchen And Den. Large Master With Wic ,Ensuite Has A Soaker Tub With Jets And Long Vanity. Extra Long Parking Spot. Large Bright Suite, All Windows Have A Fantastic North View. 2 Full Washrooms, Large Laundry Room W/Storage , This Is A Must See Suite!

120 PROMENADE CIRC \$475,000

**RARELY
OFFERED**



"Main Floor" One Bedroom With Den And Patio In Well Maintained And Managed Building! Newly Renovated Eat-In Kitchen (2016), Separate Dining Room, Large Master Bdr With Ensuite Bathroom & Ensuite Laundry. Two Piece Bathroom Is Just Inside Main Condo Entrance. Great Location For All Amenities, Promenade Mall, Wall-Mart, Restaurants! Short Walk To Transit With Viva Bus Station.

85 NORTH PARK RD \$688,000

**THE HEART
OF
THORNHILL**



Luxury Penthouse Condo. Features Unobstructed Panoramic View From East To West! 10 Foot Ceilings. Well Maintained Unit In Beautiful Fountain Condo. Spacious Very Open Concept. Upgraded Kitchen & Flooring Throughout. Floor To Ceiling Windows With Custom Blinds. Stainless Steel Appliances, Granite Marble Counter Top In Kitchen, Washrooms. Separate Dining. Walking Distance To All Amenities.

60 DISERA DR \$589,000

**THE HEART
OF THORNHILL
CITY CENTRE!**



Corner Unit With 2 Large Split Layout Bdr, 2 Washrooms, Open Concept Living/Dining, Facing North/East, Large Granite Kitchen Countertop With Breakfast Bar, Close To All Amenities. Walking Distance To Promenade Mall, Smartcentres Thornhill, Promenade Bus Terminal, Shopping On The Same Street, Restaurants And More. Minutes To Hwy 7, 400, 407Etr.

120 PROMENADE CIRC \$699,900

**GORGEOUS
AND
SPACIOUS**



Spacious 2 Bedrooms & Den Unit Nestled Within The Trees For A Secluded Park Like Bungalow Setting. Very Functional Layout With Large Principal Rooms & Split Bedrooms. Nice Bright Galley Kitchen With A Beautiful Eat-In Breakfast Area**Unit Will Be Professionally Painted Before Closing, Also Willing To Have Solarium Professionally Removed At Buyers Request**



Maryna Orzhekhovska
Sales Representative

Cell: 647.989.4545 | Direct: 416.495.2392
e: marynaorzhekhovska@royallepage.ca
211 Consumers Rd, Suite 105, Toronto, ON, M2J 4G8
Office: 416-496-9220



Prime Innisfil Area. Bright open concept 3 bedroom and 2 bathroom, 1800sf open concept townhouse. Extra deep lot, Hardwood Floors on Main Level.



Corner house on 50 feet wide lot with 4 bedrooms on Second Floor. Beautiful 2 car garage. Perfect House for Extra Income!!! Already created 2 bedroom basement apartment with separate entrance.



Woow, Five Minutes Walking Distance to lake Simcoe walking distance to Lake and Park. Huge lot, 60x201 Feet. Four Bedrooms Up, Plus An Office/Bedroom On Main Floor Make Five. Master Bedroom With Own Private Large Balcony.



Beautiful double car garage house which sitting on Amazing Ravine!!! The house is under 5 year old, feel like new. Open concept layout, 9 feet ceiling on main level, hardwood floors, treated deck, walking distance to parks and school.



2750+ Finished Sqft, New Raised Bangalow! 60X210Ft Lot With Mature Trees And Room For A Pool, 3+1 Bed+Loft, 3 Bathroom. W/O From Mstr.Lrge 20X24Ft. Minutes walk to lake, Potential to Create Second Suite for In-Laws.



Beautiful Detached home Premium Fenced Corner Lot. Just Under 3000sf house located in prime Innisfil area. Close to WHY400, main floor laundry, 4 bedroom on second floor. Too many upgrades to list***

Как выгоднее продать недвижимость с жильцами

Цены на недвижимость в Торонто и GTA с каждым месяцем растут на 1-1,5%. Покупатели, желающие заскочить на уходящий поезд под названием «доступная недвижимость», скупают всё на своём пути.



Казалось бы – идеальные условия для продавцов! Однако некоторые квартиры простаивают на рынке по несколько месяцев и в итоге продаются ниже своей стоимости. В чём же причина такого простоя?

Проанализировав предложение на рынке, которое пользуется малым спросом, я выяснила, что 80% такой недвижимости – это квартиры, в которых живут жильцы. Дело в том, что квартиросъемщики, живущие в вашей квартире, не заинтересованы в том, чтобы вы её продали. И ещё меньше их интересует, получите ли вы за свою недвижимость максимальную прибыль или нет.

Объясняется это очень просто. Для ваших постояльцев продажа квартиры создаёт одни неудобства. Потенциальные покупатели, приходящие на просмотры, мешают заниматься своими делами; если покупатель захочет въехать в квартиру сам, то вашему жильцу придется искать новое место проживания. И даже если покупатель берет квартиру не для себя, а с целью инвестиции, ещё не известно, насколько новый хозяин будет хуже или лучше предыдущего, и как изменится арендная плата. Неудивительно, что некоторые квартиросъемщики не только не помогают владельцу при продаже недвижимости, но могут и серьезно навредить.

Вариантов вредительства осознанного или бессознательного сколько угодно: от захламленного вещами помещения до не подтверждения заявок на просмотр квартиры. И что же в таком случае делать владельцу, желающему быстрее и выгоднее продать?

1 Если у вас живет сговорчивый вменяемый квартиросъемщик, поговорите с ним по-хорошему. Объясните, что очень важно вовремя подтверждать заявки на показы и попросите соблюдать особую чистоту во время просмотров. Желательно при этом, чтобы никого не было дома, чтобы потенциальный покупатель смог свободно представить себя живущим в этой квартире. Я не устану повторять, насколько это важно! Не раз при показе дома или квартиры своим клиентам-покупателям я сталкивалась с тем, что им не нравился, казалось бы, хороший вариант, если во время просмотра хозяин или жилец были дома. Не повторяйте их ошибок!

2 Если ваш жилец по натуре упрямый, завистливый или недоброжелательный, то можно попробовать его «задобрить» перед тем, как попросить соблюдать чистоту и пускать потенциальных покупателей. Таким людям важно, чтобы им дали что-то взамен на их «любезность». Кому-то будет достаточно цветов, бутылки хорошего вина и коробки конфет, а кому-то, возможно, придется пообещать денежное вознаграждение, если они помогут с продажей квартиры. Тут уж вам решать, как и чем можно «подкупить» вашего квартиросъемщика.

3 Бывают и такие жильцы, которые на уговоры и конфеты не поддаются. Но даже и к таким квартиросъемщикам можно найти подход. Иногда бывает достаточно просто послушать их жалобы и требования, и может оказаться, что они не настолько невыполнимы, как кажется сперва. Придется, конечно, пойти на компромисс, однако, когда вознаграждение превосходит потраченные усилия и вложенные средства, оно того стоит!

Чаще всего у квартиросъемщиков есть две основные проблемы, связанные с продажей квартиры. Первая – постоянные показы, т.е. в их глазах – это чужие люди, нарушающие их покой и спокойствие дома. И вторая – необходимость поддержания чистоты и идеального порядка каждый день, что для многих людей, особенно с детьми, является непосильной задачей. Что же можно предпринять вам как владельцу квартиры, желающему выгодно её продать?

КАКУЮ ИЗ ЭТИХ ДВУХ КВАРТИР КУПИЛИ БЫ ВЫ САМИ?



Всегда можно обговорить с жильцами дни и часы, более подходящие для показов и строго их придерживаться. Любому жильцу будет приятно, если с его мнением будут считаться. Если у жильцов нет ни времени, ни мотивации, чтобы убраться в квартире, можно предложить нанять уборщицу на 2-3 часа. Редкие жильцы откажутся от того, чтобы у них дома бесплатно прибрались. Такая услуга обойдется вам от \$50-\$100 в зависимости от размеров квартиры. И окупится

это с лихвой, потому что любому покупателю будет гораздо легче представить себя живущим в блестящей чистотой квартире!

Таким образом, почти из каждой ситуации есть выход, и наша команда поможет вам выбрать правильный подход именно к вашей уникальной ситуации.

За бесплатной консультацией и оценкой вашей недвижимости обращайтесь по телефону 647-890-2806.

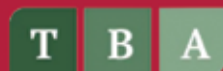


Varia Bykova
Sales Representative
c: 647-890-2806
RE/MAX Ultimate Realty Inc., Brokerage
e: soldbyvaria@gmail.com
www.soldbyvaria.com

СПОКОЙСТВИЕ, ТОЛЬКО СПОКОЙСТВИЕ! С ПРАВИЛЬНОЙ ЮРИДИЧЕСКОЙ ПОМОЩЬЮ



Michael Taylor, B.A.
Managing Partner



PERSONAL INJURY AND
COMMERCIAL LITIGATION

Taylor, Baber & Associates
Professional Corporation

**Квалифицированные русскоязычные
канадские юристы с многолетним
опытом в судебных исках**



Roman Baber, B.A., LL.B.
Partner / Lead Litigator

Компетентная помощь в:

- Дорожно-транспортных происшествиях
- Случаях получения травм в результате падения
- Возмещении расходов на реабилитацию и уходе после травм
- Получении компенсации заработной платы, не выплаченной из-за потери трудоспособности

Не боритесь со страховой компанией самостоятельно
Оплата только в случае положительного завершения дела



www.tbalaw.ca
e-mail: mtaylor@inlaw.ca

1000 Finch Avenue West, Suite 400
Toronto, Ontario M3J 2V5

Tel: 416-514-0123
Fax: 416-514-1700



Если вы незаметно теряете деньги, когда вы хотите об этом узнать – сейчас или потом?

Мы тратим всю жизнь, работая за деньги, но не тратим и минуты, чтобы научиться ими пользоваться.

Если вы серьезно относитесь к своему финансовому будущему, то вам непременно нужно знать ответы на 4 самых важных вопроса о персональных накоплениях на пенсию:

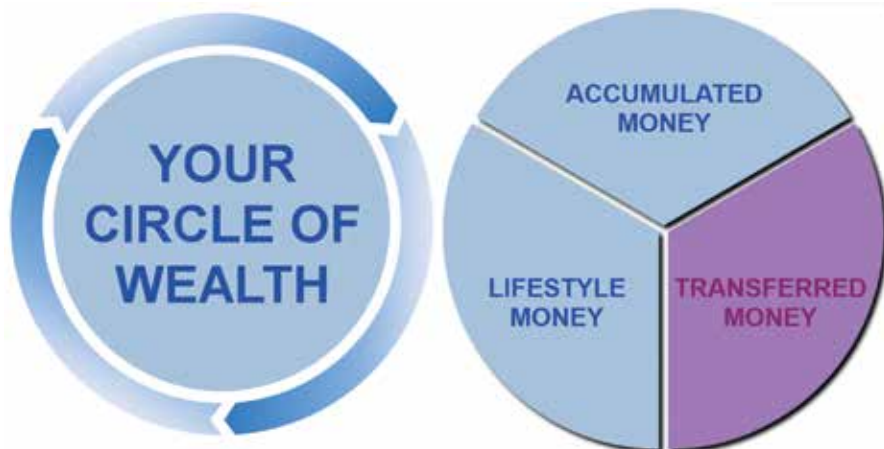
- 1 Знаете ли вы, какой ежегодный доход должны приносить ваши инвестиции, чтобы на пенсии вы могли жить на том же уровне, что и сейчас, и деньги не кончились раньше времени?
- 2 Знаете ли вы, сколько вам нужно откладывать ежегодно, чтобы на пенсии вы могли жить на том же уровне, что и сейчас, и деньги не кончились раньше времени?
- 3 Знаете ли вы, до какого возраста вам придется работать, чтобы вы могли выйти на пенсию с тем же уровнем жизни, что и сейчас, если вы в финансовом плане продолжите делать то же, что и делали раньше?
- 4 Знаете ли вы, насколько вам придется ухудшить уровень жизни на пенсии, если вы в финансовом плане продолжите делать то же, что и делали раньше?

Я могу помочь вам ответить на эти вопросы при личной встрече за 15-20 минут.

Что первое приходит вам в голову при вопросе о том, как можно увеличить свое финансовое благосостояние? Конечно, более высокая доходность на ваши сбережения. Это то, о чем говорят с клиентами 99.99% финансовых консультантов: «У вас деньги лежат здесь, а я могу лучше, давайте переложим их в другое место». Но это не то, о чем я сегодня хочу вам рассказать. Я считаю, что гораздо эффективнее минимизиро-

вать финансовые потери, чем гоняться за высокой доходностью.

Финансовое благосостояние любой семьи состоит из трех частей (трех видов денег). Первый вид – это накопленные деньги - **accumulated money**, средства, которые вы уже отложили на будущее. Второй вид денег - деньги на жизнь - **life style money**, средства, которые вы тратите на поддержания вашего уровня жизни сегодня, то есть ваши расходы.



Большинство разговоров с финансовыми консультантами ведется о том, как увеличить накопления за счет уменьшения life style или за счет увеличения доходности, что неизбежно влечет за собой увеличение рисков.

Однако есть третий вид денег, о котором вы никогда раньше не слышали, да и большинство финансовых консультантов тоже – это **transferred money**, деньги, которые вы теряете или можете терять, сами того не осознавая, и эту потерю можно избежать или минимизировать.

К примеру, ваши денежные потери происходят в зависимости от того, каким образом вы выплачиваете свой mortgage, как вы финансируете свой RRSP – но это далеко не полный список, где вы можете, и, наверняка, теряете деньги. Что если тот факт, что вы выплатили mortgage окажется в вашей ситуации одним из самых плохих финансовых решений, которые вы когда-либо сделали, когда вы хотите об этом узнать?

Уникальный подход, который я использую, состоит в том, чтобы найти финансовые потери в вашем конкретном случае, убрать их или минимизировать, и направить ваши сохраненные деньги в накопления. Это не несет в себе никакого риска для вас, потому что вы и так эти деньги теряли. Замечу, что life style money при этом совсем не пострадали – вы продолжаете тратить на жизнь столько, сколько и раньше.

Если то, что вы считали правдой о финансах окажется заблуждением, когда вы хотите об этом узнать – сейчас или потом?
Для записи на бесплатную консультацию звоните по телефону 647-328-2914.

Igor Goloborodov
Insurance and Mortgage Broker,
Butler Mortgage Corporation,
FSCO #12118



Igor Goloborodov
Financial Advisor

Request a
FREE CONSULTATION
today and get answers
to these questions

CALL
(647) 328-2914

If you are serious about your financial future you should know the **ANSWERS** to these four questions . . .

1. What **rate of return** do you have to earn to retire at your current standard of living?
2. How much do you **need to save** to be able to retire at your current standard of living?
3. Doing what you are currently doing, **how long will you have to work** to be able to retire?
4. If you don't do anything different now, how much will you have to **reduce your standard of living** at retirement?

**I can give you these answers
in less than 10 minutes.
When do you want to know?**



Азбука Ипотечного Кредитования:

Действительно ли работают федеральные мортгидж-правила, и какие дополнительные меры могут ввести в Торонто?



Средняя стоимость отдельно стоящего дома на рынке Торонто превысила \$1.5 млн. Это усилило опасения о том, что покупатели первой недвижимости и молодые семьи не смогут приобрести жильё без оформления огромного мортгиджа, который поставит их под удар в случае роста процентных ставок.

Продажи в Ванкувере продолжили сокращаться, а цены в Большом Торонто всё также стремительно повышаются. Что же это говорит об эффективности более строгих мортгидж-правил, введённых Оттавой в октябре? По мнению профессора университета Саймона Фрейзера, Джоша Гордона, это говорит о многом.

Тот факт, что более строгие мортгидж-правила не смогли охладить цены в Торонто, свидетельствует о том, что главную ответственность за стремительно растущие цены несут не покупатели первой недвижимости, а состоятельные иностранные и местные инвесторы, считает г-н Гордон.

Продажи жилой недвижимости в феврале сократились почти на 42% по сравнению с годом ранее. Об этом 2 марта сообщил Совет Недвижимости Большого Ванкувера. Уже второй месяц подряд данный рынок показывает двузначное месячное снижение.

В Торонто же цены взлетели на 23.8% в феврале по сравнению с годом ранее, последовав за аналогичным повышением в январе.

Совет Недвижимости Торонто (Toronto Real Estate Board – TREB) винит в этом недостаток рыночного предложения, однако, Гордон и другие утверждают, что причиной данного недостатка является неутолимый спрос со стороны состоятельных покупателей, а также образ мышления, присущий надуванию рыночного «пузыря». Никакое количество жилых объектов не сможет утолить данный спрос, считает Гордон.

Подтверждением данной теории стало недавнее заявление Дерека Хольта, экономиста Scotiabank, по словам которого, новые объекты недвижимости в Канаде создаются быстрее и в больших объемах, чем в прошлом году.

Практически не меняющиеся цены в Ванкувере и бесконтрольно растущая стоимость в Торонто являются доказательством того, что налог для иностранных покупателей в Большом Ванкувере действительно работает. Мортгидж стресс-тест тем временем не очень – как минимум в двух крупнейших городах страны.

Ещё неясно, насколько сильное влияние новые федеральные мортгидж-правила оказали на остальную часть Канады. «Предполагалось, что такой метод не позволит некоторым

заёмщикам взять на себя непомерные долги при покупке дома – и эта была хорошая идея», – заявил г-н Гордон.

Канада не единственная страна со стремительно растущими ценами на недвижимость в крупных городах. Австралия, Новая Зеландия, Британия и Швейцария среди прочих также имеют аналогичную проблему.

Результаты были смешанными, однако, недавний обзор подобных попыток, выпущенный Банком международных расчётов, показал, что налоги – это единственный инструмент, оказывающий значительное влияние на рост цен на недвижимость.

По мнению Гордона, решение кризиса доступности жилья в Торонто требует локальных мер, а не масштабного изменения мортгидж-правил, введённого Оттавой в октябре. Городу пошёл бы на пользу не только налог, аналогичный введённому в Ванкувере, но ещё и дополнительный налог на дорогостоящую недвижимость, который бы фокусировался на покупателях, выплачивающих не так уж и много канадских налогов на прибыль (если вообще выплачивающих). Данная мера, которая также пригодилась бы Ванкуверу, затронула бы как тех, кто приобретает дорогое жильё с помощью иностранного дохода, так и местных инвесторов, «агрессивно уклоняющихся от налогов», считает Гордон. «Дополнительный налог не делал бы различий по стране проживания или другим параметрам. Вместо этого идея заключается в том, что владение недвижимостью для тех, кто зарабатывает на канадском рынке труда и платит налоги в Канаде, приветствуется, а владение недвижимостью, основанное на иностранном состоянии или незаконных доходах, не поощряется (или требует выплаты повышенных налогов или даже штрафа)», – говорится в отчёте г-на Гордона.

Министр Финансов Чарльз Соуза обещает помочь в своём весеннем бюджете сделать дома и кондоминиумы более доступными для населения. Разочаровавшись в проекте федерального бюджета, представленного на прошлой неделе, который не включает в себя срочные меры по охлаждению перегретого рынка Большого Торонто, г-н Соуза заявил, что Онтарио будет самостоятельно бороться с безумными войнами предложений, а также стремительно растущими ценами на жильё и аренду недвижимости.

Хотя основные дискуссии сфокусировались на налоге для иностранных покупателей, г-н Соуза утверждает, что любые меры должны

избегать «нежелательных последствий», способных замедлить рынок недвижимости за пределами Большого Торонто и Гамильтона, где продажи не столь высоки. «Причина может быть в спекуляции, в иностранцах, в тех многих, кто переезжает сейчас в Онтарио, повышая спрос», – добавил он.

Обсуждение введения налога на иностранных покупателей встретило негодование со стороны TREB. Совет считает, что беспокойства о влиянии иностранного капитала на рынок недвижимости Торонто преувеличены и раздуты.

По данным исследовательской фирмы Urbanation, иностранные покупатели составляют лишь 5% от всего спроса на новые кондоминиумы в Большом Торонто. Однако Онтарио не собирает информацию о национальности и гражданстве покупателей недвижимости в отличие от практики Британской Колумбии, введённой прошлым летом. Их данные показывают, что приблизительно в 11% сделок купли-продажи в Ванкувере в период с 10 июня по 14 июля были задействованы иностранцы. В расположенных рядом Барнаби и Ричмонде доля иностранных покупателей составила 18%. Показатели сократились после введения налога для иностранных покупателей, хотя сейчас, похоже, они понемногу снова растут.

Г-н Гордон утверждает, что для точной оценки влияния иностранного капитала на рынки Ванкувера и Торонто правительство необходимо сопоставлять данные, указанные в правах на собственность, с налоговыми данными. Первое покажет, кто совершил покупку, а второе – выплачивает ли покупатель необходимые налоги, чтобы поддержать данную покупку.

Иностранные покупатели могут обходить налоги, направленные специально на них, переводя деньги через канадских жителей. По словам Гордона, сопоставление данных о покупке с налоговой информацией поможет как уточнить происхождение капитала, так и уличить уклоняющихся от налогов.

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

MORTGAGES

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

**Денис
Державец**
Mortgage Broker, AMP

**ЗВОНИТЕ
БЕСПЛАТНО**

**2180 Steeles Ave W. Suite 204
Concord, ON, L4K 2Z5**

1-855-761-7001

www.MORTGAGELEGKO.com



С нашим mortgage легко!

Постоянные эксперты программ: **MIX TV (канал Rogers 20)
"Радио Плюс" (AM1430)**



Northwood Mortgage Ltd.

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

2.44%-5 YRS FIXED, 1.90%-VARIABLE

Minimum mortgage amount applies, based on funded mortgage size. OAC, New business only, Not valid with any other offer or special promo. Prime=2.70% as of Mar 1, 2017, Insured Mortgage, Owner Occupied Property Purchase or Transfer Only. Rates are subject to change at any time without further notice.

Оспаривание доверенности на управление имуществом

Существует множество оснований, по которым члены семьи могут оспорить доверенность на управление имуществом, и, если они недовольны выбором доверенного лица, им не составит труда найти такие основания.

Например, если доверенность была подготовлена незадолго до установления вашей недееспособности, члены семьи могут заявить, что вы были недееспособны при назначении доверенного лица и что доверенное лицо оказывало на вас давление с целью назначения его доверенным лицом. Или члены семьи могут оспаривать счета доверенного лица или тщательно изучать каждое его действие, чтобы доверенному лицу было трудно надлежащим образом управлять вашим имуществом.

Члены семьи имеют законное право убедиться, что доверенное лицо ведет себя надлежащим образом. Члены семьи могут убедиться, что у лица, выдающего доверенность, достаточно финансовых средств для обеспечения безбедной жизни в течение продолжительности жизни и что доверенное лицо не портит имущество, которое члены семьи получают по завещанию. Тем не менее семейная динамика и наличие каких-либо обид может усугубить решение



проблемных вопросов семьи и чрезвычайно осложнить функции доверенного лица.

Одна из особых проблем, которая часто возникает, связана с правом доверенного лица ознакомиться с завещанием. Доверенные лица имеют право ознакомиться с завещанием для того, чтобы при управлении имуществом они знали об окончательном распоряжении имуществом. Несмотря на то, что такая информация может быть очень полезной для доверенного лица, которое разрабатывает план распределения имущества, такая информация может также привести к семейной напряженности. Доверенное лицо не должно раскрывать условий завещания какому-либо лицу (за исключением, если это требуется), однако, часто возникает утечка информации и вследствие этого проблемы.

Вы можете избежать возникновения такой ситуации, если вы проведете семейный совет, на котором Вы обсудите условия вашего завещания с членами вашей семьи, чтобы в дальнейшем они не были удивлены содержанием завещания.

Вы также должны обсудить свою доверенность на управление имуществом на семейном совете. В частности семьи, которые тратят много времени на семейный совет относительно завещания, часто не рассматривают доверенность. Из-за широких функций доверенного лица и последствий в принятии решений относительно распределения наследуемого имущества необходимо полностью обсудить с членами вашей семьи ваши планы, в случае вашей недееспособности.

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

Ведём дела на русском, украинском, английском и французском.

Адвокат Евгений Данканич

Barrister & Solicitor, Notary Public, LLB

Tel: 416-939-5615

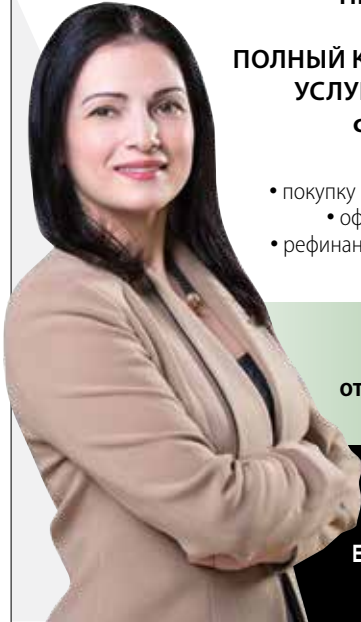
www.legim.ca

201-1750 Steeles 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.

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 /ссуд (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

Акция 10% скидка НА ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ
ПРИ ПРОДАЖЕ НЕДВИЖИМОСТИ*
* при оформлении продажи и покупки в нашем офисе.

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



655 Sheppard Ave. W. (Bathurst & Sheppard) Toronto ON M3H 2S4

T: 416-665-9090 C: 647-261-9080



Buzaker Law Firm
PROFESSIONAL CORPORATION

Valeria Buzaker

Barrister & Solicitor, Notary Public

Канадская и Израильская лицензия адвоката

- Регистрация бизнеса и корпораций
- Продажа, покупка и рефинансирование недвижимости
- Иммиграция • Завещания
- Составление контрактов и договоров
- Нотариальное заверение
- Знание множества языков:
English, עברית, Русский, Français, España, Română



Buzaker Law Firm Professional Corporation

180 Steeles Ave. W., Suites 223-225, Thornhill, ON. L4J 2L1

e: info@vblegal.ca | www.VBLegal.ca

t: 905-370-0484

1000 Finch Ave. W.
Suite 800, Toronto

 **MLK Law**

**Марьяна
Лернер Клайн**

Адвокат-нотариус

Мы сэкономим
ваше время и деньги
**ЭФФЕКТИВНЫМ
ДОСТИЖЕНИЕМ
ВАШИХ ЦЕЛЕЙ.**

We act for you in: - Real Estate

- Wills & Estate

- Corporate Commercial

- Estate Administration

- Immigration

647.784.6377

www.mlklaw.ca

Bayview Hill
ORTHODONTICS



**Dr. Seema
Sharma-Sayal**
BSc, DDS, D. Ortho
Orthodontist

905.23.SMILE
(905.237.6453)

www.BayviewHillOrtho.com
9665 Bayview Ave, Suite 6
Richmond Hill, ON, L4C 9V4

CURSIVE
HOME INSPECTION MADE ACCURATE

**CERTIFIED & INSURED
HOME
INSPECTOR**
Алексей Ревичев

HONOR GUARANTEE

416-268-4755
www.yourhomeinspection.ca

RIGHT AT HOME
Right at Home Realty Inc.,
Brokerage

Experienced in Residential,
Commercial Real Estate,
Residential & Commercial Lease,
Business, Investment Properties,
Property Management

Hamilton,
Burlington, Ancaster,
Stoney Creek,
Flamborough

**ВЕРА
ВАСИЛЬЕВА**
Broker

905.637.1700 905.518.9881
severra@cogeco.ca
5111 New St, Burlington, ON.

**РАДИО
МЕГАПОЛИС
ТОРОНТО** ONLINE

Единственное
в Канаде
ежедневное
информационно-
музыкальное
онлайн радио
на русском языке

**24 ЧАСА В СУТКИ
7 ДНЕЙ В НЕДЕЛЮ**

Аппликации
для мобильных телефонов
для прослушивания радио
можно бесплатно скачать
с нашего сайта

WWW.MEGAPOLIS.CA

**Premier Care
Physiotherapy**
You deserve premier care

**PELVIC HEALTH
PHYSIOTHERAPIST**

Mary Kazem
Tel: **905.237.7174**

11685 Yonge St. Unit A106,
Richmond Hill, ON, L4E 0K7

**КРИМИНАЛЬНЫЙ
АДВОКАТ**
Кристоф Преображенский

В УГОЛОВНОМ СУДЕ
ВЫ НАСТОЛЬКО ХОРОШИ,
НАСКОЛЬКО ХОРОШ
ВАШ АДВОКАТ.

c: 416-580-1408
e: preolaw@bellnet.ca
t: 647-891-9776 (на русском)

**LUKEL
ACCOUNTING
SERVICES**

- Corporation & Personal Income Tax
- HST, Payroll, Tax Planning
- Financial Statements - Compilations
- Financial Advice
by Certified CPA Accountant
- Business Registration/Closing

**Elena
Lukyanovich**
CPA, CMA

elena@lukelfs.com
www.lukelfs.com
647-261-6020
4646 Dufferin St, Unit #3

**Continuum
HEALTH SERVICES**

Dr. Sergei Naoumov
Chiropractor
Registered Acupuncturist

- CHIROPRACTIC
- PHYSIOTHERAPY
- MASSAGE THERAPY
- ACCUPUNCTURE
- LASER THERAPY
- SPORT INJURIES
- REHABILITATION

416-937-3643
4801 Keele St., Unit 63
North York, ON M3J 3A4

**MORTGAGE
INTELLIGENCE**

**Наталья
Попова**
Mortgage Agent

416.508.7877
f 905.761.9921

nataliya.popova@migroup.ca
www.migroup.ca/brokers/Nataliya-Popova
1 - 555 Rivermede Road
Vaughan, Ontario L4K 4G8

Versatile Moving
WWW.VERSATILEMOVING.COM

скидка
5%

24h SERVICE

ПЕРЕВОЗКИ
ДОМ • КВАРТИРА • ОФИС
GTA • Canada • USA

**ПЕРЕВОЗКИ и УСТАНОВКА
мебели, бытовой техники, пианино,
джакузи, бильярдных столов,
батуты, аквариумов, gazebo,
спортоборудования**

СКЛАДЫ (STORAGE) ОТ 1 ДНЯ
ВЫВОЗ МУСОРА

УПАКОВКА, УБОРКА, РЕМОНТ МЕБЕЛИ,
ПРОИЗВОДСТВО МЕБЕЛИ НА ЗАКАЗ и др.

416-77-00-995 (24x7)

FTIC Finance, Tax
and Insurance
Co-ordinators

**Alexander
Guzovski**
M.B.A.
Financial Advisor

Insurance Lic# 11120307
Mortgages Lic# M12002094

**Business Loans
Registered Plans**

Direct: (647) 986-7058
Bus: (416) 640-2600
e: avguzovski@gmail.com
www.ftic.ca

7250 Keele Street, Suite # 422-A,
Vaughan ON. L4K 1Z8

\$45
В МЕСЯЦ

**Реклама
В РАЗДЕЛЕ
Classifieds**

647-459-9459

We Specialize in
MORTGAGES
FOR INVESTORS

- CMP #1 Ranked Mortgage Broker in Ontario in 2014
- CMP #2 Ranked Mortgage Broker in Canada in 2014
- Our team has over 50 years combined experience
- Specialized programs for Investors and their Tenants

Let us help build your portfolio.
Contact Igor Goloborodov today.

647-328-2914

www.investinmortgage.com

igor.goloborodov@butlermortgages.com



**Предоставляем
финансирование:**

- First time home buyers
- Self-employed
- Investment properties
- Transfers from other lenders
- Mortgage refinancing



Диана Дружаева
Mobile Mortgage Advisor
Cell: 647 835-0934
Work: 647 468-7382
diana.drujaeva@cibc.com

*All mortgages are subject to credit approval. Conditions and restrictions may apply.
CIBC Cube Design & "Banking that fits your life." are trademarks of CIBC.

IVERIA
PAINTING.COM

OUR SERVICES:

- ◆ Interior/exterior
- ◆ Commercial
- ◆ Industrial
- ◆ Deck & patio staining
- ◆ Spray applications
- ◆ Epoxy floors & garages
- ◆ Flat roof thermo-plastic protection
- ◆ Heavy power washing
- ◆ Plastering
- ◆ Stucco removal
- ◆ Drywall repairs
- ◆ Sandblasting

Call us now!

416-618-3734

www.IveriaPainting.com

e-mail: iveria_canada@yahoo.com



Zhanna Pack
Professional
Corporation

INCOME TAX

CORPORATIONS • SELF-EMPLOYED

Zhanna Pack, CPA, CMA
Сертифицированный бухгалтер

416-570-0294

647-430-9810

- Полное бухгалтерское обслуживание для корпораций
- Notice To Reader Financial Statements
- Регистрация бизнесов и корпораций
- Консультации по банкротству и Consumer Proposal
- Налоговое планирование для бизнесов и корпораций

www.packcpa.ca | zhanna@packcpa.ca
www.rozvytok.ca | zhanna@rozvytok.ca

ПЕРВАЯ КОНСУЛЬТАЦИЯ **БЕСПЛАТНО** 4949 Bathurst St, Unit 219
(Bathurst / Finch)

Move to Barrie! Invest in Barrie!



Alex Moshkovich

Broker

Cell: 647-459-9459

e: TorontoInvestorForum@gmail.com | www.RealEstateForCanadians.com



Royal LePage Terrequity Realty Inc., Brokerage, 211 Consumers Rd, suite 105, Toronto, ON, M2J4G8, 416-496-9220

UPPER THORNHILL \$1,288,000

SPACIOUS EXECUTIVE HOME IN LEBOVIC CAMPUS PRIME UPPER THORNHILL. CONVENIENT FLOOR PLAN. APPROX. 2400SQ.F, 9 FT CEILING, GAS FIREPLACE, FINISHED BASEMENT.



BARRIE, ASSIGNMENT SALE \$750,000



NEW 3 BEDROOM HOME IN HIGH DEMAND AREA OF BARRIE CLOSE TO GO TRAIN, LAKE, PARKS, TRAIL, GOLF COURSES SHOPS AND MORE. 1806 SQ FT ON A CORNER LOT.

BARRIE



COMING SOON!

ALL BRICK DETACHED HOUSE "ASHBRIDGE" MODEL. LOCATED ON SOUTH EAST BARRIE, CLOSE TO GO TRAIN, 2800 SQ. FEET.

SOUTH EAST BARRIE



ONLY 3 YEARS OLD TOWNHOUSE IN FAMILY ORIENTED NEIGHBOURHOOD, 1,300 SQ. FEET 3 BEDROOMS, 3 WASHROOMS.

BARRIE \$575,000



2-CAR GARAGE DETACHED 6-YEARS OLD HOUSE IN HIGH DEMAND SOUTH EAST. MORE THEN 2000 SQ.FEET. NEAR GO TRAIN, BEST SCHOOL AND SHOPPING.

DUFFERIN HILL \$1,488,000



AMAZING 4 BEDROOM AND 5 WASHROOM 2640 SQ.FT. "GREEN PARK" HOUSE IN DUFFERIN HILL. 9' CEILING ON MAIN FLR. LOT OF UPGRADES. GAS FIREPLACE, ROOF (2015).

**time
and
space** CONDOMINIUMS

Пора, время пришло.

Строительство кондо-квартир на улицах Front и Sherbourne.

РЕГИСТРИРУЙТЕСЬ СЕЙЧАС: PEMBERTONGROUP.COM



Pemberton

Everything a home should be

improve

Canada's largest home improvement mall



Grand Opening

Weekend event
April 29th & 30th



IMPROVE will change the way you shop for your home improvement solutions. Whether you're upscaling, downsizing, creating additions or

simply looking for that perfect piece, find out why over 350 innovators in home improvement call IMPROVE home. Become inspired discovering each

store's choices of styles. Choose from amongst 38 different categories at IMPROVE, to fulfill all your personal home improvement dreams.

improvecanada.com



7250 Keele St. / Mon.-Sat. 11am - 6pm / Sun. 12pm-5pm (Tues. closed)