

# ИНВЕСТИЦИИ В КОНДОМИНИУМЫ

ТОРОНТО / КАНАДА

## ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ ОБ ИНВЕСТИЦИЯХ В КОНДОМИНИУМЫ



Недвижимость Торонто относится к одним из наиболее надежных и выгодных объектов для вложений, что делает ее очень популярной у инвесторов, в том числе у инвесторов из-за рубежа. При этом особой популярностью пользуется рынок кондоминиумов, который последние 15 лет показывает устойчивый рост. По оценкам экспертов, порядка 40% покупаемых кондоминиумов в Торонто приобретается в качестве инвестиционных вложений. Если говорить про перспективы этого рынка, то многие факторы указывают на то, что **кондоминиумы в Торонто в ближайшие годы будут и дальше расти в цене, оставаясь наиболее востребованным видом собственности.**

Данная брошюра ориентирована на потенциальных инвесторов, канадских и зарубежных, работающих с объектами недвижимости. Главной задачей данной брошюры является предоставление общей информации о рынке кондоминиумов Торонто, ознакомление с процессом покупки и продажи, с подробным объяснением, что в это вовлечено. Также дается описание наиболее популярных схем инвестирования в кондоминиумы, приобретаемых как на рынке вторичного жилья, так и от строителя.

## ЧЕМ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫ ИНВЕСТИЦИИ В КОНДОМИНИУМЫ

- ВОЗМОЖНОСТЬ ЗАМЕТНО УВЕЛИЧИТЬ ВЛОЖЕНИЯ
- СУММЫ ВЛОЖЕНИЙ ОТ \$50 000 CAD
- ВОЗМОЖНОСТЬ ИМЕТЬ ПОСТОЯННЫЙ ИСТОЧНИК ДОХОДА
- ВЛОЖЕНИЯ В ОДИН ИЗ НАИБОЛЕЕ НАДЕЖНЫХ РЫНКОВ НЕДВИЖИМОСТИ В МИРЕ
- ИНОСТРАНЦЫ ИМЕЮТ РАВНЫЕ С КАНАДЦАМИ ПРАВА НА СОБСТВЕННОСТЬ, ВКЛЮЧАЯ ПРАВА НА ПОКУПКУ И ПРОДАЖУ

**ARISTOCADIA**  
INTERNATIONAL

СДЕЛКИ С ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

[www.aristocadia.ru](http://www.aristocadia.ru)



**Елена Рябина**

БРОКЕР ПО СДЕЛКАМ С НЕДВИЖИМОСТЬЮ  
(ТОРОНТО, КАНАДА)

город: **Toronto (Торонто)**

страна: **Canada (Канада)**

тел: **1.416.908.5703**

web: **[www.HelenRiabinin.com](http://www.HelenRiabinin.com)**

e-mail: **[helen.riabinin@gmail.com](mailto:helen.riabinin@gmail.com)**

Автор материалов: **Елена Рябина**, брокер по сделкам с недвижимостью в Канаде, сертифицированный специалист по работе с зарубежной недвижимостью.

Оказывает практическую помощь при покупке квартир в кондоминиумах г.Торонто, как строящихся, так и уже сданных в эксплуатацию, включая помощь в получении ипотечного кредита в Канаде.

Подготовка материалов для публикации: компания **Aristocadia International**. Консультационные услуги в сфере сделок с международной недвижимостью, включая участие в покупке и продаже, подготовка инвестиционных проектов и оказание сопутствующих услуг, таких как содействие в получении права на проживание в стране, где приобретается недвижимость, устройство детей на учебу, привлечение стороннего финансирования и т.д.

ТОРОНТО, КАНАДА  
май 2013 г.

## Уникальность рынка кондоминиумов в Торонто

Термин **кондоминиум** означает форму владения недвижимостью, при которой отдельные части здания принадлежат отдельным собственникам, в то время как само здание и прилегающие территории находятся в общем пользовании. Наиболее распространенным примером кондоминиумов в Торонто являются многоэтажные здания, квартиры в которых принадлежат отдельным лицам, в то время как общее пространство, включая фитнес-залы, бассейны, игровые комнаты, конференц-залы и окружающую территорию, используется совместно всеми владельцами квартир. Как результат, в Торонто под кондоминиумами (или *кондо*) обычно понимают квартиры в многоэтажных зданиях, а не форму владения.

Важно также иметь в виду, что в настоящий момент происходит кардинальная трансформация Торонто, которая выражается в бурном строительстве многоэтажного жилья и изменении предпочтений жителей города, активно меняющих стиль своей жизни на гораздо более урбанистический. При том, что в Торонто ежегодно возводится большое количество кондоминиумов (по объемам строительства Торонто намного опережает другие североамериканские мегаполисы), в городе наблюдается острая нехватка качественного жилья. Как следствие, цены на квартиры в кондоминиумах постоянно растут, с одновременным ростом стоимости аренды. Поэтому, с учетом стабильной экономики Канады, которую называют локомотивом стран Большой Семерки, низких процентных ставок по ипотечному кредиту и высокой отдаче от вложений рынок кондоминиумов Торонто пользуется огромной популярностью у инвесторов.

## Источники получения дохода от инвестиций в кондоминиумы

Доход от инвестиций в кондоминиумы формируется из двух источников.

1. **Плата за аренду - *cash flow***. Рынок кондоминиумов Торонто во многом популярен у инвесторов по той причине, что квартиры в них легко сдаются в аренду, они приносят постоянный ежемесячный доход и на них всегда есть большой спрос.
2. **Прирост стоимости - *capital gain***. Из-за высокой популярности кондоминиумов в Торонто на них всегда есть большой спрос, что ведет к стабильному росту цен. Согласно статистике *Toronto Real Estate Board*, цены на кондоминиумы в среднем повышаются ежегодно на 7-8%.

При составлении прогноза рентабельности вложений в расчет нужно брать комбинацию этих видов дохода.

## Схемы инвестирования в кондоминиумы

При покупке квартир в кондоминиумах в Торонто у инвесторов наиболее популярны две схемы вложений.

1. **Покупка жилья на этапе закладки**. По этой схеме квартира покупается в момент, когда строительство еще не началось. Согласно установившейся практике, покупатель должен внести на счет застройщика сумму в размере около 20% - 25% от стоимости покупки в течение первых месяцев со дня заключения сделки. После того, как строительство дома завершено (обычно речь идет о периоде в 2-3 года), покупатель может продать квартиру до наступления момента выплат строителю остатка ее стоимости, либо взяв на эти цели краткосрочный кредит. Доход по этой схеме получается за счет прироста стоимости квартиры (*capital gain*). Привлекательность такой схемы состоит в том, что она не требует больших вложений.

2. **Покупка квартиры в построенном здании**. По этой схеме квартира приобретается в уже построенном доме, поэтому ее можно сразу после покупки сдавать в аренду. При этом квартира покупается либо за полную стоимость, либо с привлечением ипотечного кредита, погашаемого за счет ежемесячных поступлений от аренды. Эта схема инвестиций комбинирует два вида дохода - плату за аренду (*cash flow*) и повышение стоимости квартиры (*capital gain*), что делает вложения надежными и прибыльными.

Часто инвесторы сочетают покупку жилья на этапе закладки с дальнейшим его выкупом и сдачей в аренду.

Понятие кондоминиум является общим термином и относится к такому виду недвижимой собственности (жилой или коммерческой), которая разделена на отдельные части, каждая из которых принадлежит независимому владельцу, в то время как общие пространства находятся в совместном пользовании членов кондоминиума. Однако, когда речь идет о рынке кондоминиумов Торонто, обычно под кондоминиумом понимают **многоэтажный жилой комплекс**, в котором каждая из квартир является собственностью ее владельца, а вспомогательные площади (коридоры, лифты, фитнес-зал, бассейн и т.д.) находятся в общем пользовании. *В дальнейшем в брошюре под кондоминиумом будут пониматься именно такой вид собственности, то есть многоэтажные многоквартирные здания.*



Как правило, кондоминиумы (*condominium* или *condo*) представляют собой современные, хорошо оборудованные многоэтажные здания с просторными холлами, внутренним спортивным комплексом (тренажерный зал, сауна, бассейн, теннисные корты), зонами отдыха общего пользования, конференц-залами и подземным гаражом. Часто территория, прилегающая к дому, имеет игровые и спортивные площадки. Все кондоминиумы имеют круглосуточную охрану и постоянно дежурящего консьержа. Квартиры имеют отделку повышенной комфортности, оборудованы качественной бытовой техникой.

Здания кондоминиумов обычно стараются строить в удобных местах - либо в центрах деловой активности, социальной и культурной жизни, либо в непосредственной близости к основным транспортным магистралям, вдоль веток метро.

Квартиры в кондоминиумах, если сравнивать с отдельно стоящими домами и квартирами в "*городских домах*" (*townhouse*), имеют меньшую жилую площадь, однако этот недостаток компенсируется удобным расположением зданий и отсутствием забот по содержанию окружающего пространства (в кондоминиумах этим занимается администрация). Однако за такое удобство приходится платить. Все кондоминиумы имеют *condo fee* - ежемесячные выплаты, которые владелец квартиры вносит на содержание мест общего пользования, поддержание здания в порядке, оплату труда обслуживающего персонала, и т.д.

Если говорить про цены на квартиры в кондоминиумах, то они зависят в первую очередь от уровня здания, в котором они располагаются, и от уровня самой квартиры.

В Торонто обычно различают два вида кондоминиумов - **многоэтажные здания** (более десяти этажей) с большим количеством однотипных квартир, ориентированные на людей с небольшим и средним достатком (так называемые *cookie cutters*, то есть сделанные по шаблону), и **малоэтажные здания более высокого класса** с квартирами, имеющими уникальную планировку (так называемые *boutique condo*, то есть небольшие элитные здания). Стоимость квартир в бутик-кондо обычно выше, чем в многоэтажных зданиях. Как результат, разброс цен на квартиры в различных кондоминиумах может быть очень большой.

Стоит отметить, что все квартиры в кондоминиумах изначально идут с качественной отделкой, то есть владелец въезжает в полностью законченную квартиру. Кроме того, каждая квартира оборудована стандартным набором бытовой техники - холодильником, посудомоечной машиной, кухонной плитой, стиральной и сушильной машиной. В квартире обычно имеется несколько встроенных шкафов для хранения вещей. Система отопления и кондиционирования централизованная, с индивидуальной регулировкой температуры в каждой квартире. Практически в каждом здании имеется подземный гараж и индивидуальные секции для хранения вещей (*locker*), обычно расположенные в подземной части кондоминиума.



Чтобы не было недопонимания, необходимо отметить, что **владелец квартиры в кондоминиуме является ее полноправным собственником**. То есть он может покупать, продавать и сдавать в аренду принадлежащую ему квартиру по своему усмотрению, без каких-либо ограничений. Никаких разрешений или согласований с администрацией кондоминиума для этого не требуется. Форма владения кондоминиумом практически ничем не отличается от владения другими видами собственности.

### **Затраты, которые несет владелец квартиры в кондоминиуме**

Основных затрат, которые несет владелец квартиры в кондоминиуме, две.

1. **Condo fee**, которые идут на поддержание здания в хорошем состоянии и оплату труда обслуживающего персонала.
2. **Property tax**, или налог на собственность. Сумма налога может колебаться для разных видов собственности, но в грубом приближении ее размер составляет чуть меньше 1% в год от стоимости квартиры.

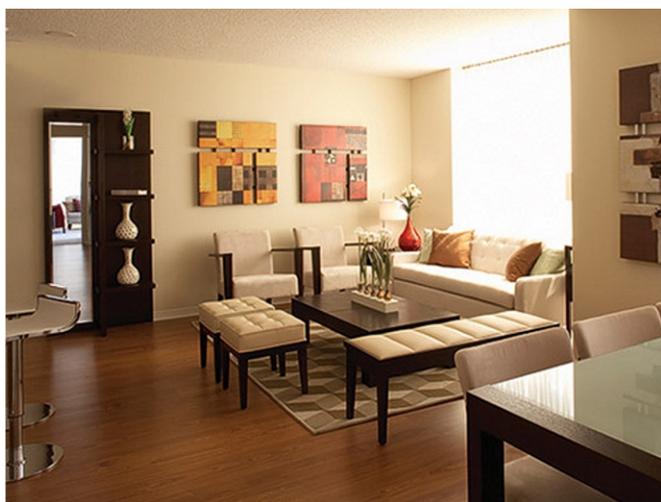
Также владелец квартиры в кондоминиуме должен покупать страховку, однако ее стоимость является незначительной. Оплата за воду и электричество может быть включена в *condo fee*, либо владелец должен платить за них отдельно по факту, за израсходованное количество (это зависит от правил конкретного кондоминиума). Стоит отметить, что в Канаде стоимость использования воды и электричества является одной из самых низких среди других развитых стран мира.

Наиболее распространенными компоновками квартир в кондоминиумах являются следующие:

◆ **Студия (*studio*)**, называемая также *bachelor*. Это квартира, имеющая единое жилое пространство с частично отделенной кухней, является аналогом российских однокомнатных квартир. Как правило, общая площадь студий совсем небольшая, начиная с 40 кв. метров, и редко превышает 70-80 кв.метров. Это наиболее дешевые квартиры в кондоминиумах.

◆ **Одно и двух спальные квартиры (*one bedroom* или *two bedroom*)**. Это квартиры, в которых помимо гостиной комнаты и частично отделенной кухни есть соответственно одна или две спальни. Если говорить в терминах российских квартир, то этому виду жилья соответствуют двух- и трех- комнатные квартиры. Часто в таких квартирах есть небольшая, частично отделенная комната для работы, называемая *деном* (*den*). Площадь дена обычно не превышает 6-8 кв. метров. Одно- и двухспальные квартиры как правило имеют площадь от 60 до 110 кв. метров.

Трехспальные квартиры в этом секторе встречаются нечасто, так как относятся больше к категории пентхаусов. Если говорить о перспективах сдачи в аренду, то традиционно односпальные квартиры в кондоминиумах были наиболее востребованным жильем на рынке. Однако в начале второго десятилетия ситуация стала меняться, и **наиболее перспективным для вложений и сдачи в аренду стали двух-спальные квартиры (*two bedroom*)**, так как на них наблюдается повышенный спрос. Судя по всему, эта тенденция будет сохраняться в ближайшие годы.



◆ **Пентхаусы (*penthouse*)**. Практически в каждом кондоминиуме на верхних этажах располагаются квартиры повышенной комфортности и большей площади. Обычно они имеют не менее 3 спален, их площадь колеблется от 120 кв. метров до 200-250 кв. метров. Часто такие квартиры имеют дополнительно балконные террасы или сад на крыше (*roof garden*). Стоимость пентхаусов по сравнению со стоимостью остальных квартир в том же кондоминиуме обычно значительно выше. В особо престижных районах и кондоминиумах высокого уровня стоимость пентхаусов может составлять нескольких миллионов долларов.

◆ **Лофты (*loft apartment*)**. Этот вид жилья имеет высокие потолки, большие открытые пространства и оригинальную планировку жилых комнат. Часто это студии большой площади, нередко двухэтажные. Как правило, лофты строят путем конверсии зданий индустриального назначения (например, старые фабрики и склады) в жилые здания. В частности, в Торонто в центре города, особенно в районе набережной озера Онтарио, в последние годы идет активная перестройка старых зданий промышленного назначения в жилые комплексы. Обычно лофты относят к бутик-кондо, и они стоят дороже.

Проживание в кондоминиуме имеет один большой плюс по сравнению с жизнью в частном доме, который заключается в отсутствии забот по содержанию принадлежащей вам собственности в порядке. Жизнь в кондоминиуме честно сравнивают с жизнью в отеле высокого уровня, и частично это утверждение можно считать верным.

Если что-то случается в частном доме, то вы сами должны устранять возникшие проблемы, то есть приглашать требуемых специалистов, решать вопрос с заменой или ремонтом, и т.д. Часто такого рода устранения возникших проблем связаны с немалыми затратами. В кондоминиуме возникающими проблемами занимается обслуживающий персонал, вы за это не платите. На покрытие такого рода расходов выделяются суммы из общего фонда, которым распоряжается администрация кондоминиума. Фонд формируется из ежемесячных обязательных выплат, называемых **condo fee**, которые делает владелец каждой квартиры в кондоминиуме.

Так как владелец квартиры в кондоминиуме является также совладельцем всех общих территорий (так называемая общая площадь - *common elements*), таких как лифты, фойе, коридоры, залы для занятий спортом, бассейны и прилегающие территории, то он должен соответственно нести расходы по их содержанию. Расчет с компаниями, обслуживающими кондоминиум, также производится из средств фонда, формируемого за счет сбора *condo fee*.

Часть собираемых средств идет в резервный фонд, на случай возникновения необходимости провести работы, которые не были запланированы ранее - например, ремонт в случае аварии или резкого ухудшения состояния здания.



Размер ежемесячных сборов *condo fee* определяется потребностями конкретного кондоминиума (стоимостью содержания здания и имеющихся *common elements*), а также уровнем квартиры (чем больше квартира и чем выше уровень здания, тем больше *condo fee*). Если говорить в целом, то на размер *condo fee* влияет достаточно много факторов, таких как количество квартир в здании, возраст здания, насколько эффективно работает менеджмент кондоминиума и т.д. Обычно чем старше дом, тем выше в нем *condo fee*. Размер *condo fee* также зависит от уровня здания и количества квартир - очевидно, что в бутик-кондо размер *condo fee* будет выше.

*Condo fee* не является фиксированной суммой, администрация имеет право ее менять. Обычно ежегодно идет небольшое повышение *condo fee*, этот рост может составлять порядка 1%-2% в год, то есть сопоставим с темпами инфляции. При этом администрация кондоминиума не может поднимать *condo fee* по своему усмотрению, так как допустимый рост ограничен уставными документами. В том случае, если есть необходимость в дополнительных средствах (например, в случае незапланированных затрат на аварийный ремонт), *condo fee* могут быть повышены больше разрешенной суммы, однако для этого требуется получить одобрение комитета жильцов кондоминиума. То есть владельцы квартир достаточно жестко контролируют администрацию, вплоть до права сменить ее персонал в том случае, если посчитают работу администрации неудовлетворительной.

Если говорить про выбор кондоминиума в качестве объекта инвестиций, то следует понимать, почему именно этот вид недвижимости хорошо подходит для этих целей.

**К плюсам проживания в кондоминиуме можно отнести следующее:**

- ◆ обычно по цене это наиболее **доступное жилье**, особенно если речь идет о квартирах небольшой площади - студиях и односпальных апартаментах;
- ◆ обычно кондоминиумы находятся рядом с транспортными развязками, вблизи деловых и культурных центров, поэтому проживание в них позволяет находиться **в гуще городской жизни и пользоваться удобным общественным транспортом**;
- ◆ владелец кондоминиума **освобожден от забот** по поддержанию жилья в приличном состоянии, так как все заботы по обслуживанию и ремонту берет на себя администрация комплекса;
- ◆ так как внутри комплекса обычно есть бассейн, сауна, тренажерные залы, зоны отдыха, конференц-залы для встреч и другие подсобные помещения, это делает **проживание в кондоминиуме удобным и привлекательным**.



**К минусам проживания в кондоминиуме можно отнести следующее:**

- ◆ обычно квартиры в кондоминиумах имеют **небольшую площадь**, заметно уступая в этом таунхаусам и тем более отдельно стоящими домами;
- ◆ владелец кондоминиума **должен ежемесячно платить condo fee**, которые идут на оплату работы администрации и покрытие расходов по поддержанию здания в хорошем состоянии.

Из сравнения преимуществ и недостатков проживания в кондоминиуме становится ясно, на какие категории жильцов рассчитан этот вид собственности - людей, для кого гораздо важнее близость к эпицентру городской жизни и наличие свободного времени. Среди них также можно выделить несколько больших групп, каждая из которых ориентирована на определенный сектор такого жилья.

**Наиболее массовой является группа покупателей, которая предпочитает квартиры в нижнем ценовом диапазоне.** То есть речь идет о студиях и 1-bedroom квартирах в многоэтажных многоквартирных домах, расположенных в центре города или рядом со станциями метро. К этой категории можно отнести следующий состав населения:

- ◆ молодые специалисты (либо одинокие люди, либо молодые бездетные семьи), как правило имеющие хорошую работу и высокие заработки, работающие в центральной части города;
- ◆ студенты, которые снимают жилье на время обучения недалеко от учебных заведений;
- ◆ одинокие люди, ведущие активный образ жизни, для которых важна близость к местам развлечений и клубного времяпровождения;
- ◆ выходящие на пенсию пожилые люди, которые продают свои дома и переезжают жить в кондоминиумы.

Среди той же группы, что описана выше, много тех, кто **может позволить себе жилье более высокого качества**, и кто предпочитает жить в бутик-кондо, то есть малоэтажных эксклюзивных кондоминиумах. Особенно это касается одиноких людей и бездетных семей среднего и старшего возраста, которые имеют высокие заработки и ведут при этом активный образ жизни.

Еще одной группой, ориентированной на жизнь в кондоминиумах высокого уровня (**большие квартиры в бутик-кондо и пентхаусы в зданиях премьер-класса**) является прослойка специалистов высокого уровня (врачи, адвокаты, финансисты, менеджеры крупных компаний), которые предпочитают жизнь вблизи от своей работы в наиболее престижных районах города.

При этом среди перечисленных групп, особенно тех, кто ориентирован на квартиры в нижнем ценовом диапазоне, есть большой процент людей, которые не могут позволить себе приобрести собственность в кондоминиумах, однако могут позволить себе снять такую квартиру в аренду. По этой причине данный сектор жилья очень популярен у инвесторов, приобретающих собственность для ее дальнейшей сдачи в аренду.

Нужно отметить, что **рынок недвижимости в Торонто считается сильно недооцененным**, и даже без учета инфляции, если экстраполировать нынешний рост цен на будущее, он достигнет своей реальной стоимости только в 2016-2020 годах. Если же брать в расчет галопирующую инфляцию, то этот рубеж будет достигнут значительно позже. Поэтому эксперты сходятся во мнении, что недвижимость Торонто, включая кондоминиумы, будет еще долго расти в цене, и сейчас очень хороший момент для приобретения.

Нужно также учитывать такой фактор, как **отсутствие свободных мест в центральной части города** под новые кондоминиумы. В настоящий момент найти свободную площадку под строительство крайне сложно, многие проекты начинают возводить на участках, купленных строительными компаниями еще в начале 90-х годов, на пике предыдущего кризиса. О спросе на площадки под строительство говорит тот факт, что в середине 2011 года в центре Торонто стоимость участка земли под застройку размером 6 соток составляла порядка 15 миллионов долларов, и цена таких участков год от года только растет. Все это ведет к росту цен на квартиры во вновь строящихся кондоминиумах.

Стоит также отметить, что 2011 год стал первым годом, когда поколение **бэби-бумеров** (*дети, родившиеся в послевоенные годы, отмеченные высоким уровнем рождаемости*) **начало выходит на пенсию**. Именно эта группа, наряду с молодыми высокооплачиваемыми специалистами, число которых в Торонто также быстро увеличивается, создают повышенный спрос на кондоминиумы. Все это позволяет предположить, что в обозримом будущем ситуация с со спросом на кондоминиумы и ростом цен на них вряд ли кардинально изменится. То есть еще достаточно долго этот сектор рынка недвижимости будет оставаться привлекательным для инвестиций.

Главным достоинством рынка недвижимости Торонто является его стабильность и надежность. Но не только - последние 15 лет средние цены на недвижимость в Торонто показывают устойчивый рост на уровне 7%-8% в год, при том, что по некоторым видам недвижимости и районам города в отдельные периоды этот рост превышал 10%-12%. В частности, рынок кондоминиумов относится к числу лидеров такого подъема.

Обычно недвижимость как объект для инвестиций выбирается в двух случаях:

- когда **нужно вложить свободные средства** для того, чтобы они не обесценивались из-за инфляции, и при этом давали стабильный доход - то есть с целью застраховать свои накопления.
- когда есть **желание заработать на быстром росте цен** на недвижимость в случае, если для этого на рынке сложились подходящие условия.

**Первый случай**, когда вложения делаются в стабильные рынки недвижимости, является классическим методом инвестиций свободных средств для их страховки от потерь в будущем. Недвижимость всегда была и продолжает оставаться наиболее надежным объектом для вложений. Ее особенность состоит в том, что она позволяет получать стабильный доход от ее использования (например, от сдачи в аренду) наряду с тем, что ее стоимость постоянно растет. Эти два источника получения прибыли - **capital gain** (то есть прирост стоимости недвижимости за какой-то период времени) и **cash flow** (то есть постоянный доход, получаемый от сдачи ее в аренду) являются основными параметрами, которые определяют выгодность приобретения той или иной недвижимости. В любом случае, вложения в недвижимость на консервативных рынках позволяют уберечь их от обесценивания в результате инфляции, и более того, умножить их.



**Второй случай** является обычной игрой, так как быстрый подъем цен на недвижимость в том или ином регионе всегда носит кратковременный характер, и обычно является признаком надуваемого пузыря, который в результате лопается и приводит к обвалу цен. Именно это произошло в 2006-2008 году в США, в 2008 году в Дубае и Испании, и т.д. То есть это очень рискованные рынки, на которых можно быстро заработать, однако также легко можно все потерять. Тут очень важное значение имеет выбор момента вхождения на рынок (когда он находится в начале подъема), и затем выбор момента выхода из него (когда рост цен близок к достижению своего пика, после чего обычно следует их обвал). С учетом того, что большинство индивидуальных инвесторов начинают вкладываться в недвижимость на таких рынках тогда, когда она уже значительно поднялась в цене, то есть находится в фазе, близкой к пиковой, и выйти с этого рынка им мешает желание держаться на нем, пока цены идут вверх, то все это в результате часто приводит к серьезным потерям вместо получения лжидаемой прибыли. По крайней мере, вложения в такие быстрорастущие рынки являются очень рискованными, и требуют хорошего чутья.

Хотя обычно вложения в недвижимость на стабильных рынках не позволяют рассчитывать на такие быстрые и большие заработки, как при удачной игре на рискованных рынках, тем не менее такие консервативные вложения очень популярны у тех, кто имеет свободные деньги и хотел бы застраховать их от обесценивания. Обычно специалисты по инвестициям рекомендуют **вкладывать в рискованные предприятия не более 30%-40%** инвестируемых средств. Это относится к разного рода стартапам, новым нишевым продуктам, недвижимости на быстро растущих рынках - то есть там, где можно в случае успеха быстро заработать крупные суммы, но где, однако, также существует очень высокая вероятность потерять сделанные вложения. Остальные 60%-70% инвестиционных средств рекомендуется вкладывать в надежные объекты, которые способны генерировать пусть не очень высокий, зато стабильный доход, и от которых можно будет легко и без потерь избавиться в случае необходимости. Такая стратегия инвестирования является наиболее продуманной, и позволяет рассчитывать на процветание.

**Привлекательность рынка недвижимости Торонто**, и особенно рынка кондоминиумов, состоит в следующем. По стабильности и надежности его можно смело отнести к тем рынкам, в которые инвестируют для целей сохранения накопленного капитала. Однако, в связи с общей **недооцененностью** рынка недвижимости Торонто, большой **нехваткой качественного жилья** в центральной части города и **экономическим процветанием Канады**, что приводит к постоянному росту цен на недвижимость, **прибыльность вложений в рынок недвижимости Торонто значительно выше**, чем у классических стабильных рынков.

При этом есть еще несколько факторов, которые делают рынок недвижимости Торонто привлекательным для инвесторов:

- **развитая система ипотечного кредитования**, позволяющая приобретать недвижимость при небольших первоначальных вложениях. В частности, иностранец может получить ипотечный кредит на покупку недвижимости в Канаде размером до 65% от стоимости приобретаемой собственности, при ставках по кредиту порядка 3% в год (*на май 2013 года*).
- **отсутствие налогов на прибыль**, получаемую при продаже недвижимости за счет повышения ее стоимости. Жители Канады, для которых продаваемая недвижимость была местом основного проживания последние полгода до продажи, не платят налоги с полученной прибыли (*capital gain*). Для остальных лиц, включая иностранцев, налог взимается только с половины полученной прибыли;
- **отсутствие налога на наследство**. В Канаде нет налога на наследство, и в том случае, если владелец недвижимости умирает, его собственность передается наследникам без необходимости платить какие-либо пошлины;
- **равные права для иностранцев и жителей Канады** в вопросах владения недвижимостью. Независимо от того, являетесь ли вы жителем Канады или иностранцем, вы можете покупать, сдавать в аренду и продавать собственность в Канаде без каких-либо ограничений.

Все это делает в настоящий момент рынок кондоминиумов в Торонто одним из наиболее **надежных и привлекательных для инвестиций**. Как результат, на рынке недвижимости Торонто постоянно присутствует большое количество инвесторов из Китая, Индии, арабских стран и стран Европы. Единственной причиной, почему среди инвесторов не так много представителей России, является их *слабая осведомленность* о перспективах данного рынка.

В настоящий момент существуют две распространенные **схемы инвестиций в кондоминиумы** - *покупка квартир на рынке вторичного жилья с последующей сдачей ее в аренду* (инвестиции по схеме самовыкупа), и *покупка квартир у застройщика на этапе закладки здания, с продажей, когда здание сдается в эксплуатацию*. И тот, и другой вариант имеют свои плюсы и минусы. Какую схему выбрать, и как ее лучше реализовать, зависит от множества факторов, поэтому при покупке квартир в кондоминиуме разумно обращаться за помощью к квалифицированному риэлтору.

## ГРАФИК ИНВЕСТИЦИОННОЙ СХЕМЫ



Суть схемы состоит в том, что доход, получаемый от сдачи квартиры в аренду (**cash flow**), покрывает выплаты по ипотечному кредиту, condo fee и другие сопутствующие расходы. Таким образом приобретенная в кредит недвижимость, за которую обычно вносится на момент покупки не более 35%-45% от номинальной стоимости, со временем выкупает сама себя. Постепенно вы **сокращаете долю кредита в общей стоимости квартиры**, и при продаже получаете уже не 35%-45% от ее покупной цены, а значительно больше. Одновременно с этим идет общий **рост стоимости** квартиры. С учетом того, что цены на кондоминиумы в Торонто в среднем растут на 7%-8% в год, то если продавать квартиру через несколько лет после покупки, прибыль может быть сопоставима с суммой ваших первоначальных вложений.

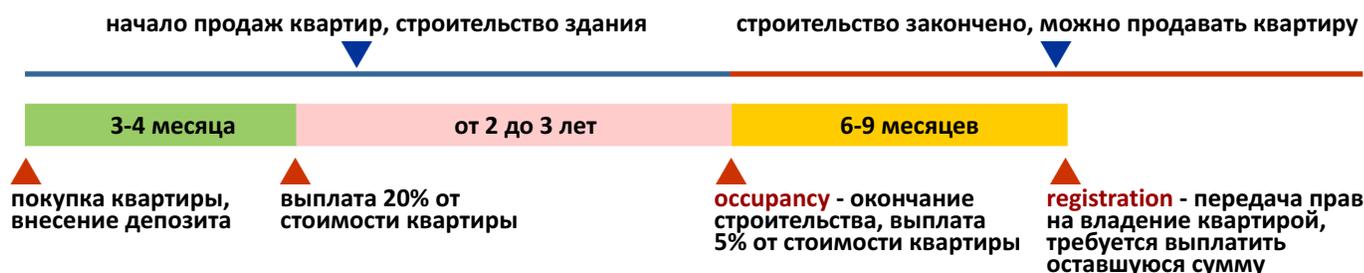
Купив квартиру, вы можете владеть ею неограниченное время. При этом ипотечный кредит вам дается на 25 лет, в течение этого срока вы должны его погасить (то есть к этому моменту долгов по квартире у вас не останется). Однако оптимальным сроком владения квартирой будет период в 5-7 лет, после чего лучше всего квартиру продать.

Благодаря высокой эффективности и простоте описанной схемы она очень популярна у инвесторов, в том числе у **инвесторов из-за рубежа**. Популярность этой схемы у иностранцев объясняется также тем, что они могут **покупать недвижимость на свое имя** и быть ее полноправным владельцем. Другой причиной популярности этой схемы является то, что **иностранцы могут брать кредит** в канадских банках в размере 65% от стоимости покупки.

**Достоинствами данной схемы является следующее:**

- так как темпы роста стоимости кондоминиумов значительно превышают проценты по ипотечному кредиту, то у вас есть возможность **заставить работать на себя заемные деньги** без каких-либо рисков;
- так как вы делаете вложения в **высоколиквидную собственность**, вы можете продать ее в любой момент;
- **высокая отдача от вложений**, с возможностью удвоить их в течение нескольких лет;
- **простота** данной схемы, не требующая активного участия покупателя в процессах управления купленной собственностью.

## ГРАФИК ИНВЕСТИЦИОННОЙ СХЕМЫ



Суть предлагаемой инвестиционной схемы состоит в следующем:

1. Квартира в кондоминиуме покупается на самом **начальном этапе** реализации проекта, то есть когда строитель уже начинает продавать квартиры, но еще не приступил непосредственно к строительству.
2. Покупатель при покупке вносит небольшой депозит, и затем, в течение первых 3-4 месяцев, должен перевести на счет строителя сумму, составляющую совокупно порядка **20% от стоимости** покупки.
3. После покупки обычно проходит **2-3 года** до момента, называемом **Occipancy**, когда здание уже построено, сдано в эксплуатацию и квартиру можно начинать продавать. В этот момент обычно требуется заплатить строителю еще **5%** от стоимости покупки, в результате чего ваши платежи в сумме составят 25% от общей стоимости.
4. После того, как здание сдано в эксплуатацию (**Occipancy**), начинается процесс передачи прав владения на квартиры в здании их покупателям, с регистрацией в муниципальных органах. Обычно этот процесс занимает порядка 6-9 месяцев, в зависимости от количества квартир в доме и того, насколько быстро будут устранены выявленные недостатки, допущенные при строительстве. После того, как этот процесс завершен, наступает момент, называемый **Registration**. После его наступления, если вы еще не продали квартиру, вы должны заплатить строителю оставшиеся **75% от ее стоимости**, плюс сделать дополнительные платежи, предусмотренные договором.

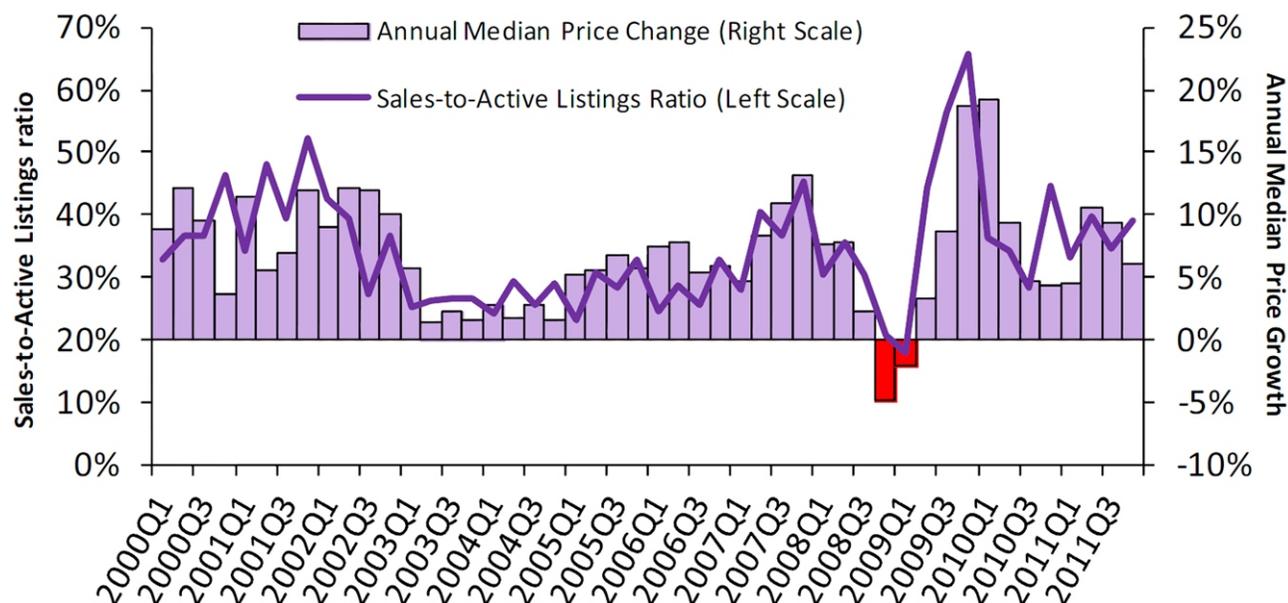
Продавать квартиру вы можете начиная с момента **Occipancy**. При этом все это время (2-3 года от момента заключения сделки) вами будет вложена только сумма, составляющая порядка 20% от стоимости покупки. И хотя после наступления момента **Occipancy** вероятнее всего вам придется привлечь дополнительные суммы (5% от стоимости на момент **Occipancy** и 75% от стоимости на момент **Registration**, когда вы вступаете во владение квартирой), однако эти суммы вам потребуются на очень короткий срок. Поэтому можно говорить о том, что ваши вложения составляют порядка 25% от стоимости покупки.

После того, как квартира будет продана, вы получаете прибыль, формируемую за счет **разницы цены продажи и цены покупки**.

**Достоинствами данной схемы является следующее:**

- так как требуется вложить только 20%-25% от стоимости покупки, которые инвестируются на срок 2-3 года, то речь идет о **сравнительно небольших суммах**;
- **высокая отдача от вложений**;
- **простота** данной схемы, не требующая активного участия покупателя в процессах управления купленной собственностью.

### Condominium Apartment Sales-to-Active Listings Ratio and Median Price Growth (All Areas)



Статистика взята из официального отчета "**Condo Market Report, Fourth Quarter 2011**", выпущенного **Toronto Real Estate Board** (организации, отвечающей за лицензирование и деятельность риэлторов Торонто).

Если вывести среднее значение роста цен на кондоминиумы за период с 1-го квартала 2009 года по конец 2011 года, то мы выходим на цифры порядка **7% - 8% в год**. Эти цифры полностью коррелируют с аналогичным показателями за период с начала 2000-года по 2-й квартал 2008 года (непосредственно перед кризисом).

При этом нужно иметь в виду, что статистические цифры включают все кондоминиумы, которые выставлялись на продажу. Если учесть, что в Торонто достаточно много старых кондоминиумов, цены на которые растут медленно, и далеко не все новые кондоминиумы пользуются большой популярностью у покупателей из-за имеющихся изъянов, что также отражается на темпах роста цен на них, то можно говорить о том, что цены на новые кондоминиумы, которые пользуются наибольшей популярностью, если они не имеют явных недостатков, прирастают в цене гораздо больше, чем на 7%-8% в год. В некоторых случаях речь идет о 12% - 15% роста в год.

Цены на квартиры в кондоминиумах Торонто разбросаны в большом диапазоне, и зависят прежде всего от размера квартиры, уровня здания, его месторасположения и даты сдачи в эксплуатацию, качества отделки и ряда других, не столь определяющих факторов. С учетом того, что в Торонто большое количество многоэтажных кондоминиумов, как строящихся, так и уже построенных, квартиры в которых распродаются достаточно быстро, приводить в брошюре примеры того, что предлагается на продажу, невозможно. Тем не менее, для жилья среднего качества в хороших районах (то есть там, где оно всегда будет востребовано), можно привести средний диапазон цен на типовые квартиры.



**1 bedroom** (аналог российской двухкомнатной квартиры):

Общая площадь порядка 50-70 кв.м;

Цена: **\$280 000 - \$320 000 CAD**

**1 bedroom + den** (аналог российской двухкомнатной квартиры, в которой есть небольшая комната без окна, в которой можно поставить диван или рабочий стол):

Общая площадь порядка 60-80 кв.м;

Цена: **\$320 000 - \$370 000 CAD**

**2 bedroom / 2 bedroom + den** (аналог российской трехкомнатной квартиры. Это может быть обычная квартира порядка 80-90 кв.м, или квартира побольше, до 110 кв.м., с дополнительной небольшой комнатой без окна, в которой можно поставить диван или рабочий стол):

Общая площадь порядка 80-110 кв.м;

Цена: **\$450 000 - \$520 000 CAD**

Цены на квартиры в **бутик-кондо** немного выше. Если вести речь про **пентхаусы**, то разброс цен будет значительно больший.

*Приведенные цифры даны для получения общего представления об уровне цен на квартиры в кондоминиумах Торонто на момент составления брошюры (май 2013 года).*

С отдельными проектами, которые мы рекомендуем для инвестиций, включая их подробное описание, информацию об имеющихся квартирах, уровне цен и графике платежей, вы можете ознакомиться на сайте Елены Рябининой ([www.HelenRiabinin.com](http://www.HelenRiabinin.com)).

Любой человек, независимо от того, является ли он жителем Канады или иностранцем, имеет право покупать и продавать недвижимость в Канаде без каких-либо ограничений. При этом в части владения недвижимым имуществом иностранец имеет те же самые права, что и другие жители Канады.

## Финансирование

Любой иностранец, не имеющий статус резидента Канады, **может получить ипотечный кредит на покупку недвижимости**. Однако здесь есть небольшой нюанс. Если вы не резидент Канады, то в этом случае **первоначальный внос должен быть не менее 35% от стоимости покупаемой недвижимости**. На остальную сумму оформляется ипотечный кредит в банке (*mortgage*). Для жителей Канады, которые имеют кредитную историю в Канаде и постоянный источник дохода (работу или устойчивый бизнес), ипотечный кредит может быть выдан на большую часть стоимости, вплоть до 95% от суммы покупки.

Если говорить про остальные затраты, которые вам предстоит нести по содержанию недвижимости (налог на собственность, плата за коммунальные услуги, и т.д.), то они **будут точно такими же, как у резидентов Канады**.

## Налог на прибыль, возникшую в результате прироста стоимости недвижимости

При дальнейшей продаже купленной в Канаде собственности обычно цена, по которой она продается, превышает цену, по которой эта собственность была куплена. Разница считается прибылью (*gain capital*). Часто именно ради получения этой прибыли деньги инвестируются в недвижимость в Канаде. Однако, как за любой доход, за эту прибыль иностранцу нужно будет уплатить в Канаде налог. При этом налог на полученную прибыль (*gain capital*) берется не со всей суммы, а только с ее половины. Данный **налог не платится** в том случае, если владелец является **резидентом Канады** и продаваемая собственность была **местом его основного проживания** в Канаде (*primary residence*) в течение последних 6 месяцев до продажи.

Размер налога (если его требуется платить) начисляется по обычно взимаемой с полученного годового дохода прогрессивной шкале (как с обычного годового дохода частного лица). При этом под доходом подразумевается сумма, полученная в течение года, из которой вычитаются все затраты, имевшие отношение к получению данной суммы. В частности, могут быть списаны суммы, потраченные на ремонт и содержание данной жилой собственности, затраты на рекламу, затраты на услуги агента, и т.д.

## Статус жителя Канады и покупка недвижимости

Есть еще один часто задаваемый вопрос - дает ли что-нибудь покупка недвижимости в Канаде ее владельцу **для облегчения въезда в Канаду, получения статуса в Канаде** и т.п.?

К сожалению, приобретение недвижимости в Канаде лицами, не имеющими статуса гражданина или постоянного жителя в Канаде, **не дает никаких дополнительных льгот** в плане получения права на проживание в Канаде, получения статуса постоянного жителя или облегчения при получении въездных виз. Для получения статуса постоянного жителя вам следует пройти иммиграционный процесс по одной из иммиграционных категорий.

Следует отметить, что Канада предлагает достаточно большой набор иммиграционных программ, поэтому при желании всегда можно подобрать ту программу, по которой вы будете иметь шансы на успешное прохождение.

## Приобретение недвижимости в Канаде с Еленой Рябининой

**Елена Рябинина**, лицензированный канадский брокер по сделкам с недвижимостью, обладает большим опытом работы и экспертным знанием канадского рынка, включая рынок кондоминиумов Торонто. Специализируется на инвестиционной недвижимости. Оказывает помощь в подборе и покупке объектов недвижимой собственности, привлекательной с инвестиционных позиций, содействует в получении ипотечного кредита, в том числе иностранцами, помогает со сдачей купленной недвижимости в аренду, а также с решением других вопросов, возникающих в процессе покупки и владения собственностью в Канаде.

web: [www.HelenRiabinin.com](http://www.HelenRiabinin.com)  
 офис: **Toronto, Canada**  
 тел: **1.416.908.5703**  
 e-mail: [helen.riabinin@gmail.com](mailto:helen.riabinin@gmail.com)

## Канада для деловых людей - комплекс услуг компании Dest Group Ltd.

Компания **Dest Group Ltd.** специализируется на работе с инвестиционной недвижимостью в Канаде, оказывая помощь в подборе объектов для инвестиций, их покупке, выработке стратегии развития хозяйства, выборе оптимальной бизнес-модели, проведении рекламно-маркетинговых кампаний и других мероприятий по повышению доходности бизнеса. Компания также оказывает помощь деловым людям в прохождении иммиграционного процесса в Канаду по одной из бизнес-программ. Работа ведется в сотрудничестве с канадским иммиграционным адвокатом. Компания в бизнесе с 1995 года.

Сайт компании: [www.dest.ca](http://www.dest.ca)

## Покупка зарубежной недвижимости с компанией Aristocadia International

**Aristocadia International** это канадская консультационная компания с головным офисом в Торонто, специализирующаяся на сделках с международной недвижимостью и оказании сопутствующих услуг. Главным направлением деятельности является анализ состояния мировых рынков недвижимости с вычленением наиболее перспективных для инвестирования, а также комплексная оценка выгоды покупки с учетом таких факторов, как перспективы получения вида на жительство в стране покупки, особенности местной налоговой системы и прав владения недвижимостью, возможности для работы и ведения бизнеса, и т.д. **Aristocadia International** была создана в процессе выделения из компании **Dest Group Ltd.** в качестве самостоятельного подразделения для работы на рынке международной недвижимости.

Сайт компании: [www.aristocadia.ru](http://www.aristocadia.ru)

## Информационные материалы

Вы можете ознакомиться с другими информационными брошюрами на тему международной недвижимости и иммиграции на сайте компании **Aristocadia International** ([www.aristocadia.ru](http://www.aristocadia.ru)).

Также рекомендуем посетить наш видеоканал на **Youtube** ([www.YouTube.com/user/destmediaru](http://www.YouTube.com/user/destmediaru))

О различных аспектах жизни в Канаде, включая вопросы иммиграции, вы можете узнать на сайте **Русский Торонто** ([www.RussianToronto.com](http://www.RussianToronto.com)), который создан и поддерживается компанией Dest Group Ltd.

**Disclaimer:** Брошюра может содержать устаревшую информацию или неточности, поэтому не может рассматриваться как источник официальной информации. Авторы брошюры (компания Dest Group Ltd., Aristocadia International и Елена Рябинина) не несут ответственности за достоверность и последствия использования информации, приведенной в данной брошюре.