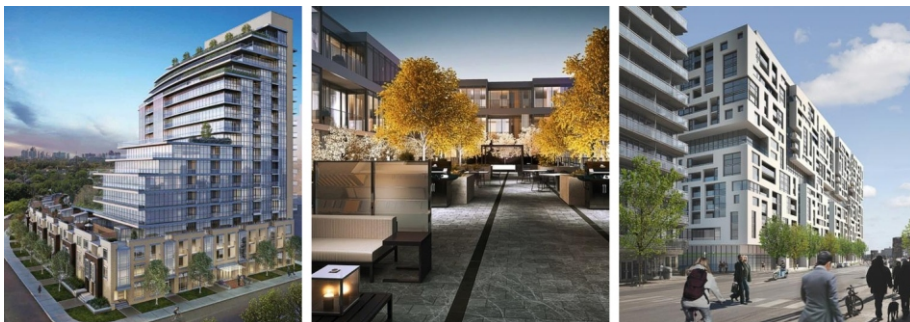


ИНВЕСТИЦИИ В КОНДОМИНИУМЫ

ТОРОНТО / КАНАДА

ИНВЕСТИЦИИ ПО СХЕМЕ САМОВЫКУПА



Рынок кондоминиумов Торонто является крайне привлекательным для вложений, особенно в настоящий момент. Существует несколько схем инвестиций, среди которых одной из наиболее популярных является схема покупки квартиры на вторичном рынке с привлечением ипотечного кредита, с последующей сдачей квартиры в аренду.

Суть схемы состоит в том, что покупается квартира в уже сданном в эксплуатацию кондоминиуме. При этом выплачивается **35%-50%** от ее стоимости, а на оставшуюся сумму берется ипотечный кредит. Далее **квартира сдается в аренду**. Доход от аренды идет на покрытие выплат по ипотечному кредиту и расходов по содержанию собственности. В итоге доля собственника в стоимости квартиры постоянно увеличивается.

Одновременно с этим идет рост цен на квартиру, что в условиях наметившейся высокой инфляции значительно повышает отдачу от вложений. Если инвестиции делаются в долларах США, то можно рассчитывать также на значительную прибыль из-за повышения курса канадского доллара в течение ближайших 2-3 лет.

ДОСТОИНСТВА ИНВЕСТИЦИЙ В КОНДОМИНИУМЫ

- СУММЫ ВЛОЖЕНИЙ ОТ **\$100 000 CAD (\$70 000 USD)**
- ПРОСТАЯ НАДЕЖНАЯ СХЕМА КОМБИНИРОВАННОГО ДОХОДА
- ВЫСОКАЯ ЛИКВИДНОСТЬ И ПОЛНЫЙ КОНТРОЛЬ
- 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 И ОПЕРАЦИИ С НЕЙ

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



Суть схемы состоит в том, что доход, получаемый от сдачи квартиры в аренду (**cash flow**), покрывает выплаты по ипотечному кредиту, расходы на содержание собственности и другие сопутствующие расходы. Таким образом приобретенная в кредит недвижимость, за которую обычно вносится на момент покупки не более 35%-50% от номинальной стоимости, со временем выкупает сама себя. Постепенно вы **сокращаете долю кредита в общей стоимости квартиры**, и при продаже получаете уже не 35%-50% 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 несколько процентов в год, то при продаже квартиры через несколько лет после покупки полученная прибыль может составить больше половины суммы ваших первоначальных вложений.

Данная схема популярна в Канаде во многом благодаря развитой ипотеке и возможности получить **кредит под низкий банковский процент** (порядка 2% - 3% годовых). При этом вы в любой момент можете продать квартиру, если вам потребуется вернуть вложенные средства. Если вы досрочно выплачиваете ипотечный кредит, то доход от аренды квартиры станет для вас постоянным источником живых денег. Вы также можете получить кредит под залог квартиры, если вам в какой-то момент потребуются оборотные средства. Оптимальный срок владения квартирой составляет 5-6 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 ипотечный кредит** в канадских банках в размере до 65% от стоимости покупки.

Есть еще два момента, связанных с текущей ситуацией, которые делают описанную схему более привлекательной. Первое, это **разрыв в ценах** на квартиры на первичном и вторичном рынках. Сейчас квартиры в новых домах стоят на 25%-35% дороже, чем в домах, построенных несколько лет назад. Такая ситуация сложилась совсем недавно, и очевидно, что нужно ждать коррекции цен на рынке вторичного жилья в сторону повышения. При этом не исключен скачкообразный рост цен в уже обозримом будущем. Поэтому покупка новых квартир на вторичном рынке представляется крайне привлекательной.

Другой момент связан с **низким курсом канадского доллара** по отношению к американскому. Из-за снижения цен в переводе на доллары США канадская недвижимость стала гораздо более привлекательной для зарубежных инвесторов. С учетом перспектив укрепления канадского доллара это означает повышение цен в долларах США даже без учета роста цен в канадских долларах.

КАК ПРОХОДИТ ПОКУПКА КВАРТИРЫ

Покупка квартиры на рынке **вторичного жилья** (*то есть не от строителя*) состоит из нескольких этапов.

1. Сначала **подыскивается квартира**. Само по себе это очень ответственное мероприятие, так как от того, насколько удачным будет выбор, зависит выгодность сделанных вложений. На этом этапе требуется оценить не только качество квартиры и насколько удачно расположено здание, но также требуется провести детальный анализ, насколько хорошо будет сдаваться эта квартира в аренду, какими темпами будут расти цены в этом здании, не будет ли каких-то дополнительных затрат в будущем, и т.д.

2. После того, как квартира выбрана, с продавцом **проводятся переговоры**, во время которых оговаривается стоимость квартиры и условия, на которых она покупается. В частности, покупатель может оговорить право провести техническую инспекцию квартиры, поставить условием покупки получение ипотечного кредита и т.д.

3. Если стороны приходят к согласию, **заключается договор купли-продажи**. Однако это не означает, что квартира сразу же переходит покупателю. На этом этапе покупатель только вносит *депозит*, закрепляя за собой покупку данной квартиры. В договоре купли-продажи оговаривается дата (**closing date**), когда квартира должна перейти в пользование покупателя. Обычно дается месяц с даты заключения договора до момента перехода прав собственности, иногда этот срок может составлять два-три месяца. В течение этого срока юристы должны проверить все документы и провести регистрацию передачи прав собственности на квартиру в муниципальных органах. Покупатель, если он планирует привлечь для финансирования покупки ипотечный кредит, должен в течение этого времени решить все вопросы с банком.

4. На момент передачи прав собственности (**closing date**) покупатель должен **провести оплату покупки** в полном объеме. В том случае, если привлекается ипотечный кредит, покупатель вносит только первоначальный взнос, а оставшуюся сумму за него оплачивает банк. Покупатель также должен оплатить налог на передачу прав собственности на квартиру от продавца к покупателю (**land transfer tax**). После этого квартира переходит в собственность покупателя.

ЧТО НУЖНО УЧИТЫВАТЬ ПРИ ПОКУПКЕ



Выбор квартиры, приобретаемой с целью инвестиций, отличается от случая, когда квартира покупается для собственного проживания, так как в каждом из этих случаев в расчет берутся совершенно разные параметры. При подборе инвестиционной собственности в расчет берется в первую очередь следующее:

- ◆ **стоимость квартиры** (то есть по какой цене вы ее покупаете);
- ◆ **перспективы роста** стоимости квартиры в обозримом будущем;
- ◆ **величина арендной платы** (то есть за сколько вы можете ее сдавать);
- ◆ **размер обязательных платежей**, в первую очередь condo fee, и перспективы их увеличения.
- ◆ анализ демографического и социального состава населения, его платежеспособности и привычек, с целью сделать прогноз, насколько высоким будет интерес к аренде квартир в этом доме в будущем, и на какой рост цен можно рассчитывать;
- ◆ перспективы развития района, с учетом того, как это скажется на востребованности квартир в доме, росте цен и возможности сдачи в аренду.

Лучше всего работу подбора квартиры поручить опытному риэлтору, который хорошо ориентируется в этих вопросах. В частности, есть лишь определенный спектр домов и квартир, которые лучше всего подходят для инвестиций, и опытный риэлтор легко выбирает их из общего набора предложений.

КОГДА И НА КАКОМ СРОК ПОКУПАТЬ

Покупать квартиру для инвестиций лучше всего во **вновь построенном и уже сданном в эксплуатацию** доме. Для этого есть несколько причин.

1. Когда дом уже построен, можно визуально оценить, насколько высоко качество здания и имеющихся в нем помещений общего пользования (бассейн, зимний сад, фитнес зал и т.д.), каков уровень отделки внутри квартир, и т.д. В частности, в этом состоит огромное преимущество покупки не у строителя на этапе закладки здания, когда есть только проект на бумаге, а в уже построенном здании, когда можно все увидеть своими глазами и оценить реальную ценность того, что покупаешь.

2. Квартиры в новом доме выглядят гораздо более привлекательно, поэтому их будет проще сдавать в аренду.

3. Обычно владельцами квартир в новом доме являются инвесторы, которые покупали квартиры на этапе закладки здания по инвестиционной схеме, описанной в нашей брошюре "*Рынок кондоминиумов - схема вложений на этапе строительства*". Они заинтересованы в скорейшей продаже квартир, чтобы не привлекать дополнительные денежные средства на длительный срок. Поэтому после того, как дом сдан в эксплуатацию, в нем на продажу выставляется большое количество квартир. Благодаря большому выбору можно подобрать наилучшую квартиру в доме, при этом купив ее по хорошей цене.

4. По ряду причин некоторые здания кондоминиумов пользуются гораздо большей популярностью, чем остальные. Как результат, цены на квартиры в них растут гораздо быстрее, и стоимость аренды таких квартир бывает выше. Однако на начальном этапе продаж квартир во вновь построенном здании о популярности говорить рано, поэтому цены еще не сложились, и есть возможность купить квартиру по хорошей цене. Опытный риэлтор обычно может оценить перспективы здания и посоветовать, где и что нужно покупать.

5. Из-за высокой инфляции можно ожидать роста цен на кондоминиумы в Торонто в среднем на 5% - 8% в год, при том, что для отдельных зданий процент роста может быть выше.



Еще одним аргументом в пользу того, чтобы покупать квартиру во вновь построенном доме, является следующее. Стоимость обслуживания здания и прилегающих пространств *condo fee* обычно растет год от года. Однако в первое время этот рост практически не заметен, и начинает увеличиваться примерно после 7-8 лет эксплуатации здания. Заметный рост платежей *condo fee* обычно происходит, когда дому исполняется 12-15 лет, и встает вопрос о замене оборудования, ремонте крыши и т.д. Поэтому покупка в новом доме позволяет держать затраты *condo fee* на минимальном уровне.

Кроме того, чем больше возраст дома, тем меньше растут цены на квартиры в этом здании, что снижает рентабельность вложений. Стоимость аренды по мере старения здания также начинает снижать темпы роста. Поэтому **после 5-6 лет** с момента сдачи здания в эксплуатацию имеет смысл квартиру продать, и вложить деньги в квартиру в другом, вновь построенном доме. К этому времени ваша доля в стоимости владения должна вырасти, также должна вырасти стоимость квартиры, поэтому после продажи вы можете рассчитывать на заметную прибыль. Квартира в 5-летнем доме считается практически новой, поэтому на этом этапе проблем с ее продажей у вас не будет, вы можете рассчитывать получить хорошую цену.

В качестве иллюстрации приводятся реальные примеры квартир в кондоминиумах, основываясь на их текущей стоимости и размере арендной платы, за которую они были сданы. Расчет ожидаемой прибыли проведен для двух случаев - когда покупатель вносит свои денежные средства в размере **35% от стоимости квартиры**, и во втором случае в размере **50% от стоимости квартиры**.

Нужно учитывать, что если при продаже квартиры вы будете прибегать к услугам риэлторов, то должны будете оплатить услуги агентов со стороны покупателя и продавца. В среднем общая сумма комиссионных составляет **5%** от стоимости сделки. Если вы будете продавать квартиру через того же агента, через которого покупали, то этот процент может быть меньше, однако для достоверности расчетов мы будем использовать средние цифры.

ПРИМЕР КВАРТИРЫ : 1-bedroom, 55 кв.м., цена \$350 000 CAD, аренда \$1 650 CAD/месяц

В качестве первого примера берется 1-bedroom квартира площадью 55 кв.м. в новом кондоминиуме, расположенном недалеко от станции метро "Bloor & Yonge". Канадская 1-bedroom квартира является аналогом российской двухкомнатной квартиры.

\$350 000 CAD (\$240 000 USD) - стоимость квартиры на текущий момент и по текущему курсу канадского доллара

\$420 000 CAD (\$382 000 USD) - прогнозируемая стоимость квартиры при продаже через 5 лет

\$1 560 CAD/месяц - доход от сдачи в аренду

Для наибольшей приближенности к реальным условиям используем следующие показатели для расчетов:

- ожидаемый рост цены **4% в год** (на практике рост может быть выше 10% в год)
- возможный простой квартиры (для поиска квартирантов) составляет 2 месяца в год

35% СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ

Собственных средств: **\$122 500 CAD (\$85 000 USD)**

Размер привлекаемой ипотеки: **\$227 500 CAD**

Расходы за 5 лет - \$121 050 CAD, что включает:

\$94 500 CAD (\$1 575 CAD/месяц) - расходы на содержание и выплаты по ипотеке;

\$26 550 CAD - разовые расходы при покупке и продаже.

Доходы за 5 лет - \$188 300 CAD, что включает:

\$82 170 CAD - от аренды с загрузкой 10 месяцев в году

\$70 000 CAD - прирост цены 4% в год

\$36 130 CAD - уменьшение долга по ипотеке

Получаемая прибыль (доходы минус расходы):

\$188 300 CAD - \$121 050 CAD = \$67 250 CAD (\$61 140 USD)*

* Курс USD/CAD взят с расчетом его изменения через 5 лет с текущего 1.44 до 1.1

Рентабельность (прибыль / первоначальный взнос):

\$61 140 USD / \$85 000 USD = 72% за 5 лет или 14.4% в год

50% СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ

Собственных средств: **\$175 000 CAD (\$120 000 USD)**

Размер привлекаемой ипотеки: **\$175 000 CAD**

Расходы за 5 лет - \$107 550 CAD, что включает:

\$81 000 CAD (\$1 350 CAD/месяц) - расходы на содержание и выплаты по ипотеке;

\$26 550 CAD - разовые расходы при покупке и продаже.

Доходы за 5 лет - \$179 960 CAD, что включает:

\$82 170 CAD - от аренды с загрузкой 10 месяцев в году

\$70 000 CAD - прирост цены 4% в год

\$27 790 CAD - уменьшение долга по ипотеке

Получаемая прибыль (доходы минус расходы):

\$179 960 CAD - \$107 550 CAD = \$72 410 CAD (\$65 830 USD)*

* Курс USD/CAD взят с расчетом его изменения через 5 лет с текущего 1.44 до 1.1

Рентабельность (прибыль / первоначальный взнос):

\$65 830 USD / \$120 000 USD = 55% за 5 лет или 11% в год

ПРИМЕР : 2-bedroom, 85 кв.м., цена \$500 000 CAD, аренда \$2 300 CAD/месяц

В качестве второго примера берется квартира 2-bedroom, площадью 85 кв.м. в новом кондоминиуме, расположенном в востребованной центральной части города (downtown) недалеко от озера Онтарио. Канадская 2-bedroom квартира является аналогом российской трехкомнатной квартиры. На момент подготовки брошюры этот вид квартир в кондоминиумах был наиболее востребованным и перспективным для покупки.

\$500 000 CAD (\$350 000 USD) - стоимость квартиры на текущий момент и по текущему курсу канадского доллара

\$600 000 CAD (\$545 000 USD) - прогнозируемая стоимость квартиры при продаже через 5 лет

\$2 300 CAD/месяц - доход от сдачи в аренду

Для наибольшей приближенности к реальным условиям используем следующие показатели для расчетов:

- ожидаемый рост цены **4% в год** (на практике рост может быть выше 10% в год)
- возможный простой квартиры (для поиска квартирантов) составляет 2 месяца в год

Приводим расчеты дохода, расходов и рентабельности для двух вариантов:

1 - вы вносите собственных средств 35%

2 - вы вносите собственных средств 50%

35% СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ

Собственных средств: **\$175 000 CAD (\$122 000 USD)**

Размер привлекаемой ипотеки: **\$325 000 CAD**

Расходы за 5 лет - \$168 000 CAD, что включает:

\$129 000 CAD (\$2 150 CAD/месяц) - расходы на содержание и выплаты по ипотеке;

\$39 000 CAD - разовые расходы при покупке и продаже.

Доходы за 5 лет - \$289 600 CAD, что включает:

\$114 540 CAD - от аренды с загрузкой 10 месяцев в году

\$100 000 CAD - прирост цены 4% в год

\$51 600 CAD - уменьшение долга по ипотеке

Получаемая прибыль (доходы минус расходы):

$\$289\,600\text{ CAD} - \$168\,000\text{ CAD} = \textbf{\$121\,600 CAD (\$110\,545 USD)*}$

* Курс USD/CAD взят с расчетом его изменения через 5 лет с текущего 1.44 до 1.1

Рентабельность (прибыль / первоначальный взнос):

$\$110\,545\text{ USD} / \$122\,000\text{ USD} = \textbf{90\% за 5 лет или 18\% в год}$

50% СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ

Собственных средств: **\$250 000 CAD (\$173 600 USD)**

Размер привлекаемой ипотеки: **\$250 000 CAD**

Расходы за 5 лет - \$148 800 CAD, что включает:

\$109 800 CAD (\$1 830 CAD/месяц) - расходы на содержание и выплаты по ипотеке;

\$39 000 CAD - разовые расходы при покупке и продаже.

Доходы за 5 лет - \$254 240 CAD, что включает:

\$114 540 CAD - от аренды с загрузкой 10 месяцев в году

\$100 000 CAD - прирост цены 4% в год

\$39 700 CAD - уменьшение долга по ипотеке

Получаемая прибыль (доходы минус расходы):

$\$254\,240\text{ CAD} - \$148\,800\text{ CAD} = \textbf{\$105\,440 CAD (\$95\,850 USD)*}$

* Курс USD/CAD взят с расчетом его изменения через 5 лет с текущего 1.44 до 1.1

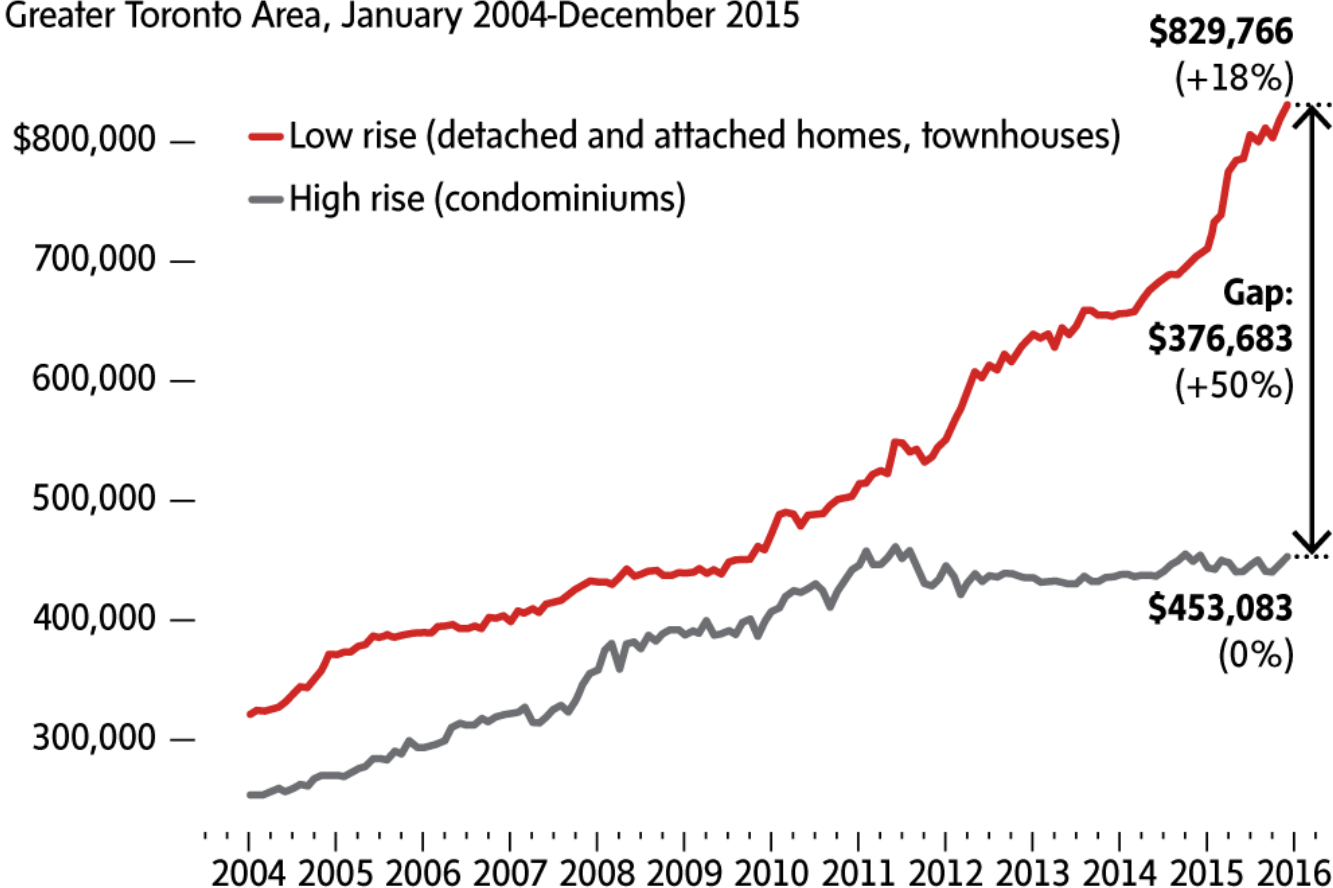
Рентабельность (прибыль / первоначальный взнос):

$\$95\,850\text{ USD} / \$173\,600\text{ USD} = \textbf{55\% за 5 лет или 11\% в год}$

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 большое количество кондоминиумов, 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. Квартиры сдаются полностью готовыми для вселения, включая законченную внутреннюю отделку и установленную встроенную мебель и бытовую технику (кухонная плита, посудомоечная машина, кухонная вытяжка, стиральная машина, сушильная машина).

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 познакомиться 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.