

Property & Finance Guide

PropertyAndFinanceGuide.ca

September 2020

Issue 58

REAL ESTATE • FINANCE • TAXES • LEGAL ADVICE

РЫНОК КОНДОМИНИУМОВ

ПАРТНЕРЫ В БИЗНЕСЕ -

как избежать неприятных неожиданностей

АЗБУКА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ:

С какого кредитного рейтинга мы все начинаем в Канаде?

КАК ЗАРАБОТАТЬ

на инвестициях в недвижимость

В ЛЮБОМ ВОЗРАСТЕ



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.

Журнал "Property and Finance Guide" распространяется в банках RBC, магазинах, включая Yummy Market, и русскоязычных центрах. Его читают жители Оквилла, Миссиссаги, Этобико, 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

Property & Finance Guide

DIRECTOR

Alex Moshkovich

EDITOR IN CHIEF

Alex Moshkovich

DESIGN

Gala Vision

MARKETING MANAGER

Gala Vision

PROOF EDITOR

Lidia Ineshina

PUBLISHER

Russian Guide Publishing House


T: 647-459-9459

E: propertyandfinanceguide@gmail.com

W: propertyandfinanceguide.com

 PropertyAndFinanceGuide

 PropertyAndFinanceGuide

 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.

SEPTEMBER 2020

ISSUE 58

CONTENTS

INVESTMENT & REAL ESTATE

6 Как заработать на инвестициях в недвижимость в любом возрасте

8 Стратегия для 20-30 летних (продолжение)

BUSINESS & ESTATE

10 Партнеры в бизнесе – как избежать неприятных неожиданностей

LEGAL ADVICE

12 BILL 184 - поправки к закону Residential

Tenancy Act

CONDO

14 Рынок кондоминиумов

FINANCE

16 Азбука Ипотечного Кредитования: С какого кредитного рейтинга мы все начинаем в Канаде?

STATISTICS

24 July 2020 - Statistics

25 Market Watch August 2020



6



14



10

CONTENTS



На канале **RTVi**

В субботу, 19 сентября, в 9 часов утра

Повтор: понедельник, 21 сентября, в 23:00

среда, 23 сентября, в 16:00

В студии - эксперты

Александр Мошкович и Максим Багинский

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

REAL ESTATE • FINANCE • TAXES • LEGAL ADVICE



Property & Finance Guide

groups/propertyandfinanceguide

DISCUSSION GROUP

По поводу размещения
рекламы в журнале - звоните

647.459.9459

TORONTO INVESTOR

Четверг 1 Октября в 19:00 - Webinar

FORUM

ГОД КОРОНОВИРУСА, ВОЗМОЖНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

ПОКУПАТЬ ИЛИ ПРОДАВАТЬ В ЭТОМ ГОДУ
ФЕНОМЕН ГОРОДА БЭРРИ, ПЛАНЫ РАЗВИТИЯ ГОРОДА
КОГДА БАНКОВСКИЙ ПРОЦЕНТ ПОЙДЕТ ВВЕРХ



Зарезервировать места можно по телефону: 647.459.9459 или email: TorontoInvestorForum@gmail.com

Как заработать на инвестициях в недвижимость В ЛЮБОМ ВОЗРАСТЕ

В настоящее время мировая финансовая система, по мнению ведущих специалистов, находится в самом начале глубокого и всеобъемлющего кризиса. Безусловно, COVID-19, создавший во многих отношениях новую реальность окружающего нас мира, послужил основным триггером указанного процесса. Его негативное влияние на экономику и, в конечном счете, на каждого из нас не вызывает сомнений.

Но по какому сценарию развернутся события в экономической жизни Канады? Начнется ли массовая безработица, сопровождаемая банкротством многих бизнесов и растущей инфляцией? Что произойдет с рынком недвижимости и т.д. Пока вопросов больше, чем ответов. Пусть правительство решает эти проблемы на макроэкономическом уровне, поскольку в его руках соответствующий инструментарий.

А что же делать нам, обычным предпринимателям, бизнесменам и инвесторам? Прежде всего, не следует поддаваться панике. Для подавляющего большинства людей кризис является пугающей проблемой, но для немногих креативных личностей он открывает новые перспективы. Именно в этом ключе сегодня мне хотелось бы поговорить о том, как недвижимость может стать основой финансовой независимости личности практически в любом возрасте и при любой экономической конъюнктуре.

Для начала отмечу **основные факторы, необходимые для успешного инвестирования:**



Правильно подобранная команда профессионалов



Формирование наилучшей персональной стратегии инвестирования



Оптимальный выбор наиболее перспективных районов



Использование заемных денег



Отказ от убыточных проектов с сомнительным будущим



Приведем аргументацию значимости данных факторов.

1 Несмотря на то, что исключительная важность вопроса подбора команды специалистов никем не подвергается сомнению и по этой теме существует множество различных полезных материалов, практика постоянно свидетельствует о том, что многие инвесторы с опозданием, а подчас и слишком поздно, осознают значимость проблемы, лишь столкнувшись с негативными последствиями непрофессиональных решений. Здесь можно провести аналогию с отношением к нашему собственному здоровью или к здоровью наших детей, когда мы оказываемся перед серьезным



выбором в методах лечения и, конечно, предпочтем мнение авторитетного профессора совету малоизвестного врача.

Так же и с инвестированием, когда вы доверяете большие суммы специалистам в расчете приумножить свой капитал. А как решить, может ли данный специалист (риэлтор, мортгидж-агент, бухгалтер, адвокат) реализовать ваши надежды и стремления? Ответ прост и очевиден - да, если это профессионал, который сам успешно инвестирует.

2 Перспективный район должен соответствовать направлениям инвестирования. Так, например, если вы инвестируете в студенческое жилье, то университет или колледж должны находиться от него не более, чем в 15-ти минутах ходьбы. Если же речь идет о доме, предназначенном под сдачу семье, следует обратить особое внимание на расположение детских учреждений, на транспортные коммуникации, предприятия торговли, питания и услуг. При этом всегда следует учитывать планы по развитию данного района.

3 Оптимальная персональная стратегия строится с учетом как короткого, так и длительного сроков инвестирования. Одновременно предусматривается возможность "безболезненной" стратегии выхода в

случае возникновения нежелательных обстоятельств. Подчеркну особую важность правильной разработки финансового плана и получения мортгиджа, которые комплексно учитывают и банковский процент, и штрафы при расторжении, и порядок обращения при выборе первого, второго и последующих банков.

4 Использование заемных денег - мортгиджей и кредитных линий - особенно в нынешних условиях "дешевых" денег это, бесспорно, совершенно правильная тактика. Стараемся сберечь свои наличные для более целесообразного использования.

5 Этот пункт выражает обязательное требование о том, чтобы ваша недвижимость обеспечивала CASH-FLOW практически с момента ее приобретения. Таким образом, во-первых, вы сможете удлинить инвестиционный период и получить основной доход на росте цены недвижимости; а во-вторых, банки охотнее пойдут к вам навстречу при выдаче очередных кредитов, поскольку доказана прибыльность ваших предыдущих инвестиций.



СТРАТЕГИИ ДЛЯ ЛЮБОГО ВОЗРАСТА



Возьмем обычную молодую пару начинающих специалистов. Они, возможно, недавно поженились или решили иным способом совместить свое светлое будущее. Но мы понимаем, что при нынешнем состоянии экономики и уровне налогов среднестатистическая трудовая карьера не сулит особо радужных перспектив. И так, начнем.

Предположим, что у такой усредненной пары есть:

1. Сбережения в размере \$40,000.
2. Суммарная зарплата \$100,000 - \$120,000 в год.

Допустим, они покупают дом за \$550,000, в котором будут жить сами и сдавать бейсмент. Обратимся к цифрам:

House price	\$550,000
Invested money	\$30,000
Renovations	\$45,000

Mortgage (including renovations)	\$582,400
Property tax	\$350
Utilities	\$350
Insurance	\$100
Rent basement	\$1500
Mortgage payment	\$2450
Cash Flow	-\$1750
Mortgage Down	\$1600
Total	-\$150

Как мы видим, наша молодая пара приобрела жилье и живет в нем практически бесплатно. Они сделали

первый шаг.

Проходит 3 года, и при среднем росте цен 6% в год мы получим следующий результат:

House price	\$700,000
Mortgage old	\$526,000
New mortgage	\$560,000
Mortgage payment	\$2070
Utilities	\$350
Rent basement	\$1600
Tax and insurance	\$450
Cash Flow	-\$1270
Mortgage Down	\$1200
Total	-\$70

Перефинансируя свое жилье, они смогли получить деньги на следующий дом.

Теперь, сдав верхнюю часть своего первого дома, они покупают второй дом.

	2nd house	1st house
House price	\$700,000	\$700,000
Invested money	\$50,000	
Mortgage	\$728,000	\$560,000
Utilities	\$350	\$350
Insurance	\$100	\$100
Property Tax	\$380	\$380
Rent basement	\$1700	\$1600
Rent upper level	0	\$2000
Mortgage payment	\$3060	\$2070
Cash Flow	-\$2190	\$700
Mortgage down	\$2000	\$1200
Total	-\$190	\$1900





Таким образом, всего через 3 года наша пара не только имеет “бесплатное” жилье, но и получает заметную прибыль.

стратегия возможна путем накопления всего \$60000 для следующего дома. Есть много различных стратегий достижения желаемого результата. Все дело за вами - за вашим желанием и

Проходит еще 3 года:

	3rd house	2nd house	1st house
House price	\$840,000	\$840,000	\$840,000
Invested money	\$168,000		
Mortgage	\$672,000	\$660,000	\$503,000
Utilities	\$400	\$400	\$400
Insurance	\$120	\$120	\$120
Property Tax	\$380	\$380	\$380
Rent basement	\$1900	\$1800	\$1700
Rent upper level	\$2200	0	\$2120
Mortgage payment	\$2480	\$3060	\$2070
Cash Flow	\$720	-\$2160	\$950
Mortgage down	\$1450	\$2150	\$1300
Total	\$2170	-\$10	\$1900

Итак, всего за 6 лет наша пара смогла купить 3 дома, иметь бесплатное жилье и зарабатывать \$4060 в месяц.

С такими темпами они могут стать финансово независимыми уже через 10 лет.

Выше приведенные расчеты нами даны с учетом среднегодового роста цен 6% (согласно статистике, за последние 46 лет). Если же взять последние 12 лет, то статистика дает 8% подорожание, так что принятый нами показатель весьма консервативен. Однако, и при условии, что цены не будут расти, подобная

решимость его добиться.

Не существует недостатка денег, времени, опыта. Есть только одно - умение или неумение перестроить свое мышление для принятия правильного решения, и тогда, словно по волшебству, все необходимое вдруг появляется, да еще и в избытке.

В следующей статье, мы поговорим о стратегиях для 40-летних, 50-летних, 60-летних. Не существует ограничения по возрасту, а недостаток знаний мы легко устраним.

INVESTMENT & REAL ESTATE

Ведущий рубрики Алекс Мошковиц



Если вам интересна тема инвестиций в недвижимость или просто хотите узнать больше о недвижимости и финансах, то вам стоит обратиться к журналу “Property&FinanceGuide”.

Дигитальный журнал находится на сайте:

www.PropertyAndFinanceGuide.ca

Alex Moshkovich
Broker of Record
c: 647-459-9459
e: TorontoInvestorForum@gmail.com
Royal LePaige Terrequity Capital Realty Inc., Brokerage
211 Consumers Rd, suite 105, Toronto, ON
416-495-4061

Партнеры в бизнесе -

как избежать неприятных неожиданностей

Уважаемые читатели, в этой статье изложена очень полезная информация для тех, у кого есть свой бизнес и один или несколько партнеров. Бесспорно, партнерство в бизнесе обусловлено разделением обязанностей между партнерами, наличием у каждого тех или иных профессиональных качеств, начального капитала и связей. Обычно, в бизнесе партнеры дополняют друг друга, неся ответственность за ту или иную сферу работы, в которой данный партнер лучше разбирается. При правильной организации, бизнес работает как часы, а каждый партнер является незаменимой «шестеренкой» в этом часовом механизме.

Но задумывались ли вы, что произойдет с вашим бизнесом, если с вашим партнером что-то случится,

например, если он тяжело и надолго заболеет, или уйдет из жизни? Готов ли ваш бизнес к этому, и какие трудности и проблемы это может вызвать?

Есть ли в вашей компании соглашение между акционерами (shareholder's agreement)? И предусматривает ли оно такое развитие событий? Критичным моментом является наличие пункта о выкупе доли бизнеса партнера в случае его смерти или долгосрочной потери трудоспособности. Если этого пункта нет, то ваш бизнес находится в опасности, о которой вы даже не задумывались.

Что произойдет, если акционер умирает и соглашения нету? Его доля бизнеса передается по наследству жене или детям, и они становятся совладельцами бизнеса. Наследники могут быть

не заинтересованы в этом бизнесе, или, еще того хуже, начать активно вмешиваться в дела компании, полагая, что они в этом что-то понимают – может даже больше, чем оставшиеся партнеры. Вряд ли кто-то из вас мечтает вести бизнес с женой партнера или с его 18-ти летним сыном-наркоманом, например. В результате - напряженные отношения с другими партнерами непременно ударят по бизнесу. Может быть, семья умершего и хочет продать акции, но при этом нет покупателя. В то же время, оставшиеся партнеры могут хотеть выкупить акции, но семья может быть не согласна с ценой (не понимая реальной стоимости и структуры бизнеса). Также у партнеров может не быть достаточно свободных средств, чтобы выкупить акции, так как смерть партнера зачастую происходит неожиданно, и найти деньги на выкуп доли бывает очень трудно или невозможно.

Что произойдет, если акционер страдает от тяжелой болезни и надолго или навсегда теряет трудоспособность, и это не прописано в соглашении между акционерами? Трудоспособность он теряет, как и возможность выполнять свои обязанности по бизнесу, а вот права на прибыль и рост стоимости бизнеса остаются – он также имеет право получать дивиденды, голосовать на собрании акционеров и может заблокировать продажу бизнеса. Во многих случаях, родственники получают доверенность или распоряжение суда, по которому они полноправно вступают в бизнес как новые партнеры. Что, если ваш партнер по бизнесу навсегда уедет в отпуск, но при этом будет требовать присылать ему прибыль каждый месяц? Вам это



понравится? Вряд ли...

Как же защитить свой бизнес от такого вида рисков? Решение очень простое - акционеры заключают соглашение, в котором четко прописывается, как происходит выкуп доли умершего или заболевшего партнера другими акционерами, при этом соглашение минимизирует возможные будущие споры между партнерами. Естественно, должен браться во внимание и потенциальный рост стоимости долей бизнеса в будущем, и структура партнерства. Эта процедура делается с помощью адвокатов. Также необходимо учесть, за счет чего будет финансироваться выкуп доли партнера - и это должно быть прописано в соглашении.

Есть два варианта финансирования - первый (рисковый) - отложить финансирование на потом, до момента наступления проблемы - при этом придется использовать корпоративные активы, имущество или банковскую

ссуду (которую не очень легко получить, когда один из партнеров умер или тяжело заболел). Второй вариант (безрисковый) - позаботиться об этом заранее - это можно сделать или начав откладывать деньги в резервный фонд - это не очень хорошая идея, так как нужно успеть отложить туда достаточное количество денег, или при помощи страхования.

Решение данной проблемы с помощью страхования является простым, безрисковым и гарантированным, так как вы заранее выбираете сумму, которой будет достаточно для выкупа доли бизнеса. В случае смерти партнера выплачивается страховка жизни, в случае долгосрочной потери трудоспособности (обычно более 24-х месяцев), также выплачивается разовая крупная выплата. Все эти выплаты не подлежат налогообложению и пойдут на выкуп доли вышедшего из бизнеса партнера. Таким образом, оставшиеся партнеры получают полный контроль

над бизнесом без «нежелательных» новых партнеров, а родственники ушедшего партнера в короткие сроки получают наличными сумму, соответствующую его доле в бизнесе. В результате, все стороны остаются довольны.

Для получения более подробной информации звоните мне по телефону 647-328-2914.

Igor Goloborodov,

Insurance and Mortgage Broker,

Certified Estate Advisor

Rock Capital Investments Inc.

operating as The Mortgage Centre,

License #10556

ESTATE ADVISOR



IF YOU ARE
LOSING YOUR MONEY
UNKNOWNLY AND UNNECESSARILY,
WHEN DO YOU
WANT TO KNOW?!

I am in Financial services business. I help people to avoid losing money unknowingly and unnecessarily.

I help them to avoid places where they can lose money and put this money to accumulation to build their future and also to increase their current life style that the journey will be more pleasant.

For example how people pay for their mortgage or how they fund your RRSP can create huge wealth transfer today or in future. What if how you paid your mortgage and how you funded your RRSP happens to be one of the worst financial decisions you ever made when do you want to know?

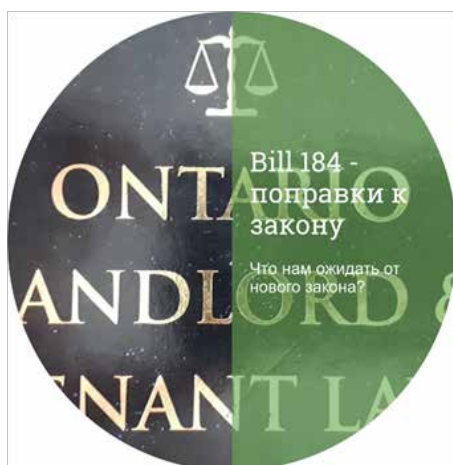
Igor Goloborodov

Insurance Broker, Certified Estate Advisor

Call me for free consultation

647-328-2914

BILL 184 – поправки к закону RESIDENTIAL TENANCY ACT



Этот Bill принес изменения не только в RTA, но и в:

Building Code Act, 1992

Housing Services Act, 2011

Ontario Mortgage and Housing Corporation Repeal Act, 2020

Многие Landlords во время COVID не получали платежи за аренду жилья вообще, или если и получали, то очень мизерную сумму. Tenants нагло проживали в ваших домах без оплаты, получали пособия от государства и всячески использовали глобальную ситуацию себе на пользу.

Итак, что нам ожидать от нового закона?

1 Владелец и Квартиранинт должны попытаться войти в мирное соглашение по уплате долга за рент. Данное соглашение должно быть reasonable. Квартиранинт не может рассчитывать, что он будет выплачивать долг «в час по чайной ложке». Однако, и Владелец должен тоже понимать, что всю

сумму сразу Квартиранинт выплатить не сможет. Т.е. надо найти золотую середину. Как только такое соглашение подписывается, оно регистрируется в Борде. Это действие защищает и Владельца, и Квартиранинта.

1) В случае Квартиранинт опаздывает с платежом по договору и платит сумму меньше, чем прописано в договоре, Владелец обращается в Борд за немедленным выселением.

2) В случае Владелец нарушает условия договора и требует больше денег в месяц, чем прописано, Квартиранинт обращается в Борд, чтоб остановить harassment.

2 Хорошая новость пришла с новыми поправками. Теперь не только Квартиранинт, но и Владелец может принести заявление в Борд в течение года после Termination of Tenancy-date. Теперь Владельцу не надо искать правосудия в стенах Small Claims Court, что являлось более дорогим и долготочным процессом.

3 Произошли изменения в статье по «Выселение. Покупатель хочет вселиться сам». Теперь, когда Квартиранинту подается N12 по причине purchaser personal use, Владелец должен дать компенсацию в 1 месяц аренды. Причем компенсацию дает продавец, а не покупатель. Однако, покупатель обязан при подписании Purchase / Sale Agreement предоставить declaration / affidavit, что его намерение жить в этом жилье является истинным, и он там

будет проживать минимум 12 месяцев с момента вселения.

Если эти условия не будут выполнены, Квартиранинт может спокойно продолжать жить в арендованном жилье. Однако, если условия выполнены, то Квартиранинт должен съехать в назначенный день.

У Квартиранинта могут возникнуть подозрения об истинном намерении покупателя, тогда закон говорит, что у него есть право в течении следующих 2х лет принести заявление в Борд о Bad Faith Eviction, по которому, если доказано, что владелец не вселился, предыдущий Владелец должен будет выплатить компенсацию в размере максимум 12 месяцев аренды.

О других поправках мы вам расскажем в следующем номере.

За консультацией о конфликтах между Владельцем и Квартиранинтом обращайтесь:



По вопросам, связанным с Landlord and Tenant Disputes, обращайтесь к
EVP Legal Service
416-8544957
The Art of Defending Your Interests



**Марьяна
Лернер Клайн**

Адвокат-нотариус

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

647.784.6377
www.mklaw.ca

1000 Finch Ave. W.
Suite 800, Toronto

WE ACT FOR YOU IN:

- Real Estate
- Wills & Estate
- Corporate Commercial
- Estate Administration

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

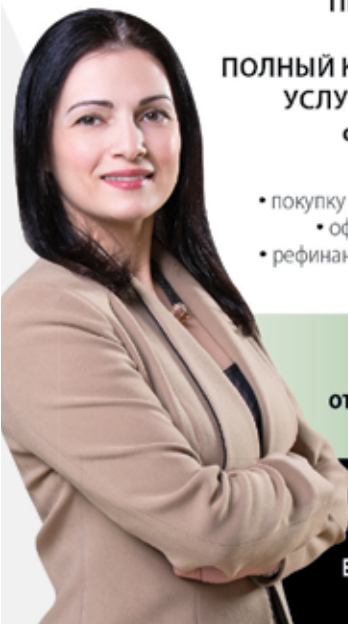


655 Sheppard Ave. W. (Bathurst & Sheppard) Toronto ON M3H 2S4

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

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 /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

**IK
FINANCIAL**

ikfinancial.com

[@ikfinancial](https://www.facebook.com/ikfinancial)

Квалифицированное
и экспертное решение
всех вопросов связанных
с покупкой, рефинансированием
и инвестициями в недвижимость

KATERINA MARKEVICH
Mortgage Agent

416.388.8153

katerina@ikfinancial.com

INNA BOGDANOV
Mortgage Agent

416.268.0004

inna@ikfinancial.com

Powered by:
Verico Premiere Mortgage Centre
Lic # 10317

РЫНОК КОНДОМИНИУМОВ



Закончились первые восемь месяцев 2020 года, принешие нам много неожиданных сюрпризов, главным из которых стала эпидемия коронавируса.

Рынок недвижимости Торонто прошёл трудные весенние месяцы без особых потерь. Весной активность рынка была критически малой, но уже в первые летние месяцы активность молниеносно восстановилась и рынок вернулся в нормальное состояние. После весеннего карантина покупатели буквально хлынули на рынок, так что мы увидели небывало горячее лето, что было не характерно для традиционно спокойного рынка жилья летних месяцев.

Статистика совета по недвижимости Торонто показывает следующие данные:

- Количество объектов недвижимости, выставленных на продажу, увеличилось на 24.7 % по сравнению с 2019 годом
- Продаж было на 29.5% больше, чем в прошлом году
- Средняя цена продажи в GTA увеличилась за год на 16.9%
- Так же важным фактором является то, что мы явно находимся в восходящем тренде, и только за последний месяц среднестатистическая цена продажи увеличилась на 5.5%

Я уже неоднократно говорил, что статистика Toronto Real Estate Board (TREB) очень усреднённая и показывает

лишь общую тенденцию рынка. При покупке же, особенно инвестиционной недвижимости, следует рассматривать различные виды недвижимости и район, а нередко и микрорайон где находится недвижимость. Тут статистика может существенно отличаться от усреднённой.

Какие же сегменты недвижимости за последние время показали наибольший рост?

Тут бы я выделил три наиболее сильно подскочивших в цене сегмента. Во-первых

- **Отдельно стоящие дома и таунхаусы, находящиеся в низшем и среднем ценовом сегменте.** Тут надо учитывать, что в каждом районе этот сегмент имеет свою стоимость. В каких-то районах это пятьсот-шестьсот тысяч долларов а в каких-то это полтора миллиона. Этот сегмент за последние 6 месяцев подорожал более чем на 10%.

Во-вторых

- **Кондоминиумы на начальном этапе строительства, находящиеся в диапазоне стоимости до восьмисот тысяч долларов.** Тут также число желающих купить квартиры в разы превышает предложения, и лишь за последние 6 месяцев прирост составил более 10 %.

И наконец,

- **Загородная недвижимость, предназначенная для отдыха.** Это как коттеджи, так и кондоминиумы

расположенные в различного рода резортах. В этом сегменте недвижимости очень сильный скачок цен мы увидели в традиционно излюбленном месте отдыха жителей Торонто – на Маскоке. Тут только за последние 6 месяцев цены поднялись более чем на 15%.

В дорогом сегменте недвижимости цены также немного подросли, но совсем незначительно относительно роста низшего и среднего ценовых сегментов.

В целом ситуация напоминает начало 2017 года, когда цены поднимались буквально каждый день. Я не сомневаюсь, что эта тенденция продолжится, и, по всей видимости, нас ожидает очень горячая осень.

Рынок двигают сразу несколько факторов.

- Рекордно низкие ставки кредитования. Моргеджи сейчас выдаются по ставке меньше чем 2%, и получить его стало гораздо проще, чем ещё год назад.

- Большое количество покупателей имеющих на руках деньги на первоначальный взнос.

Это те люди, которые были готовы купить ещё в 2018 году, но были вынуждены отложить покупку из-за сложностей с получением моргеджей, введённых правительством с целью охладить рынок недвижимости.

- Кроме этого, это инвесторы, увеличившие свои капиталы на рынке ценных бумаг, поймав горку падения и резкого взлёта на stock маркете. В данный момент рынок ценных бумаг стал очень опасным из-за предстоящих выборов в США и крайне нестабильной политической ситуации в мире. Соответственно, выводив активы с рынка ценных бумаг, они начали скупать наиболее ликвидный актив – недвижимость.

Всё это вместе взятое привело к тому, что цены на недвижимость опять сильно дорожают. Только вот ситуация

в корне отличается от ситуации 2017 года, когда на руках у правительства были все козыри, позволяющие регулировать рынок недвижимости. Давайте сравним, какие рычаги управления были в 2017 году и что есть сейчас:

2017 год – высокие ставки кредитования, возможность усложнить получение кредитования путём введения стресс теста и тем самым уменьшить количество потенциальных покупателей, возможность убрать с рынка иностранных покупателей введением 15% налога для нерезидентов. Всё это и было сделано в апреле 2017 года.

А что мы имеем сейчас:

Очень низкие ставки кредитования, практически не работающий стресс тест, налог для иностранцев уже и так есть. То есть, на руках у государства нет ни одного серьёзного козыря, способного охладить рынок и изменить что-либо просто невозможно. Кроме того, сейчас недвижимость – это локомотив экономики, строительный сектор вместе с сопутствующими отраслями – это миллионы рабочих мест, потерять которые в условиях, к которым привела экономику пандемия, правительство позволить себе не может ни каким образом.

В итоге ситуация полностью вышла из-под контроля, рычагов управления больше почти нет, и рынок в ближайшее время будет развиваться по своим собственным законам равновесия спроса и предложений без вмешательств извне.

Небольшим фактором, который способен чуть чуть повлиять на рынок, но, по моему мнению, не принесёт каких либо существенных результатов, является то, что власти продолжают исследования в области налогов. Напомню, что не так давно было внесено предложение о введении налога capital gain на продажу недвижимости, используемой как principal residence, а так же увеличение этого налога касательно инвестиционной недвижимости.

Пока это лишь исследования, но учитывая возросший в 10 раз из-за пандемии коронавируса общий долг Канады и продолжающаяся выплата временно оставшимся без работы людям, по моему мнению, увеличение налогов на недвижимость в ближайшем будущем очень вероятно.

В истории Канады это уже случалось. Впервые capital gain tax был введён в 1972 году. Налогом тогда обложили 50% прироста стоимости недвижимости,

через 16 лет в 1988 году налогом capital gain стали облагать уже 67% прироста стоимости а в 1990 году – 75%. Налогообложение 75% процентов прироста стоимости недвижимости продержалось до 2000 года, после чего ставку опустили, и последние 20 лет налогом облагается 50% прироста стоимости. Сейчас правительство всерьёз задумалось о поднятии этой ставки.

Опять же разница не столь велика, чтобы существенно повлиять на рынок недвижимости в целом. Так что я не расцениваю этот фактор как серьёзный инструмент управления рынком недвижимости.

И, по моему мнению, значительный рост цен на недвижимость в осенние месяцы продолжится. В течение осени мы ожидаем сразу ряд очень интересных проектов на рынке новостроек.

Подписывайтесь на мейл рассылку на нашем веб-сайте, и вы будете получать самые свежие новости о недвижимости. Кроме этого, те, кто находятся в нашем листе рассылки получают информацию о предстоящих pre-construction проектах задолго до того, как эта информация становится доступной другим агентам, что даёт им возможность заранее выбрать квартиру и купить её с очень существенными скидками относительно других покупателей.

Подборку наших видео-репортажей, аналитических статей, касающихся рынка недвижимости Торонто, а также много другой интересной информации можно найти на нашем сайте

www.newGTAcondos.com в разделе Russian Blog. Также на сайте можно посмотреть pre-construction проекты, с которыми мы сейчас работаем и предстоящие в будущем.

К вашим услугам всегда опытная команда специалистов, охватывающих всё, что необходимо для того, что бы ваши инвестиции приносили максимальный доход.

Maxim Baginskiy

Broker of Record, Right At Home Realty

Investments Group Brokerage

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

Broker of Record
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 Эсаймента (нет на MLS® SYSTEM)
- Помогаем получить финансирование

**Developers
Approved
VIP BROKER**

**ПРОВОДИМ СЕМИНАРЫ
ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ.**

РАСПИСАНИЕ СЕМИНАРОВ, А ТАКЖЕ
ИНФОРМАЦИЯ О НОВЫХ ПРОЕКТАХ.

АРХИВ СТАТЕЙ И ТЕЛЕПЕРЕДАЧ
НА САЙТЕ

NEWGTACONDOS.COM

Right At Home Investments Group Brokerage
Head Office: 895 Don Mills Rd 2068-2 Toronto, ON M3C 1W3
Phone: 647-288-9422 Presentation centre: 10376 Yonge St, Unit 306,
Richmond Hill, ON L4C 3B8, Phone: 416-832-8343

NAME YOU KNOW AND TRUST

Азбука Ипотечного Кредитования:

С какого кредитного рейтинга мы все начинаем в Канаде?

Мало важных жизненных решений так будоражат и одновременно пугают, как получение своего первого кредита в Канаде.

Внезапно вы можете покупать вещи за деньги, которых у вас нет. Как только вы получаете эту возможность, вся страна начинает наблюдать за тем, насколько аккуратно вы умеете распоряжаться кредитными деньгами.

Ваш кредитный рейтинг, важнейший показатель в пределах от 300 до 900, указывает финансовым институтам Канады, насколько вы надёжны и достойны хорошей сделки по кредитной карте, мортгиджу, автозаёму или потребительскому кредиту.

Необходимо стараться поддерживать свой рейтинг как можно ближе к верхней отметке. Но с чего начать?

Большинство канадцев начинают свою кредитную историю с первой кредитной карты, которую они могут получить самостоятельно в 18 или 19 лет – в зависимости от региона. Большинство иммигрантов в Канаде следуют по аналогичному пути.

Как только вы впервые воспользуетесь своей картой, банк, выдавший вам её, коммунальные предприятия и другие финансовые институты начнут уведомлять кредитные бюро о вашем поведении. Приблизительно за шесть месяцев у этих бюро будет уже достаточно данных, чтобы заполнить ваше кредитное досье и просчитать первый кредитный рейтинг.

Хорошая новость заключается в том, что вам не придётся начинать с нижней отметки (300). Такой рейтинг достаётся лишь тем, кто окончательно уничтожил свою репутацию, пропуская платежи или объявив себя банкротом.

Вы начинаете вообще без какого-либо рейтинга.

Когда к вашим данным будет применена формула, скорее всего, вы окажетесь где-то посередине. У вас ещё не было достаточного времени, чтобы навредить своей репутации, однако его и не хватает для более высокого результата.

Вы не получите доступ к крупным кредитам и хорошим процентным ставкам, пока не приблизитесь к верхнему участку.

Хотя два крупнейших кредитных бюро Канады (Equifax и TransUnion) имеют доступ к слегка разной информации и применяют несколько разные формулы расчётов, фокусируются они на пяти одинаковых факторах:

История платежей (35% “веса” при расчёте рейтинга)

Это один из самых главных факторов, определяющих вашу кредитоспособность. Каждый пропущенный платёж – от кредитных карт до телефонных счетов – может запятнать ваше кредитное досье на срок до шести лет. Внимательно следите

за тем, чтобы минимальные платежи вносились вовремя и полностью, если вы хотите повысить свой кредитный рейтинг.

Использование кредита (30%)

Если вы используете почти все свои кредитные средства, вы вредите своему рейтингу больше, чем можете представить.

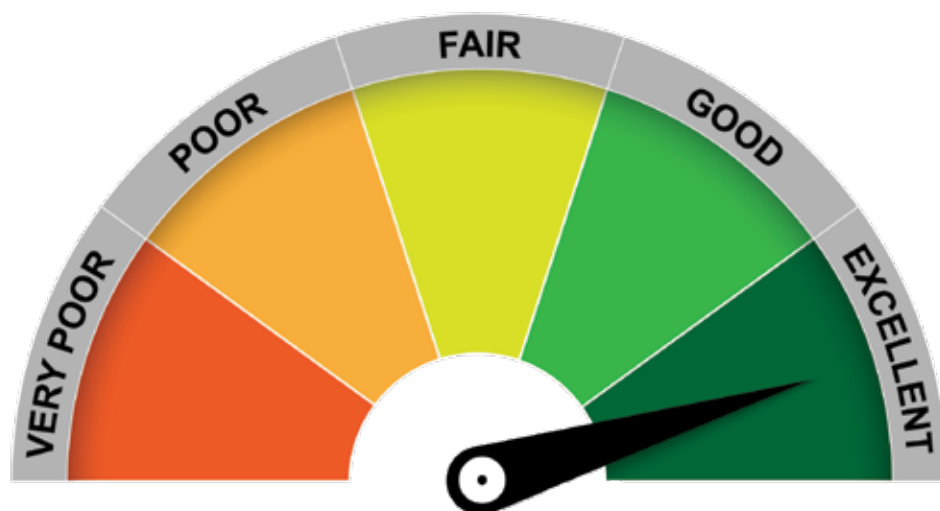
Использование кредита измеряется коэффициентом, определяющим соотношение использованного вами кредита к максимально доступному лимиту. Если вы используете \$700 кредитных средств по карте с лимитом в \$1,000, ваш коэффициент использования по карте будет равен 70%.

Для хорошего рейтинга необходимо удерживать показатель ниже 30-40%.

Возраст кредитного бюро (15%)

Банки хотят видеть долгую историю ответственного кредитования. Если вы только начинаете, пользуйтесь своей первой картой, не забывая об этой цели.

Также не закрывайте карты без веской



причины. Наличие в вашем досье старой кредитной карты (даже если вы её сейчас не используете), показывает банкам, что вы – опытный заёмщик.

Разнообразие кредитов (10%)

Банкам понравится, что вы ответственно пользуетесь своей кредитной картой. Но как насчёт автозаймов, мортгиджей, студенческих займов и кредитных линий? Разнообразная история кредитов показывает, что вы с одинаковой серьёзностью относитесь ко всем видам и типам займов.

Проверки (hard inquiries) (10%)

Когда вы подаёте заявление на получение нового кредита или кредитной карты, банки изучают вашу финансовую историю, чтобы узнать, насколько вы надёжны.

Слишком много проверок за короткий период времени могут говорить о том, что вы злоупотребляете кредитными картами, используете новые кредиты для покрытия старых долгов, или у вас вообще нет денег, и вы отчаянно нуждаетесь в средствах.

Здесь важно заметить, что для определенных видов кредита, например мортгиджей, запросы от разных финансовых институтов за определенный период (до 45 дней) рассматриваются кредитными агентствами, как один запрос. Это позволяет заемщикам сравнить и выбрать предложения от разных банков. Кроме того, мортгидж брокеры, работающие со многими банками и финансовыми институтами, проверяют вашу кредитную историю только один раз и имеют возможность отсылать данную информацию в разные банки без создания дополнительных запросов в ваше кредитное бюро.

Что, если у меня плохая кредитная история или её вообще нет?

Если вы не можете получить нормальную кредитную карту, один из методов построения вашей истории и улучшения кредитного рейтинга – это открытие кредитной карты под залога ваших средств.

Для таких карт вам необходимо внести депозит, который является залогом до момента закрытия счёта или после года безупречного использования. Если вы не платите по счетам, банк получает ваш депозит. Такие карты легко

получить, но они могут улучшить ваш кредитный рейтинг так же эффективно, как и обычные.

Ещё один вариант – кредит для построения истории. Довольно необычный продукт, единственная цель которого заключается в том, чтобы показать вашу способность регулярно вносить платежи. Банк привязывается к сумме, которую вы «заимствуете», и выдаёт её вам лишь после внесения платежа. В то же время такие кредиты не являются бесплатными, поэтому стоит подготовиться к более высокой процентной ставке.

Как я могу проверить свой рейтинг?

С учётом того, сколько факторов ежемесячно влияет на ваш рейтинг, крайне трудно сказать, насколько эффективно идёт процесс улучшения. Вы можете проверить свой текущий кредитный рейтинг и свою историю на сайтах Equifax и Transunion. Есть также определённые бесплатные онлайн сервисы, однако официальные провайдеры всегда более точны, а при выдаче нового кредита банки используют именно их данные.

Михаил Тульченецкий, AMP

Денис Державец, AMP

Toll free: 1-855-761-7001

www.mortgagelegko.com

MORTGAGES

Northwood Mortgage Ltd.

Михаил Тульченецкий
Mortgage Broker
Ph.D., AMP

Денис Державец
Mortgage Broker
AMP

ПОСТОЯННЫЕ
ЭКСПЕРТЫ ПРОГРАММ:
MIX TV
(канал Rogers 20)
«Радио Плюс»
(AM1430)

С нашим мортгиджем ЛЕГКО!

%1.69 5 YEARS FIXED

%1.70 PRIME-0.75% VARIABLE

Special Promo! CALL FOR DETAILS. OAC. New business only. Not valid with any other offer or special promo. APR 1.69% for 5 years fixed. Prime +2.45% as of Jul 15, 2020. Insured/Insurable Mortgage, Owner Occupied Property Purchase or Qualified Transfer. Some Conditions Apply. Rates are subject to change at any time without further notice.

2180 Steeles Ave West, Suite 204
Concord ON L4K 2Z5 **1.855.761.7001**

WWW.MORTGAGELEGKO.COM

Anna Alexandrovski

Sales Representative

t: 647-969-5950 e: RealEstateForCanadians@gmail.com
211 Consumers Rd, suite 105, Toronto, ON, M2J 4G8
Office: 416-495-4061



WATERFRONT BARRIE \$349,900

1 BEDROOM
+ DEN



1 Bedroom + Den at Waterfront Condominium Barrie, Within Walking Distance Of Amenities, Shopping & Dining In Downtown Barrie And Beautiful Kempenfelt Bay. Exceptional Layout Stylish Finishes And Appliances Big Terrace , One Parking & One Locker

SOUTH BARRIE \$417,000

2 BEDROOM
CONDO



The McLaren Gallery Building In South Barrie! 2 Bed Condo Is Located In A Fantastic Commuter Location Close To The 400. And All Amenities, Walking Trails, Bus Routes And Go Train. One Parking and Locker

SOUTH EAST BARRIE \$396,000

WILL BE READY
IN FEBRUARY
2022



South East Barrie, Min from the Go Station, 1 bedroom Condo pre construction, will be Ready in February 2022. Stunning Rooftop Terrace W/Lounge, Bbq, Party Room, Fitness Center, And Concierge. Sleek Features And Bold Floor To Ceiling Windows 9' Chilling

SOUGHT EAST BARRIE \$448,000

MODERN
CONDO
TOWNHOUSE



Modern Condo Townhouse In A Sought East Barrie! Clean, Bright & Spacious Home Features 3 Generous Size Barms, A Large Masters With Ensuite Bathroom & Very Good Size Walk-In Closet, Engineered Hardwood & Ceramic Tiles On Main Floor, Granite Counter Top & Kitchen Island, Stainless Steel Appliances, Very Practical Layout. Must see!!

YONGE/FINCH \$399,000

NEWLY
RENOVATED



Newly Renovated 1+1 Unit With Brand New Stainless Steel Kitchen Appliances!! Prime Location In The Heart Of North York. Perfect Layout, Spacious With 9" Ceiling. Direct Underground Subway Access To Finch Station. Easy Walk To Restaurants

BATHURST/STEELES \$418,000

SPACIOUS
NEWLY
RENOVATED



Come See This Spacious Newly Renovated Condo Suite. Very Bright And Clean Condo With New Laminate Wood Flooring Throughout. New Bathroom. New Modern Crown Moulding, New Fixtures. Brand New Kitchen! Pleasant Ground Floor Balcony Perfect For Orthodox Entrance On Sabbath



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: 416-495-4061

BARRIE
HOT
DEALS

BARRIE, GROVE EAST SIMCOE \$535,000



Attention Investors Potential to Convert Fully Detached House into a Legal Duplex! Upper Unit 3Bed+1Bath and Lower Unit 3Bed+1 Bath. Can be Rented for \$1950+\$1550=\$3500. New Kitchen and Floor on Main Level, Extra Big Basement, Walking Distance To Georgian College and Hospital!

BARRIE, NORTH, \$659,000



Woow! Registered Duplex - Perfect Opportunity!!! Fully Renovated Inside Out, With 2 Laundries, Extra Big Pie Shape Backyard Top Appliances, Quartz Counters! Upper Unit 3Bed+1Bath and Lower Unit 2Bed+1 Bath. Can be Rented for \$1950+\$1500=\$3450. Great Cash Flow!

BARRIE, INNISHORE \$569,000



Amazing Deal and Great Potential For High CashFlow! Beautiful Home In Barrie's South End, Close To Shopping And Hwy 400. Open Concept. Potential for Upper Apt. 2 Beds+2 Bath and Basemen Apt. 2Bed+1Bath Apartments! Potential Rent \$1,900+\$1,500=\$3,400. Great Deal!

BARRIE LAKESHORE \$899,000



Great Opportunity Already Registered Triplex! Zoned Commercial, Meaning There Is Potential For A Business Or Office To Be Run Out Of Unit 1 Main Floor! Enjoy A Large Yard Space And Plenty Of Parking. Two Units are 2 Bed+1 Bath and One Unit 1 Bed+1Bath. Potential For Total Rent \$4800-5000 Per Month.

BARRIE, NORTH \$569,900



Gorgeous Bungalow On A Quiet Cul-De-Sac! Prime Location Close To All Amenities Including Schools, Rec Center, Mall, Hospital, Highways 400 & 11, And More. Potential to Convert Into a Legal Duplex! Upper Apartment 2Bed+=2Bath! Lower Unit 1Bed+1Bath. Earn Income of \$1950+\$1,400=\$3,350!

BARRIE, GEORGIAN DRIVE \$550,000



Fabulous Layout & Bright Open-Concept Floor Plan With A W/O To The Serene Yard & Large Deck! **Potential to Convert Into a Legal Duplex!** Upper Apartment 2 Bed+1 Bath! Lower Unit 2 Bed+1Bath. Earn Income of \$1,900+\$1,500=\$3,400! Great Deal!

Toronto Waterfront Communities



FOR SALE: Spectacular view. 41st floor to the lake & downtown. 2 bed & 2 washroom

Dufferin & Rutherford



FOR SALE: 2 car garage freehold town. 3 bed, 4 washroom. Finished basement

Yonge & 15th Ave



FOR SALE: 2 bedroom, 2 washroom, parking & locker

Bayview & 16th



FOR SALE: 52 ft lot, 4 bedroom renovated, 2 bedroom basement with separate entrance

**Sell your home
in 45 days
GUARANTEED
PROGRAM.**

**Call me
for details.**

Ottawa



FOR SALE: Townhomes starts from \$460,000
Detached starts from \$540,000

Costa Rica



FOR SALE: Dream House in the best community. exclusive access to everything what matter

Bathurst & Center



FOR LEASE: 1 bedroom plus den furnished + 1 parking

Yonge & Sheppard



FOR LEASE: 1 bedroom at high floor, nice view, 1 parking

FOR DETAILS PLEASE CONTACT:



Vadim Svetlov

Broker

Royal LePage Terrequeity Capital Realty Inc.

Direct: **416.830.7129**

Office: 416.495.4061 Fax: 416.496.2144

HOME and COMMERCIAL MORTGAGE SERVICES

Mortgage for:

- First time homebuyers
- Business for self or commission sales
- New immigrants
- Help with down payment

Impaired or absence of credit

- Renewals, debt consolidation
- 2nd home mortgage
- Reverse mortgage (for seniors only)

Investors:

- Rental property financing
- Apartment buildings (low-rise, high rise, multiplexes)
- 2nd mortgage investments

Commercial mortgage

- Medical and professional offices
- Office buildings
- Industrial units
- Gas stations
- Financing of equipment

Natalia Ocuni

Mortgage Broker

FSCO #M8004166

400 Applewood Crescent, #100
Vaughan, ON, L4K 0C3

C: 416.899.2463

P: 647-352-2001

ROYALTON
Mortgage Financial Services
Group Inc. (Lic. 11960)

MA
MORTGAGE
ARCHITECTS

WIDE SELECTION OF FINANCING PRODUCTS

www.mortgagearchitects.ca/nataliaocuni

КАК МИНИМИЗИРОВАТЬ НАЛОГИ В 2020 ГОДУ?



ЗВОНИТЕ СЕЙЧАС

Tel : 416.471.7568

Personal Self-Employed Corporation Partnership

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

XPHOME INSPECTION YOUR HOME INSPECTOR

IS VASYL KHRYPAKOV

647.981.8272

xphomeinspection@gmail.com

xphomeinspection.com



Our Complimentary Services

FREE HOME EVALUATION

Confidential, no obligation, consultation will include:

Market value of your home and suggested list price, market analysis report with current real estate listings and recent sales activity in your neighborhood and discussion of which renovations and upgrades will give you the greatest return.

COMPLETE HOME STAGING

Receive a comprehensive 3-step home staging service that includes a consultation, recommendations and final preparations to ensure your home is presented to its fullest potential and appeals to buyers.

PROFESSIONAL PHOTOGRAPHY

Our professional photographers capture impeccable magazine-like photographs that make your property stand out from the competition

3D, HD VIDEO TOURS AND DRONE AERIAL VIDEOGRAPHY

Potential buyers will be experience an open house, from the comfort of their home. Our professional videos result in more qualified buyers visiting your home. We have literally taken our service to new heights, capturing your property from above (where suitable). Give potential buyers the complete look of your entire property in full detail. Customized Feature Magazine of Your Property: Professionally designed full-color feature booklets showcasing your home make a striking and memorable impression. The booklets contain captivating photographs and detailed information about the property and area.

SUPERIOR ONLINE & SOCIAL MEDIA EXPOSURE

Thousands of agents and potential buyers will have access to your listing through Realtor.ca, RoyalLepage.ca, brokerbay.ca, YouTube, Facebook, Kijiji, Instagram, and distribution email list.

FULL SERVICE TEAM WORKING FOR YOU!

The Alex Moshkovich team consists of specialized individuals in property sales and negotiations, client care, marketing, administration, photography, videography, home staging and renovations, who is focused on delivering above and beyond results every step on the way.



ROYAL LePAGE
CHAIRMAN'S CLUB
NATIONAL TOP 1%



Alex Moshkovich
BROKER OF RECORD / PRESIDENT



Anna Alexandrovski
SALES REPRESENTATIVE



Maryna Orzhehovska
SALES REPRESENTATIVE



Marianne Svetlov
SALES REPRESENTATIVE



Vadim Svetlov
REAL ESTATE BROKER



Shelly Blank
REAL ESTATE BROKER



Yulia Samsonova
SALES REPRESENTATIVE



Anna Fomina
SALES REPRESENTATIVE



Ilmar Akhmedjanov
SALES REPRESENTATIVE



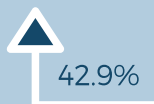
Maria Borisova
SALES REPRESENTATIVE

August 2020 Statistics

Compared to August 2019



Units Sold



320



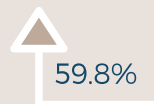
Average
Sale Price



\$567,469



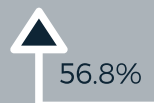
Excluding Barrie



799



\$660,128



10,775



\$951,404

August 2020



All Residential Homes

1,119
Units Sold 54.6%

\$633,689
Average
Sale Price 27.1%



Detached Homes

197
Units Sold 142.8%

\$643,748
Average
Sale Price 16.7%



Condominiums

52
Units Sold 100.0%

\$420,873
Average
Sale Price 7.9%

Simcoe County 2020 Year-to-Date



5900

Total Units Sold



\$571,686

Average Price

Prepared by: _____ Company: _____ Email: _____ Phone: _____

705-739-4650 bdar.ca



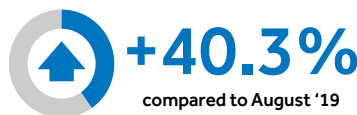
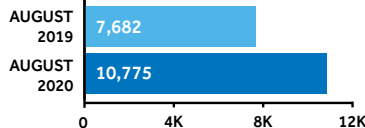
Market Watch by the Numbers



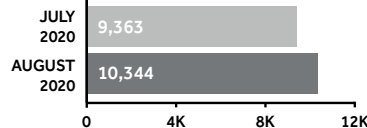
SOLD! Total Residential Transactions

There were 10,775 sales in August 2020, up by 40.3% compared to August 2019. On a seasonally adjusted basis, sales were up by 10.5% compared to July 2020.

Year-Over-Year



Seasonally Adjusted*



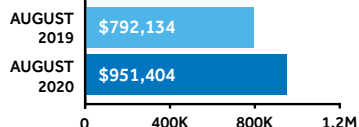
“With demand for ownership housing continuing to recover, it will be important for policy makers to remain focussed on the longer-term goal of bringing more housing supply on line, especially as we return to a normal cycle of immigration. We have to focus on supply both in the aggregate and in terms of a greater diversity of home types. This will be key in addressing housing affordability in the GTA moving forward and keeping the region competitive in attracting businesses and talent from around the world.”

– John DiMichele, Chief Executive Officer, Toronto Regional Real Estate Board

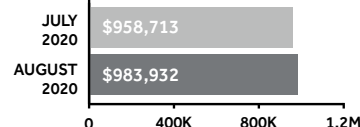
\$ Average Selling Price

The average selling price in August 2020 was \$951,404, up by 20.1% year-over-year. On a seasonally adjusted basis, the average selling price was up by 2.6% over July 2020.

Year-Over-Year



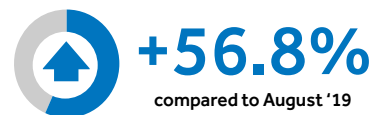
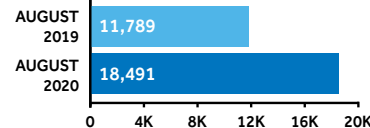
Seasonally Adjusted*



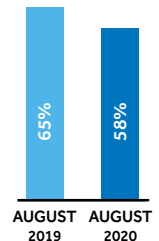
FOR SALE Total New Listings

There were 18,491 homes listed in August 2020, up by 56.8% year-over-year.

Year-Over-Year



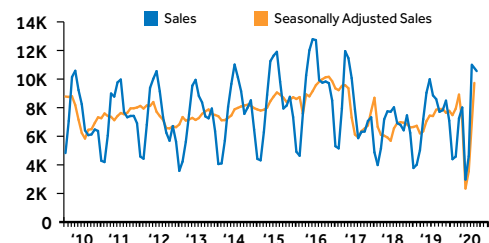
Sales-to-New Listings Ratio



“Increased demand for ownership housing has been based on improving economic conditions, in terms of monthly GDP growth and job creation, and the continuation of very low borrowing costs. In addition, fewer households have chosen to go on vacation as a result of COVID-19 and instead have remained in the GTA and been active in the housing market, satisfying pent-up demand from the spring.”

– Lisa Patel, 2020/2021 TRREB President

Seasonally Adjusted Figures



TIP What is Seasonal Adjustment?

Seasonality refers to a monthly (or quarterly) pattern that occurs in roughly the same manner from one year to the next, e.g., sales are highest in the spring and lowest in the winter each year.

*Preliminary seasonal adjustment undertaken by CREA. Removing normal seasonal variations allows for more meaningful analysis of monthly changes and underlying trends.

Brought to you by GTA REALTORS® and TRREB's MLS® System





If we can't meet or beat your current rates, we'll give you a **\$250 Visa Gift Card**

Just send us a current merchant statement using the Request Proposal form and we'll follow up in a few days with our potential cost savings. If we can't meet or beat your rates, we'll send you a \$250 Visa gift card for your time.

It's that easy!
(No, seriously)



Terms & conditions apply. Call for more info: 647-459-9459

Are you looking for a **GOOD DEAL?**

Take a look the website: CapitalRealtyBrokerage.com

- Power Of Sale
- Pre-construction projects
- History of recent sales
- Your home evaluation

Royal LePage
Terrequity Capital Realty Inc.,
Brokerage
211 Consumers Rd, suite 105, Toronto, ON



Direct: **647-459-9459**
Office: **416-495-4061**
CapitalRealtyBrokerage@gmail.com

