

ИНВЕСТИЦИИ В ОБЪЕКТЫ ГОЛЬФ ИНДУСТРИИ

ТОРОНТО / КАНАДА

ИГРА, ПРИНОСЯЩАЯ ПРИБЫЛЬ



Организация гольф клубов и гольф полей относится к достаточно простым и прибыльным видам бизнеса, с хорошими возможностями для его дальнейшего развития. В связи с тем, что игра в гольф является элитарным видом времяпровождения, рассчитанным на людей с определенным достатком, вокруг гольф полей и гольф клубов как правило выстраивается целая индустрия обслуживания, включающая ресторанный и гостиничный бизнес, продажу одежды и спорт инвентаря, обучения игре в гольф, спортивно-оздоровительные сервисы и развлекательные услуги. Все это делает инвестиции в объекты гольф индустрии крайне привлекательными и перспективными.

Кроме того, гольф клубы входят в разряд статусной собственности, приобретаемой часто в целях демонстрации своей состоятельности и принадлежности к избранному кругу лиц.

Как дополнительный бонус, приобретение гольф клуба в Канаде и его развитие может быть основанием для прохождения иммиграции по одной из бизнес-программ.

ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ ОБ ОБЪЕКТАХ ГОЛЬФ ИНДУСТРИИ

- МИНИМАЛЬНЫЙ РАЗМЕР ИНВЕСТИЦИЙ - \$5,000,000 CAD
- ОЖИДАЕМАЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ - ОКОЛО 10% В ГОД
- ДОХОД ФОРМИРУЕТСЯ ИЗ НЕСКОЛЬКИХ ИСТОЧНИКОВ
- ОБЪЕКТЫ РАСПОЛАГАЮТСЯ В КУРОРТНЫХ ЗОНАХ

Приведенные в брошюре исходные данные получены из различных источников и представляют собой усредненные значения, не связанные ни с одним из реальных объектов гольф индустрии. Все сделанные на их основе расчеты являются гипотетическими, поэтому не могут быть использованы для оценки показателей работы конкретных объектов.

ARISTOCADIA
INTERNATIONAL

СДЕЛКИ С ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

www.aristocadia.ru



Елена Рябинина

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**

DEST GROUP LTD

ПОДГОТОВКА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ
КОМПЛЕКСНАЯ ПОМОЩЬ ДЕЛОВЫМ ЛЮДЯМ

www.dest.ca

В подготовке материала принимали участие:

Елена Рябинина, брокер по сделкам с недвижимостью в Канаде.

Dest Group Ltd. - канадская компания, специализирующаяся на подготовке инвестиционных проектов и оказании всесторонней помощи деловым людям, выбирающим Канаду для ведения бизнеса.

Aristocadia International - канадская компания, специализирующаяся на работе с международной недвижимостью и обслуживанию иностранных покупателей.

ТОРОНТО, КАНАДА
апрель 2016 г.

Гольф клуб ориентирован на выполнение двух главных функций - предоставление **площадки для игры в гольф** (то есть выступает как *объект спортивного назначения*) и организация **совместного времяпровождения** групп людей со схожими интересами.

Если говорить про *поле для игры в гольф*, то это открытое пространство со сложным рельефом, засаженное травой, с песчаными преградами и участками растительности (кусты и деревья). Правила для игры в гольф, как и требования к полям, стандартизованы и являются едиными по всему миру. Поле должно содержать **18 лунок (holes)**. Если размер поля не позволяет организовать 18 лунок, то размещают только 9, и тогда игроки проходят два раунда, чтобы завершить игру.



Для совместного времяпровождения групп людей гольф клубы имеют различные помещения и предоставляют различные сервисы. В первую очередь речь идет о ресторане, баре и банкетном зале, игровых комнатах, а также спортивных и фитнес-залах (бассейн, поля для игры в теннис и сквош, йога-классы и т.д.). Часто в клубе имеется спа. Наличие тех или иных помещений, включая набор предоставляемых услуг, зависит от уровня клуба и политики менеджмента.

Другим источником дохода гольф клубов являются гостиничные номера, в которых могут останавливаться как члены клуба, так и гости. Стоит отметить, что далеко не все гольф клубы имеют гостиницу.

Клубы могут использовать различные бизнес-модели, но в основном в Канаде принята **схема с членством (membership)**, при которой члены клуба платят ежегодный взнос, обычно покрывающий пользование гольф полем, помещениями и сервисами, которые предоставляет клуб. В случае, если клуб является **частным (private)** с ограниченным числом членов, то вы должны сначала *купить долю в этом клубе*, и затем *платить ежегодно* за пользование полем и помещениями. Как правило, попасть в такой клуб достаточно сложно, это является привилегией. Ряд клубов, которые заявляются как **public**, открыты для всех желающих, с *оплатой по времени пользования*, без необходимости платить ежегодные взносы.

Часто гольф поля являются частью гостиничного комплекса, особенно когда речь идет о загородной зоне отдыха. В последнее время большое распространение получило строительство жилых коттеджных поселков в непосредственной близости от гольф поля, так как такое загородное жилье пользуется повышенным спросом и является хорошей инвестицией.

Будучи долгое время привилегией людей с деньгами, и, как следствие, элитарным времяпровождением, игра в гольф в последние два десятилетия стала гораздо более массовой. На это есть несколько причин, главная из которых заключается в том, что стало гораздо больше людей, которые могут позволить себе это удовольствие. Особенно большое влияние на этот процесс оказала ситуация в развивающихся странах, в первую очередь в Китае, где новые миллионеры в массовом порядке приобщаются к этой игре. По этой причине в настоящее время наблюдается всплеск интереса как к уже существующим гольф полям и гольф клубам в Северной Америке, так и строительству новых баз для игры в гольф в тех странах, где идет бурное развитие экономики.



Долгое время популярность канадских гольф полей определялась двумя основными причинами - их **доступностью** и **природными условиями**, идеально подходящими для гольфа. Если говорить про доступность, то Канада всегда была недорогой страной для жизни, с ориентацией даже такого элитарного времяпровождения, как гольф, на массового пользователя. По этой причине европейцам выходило дешевле слетать в Канаду поиграть в гольф на полях премьер класса, чем делать это у себя дома. Если говорить про природные условия, то канадский ландшафт и канадский климат хорошо подходят для ведения бизнеса, связанного с гольф индустрией.

Огромные запасы пресной воды, которые есть в Канаде, особенно в провинции Онтарио, делают содержание гольф полей выгодным занятием - так как качество травяного покрытия гольф полей в первую очередь завязано на обильную поливку, доступность источников воды для этого вида бизнеса является критичным. Сравнительно прохладный климат Канады также идеально подходит для игры в гольф - трава все лето остается зеленой, игроки не страдают от чрезмерной жары. Также важную роль играет и то, что природа в Канаде очень живописна, имеет холмистый рельеф, который хорошо подходит под проектирование гольф-полей. Все это в комплексе, в сочетании с близостью к туристическим достопримечательностям мирового значения и крупным мегаполисам, делает гольф-индустрию Канады очень популярной, в том числе у иностранцев.

Если говорить про Торонто, то гольф индустрия этого региона за последнее десятилетие получила дополнительный импульс. Вызвано это в первую очередь бурной трансформацией города и вхождением его в десятку важнейших деловых центров мира. Как результат, в Торонто стали обосновываться корпорации со всего мира, значительно увеличилось число состоятельных людей, которые выбирают гольф в качестве своего вида отдыха. С повышением статуса Торонто как мирового делового центра гольф, будучи частью корпоративной культуры, получил еще большее распространение, а гольф клубы стали местом проведения неформальных встреч и установления новых связей. Сюда стоит добавить, что Канада, особенно Торонто, крайне популярны у новых миллионеров из развивающихся стран, в первую очередь из Азии и Ближнего Востока, что также дает гольф индустрии приток новых клиентов. В частности, в последние годы в Китае большую популярность получил гольф туризм, в первую очередь в Канаду.

Гольф клубы есть как в черте Торонто, так и по всей территории провинции. Те клубы, что располагаются в черте Большого Торонто (GTA), сосредоточены в основном в пригородах. Как правило, это в основном очень престижные клубы, которые входят в число лучших клубов провинции Онтарио, среди которых есть поля с 72 лунками (в отличие от 18 лунок, необходимых для стандартного поля). Наиболее популярными загородными направлениями являются традиционные туристические зоны вокруг Торонто, в первую очередь район озерного края Muskoka, район фруктовых садов и виноделен Ниагарского полуострова Niagara Peninsula и район Collingwood, где сосредоточены лучшие горнолыжные курорты.

Если говорить про вхождение в бизнес, связанный с гольфом в окрестностях Торонто, то наиболее простым и экономически выгодным путем будет приобретение уже существующего гольф клуба. Создание новых гольф полей является достаточно сложным процессом, так как требует получения большого количество разрешений, что занимает время и далеко не всегда осуществимо из-за жестких требований, связанных в первую очередь с охраной окружающей среды. В то же время в настоящий момент можно найти гольф клубы, которые не приносят большого дохода, и хозяева которых в виду своего преклонного возраста готовы их продать. Такие бизнесы имеют все необходимые разрешения и готовую инфраструктуру, и все, что им требуется для увеличения доходности, это модернизация и грамотное управление.

Мы помогаем с подбором и покупкой гольф клубов в Канаде, подготовкой предложений по их модернизации и выработке бизнес-стратегии по их развитию и повышению доходности, оказываем практическую помощь в реализации этих планов.

Рост интереса к гольфу в настоящее время наблюдается по всему миру, идет активное развитие структуры гольф индустрии во многих странах, в первую очередь в курортных зонах и вокруг крупных мегаполисов.

Объяснений растущего интереса к гольфу есть много, включая статус этой игры как элитарного вида спорта; что он является частью корпоративной культуры; что это приятное времяпровождение даже для людей, которые не имеют в него играть; и так далее. Как бы там ни было, феномен приобщения к гольфу все большего числа людей можно считать устойчивой мировой тенденцией последних лет.

Чем интерес гольф для инвесторов? Самая простая и очевидная причина - **наличие полей для игры в гольф привлекает в зону отдыха дополнительное число отдыхающих**. Более того, гольф сам по себе позволяет создать зону отдыха даже в тех местах, где для этого нет естественных условий, особенно если его комбинировать с другими видами времяпровождения. Часто вокруг гольф полей возводят коттеджные поселки или гостиничные комплексы, которые пользуются огромной популярностью. Сама по себе близость к гольф полю, а уже тем более когда гольф поле находится на задах дома, значительно повышает стоимость недвижимой собственности, поэтому в настоящее время при создании гольф полей чаще всего проводят комплексную застройку, включающую также возведение жилых зданий.

В качестве примера можно привести ситуацию в таком суперпопулярном туристическом регионе мирового значения, как Ривьера Майя в Мексике. После того, как была завершена застройка береговой линии, строители стали осваивать земли в глубине, на отдалении от моря. Там для начала разбивались гольф поля, и уже вокруг них шло возведение кондоминиумов. Результат превзошел все ожидания - квартиры в таких кондоминиумах и коттеджных поселках стали популярней, чем те, что находятся вдоль береговой линии. Этот пример является хорошей иллюстрацией современных тенденций - аналогичная ситуация наблюдается также в других регионах.

В настоящий момент одним из наиболее перспективных направлений является **развитие гольф индустрии в странах Восточной Европы**, в первую очередь в России и на Украине. Мировые тенденции свидетельствуют о том, что рано или поздно в этих странах сформируется массовый интерес к гольфу, и гольф клубы приобретут популярность. Так как в России и на Украине уже сложилась достаточно большая прослойка людей, которые могут позволить себе приобщиться к этому виду спорта, дело только за появлением интереса к нему, что не должно заставить себя долго ждать, если исходить из мирового опыта.

Второй момент, который играет важную роль в развитии гольф индустрии, это **привлечение иностранных туристов**. При том, что развитие туристической инфраструктуры в большинстве стран мира является приоритетным для местных правительств, так как стимулирует местную экономику, строительству гольф полей и связанных с ней бизнесов должно уделяться особое внимание, наравне с развитием гостиничного хозяйства. Учитывая, какой интерес к гольфу существует в странах Европы, Северной Америки и Азии, строительство гольф полей является одним из мощнейших заделов для привлечения отдыхающих.

Работая с ведущими канадскими специалистами гольф индустрии, мы можем оказать эффективную помощь по созданию гольф полей и гольф клубов в России и на Украине. Большим плюсом привлечения канадских компаний является то, что Канада очень похожа по своим климатическим условиям и природе на Россию и Украину, поэтому канадский опыт строительства и управления подходит здесь наилучшим образом.

Если ориентироваться на канадские расценки, то **строительство простых гольф полей** со всеми необходимыми зданиями обходится в среднем в **\$3-\$4 миллиона долларов**, в то время как **создание гольф клуба премьер класса** обходится в **\$6 - \$10 миллионов долларов**. Подготовка архитектурного проекта лучшими канадскими архитектурными компаниями, специализирующимися на дизайне гольф полей и гольф клубов, будет стоить в пределах \$300,000 - \$500,000 долларов. Просим иметь в виду, что эти цифры даются только для ориентировки, стоимость конкретного проекта можно оценить только после его детальной проработки.

Основной доход гольф клубы получают от предоставления услуг по игре в гольф, а также от сбора членских взносов (в тех клубах, где действует такая система). Другим источником дохода является оказание набора дополнительных услуг, таких как ресторанный сервис, прокат гольф тележек, продажа и ремонт инвентаря, фитнес-центры и спа, и т.д. Стоит сказать, что именно в этом наборе дополнительных услуг чаще всего состоит главный задел увеличения доходности бизнеса. По естественным причинам пропускные способности гольф полей ограничены, поэтому, набрав определенное число игроков, у владельца гольф клуба нет возможности увеличивать их еще больше. В то же время у него есть возможности превратить клуб в полноценный сервис-центр, неограниченно расширяя набор предлагаемых услуг.



Для того, чтобы вы могли получить общее представление о том, во что обходится содержание гольф клуба и на какие доходы может рассчитывать его владелец, мы приводим усредненные цифры, выведенные нами в результате анализа данных, полученных из различных источников. Просим иметь в виду, что эти цифры не могут браться в качестве исходных для расчетов по конкретным проектам, особенно когда речь идет об уже действующих гольф клубах. Приведенная ниже информация дается лишь для ознакомления, чтобы вы могли получить общую идею. При проектировании нового гольф клуба или оценке уже существующего приведенные данные не подходят, так как в этом случае требуется детальный многосторонний анализ объекта специалистами, с учетом множества факторов.

Доходы

При подсчете доходов гольф клуба в качестве исходных параметров берется количество раундов (одна игра, к течению которой один игрок проходит 18 лунок) и стоимость одного раунда (так называемые **green fee**).

Количество раундов в год зависит от размера клуба и состоящих в нем членов, а стоимость раунда зависит в первую очередь от уровня клуба. В частности, в Онтарио стоимость раунда (*green fee*) может стоить в пределах **\$60 долларов** в обычных гольф клубах, и достигать до **\$200 долларов** в гольф клубах премьер класса.

Если говорить про доходы от сбора *green fee* (то есть от каждого раунда), то в обычных клубах они могут колебаться в пределах **от \$3 до \$7 миллионов долларов в год** при количестве членов клуба на уровне 200-300 человек, и **от \$10 до \$25 миллионов долларов в год** при количестве членов клуба на уровне 700 - 800 человек.

В клубах премьер класса, где расценки *green fee* выше, аналогичные показатели соответственно также будут выше. В частности, доходы от сбора *green fee* могут колебаться в пределах **от \$10 до \$14 миллионов долларов** в год при количестве членов клуба на уровне 200-300 человек, и **от \$35 до \$50 миллионов долларов** в год при количестве членов клуба на уровне 700 - 800 человек.

Помимо *green fee* существуют так называемые **initiation fee**, которые представляют собой вступительный взнос в клуб, чтобы стать его членом. Это одноразовый платеж, который можно уступить другому лицу, который хочет вместо вас стать членом этого клуба.

Размер *initiation fee* обычно составляет **от \$20,000 до \$30,000 долларов** за человека для обычных клубов, и в пределах **\$75,000 долларов** за человека для клубов премьер класса.

Как результат, в обычных клубах с небольшим числом членов (200-300) *initiation fee* обычно приносят порядка **\$4 - \$6 миллионов долларов**, в то время как в клубах с большим числом членов (700-800) они могут принести **от \$14 до \$20 миллионов долларов**.

В клубах премьер класса эти цифры еще выше - при небольшом количестве членов (200-300) *initiation fee* обычно приносят порядка **\$14 - \$15 миллионов долларов**, в то время как в клубах с большим числом членов (700-800) они могут принести **\$45 - \$55 миллионов долларов**.

Помимо одноразовых *initiation fee* каждый член должен платить ежегодно *членские взносы*, которые обычно составляют порядка **\$4,000 - \$5,000 долларов**. Сбор этих взносов ежегодно приносит гольф клубу с небольшим числом членов (200-300) **от \$800 тысяч до \$1.5 миллиона долларов**, в то время как для крупного клуба, с числом членов на уровне 700-800 человек, **от \$2.8 до \$3.5 миллиона долларов**.

Если говорить про *другие источники дохода*, в первую очередь ресторанный бизнес и организация торжеств, то такой бизнес может принести **до \$2 миллионов в год**.

В результате доходы можно свести к следующим усредненным цифрам:

- для обычного гольф клуба с числом членов в пределах 200-300 человек *доход* составляет порядка **\$4 - \$8 миллионов долларов** в год, плюс *одноразовые вступительные взносы* в размере **\$4 - \$6 миллионов долларов**. Если число членов в таком клубе составляет 700-800 человек, то *доход* такого клуба может составить **от \$13 до \$30 миллионов долларов в год**, плюс *одноразовые вступительные взносы* дадут порядка **\$14 - \$20 миллионов долларов**.

- для гольф клуба премьер класса с числом членов в пределах 200-300 человек *доход* составляет порядка **\$10 - \$15 миллионов долларов** в год, плюс *одноразовые вступительные взносы* в размере **\$14 - \$15 миллионов долларов**. Если число членов в таком клубе составляет 700-800 человек, то *доход* такого клуба может составить **от \$40 до \$50 миллионов долларов в год**, плюс одноразовые вступительные взносы дадут порядка **\$50 миллионов долларов**.

Расходы

Основные расходы гольф клуба связаны с поддержанием гольф полей в образцовом порядке и выплате зарплат персоналу. Содержание полей для обычного гольф клуба обычно обходится в пределах **\$600 - \$800 тысяч долларов** в год, в то время как для клубов премьер класса эта сумма возрастает до **\$1.7 - \$2.0 миллионов долларов** в год. Все остальные расходы, включая зарплаты сотрудникам и обслуживающему персоналу, составляют **от \$1.0 до \$2.0 миллионов долларов** в год.

*Приведенные данные относятся к новым современным клубам, в то время как в Онтарии действует большое количество гольф клубов, которые находятся в более низкой качественной и ценовой категории. Поэтому написанное выше к ним не относится - в частности, многие из них не требуют внесения вступительных взносов, а только предполагают ежегодные членские взносы стоимостью меньше 1 тысячи долларов за человека, *green fee* в них также ниже. Соответственно, доходы и расходы в таких клубах также ниже.*

Как видно из приведенных на предыдущих страницах данных, устоявшийся бизнес по содержанию гольф клубов является привлекательным и прибыльным. Однако такие бизнесы практически никогда не выставляются на продажу, либо их продают по завышенным ценам. Поэтому гораздо реалистичней либо построить новый гольф клуб, либо, что гораздо более выгодно и гораздо проще, купить уже существующий, имеющий все необходимые разрешения, однако находящийся в запущенном состоянии, как физическом, так и экономическом. Такие клубы стоят сравнительно недорого, их можно приобрести в пределах от \$4 до \$8 миллионов долларов. При этом они имеют хороший потенциал для развития, и при грамотном подходе их можно сделать прибыльным предприятием.



В качестве примера доступного для приобретения гольф клуба приведем действующий в курортной зоне Маскока бизнес, с перестроенным в 2009 году гольф полем, имеющий большой потенциал для дальнейшего развития.

Клуб имеет гольф поле на 18 лунок на территории площадью **320 акров (135 гектаров)**.

Строительство поля и построек обошлось в сумму чуть больше **\$4 миллиона долларов**.

Клуб работает по системе клубного членства, которое стоит порядка **\$1,000 долларов** в год с человека, однако без необходимости платить *initiation fee*.

Стоимость одной игры (**green fee**) составляет **от \$45 до \$60 долларов**, в зависимости от дня недели и сезона.

При разработке проекта закладывались следующие годовые показатели:

- количество раундов : **15,000**
- доход от раундов и членских взносов : около **\$1 миллиона долларов**
- доход от дополнительных услуг: **\$150,000 долларов**
- затраты на поддержание поля: **\$320,000 долларов**
- административные расходы: **\$140,000 долларов**
- зарплаты сотрудникам: **\$260,000 долларов**

В итоге прибыль клуба в первые годы работы закладывалась на уровне примерно **\$400,000 долларов в год**. В целом реальные показатели оказались на уровне прогнозируемых.

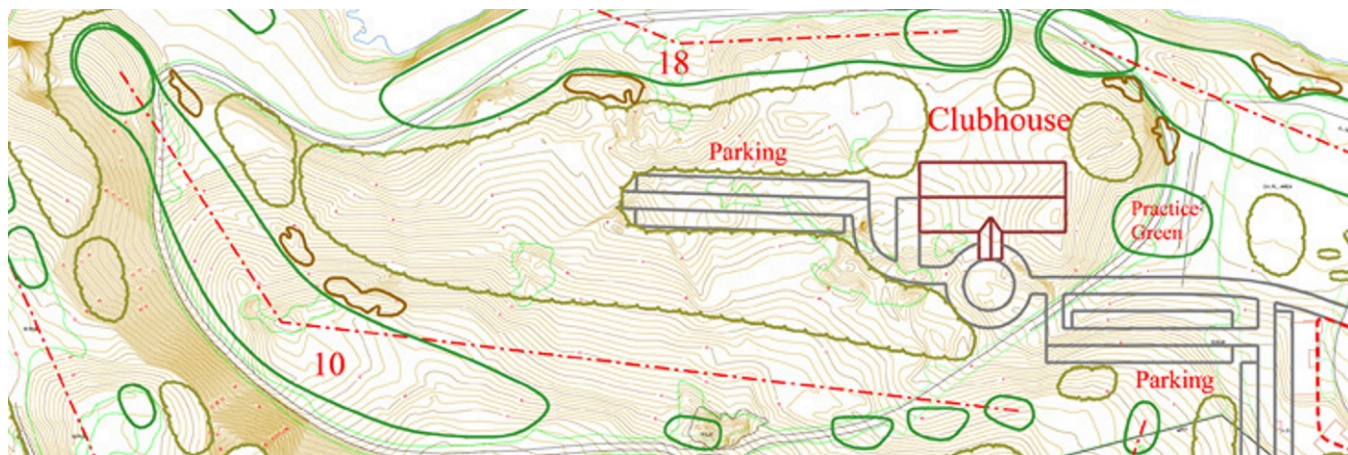
Дополнительную прибыль могут приносить **ресторан с банкетным залом и гольф академия**.

Данный пример является типичным небольшим гольф клубом с умеренными расценками, который не требует больших вложений, и в то же время приносит его владельцам доход и имеет хорошие перспективы для развития.

В настоящее время в окрестностях Торонто есть гольф клубы, включая приведенный в качестве примера, которые хозяева готовы продать при наличии серьезного интереса.

Создание гольф полей и развитие такого бизнеса, как гольф клубы, включает в себя несколько фаз.

Первая фаза - выбор места для разбивки гольф поля. Далеко не все земли подходят для этого, так как для гольф полей очень важен состав почвы, ландшафт и близость к источникам воды. С бизнес-позиций важно оценить привлекательность данного места в плане обеспечения клиентами, возможностей их размещения и организации их досуга, потенциала для развития.



пример концептуального дизайна

Вторая фаза - этап проектирования, которым занимается архитектурная компания. В ее задачи входит подготовка концептуального дизайна, разработка мастер-плана и подготовка строительной документации.

Параллельно с этим важное значение имеет выработка бизнес-стратегии развития, включая стратегию проведения рекламных кампаний для привлечения клиентов. Сам по себе клуб не будет приносить больших доходов, если не подготовить современную модель его функционирования, не продумать пути привлечения клиентов и оказания им широкого набора услуг.

В частности, если вести речь про Торонто и его окрестности, то имеет смысл выбирать в качестве своей целевой аудитории этнические группы, делать фокус на различные возрастные и профессиональные группы, и т.д. Как показывает практика последних лет, нестандартные подходы в таких консервативных сферах, как гольф индустрия, позволяют добиваться успеха за счет минимальных вложений в бизнес.

Если вести речь про страны Восточной Европы, большое значение имеет разработка планов по привлечению иностранных туристов из Западной Европы и Северной Америки.

Мы помогаем с решением вопросов создания объектов гольф индустрии, начиная с подбора и приобретения участков земли, заканчивая выработкой бизнес-стратегий и проведения рекламных кампаний, привлекая к работе на каждом из этапов наиболее опытных и зарекомендовавших себя специалистов в этой области.



Вложения в объекты гольф индустрии в Канаде в последнее время представляют большой интерес для иностранных инвесторов, которые заинтересованы в долгосрочных выгодных и надежных инвестициях в стране с развивающейся экономикой и стабильной политической системой.

Текущий момент открывает дополнительные возможности для получения прибыли, так как из-за подешевевшего канадского доллара в Канаде ожидается инфляция. В то же время можно прогнозировать, что в ближайшие 3-4 года канадский доллар укрепится с нынешних 0.7 USD до 0.9 USD. В итоге повышение доходов в канадских долларах (из-за инфляции) в совокупности с повышением курса CAD к USD обеспечит значительную рентабельность, если вести расчёты в долларах США.

Привлекательность Торонто и его окрестностей для инвестиций

Помимо того, что бизнес, связанный с гольфом, относится к выгодным и перспективным вложениям, сами по себе инвестиции в объекты недвижимости в Канаде пользуются большой популярностью у иностранцев. Вызвано это в первую очередь стабильностью и диверсификацией канадской экономики, которая является лидером роста среди других развитых стран. При этом Торонто, самый большой мегаполис страны и третий по величине город Северной Америки, входит в десятку наиболее влиятельных деловых центров мира.

В последнее десятилетие Торонто переживает кардинальную трансформацию, которая, по самым скромным оценкам экспертов, может занять не менее 30-50 лет, и которая выражается в том числе в массовой перестройке ключевых центров города. Те же самые процессы происходят в загородной зоне, включая объекты коммерческого назначения. По этой причине стоимость недвижимости как в Торонто, так и в его окрестностях стабильно растет, что делает ее идеальным объектом для инвестиций.

Правила операций с недвижимостью для иностранцев

Популярности канадского рынка недвижимости также способствуют канадские законы, которые в плане прав владения и распоряжения недвижимостью не делают никакой разницы между канадцами и иностранцами. Любой иностранец, частное лицо или компания, имеет право на общих основаниях приобретать объекты недвижимости в Канаде, сдавать их в аренду и продавать.

Средства, которые иностранцы переводят в Канаду, включая средства для инвестиций в объекты недвижимости, налогами не облагаются. Эти же средства могут быть переведены из Канады в любую другую страну без обложения их налогом. Налогом облагается только сумма, полученная в виде прибыли - например, это доход от сдачи недвижимости в аренду (*cash flow*) или разница между ценой покупки и продажи (*capital gain*). Налог начисляется по принятой шкале на доходы канадских частных лиц и компаний.

Получение статуса постоянного жителя Канады (иммиграция)

Сами по себе инвестиции в недвижимость в Канаде, как и ведение бизнеса в Канаде, ничего не дают в плане получения статуса *постоянного жителя страны (вида на жительство)*. Для того, чтобы получить статус постоянного жителя, нужно пройти иммиграционный процесс по одной из иммиграционных программ.

В провинции Онтарио (где располагается город Торонто) действует иммиграционная программа **Corporate Stream**, которая позволяет получить статус постоянного жителя инвестору (или группе инвесторов), вкладывающему сумму в размере не менее **\$5 миллионов CAD (\$3.35M USD)** в развитие нового или действующего бизнеса в провинции. Вложения в недвижимость, если она является основой для ведения и развития бизнеса, могут быть засчитаны в необходимые инвестиции в размере **\$5M CAD**.

В частности, проект по покупке и модернизации гольф клуба потенциально может быть таким бизнесом, который позволит пройти иммиграцию по программе провинции Онтарио **Corporate Stream**.

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 коммерческой недвижимости 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, а также с решением 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

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

Компания **Dest Group Ltd.** специализируется на оказании помощи деловым людям в организации и ведении бизнеса в Канаде, подготовке бизнес-планов и бизнес-стратегий, проведению рекламных и маркетинговых кампаний. Оказывает помощь в подборе объектов для инвестиций, выработке стратегии развития хозяйства, выборе оптимальной бизнес-модели и проведении сопутствующих 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

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 секторов для инвестирования, 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

С различными аспектами жизни в Канаде, включая вопросы иммиграции и недвижимости, вы можете познакомиться на сайте **Русский Торонто** (www.RussianToronto.com), который создан и поддерживается компанией **Dest Group Ltd.**

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

Disclaimer: Информация, изложенная в данной брошюре, подготовлена с целью дать общее представление об описываемом предмете, может содержать устаревшие данные или неточности, поэтому не может браться за основу при принятии решений. Авторы брошюры (Елена Рябинина, компании Dest Group Ltd. и Aristocadia International) не несут никакой ответственности за достоверность и последствия использования информации, приведенной в данной брошюре.