

ИНВЕСТИЦИИ В КОНДОМИНИУМЫ

ТОРОНТО / КАНАДА

СХЕМА ИНВЕСТИЦИЙ НА ЭТАПЕ СТРОИТЕЛЬСТВА



Рынок кондоминиумов Торонто является крайне привлекательным для вложений, особенно в настоящий момент. Существует несколько схем инвестиций, среди которых одной из наиболее популярных является **схема вложений на этапе закладки здания**. Данная брошюра посвящена описанию этого вида инвестиций.

Схема не требует больших вложений и имеет высокий уровень отдачи. Суть её в том, что **на начальном этапе выплачивается 20% -25% от стоимости покупки (для иностранных покупателей - 35%), а через 2-3 года, когда строительство будет завершено и дом сдан в эксплуатацию, квартира продается** (без привлечения дополнительных средств).

Прибыльность этой схемы базируется на **комбинации ежегодного роста цен на квартиры и получении значительных скидок при покупке на начальном этапе строительства**. В результате после продажи квартиры можно ожидать прибыль, равную примерно половине первоначальных вложений. Дополнительно к этому инвестиции в недвижимость Канады в настоящий момент стали более привлекательны благодаря прогнозируемой высокой инфляции и ожидаемому повышению курса канадского доллара по отношению к американскому, что делает инвестиции в долларах США крайне выгодными.

ДОСТОИНСТВА ИНВЕСТИЦИЙ В КОНДОМИНИУМЫ

- СУММЫ ВЛОЖЕНИЙ ОТ \$75 000 CAD (\$50 000 USD)
- ПРОСТАЯ ПРОЗРАЧНАЯ НАДЕЖНАЯ СХЕМА
- ВЫСОКАЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ, ОСОБЕННО ПРИ ОПЕРАЦИЯХ В ДОЛЛАРАХ США
- ОДИН ИЗ НАИБОЛЕЕ НАДЕЖНЫХ И БЫСТРОРАСТУЩИХ РЫНКОВ НЕДВИЖИМОСТИ В МИРЕ
- ИНОСТРАНЦЫ ИМЕЮТ РАВНЫЕ С КАНАДЦАМИ ПРАВА НА СОБСТВЕННОСТЬ, ВКЛЮЧАЯ НА ПОКУПКУ И ПРОДАЖУ

ARISTOCADIA
INTERNATIONAL

СДЕЛКИ С ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

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**

e-mail: **helen.riabinin@gmail.com**

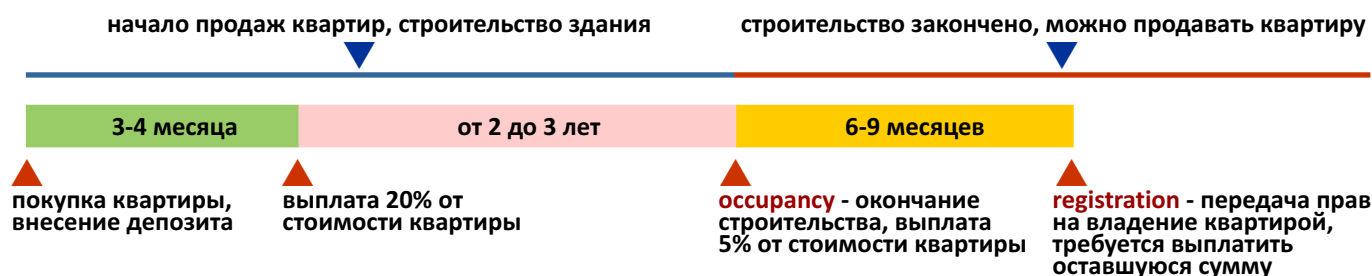
Автор материалов: **Елена Рябина**, брокер по сделкам с недвижимостью в Канаде, сертифицированный специалист по работе с зарубежной недвижимостью.

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
январь 2016 г.

ГРАФИК ИНВЕСТИЦИОННОЙ СХЕМЫ



Инвестиционная схема заключается в следующем:

1. Квартира в кондоминиуме покупается на **начальной фазе** реализации проекта, когда строитель уже начинает продавать квартиры, но еще не приступил непосредственно к строительству. На этом этапе строитель даёт большие скидки, есть возможность выбрать лучшие квартиры.
2. Покупатель при покупке вносит небольшой депозит. Затем, в течение примерно 1 года, он должен перевести на счет строителя сумму, составляющую совокупно порядка **20% от стоимости** покупки.
3. После покупки обычно проходит **2-3 года** до момента, называемом **Occupancy**, 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. Для иностранцев цифры будут немного другие: последний взнос составит 15%, чтобы общий размер депозита к моменту сдачи здания в эксплуатацию составил 35%.
4. После того, как здание сдано в эксплуатацию (**Occupancy**), начинается процесс передачи прав владения на квартиры в здании их покупателям, с регистрацией в муниципальных органах. Обычно этот процесс занимает порядка 6-9 месяцев. 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 **Occupancy**. 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 **Occupancy** вероятнее всего вам придется привлечь дополнительные суммы (5% от стоимости на момент **Occupancy** плюс 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**. С учетом полученных скидок и прироста в цене обычно получается прибыль в размере примерно половины той суммы, которую вы вложили. То есть рентабельность может составить порядка 50% от сделанных вложений.

Следует также учитывать следующее. В настоящий момент из-за наметившейся **инфляции** ожидается более высокий рост цен, чем обычно, что должно привести к увеличению рентабельности.

Другим привлекательным моментом является **ослабление канадского доллара**, что заметно снизило цены на квартиры в переводе на доллары США. С учетом того, что канадский доллар в ближайшие 2-3 года будет укрепляться, операции по покупке и продаже квартиры в долларах США дадут дополнительную прибыль из-за разницы курсов канадского и американского долларов на момент покупки и момент продажи.

ПРОДАЖА КВАРТИР ЗАСТРОЙЩИКОМ

После того, как компания-застройщик утверждает проект и получает разрешение на строительство, она приступает к продаже квартир. Как правило, в презентационном центре есть макет здания и планы квартир, а также макеты 3-4 квартир разной планировки в натуральную величину, для того, чтобы вы могли представить, как будет выглядеть квартира после сдачи здания в эксплуатацию. В Канаде квартиры после окончания строительства сдаются владельцу в полностью завершенном виде, то есть с законченной отделкой и установленной бытовой техникой. Строитель обычно предлагает широкий выбор отделочных материалов и сантехники, которые будущий владелец выбирает на этапе покупки.

Покупать квартиру в кондоминиуме лучше всего на **самом раннем этапе**, то есть как только компания объявила о начале продаж. Это дает возможность выбрать лучшие квартиры в здании (высокий этаж, хороший вид из окна, удобное расположение), получить хорошие скидки при заключении договора, а также воспользоваться специальными бонусами, которые предлагает строитель на начальном этапе.

Так как схема инвестиций в строящиеся здания базируется на том, что из месяца в месяц стоимость кондоминиумов растет, а на этапе покупки платится не вся стоимость, а только примерно четвертая ее часть, то **чем раньше будет сделана покупка, тем дольше инвестиции будут работать на вас**. При этом нужно учитывать, что в Канаде (в Торонто в частности) строительная компания обычно не начинает строительство здания кондоминиума до тех пор, пока не будет продано как минимум 75% от квартир.

Нужно различать два вида кондоминиумов, которые строятся в Торонто - малоэтажные бутик-кондо и многоэтажные башни, которые часто называют cookie-cutters, так как в них много однотипных квартир. Для схемы инвестиций на этапе закладки и начальном этапе строительства лучше всего подходят **многоэтажные башни**, так как квартиры в них стоят дешевле, продаются они быстрее, и строительство зданий занимает больше времени (около 3 лет), что позволяет в итоге получить гораздо более высокий прирост стоимости.

ПОКУПКА КВАРТИРЫ У ЗАСТРОЙЩИКА

После того, как квартира выбрана, вы заключаете с компанией-строителем договор **Agreement of Purchase and Sale (APS)**, и вносите депозит на небольшую сумму (от \$5 000 до \$20 000 долларов, в зависимости от стоимости покупки). Данный депозит застрахован в государственном агентстве ONWHP, то есть вам гарантирован его возврат в случае, если что-то пойдет не так.

После подписания договора вам дается 10 дней (**Cooling Off Period**) для того, чтобы отказаться от покупки, если вы по каким-то причинам передумали - с возвратом депозита.



Особо хотим привлечь внимание к тому, что для подбора перспективного кондоминиума и квартиры, а также заключения договора APS, настоятельно советуем привлечь опытного риэлтора. Из практики работы с кондоминиумами можно сказать, что далеко не все из них хорошо набирают в цене и далеко не все из них легко продаются после сдачи здания в эксплуатацию. Поэтому участие опытного риэлтора, который может подобрать для вас реально перспективный проект, выбрать квартиру без изъянов и заключить договор с максимальной защитой ваших интересов, на этом этапе имеет очень важное значение. Более того, в случае, когда недвижимость покупается с целью инвестиций, во многом от опыта и знаний риэлтора зависит, насколько выгодными будут ваши вложения.

ГРАФИК ПЛАТЕЖЕЙ

После заключения договора **Agreement of Purchase and Sale (APS)**, если вы не передумали покупать квартиру, вам необходимо провести оплату первоначального взноса в соответствии с графиком платежей, согласованным со строительной компанией. Обычно график платежей выглядит следующим образом:

- 5% от стоимости покупки в течение 30 дней после заключения договора купли-продажи APS. Заплаченный ранее депозит засчитывается в эту сумму.
- следующие 5% от стоимости покупки в течение 90 дней после заключения APS.
- следующие 5% от стоимости покупки в течение 180 дней после заключения APS.
- следующие 5% от стоимости покупки в течение 365 дней после заключения APS.
- следующие 5% от стоимости покупки платятся после того, как квартира будет готова к заезду в нее (момент *Occupancy*).

Таким образом, в первые 12 месяцев вы должны выплатить только **20%** от стоимости квартиры. По истечении 2-3 лет, когда дом будет построен и готов к заселению, начинается период, называемый *Occupancy*. В этот момент вы должны будете выплатить строителю дополнительные 5%, что в сумме составит 25% от стоимости квартиры. Вы также получаете возможность въехать в квартиру. По крайней мере, с этого момента будет считаться, что вы заселились в квартиру, независимо от того, будете вы в ней жить или нет.

Однако тонкость состоит в том, что официально вы не являетесь полноправным владельцем квартиры до тех пор, пока дом не будет зарегистрирован в муниципальных органах. Процесс регистрации порой занимает до 8-9 месяцев. То есть от момента, когда вы можете вселяться в квартиру (*Occupancy*) до момента, когда вы становитесь полноправным владельцем квартиры (*Registration*) проходит несколько месяцев. Все это время вы должны платить строителю "occupancy fee", который сопоставим с размерами выплат по ипотечному кредиту на условиях вложения вами первоначального взноса в размере 25% от стоимости квартиры.

ПРОДАЖА КВАРТИРЫ НА OCCUPANCY

В период от момента *Occupancy* до момента *Registration* вы уже можете продавать квартиру, хотя официально не являетесь ее владельцем. Такая форма продажи называется **Assignment Sale**. Она немного сложнее, чем продажа квартиры, когда вы уже полностью ею владеете. К тому же вы должны будете выплатить компании-строителю сумму в несколько тысяч долларов в качестве покрытия расходов менеджмента компании по проведению сделки продажи (так как квартира продается официально не вами, а компанией-строителем). Этот платеж называется **Assignment fee**, и его сумма оговаривается в договоре купли-продажи при заключении **Agreement of Purchase and Sale**.



Покупатели не очень охотно идут на покупку квартир по форме *Assignment Sale*, то есть в здании, которое еще не прошло регистрацию. Исключением является ситуация, когда и здание, и продаваемая в нем квартира выглядят очень привлекательно. Что, в свою очередь, является результатом правильного выбора на этапе покупки, и объясняет необходимость привлечения опытного риэлтора к этому процессу. Если вам удастся продать квартиру до момента регистрации, то есть по форме *Assignment Sale*, то вам не нужно далее привлекать дополнительные денежные средства для завершения сделки, и не нужно платить в течение нескольких месяцев *occupancy fee*. Таким образом, после продажи вы получаете прибыль, оперируя только суммой, которая фактически составляла 25% от стоимости начальной покупки.

ПРОДАЖА КВАРТИРЫ ПОСЛЕ REGISTRATION

В том случае, если квартиру не удалось продать до момента регистрации здания в муниципальных органах, вы должны оплатить оставшуюся часть стоимости квартиры (**75%**) строителю, чтобы стать ее полноправным собственником. Для этого вы можете привлечь на короткий срок ипотечный кредит в одном из канадских банков, после чего право собственности на квартиру (**ownership**) полностью переходит вам, и вы можете сдавать квартиру в аренду или продавать ее как законный хозяин. К этому моменту вы также должны будете заплатить все оговоренные ранее по договору со строителем дополнительные платежи.

Так как квартира является полностью оплаченной и поступившей в полное ваше владение, покупатели уже не опасаются подводных камней и охотно покупают такие квартиры. Поэтому даже если вам и придется привлечь ипотечный кредит, то совсем на короткий срок.

ИНВЕСТИЦИИ В КАНАДУ ИНОСТРАНЦАМИ

Иностранцы могут покупать недвижимость в Канаде на **общих основаниях**. Более того, они могут получать ипотечный кредит на покупку недвижимости в Канаде, при условии, что внесут первоначальный взнос в размере не менее 35% от стоимости покупки.

Хотя личное посещение Торонто перед покупкой желательно, но совсем не обязательно. Покупка квартиры в кондоминиуме и все дальнейшие операции и расчеты **можно проводить заочно**. В Канаде принимаются подписанные документы, переданные по факсу, или посланные по e-mail в сканированном виде.

При продаже квартиры, если вы иностранец, вам нужно будет заплатить **налог с полученной прибыли**, который может составить порядка **12% - 15%** от суммы прибыли. В том случае, если вы имеете статус постоянного жителя Канады, и квартира последние 6 месяцев была местом вашего постоянного проживания, налог на полученную прибыль не платится.

ПРИМЕР ПОЛУЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ

В настоящий момент наиболее востребованными квартирами в кондоминиумах являются **2 bedroom + den** - то есть квартира с двумя спальными комнатами, большой общей комнатой (зал), и небольшим помещением под кабинет. Стоимость такой квартиры в престижном доме в хорошем районе может составить примерно **\$550 000 CAD**.

Будем исходить из того, что вы вносите в первые 12 месяцев 20% от стоимости покупки, то есть **\$110 000 CAD**. Это размер ваших инвестиций. Для расчетов будем брать консервативные **4%** в год прироста в цене (исходя из имеющейся статистики) и более оптимистичные **6%**, с учетом ожидаемой инфляции.

- к исходу первого года стоимость квартиры возрастет до \$572 000 CAD (4% роста) / \$583 000 CAD (6% роста).

- к исходу второго года стоимость квартиры возрастет до \$594 000 CAD / \$617 000 CAD (6% роста).

- к концу третьего года, то есть к моменту продажи, стоимость квартиры возрастет до **\$616 000 CAD / \$655 000 CAD** (6% роста).

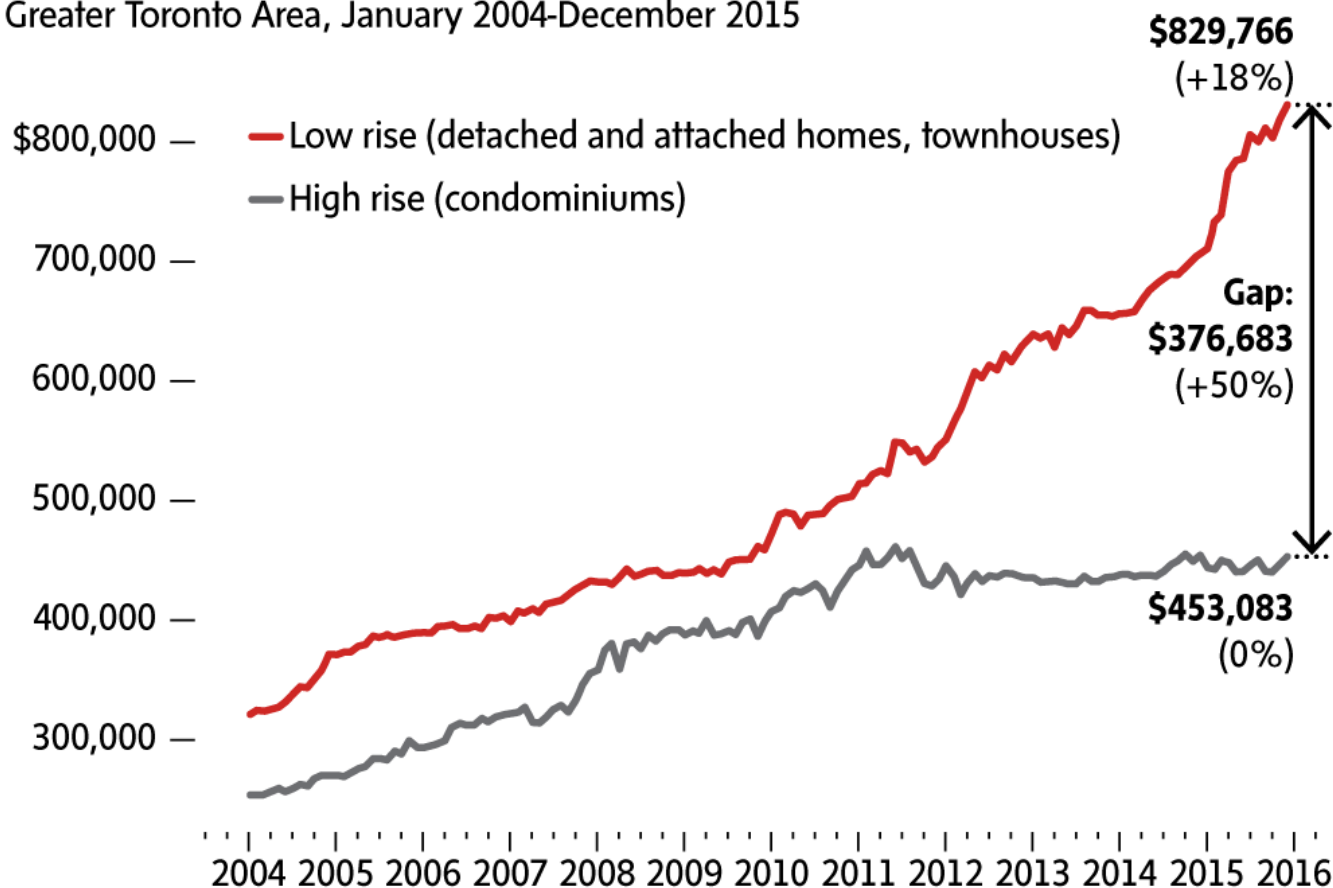
Разница в стоимости продажи и стоимости покупки является вашим доходом. С учетом дополнительных затрат, связанных с регистрацией нового дома и его продажей, речь идет о прибыли в размере примерно **60 тысяч долларов** (при 4% роста), что сопоставимо с половиной ваших изначальных вложений. При оптимистическом сценарии в 6% роста цен, прибыль может составить порядка **100 тысяч долларов**, что уже сопоставимо с суммой вложений.

Если делать вложения в долларах США, по текущему курсу цена квартиры будет составлять примерно **\$385 000 USD** (эквивалентно \$550 000 CAD). От вас потребуется внести соответственно только **\$77 000 USD** (20% от суммы покупки). В том случае, если на момент продажи канадский доллар укрепитсся с текущего курса 70 центов США за 1 канадский доллар до уровня 85 центов США за 1 канадский доллар (прогноз на 2018 год), продажная цена квартиры в долларах США будет составлять **\$523 000 USD** (при 4% роста) или **\$556 000 USD** (при 6%). В результате при консервативном сценарии вы можете получить прибыль в размере **\$135 000 USD**, а при оптимистичном сценарии в размере **\$171 000 USD**, при изначальных вложениях в размере **\$77 000 USD**.

СТАТИСТИКА РОСТА ЦЕН НА КОНДОМИНИУМЫ В ТОРОНТО НАЧИНАЯ С 2004-ГО ГОДА

Monthly RealNet New Home Price Index

Greater Toronto Area, January 2004-December 2015



Статистика взята из отчёта корпорации Altus Group (опубликована в газете Globe and Mail), и в соответствующих частях совпадает с отчетом "Condo Market Report, Fourth Quarter 2011", выпущенного Toronto Real Estate Board.

Если вывести среднее значение роста цен на condominiumы за период с 2000 года по 2012 год, то мы выходим на цифры порядка **5% - 6% в год**. Из графика также видно, что цены на отдельно стоящие дома и квартиры в condominiumах до 2012 года росли пропорционально. В то же время начиная с 2012 года наблюдается аномально сильное расхождение - цены на отдельно стоящие дома ускорили рост, в то время как рост цен на квартиры в condominiumах практически прекратился, и держится на уровне 2012 года. В результате разрыв цен на отдельно стоящие дома и квартиры за 3 года вырос до **50%**, в то время как до 2012 года он практически никогда не превышал 20%.

Очевидно, что такая ситуация является ненормальной, так как противоречит историческим тенденциям и логике развития ситуации на рынке. Если также учесть возросшую недоступность отдельно стоящих домов и перетекание большого числа потенциальных покупателей с этого рынка на рынок condominiumов, можно с большой долей уверенности говорить о росте цен на рынке condominiumов в будущем и, как следствие, существенном сокращении разрыва в ценах. Опыт показывает, что рынок всегда отыгрывает такие аномалии, поэтому вполне реалистично ожидать заметного скачка в ценах на квартиры в condominiumах.

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 в среднем каждый год начинают возводить большое количество новых многоэтажных зданий, 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: от **\$300 000 CAD** (**\$200 000 USD**)

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: от **\$360 000 CAD** (**\$240 000 USD**)

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: от **\$450 000 CAD** (**\$300 000 USD**)

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.

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

СЛОЖНОСТИ ВЫБОРА КВАРТИРЫ

Покупка квартиры в доме, который только планируют построить, это достаточно сложный процесс. Чтобы оценить перспективы роста ее стоимости и каков может быть размер арендной платы при сдаче ее в аренду, опираться приходится в большей степени на умозаключения, которые базируются на оценке целого ряда факторов. Помимо расположения здания, площади и планировки квартиры, которые относятся к основным параметрам, в расчет берется множество других моментов, как качество отделки, насколько много в здании вспомогательных помещений, что окружает здание, насколько может быть хорош менеджмент кондоминиума, и т.д.

Поэтому, прежде чем принимать решение о покупке, предварительно требуется изучить, кто строитель, ознакомиться с его репутацией и уже выполненными проектами, сравнить то, что предлагается с тем, что уже есть на рынке, провести изучение существующего окружения и ознакомиться с планами развития прилегающих территорий, изучить социальный и демографический состав населения, и т.д.

При выборе важно брать в расчет расположение здания, то есть где оно находится. Помимо таких очевидных факторов, как близость к метро или близость к финансовым и культурным центрам, в расчет берутся такие моменты, как популярность стоящих рядом зданий, которая выражается в более высоком росте цен на квартиры в них, более высокой арендной плате, и т.д.

Также стоит оценить уровень здания, на какую социальную группу он рассчитан (что напрямую влияет на стоимость арендной палаты), насколько это сочетается с ценой, и насколько высокими будут condo fee за поддержание этого уровня. Другой важный фактор - планировка квартиры и ее расположение. Значение имеет все, включая вид из окна, на каком этаже она находится, расположение на этаже и близость инженерных коммуникаций (лифтов, мусоропроводов, вентиляционных отверстий и т.д.)

Поэтому при выборе квартиры во вновь строящемся доме критически важно, чтобы вам в этом помогал риэлтор, который хорошо ориентируется на рынке кондоминиумов.

ПОКУПКА КВАРТИРЫ ЗАОЧНО

Большим преимуществом покупки квартиры во вновь строящемся доме для иностранцев является то, что ее можно **купить заочно**. Конечно, лучше всегда приезжать для выбора покупки самому и видеть все своими глазами (речь идет в первую очередь о прилегающих территориях), однако это не является обязательным условием. Благодаря интернет-технологиям можно получить достаточно полное представление о проекте, в том числе визуальное, не находясь физически в Торонто. Оценить же перспективы проекта, не будучи экспертом по рынку кондоминиумов, сложно не только иностранцам, но и жителям города, поэтому в этом вопросе лучше всего полагаться на мнение опытного риэлтора.

Главных достоинств покупки от строителя два.

Во-первых, это возможность **вносить оплату порционнно**, сравнительно небольшими суммами на протяжении сравнительно длительного периода (год - два). Это позволяет избежать перевода крупных сумм и снижает риски.

Во-вторых, **оплату можно делать банковским переводом** (wire transfer), что позволяет делать платежи из любой точки земного шара, и не требует наличия у покупателя счета в канадском банке, и тем более его личного присутствия. Нужно отметить, что при покупке квартиры на рынке вторичного жилья оплата принимается только в виде банковского документа (*bank draft*), выданного канадским банком со счета клиента в данном банке. При покупке квартиры от строителя это не является обязательным условием.

Все документы, касающиеся покупки, принимаются в электронном виде, то есть по факсу или e-mail, что также освобождает покупателя от личного присутствия при проведении переговоров и оформлении сделки.

В дальнейшем сдача квартиры в аренду и ее продажа также могут проводиться заочно, путем передачи подписанных документов в электронной форме.

Единственный случай, когда потребуется ваше личное присутствие, это если вы решите взять ипотечный кредит в канадском банке.

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
офис: **Toronto, Canada**
тел: **1.416.908.5703**
e-mail: helen.riabinin@gmail.com

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.

Сайт компании: 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).

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

О различных аспектах жизни в Канаде, включая вопросы иммиграции, вы можете узнать на сайте **Русский Торонто** (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.