

# ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ

ТОРОНТО / КАНАДА

## НЕДВИЖИМОСТЬ ТОРОНТО КАК ОБЪЕКТ ИНВЕСТИЦИЙ



Покупка недвижимости это всегда инвестиции, независимо от того, покупаете ли вы жилье для собственного проживания, для последующей сдачи в аренду или для использования в качестве базы для развития бизнеса. Более того, это всегда существенные инвестиции, так как недвижимость относится к разряду дорогостоящих покупок. Поэтому, приобретая жилую или коммерческую собственность, следует подходить к процессу покупки очень взвешено, трезво оценивая все выгоды и все риски этого шага.

Одним из важнейших факторов, который следует брать в расчет при покупке недвижимости, это **надежность локального рынка и перспективы его роста**. В этом плане **зона Большого Торонто** является уникальной по тем возможностям, которые в настоящий момент открыты для инвесторов. На фоне того, что Канада уверенно лидирует по темпам роста экономики и служит примером стабильности финансовой системы в мире, Торонто, как главный город страны и ее деловая столица, стремительно набирает вес и в настоящий момент занимает прочное место в десятке наиболее важных и влиятельных городов мира. Все это, включая быстрое увеличение населения мегаполиса, формирует устойчивый спрос на недвижимость и стабильный рост цен.

Самое главное, пока нет никаких признаков, указывающих на то, что эти тенденции могут ослабнуть в ближайшее время. Наоборот, все указывает на то, что **спрос на недвижимость в Торонто и рост цен на нее будет сохраняться еще достаточно долго**, особенно если брать в расчет инфляцию, которая начала раскручиваться в последние годы, и в условиях которой мировая экономика будет вынуждена существовать в обозримом будущем. Сюда также стоит добавить, что недвижимость Торонто считается одной из наиболее **недооцененных** в мире, и все эксперты сходятся на том, что даже без учета других факторов цены на нее имеют очень большой запас для роста. Все это **делает недвижимость Торонто и его окрестностях очень привлекательной в качестве объекта для инвестиций**.

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 в приобретении недвижимости, включая жилую и коммерческую собственность, инвестиционную собственность, объекты рекреационного назначения.

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.

Хотя в целом недвижимость является одним из наиболее надежных и выгодных объектов для инвестиций, особенно в условиях экономической нестабильности, это не означает, что покупка любой собственности автоматически принесет вам прибыль. Большое значение имеет, **что, где и когда** покупать.

Тут стоит сделать одну важную оговорку. В том случае, **если вы покупаете жилье для себя**, и собираетесь жить в нем достаточно долго, то в большинстве случаев такая покупка будет выгодной. Рынок недвижимости, как и вся экономика в целом, развивается циклами, каждый из которых состоит из *фазы подъема, фазы замедления и фазы стагнации*. Обычно длительность циклов составляет порядка 11-12 лет, в течение которых цены на недвижимость сначала повышаются, потом замедляют свой рост, а затем нередко даже снижаются в рамках их коррекции и приведения к реальной рыночной стоимости. Однако общей тенденцией является то, что по окончании каждого цикла **недвижимость обычно стоит дороже**, чем в его начале, причем часто эта разница бывает очень значительной. Поэтому, покупая недвижимость на длительный срок, вы имеете определенные гарантии, что в результате всегда останетесь в выигрыше. Другой выгодой от покупки недвижимости для собственного проживания является то, что вам не нужно платить деньги за аренду, что в итоге выливается в существенную экономию.



Однако, даже покупая недвижимость для собственного проживания, от того, что вы приобретаете, в какой момент и в каком месте, зависит, насколько будет выгодной ваша покупка. Если же говорить о краткосрочных инвестициях, то есть о покупке недвижимости на срок от 3 до 5 лет, то здесь учет всех факторов, и в первую очередь тенденций, действующих на рынке, приобретает гораздо более важное значение.

Также нужно помнить об одном важном моменте - приобретая недвижимость, вы должны четко определиться, **для каких целей вы ее покупаете** - в качестве *инвестиционных вложений*, то есть для получения максимальной прибыли, либо для *собственного проживания*. Купить для себя то, что нравится лично вам, и в то же время рассчитывать, что такая недвижимость будет давать вам хороший доход, не стоит.

При покупке недвижимости в качестве инвестиций важно учитывать, что конечная прибыль от вложений складывается из двух составляющих - **прирост цены** купленной недвижимости (*capital gain*) и **доход от ее аренды** (*cash flow*). Далеко не всегда недвижимость, которая хорошо сдается в аренду, также хорошо растет в цене, и наоборот. Также требуется учитывать, сможете ли вы сами заниматься сдачей недвижимости в аренду или этим будет заниматься для вас кто-то другой, каковы будут побочные расходы, связанные с арендой, и т.д. Поэтому очень важно изначально определиться с целями и стратегией инвестирования в объекты недвижимости, сделать их реалистичными, исходя из понимания текущей ситуации на рынке.

Ниже приводятся наиболее общие принципы, которыми желательно руководствоваться при инвестициях в жилую и коммерческую собственность.

**1. Денежные средства следует вкладывать в недвижимость в тех регионах, где складываются условия для подъема цен на недвижимость** в самом ближайшем будущем.

Например, если вы делаете покупку в момент, когда цены только растут, и есть все признаки того, что они будут расти еще достаточно долго, то вы однозначно выиграете, вкладывая средства в объекты недвижимости. Однако, если это делать в момент, когда цены достигли своего пика, и есть признаки того, что они могут упасть, то вы с большой степенью вероятности можете оказаться в положении проигравшей стороны. Поэтому всегда следует учитывать те факторы, которые влияют на поведение цен. В частности, **текущий момент характеризуется в первую очередь высокими темпами инфляции**, которая будет определять мировой экономический климат в обозримом будущем, и в этой связи нужно учитывать, какие экономики мира от этого выиграют, а какие наоборот, проиграют.

Часто рост цен недвижимости в том или ином регионе зависит только от одного какого-то фактора. В качестве примера можно привести Дубай, подъем которого целиком определяется конъюнктурой на нефть и другие энергоносители. Примерно в такой же ситуации находятся Россия и Казахстан. *Такие рынки, как правило, являются очень рискованными с позиций долгосрочных вложений.*

**2. Необходимо учитывать, насколько безопасны и надежны вложения в недвижимость** в том или ином регионе с точки зрения существующих законов, сложившейся практики и перспектив на будущее.

Существует достаточно много стран с развивающейся экономикой, где в определенные периоды времени происходит быстрый рост цен на недвижимость. Как правило, такие периоды не длятся долго, речь идет о нескольких годах подъема, в лучшем случае о декаде. Вслед за стремительным подъемом цен, что обычно говорит о надувании мыльного пузыря, следует их резкое падение и длительная стагнация. На таких рынках можно быстро и хорошо заработать, однако нужно понимать, что это очень рискованные зоны инвестиций, где легко потерять вложенные деньги. Важное значение имеет *момент входа на этот рынок* (то есть момент покупки) и особенно *момент выхода с него* (то есть когда вы продаете ранее приобретенную собственность). В качестве примера можно привести рынок недвижимости Флориды. Начиная с конца 90-х годов здесь наблюдался высокий рост цен, связанный с подъемом экономики, который продолжался до 2008 года. За это время цены возросли в среднем в 2-3 раза, однако после краха рынка они вернулись к первоначальным значениям, и даже стали ниже. Это классический пример надувания мыльного пузыря. Те, кто вошел на рынок недвижимости на начальной стадии, и продал приобретенную собственность за год-два до краха рынка, смог очень хорошо заработать. Однако те, кто протянул с продажей, надеясь заработать больше, понесли значительные потери.

Также следует внимательно **ознакомиться с законами** той страны, недвижимость в которой вы покупаете, на предмет ваших прав. Далеко не всегда законы той или иной страны дают вам полное право на владение собственностью, и далеко не всегда вы защищены от ее экспроприации, значительного повышения налогов на собственность, и т.д. Особенно такие моменты важны, когда вы приобретаете недвижимость от строителя на начальных этапах проекта, так как наибольшие проблемы возникают именно при такой схеме покупки.

Наконец, такой момент, как общая **политическая обстановка** в стране, насколько она стабильна. Для инвестиций, и тем более инвестиций в недвижимость, очень важно, чтобы страна была политически стабильной, так как любые серьезные изменения могут привести к потере вложений. Примером могут служить революции в арабских странах и беспорядки в Таиланде, которые ведут к серьезному падению стоимости недвижимости, и, при определенных условиях, к изменению законов, которые могут лишить иностранцев права на владение.

**3. Всегда следует иметь точную информацию относительно того, есть ли возможность коммерческого использования** купленной собственности и что в это вовлечено.

Есть разница в том, покупаете вы недвижимость для собственного проживания, или вы приобретаете ее для коммерческого использования. В случае, если вы планируете сдавать недвижимость в аренду, либо

использовать ее для ведения бизнеса, следует предварительно выяснить, *будете ли вы иметь на это право*, каковы налоги на получаемую прибыль, и какие требования предъявляются к владельцу сдаваемой в аренду недвижимости. Другой момент, который следует уточнить, это права съемщиков, а также какова процедура выселения с арендуемой площади и взимания денег в случае неплатежей или порчи недвижимости. Во многих странах действуют достаточно жесткие законы, которые защищают права съемщиков. Например, может оказаться, что вы не можете выселить съемщика по своему желанию из вашей собственности, либо вы не можете поднять арендную плату больше, чем на определенный процент в течение определенного периода времени. Если в стране отсутствуют эффективные механизмы взимания денег с неплательщиков, то вы можете оказаться в ситуации, что вам не платят арендную плату, и вы не можете взыскать компенсацию за ущерб, причиненный арендатором вашей собственности.

4. Наконец, необходимо иметь ясное представление, насколько легко можно будет **продать** приобретаемую недвижимость в будущем, есть ли какие **ограничения на продажу**, какие **налоги** вы должны заплатить после этого, и какие **расходы** вы должны при этом понести.

Конечная цель любых инвестиций заключается в том, чтобы заработать. В случае с вложениями в недвижимость речь идет о том, что, помимо *дохода от аренды (cash flow)*, вы получаете *доход от прироста цены купленной недвижимости (capital gain)* после ее продажи. Однако при продаже недвижимости и получения прибыли могут возникнуть вопросы. В частности, нужно точно знать, имеете ли вы право продавать находящуюся в вашем владении недвижимость, какие разрешения требуется получать, какие документы вы должны представить для этого, и т.д. Второй вопрос связан с налогами, которые вы должны заплатить после продажи. Причем речь идет как об уплате налогов в стране, где находится недвижимость, так и в стране, резидентом которой вы являетесь. Все эти моменты следует выяснять заранее, чтобы в дальнейшем не возникло проблем.

Несомненно, когда вы инвестируете в недвижимость, нужно учитывать и другие факторы, однако перечисленное выше является главным, на что нужно обратить внимание.

Если говорить про **рынок недвижимости Торонто**, то он полностью вписывается во все критерии отбора, чем и привлекает инвесторов из-за рубежа. В частности, согласно статистике, более 40% покупаемых квартир в кондоминиумах приобретается инвесторами. Будучи одним из наиболее динамично развивающихся городов мира и крупнейшим мегаполисом Канады с большим экономическим потенциалом, **Торонто имеет рынок недвижимости, который показывает устойчивый рост**. Законы Канады в части покупки, владения, сдачи в аренду и продажи недвижимой собственности не делают различия между жителями страны и иностранцами. Учитывая, что законы в Канаде соблюдаются неукоснительно, и это очень стабильная в социальном и политическом плане страна, вложения в недвижимость в Канаде являются надежными и прибыльными. Это особенно важно на фоне финансовых проблем во многих странах мира и перспективы возникновения в ближайшем будущем региональных экономических кризисов. Самое главное, **положительная динамика роста цен на недвижимость в Торонто продолжает сохраняться**, и пока не видно причин, которые могли бы привести к изменению этой тенденции.

Выбор Торонто в качестве места, в котором имеет смысл покупать недвижимость, обусловлен рядом причин, некоторые из которых будут перечислены ниже. Но, прежде чем переходить к ним, стоит принять во внимание следующий момент.

**Торонто является самым крупным городом Канады и ее деловым центром.** При этом нужно учитывать ту роль, которую Канада играет в современном мире, и, самое главное, какую роль она будет играть в будущем. В экономическом отношении это одна из наиболее развитых стран мира (входит в число 10 наиболее богатых государств), член G7 ("большой семерки"). В политическом отношении это одна из наиболее стабильных стран мира, с демократическими традициями и мощной системой социальной защиты населения.



Канада имеет вторую по занимаемой площади территорию в мире, уступая в этом только России. Как результат, Канада имеет огромные запасы сырья и природных ресурсов. В частности, по стоимости разведанных запасов полезных ископаемых Канада находится на 4-м месте в мире. Канада является самым крупным производителем урана и цинка, одним из главных добытчиков нефти, золота, никеля, алюминия, свинца, алмазов, природного газа, электричества и т.д.

При этом население Канады составляет всего 35 миллионов человек. Для увеличения населения Канада проводит активную иммиграционную политику по привлечению высококвалифицированных специалистов и бизнесменов, выдавая каждый год порядка 250 тысяч иммиграционных виз. В настоящий момент это единственная страна, которая имеет такую широкую и доступную программу привлечения в страну иммигрантов. Две другие страны, активно принимающие иммигрантов - Австралия и Новая Зеландия, имеют более сложные системы отбора и выдают гораздо меньше иммиграционных виз. В результате Канада активно развивается, и ее по праву считают **страной с очень большим потенциалом**, который в полной мере будет реализован в ближайшие десятилетия. Соответственно, Канада является очень перспективным местом с точки зрения владения недвижимостью на ее территории.

Будучи крупнейшим городом Канады и ее деловым центром, **Торонто является наиболее привлекательным местом для инвестиций.** Население Большого Торонто составляет более 5.5 миллионов человек, а с учетом городов-спутников - более 8 миллионов человек, то есть почти четверть всего населения страны. При этом нужно учитывать, что в Торонто оседает основная часть иммигрантов, приезжающих в Канаду, и этот город привлекает наиболее высококвалифицированных специалистов со всей страны и из-за рубежа. Как в любом другом крупном центре, тем более бурно развивающемся, недвижимость в Торонто имеет большой потенциал для роста ее стоимости.

- 1. Торонто является одним из крупнейших мегаполисов Северной Америки** (3-й по величине) и **самым большим городом Канады**. При этом он имеет удобное географическое положение. В радиусе 8-10 часов езды на машине от Торонто лежат практически 3/4 наиболее значимых городов США и Канады, включая Нью-Йорк, Чикаго, Бостон, Филадельфию, Детройт, Вашингтон, Питсбург, Монреаль, Оттаву и Квебек.
- 2. Торонто является крупным финансовым, промышленным и научным центром**, в котором сосредоточено большое количество офисов компаний, которые входят в список Fortune 500. По рейтингу журнала Forbes, Торонто входит в число 10 важнейших мировых центров. Хотя по своему значению Торонто пока не входит в клуб таких особо важных и значимых городов, как Нью-Йорк, Лондон, Токио, Гонконг и Шанхай, однако стремительно приближается к ним. По крайней мере, он уверенно лидирует среди городов такого уровня, как Чикаго, Лос Анжелес, Париж и Франкфурт, с каждым годом увеличивая отрыв.
- 3. Торонто является одним из наиболее быстрорастущих мегаполисов мира**. Этому способствует активная иммиграционная политика Канады, ежегодно привлекающая в страну более 250 тысяч иммигрантов, большая часть из которых выбирает местом проживания Торонто.
- 4. Торонто является крупнейшим мировым культурным центром**. В частности, по количеству театров и концертных площадок в англоязычном мире Торонто уступает только Лондону и Нью-Йорку. Торонто также называют "северным Голливудом", так как здесь расположены съемочные студии многих кинокомпаний.
- 5. Торонто является крупнейшим центром высоких технологий**, и его часто называют "Северной Кремниевой Долиной". В частности, здесь расположены офисы и центры разработки практически всех крупных компаний, работающих в области микроэлектроники, информационных и телекоммуникационных технологий, аэрокосмической индустрии, и т.д. Провинция Онтарио, столицей которой является Торонто, считается крупнейшей производственной базой автомобильной промышленности Северной Америки.
- 6. Торонто является одним из самых безопасных городов** Северной Америки, с очень низким уровнем преступности. В частности, в 2009 году в зоне Большого Торонто (население более 5.5 миллионов человек) было совершено всего 70 убийств, причем подавляющее большинство явилось результатом выяснения отношений между криминальными группировками. По всем другим показателям, имеющим отношение к уровню преступности, Торонто также значительно опережает другие города США и Канады.
- 7. Торонто является крупнейшим учебным и научным центром** Северной Америки. Здесь расположены 5 университетов, один из которых - University of Toronto - входит в 25 наиболее престижных университетов мира. Только в нем обучается более 50 тысяч человек. Среди учащихся учебных заведений Торонто большой процент составляют иностранные студенты. В Торонто работает также большое количество колледжей, консерватория, школа искусств и т.д.
- 8. Климат Торонто умеренный**, напоминающий климат южной полосы России и Украины. Город лежит на одной широте с югом Франции. При этом здесь редко бывают сильные морозы, нет сильной жары, **город находится вне зоны потенциальных стихийных катастроф и бедствий**, таких как землетрясения, ураганы, лесные пожары, наводнения и т.д.. Поэтому жилой фонд сохраняется в хорошем состоянии очень долго. Этому также способствует то, что Канада является лидером в области строительных технологий.
- 9. По мнению большинства экспертов, недвижимость в Торонто является сильно недооцененной**, если сравнивать его с городами того же класса, и при нынешних умеренных темпах инфляции она достигнет реальной стоимости только к 2016-2020 годам. Именно поэтому в последние годы Торонто является местом, в строительство и приобретение недвижимости в котором инвестируют крупнейшие мировые компании и частные инвесторы. Кроме того, владение недвижимостью в Торонто в последнее время становится таким же признаком успеха, как владение недвижимостью в Нью-Йорке, Лондоне и городах того же уровня.

**10.** Канадское законодательство не делает разницы между жителями Канады и иностранцами в плане покупки, владения, использования и продажи недвижимой собственности. То есть иностранцы могут покупать, сдавать в аренду и продавать недвижимость в Канаде точно так же, как и жители Канады. При этом иностранцы платят те же налоги, что и жители Канады, ничего дополнительно.

**11.** Доход на полученную прибыль от прироста стоимости жилой недвижимости в Канаде не облагается никакими налогами, если эта недвижимость была для владельца местом постоянного проживания в течение последних 6 месяцев. Это достаточно уникальное законодательство (есть далеко не во всех странах), и этот момент делает недвижимость в Канаде очень привлекательным для инвестиций. В том случае, если недвижимость не была местом основного проживания, или владельцем собственности является иностранец, то налог взимается не со всей суммы прибыли, а только с половины.

**12.** В Канаде недвижимость, передаваемая по наследству, не облагается налогом на наследство. Это законодательство также является достаточно уникальным, и делает недвижимость в Канаде очень привлекательной для инвестиций.

**13.** В Канаде широко развита ипотека, с невысокими банковскими ставками (порядка 3% годовых на момент составления брошюры). Ипотечный кредит на покупку недвижимости может быть выдан в том числе иностранцу, при условии внесения им в качестве первоначального взноса на покупку собственности не менее 35% от общей стоимости покупки (на остальные 65% банк дает кредит). Для жителей Канады банк может выдать кредит на сумму, составляющую до 95% от стоимости покупки.

### Резюме:

**1. Инвестиции в недвижимость в Торонто прибыльны**, так как здесь наблюдается стабильный рост цен, недвижимость недооценена и на нее всегда есть спрос. При этом есть схемы, которые позволяют при небольших вложениях по истечении определенного периода времени получить суммы, превышающие в несколько раз то, что было вложено.

**2. Инвестиции в недвижимость Торонто надежны** благодаря стабильности канадской политической системы, мощной экономической базе страны, и распространению действия канадских законов на иностранцев.

Если говорить про главные причины, которые влияют на рост цен на недвижимость в Торонто, то среди них можно выделить следующие.

### Экономическая стабильность Канады

Важным фактором того, почему рынок недвижимости Канады растет быстрыми темпами, является **лидирующее положение страны**, так как в настоящий момент это одна из наиболее мощных и динамично развивающихся экономик мира, имеющая огромный потенциал для дальнейшего роста. С одной стороны, Канада обладает колоссальными сырьевыми ресурсами - например, по запасам нефти Канада уступает только Саудовской Аравии. Как результат, в условиях постоянного роста цен на сырье Канада имеет стабильный приток денег от экспорта сырьевых групп товаров и энергоносителей. С другой стороны, Канада является современной индустриальной державой с развитым сектором высоких технологий, выпускающим наукоемкую продукцию. Финансовая система Канады признана образцовой, так как ее практически не коснулся мировой кризис 2008 года. В Канаде **самые высокие темпы развития экономики** среди других развитых стран, и эта тенденция, судя по всему, будет сохраняться достаточно долго.



### Особое положение Торонто

Торонто среди других канадских городов стоит особняком. Будучи самым крупным городом Канады и ее деловым, финансовым, культурным, научным и промышленным центром, Торонто в последние годы стремительно входит в число **наиболее влиятельных городов мира**, фактически становясь в один ряд с такими мировыми центрами, как Нью-Йорк, Лондон и Токио. При этом Торонто находится в фазе своего развития, постоянно укрепляя свои позиции и привлекая ведущие компании, которые открывают здесь свои офисы. Это, в свою очередь, привлекает в Торонто высококвалифицированных специалистов, что в результате формирует спрос на качественную недвижимость. Таким образом, повышение статуса города оказывает прямое влияние на цены на жилую и коммерческую собственность, вызывая их рост.

### Инфляционные ожидания

Так как идет сравнительно быстрое обесценивание основных валют и связанная с этим инфляция (с угрозой перехода к гиперинфляции), вложение в объекты недвижимости является одним из **наиболее надежных инструментов сохранения своих накоплений**. Нужно отдавать отчет в том, что гигантские государственные долги ведущих стран мира, и в первую очередь США, во многом будут погашаться путем раскручивания инфляции и обесценивания резервных валют. Все это происходит на фоне резкого повышения цен на сырьевые ресурсы и высоких темпов потребления продуктов за счет формирования новых гигантских рынков в Юго-Восточной Азии и Латинской Америки.

### Нехватка качественного жилья

С быстрым ростом благосостояния жителей Канады растут их потребности, в том числе в более дорогом и качественном жилье, которого в настоящий момент в Торонто наблюдается нехватка. Стоит напомнить, что Канада является одной из немногих развитых стран, чья экономика смогла избежать кризиса, и которая находится в фазе подъема. Торонто, будучи главным финансовым и деловым центром страны, получает преимущества от этого в первую очередь. Сюда стоит добавить также стабильный приток обеспеченных иммигрантов, которые везут с собой денежные средства, достаточные для покупки собственного жилья, и миграцию в Торонто со всей страны высококвалифицированных специалистов, которые также могут позволить себе обзавестись собственным домом или квартирой. При этом до недавнего времени в Торонто при строительстве жилья в основном ориентировались на людей со скромным достатком, и в результате сложилась ситуация, когда качественного жилья оказалось недостаточно. И хотя в настоящее время в Торонто идет интенсивное строительство, рынок качественного жилья еще очень далек от насыщения.

### Низкие ставки по ипотечному кредиту

На момент составления брошюры (*май 2013 года*) канадские банки предлагали низкие процентные ставки по ипотечному кредиту, начиная от 2.49% годовых (в зависимости от вида кредита). При этом такие низкие ставки будут сохраняться достаточно долго, и даже если будут повышены в ближайшие годы, то совсем ненамного (не больше чем на 1% - 2%). Канадское правительство понимает, что таким образом стимулирует вложения в недвижимость, что, в свою очередь, способствует укреплению экономики страны.

### Привлекательность для зарубежных инвесторов

Рынок недвижимости Торонто привлекает иностранных инвесторов. На фоне общей нестабильности и угроз повторения финансовых потрясений, а также политической неопределенности и социального напряжения во многих регионах мира, канадский рынок недвижимости остается одним из немногих, где наблюдается стабильный рост, и который характеризуется малыми инвестиционными рисками. Сюда стоит добавить, что недвижимость в Торонто сильно недооценена, поэтому здесь есть большой задел для роста, что делает рынок недвижимости этого мегаполиса еще более привлекательным.

Хотя рынок недвижимости Торонто является привлекательным для инвесторов уже достаточно долго, он продолжает оставаться таковым и сейчас. Более того, все признаки говорят о том, что **такая ситуация сохранится еще достаточно долго**, и пока не видно причин для того, чтобы эта тенденция поменялась.

Жилая собственность привлекает инвесторов прежде всего тем, что это **наиболее востребованный вид недвижимости**, который **легко сдать в аренду** и **легко продать**. Вторым фактором, который делает жилую собственность привлекательной для инвесторов, является ее **сравнительно невысокая стоимость** и простота получения **ипотечного кредита** для покупки. Наконец, жители Канады, для которых продаваемая жилая собственность последние полгода до продажи была местом основного проживания, не платят налоги на **доход от прироста цены** (*capital gain*).

Так как при покупке недвижимости в качестве инвестиционных вложений одним из двух главных видов дохода являются **доходы от аренды** (*cash flow*), то при выборе вида жилой собственности важно учитывать, кто будет заниматься сдачей ее в аренду и ее обслуживанием.



Наиболее простым в обслуживании и наиболее востребованным видом жилой собственности у арендаторов являются **квартиры в многоэтажных кондоминиумах**. Как правило, многоэтажные кондоминиумы стараются возводить в ключевых точках города, в непосредственной близости от культурных и деловых центров, рядом с транспортными развязками, и т.д. Благодаря этому проживание в кондоминиуме позволяет находиться в гуще городской жизни. Вторым привлекательным моментом является то, что кондоминиум предоставляет своим жильцам много различных удобств, таких как бассейн и спортивно-тренажерные залы внутри здания, террасы и комнаты отдыха, в которых можно приятно провести время. Также большим плюсом является то, что жильцы практически полностью освобождены от каких-либо забот по содержанию купленной собственности, так как этим занимается администрация кондоминиума.

Таким образом, спрос на кондоминиумы в Торонто достаточно большой, и обычно со сдачей квартир в аренду проблем никогда не возникает. Также обычно не возникает проблем с обслуживанием кондоминиума, так как там редко что выходит из строя, а если даже и ломается, то решением этих проблем занимается администрация кондоминиума, а не владелец квартиры. Именно благодаря этой простоте квартиры в кондоминиумах популярны у инвесторов, несмотря на то, что по соотношению стоимость квартиры/стоимость аренды этот вид собственности уступает отдельно стоящим домам и таунхаусам.

Другой категорией недвижимой собственности являются **частные дома**, стоящие на отдельных участках. Так обычно в среднем внутренняя площадь таких домов в Торонто составляет порядка 250 - 300 кв.метров и больше, и в доме имеется как минимум 3 - 4 спальные комнаты, не считая комнат общего назначения, то такой вид собственности достаточно выгоден для сдачи в аренду. Дома снимает либо отдельная семья, либо в аренду сдаются отдельно комнаты, что получается более прибыльно. Обычно сдача отдельно комнат практикуется в домах, которые расположены недалеко от учебных заведений (университетов и колледжей), больничных комплексов, и т.д. Однако большой проблемой отдельно стоящего дома при сдаче его в аренду, особенно когда сдаются отдельно комнаты, является необходимость поддерживать его в порядке на постоянной основе, эта работа полностью ложится на владельца. Поэтому, если вы не планируете уделять много времени поддержанию сдаваемой в аренду собственности в порядке, включая подстрижку газонов и уборку снега, то отдельно стоящий дом будет не самым лучшим выбором.

Как уже было сказано в данной брошюре, в Торонто наблюдается нехватка качественного жилья. Вызвано это в первую очередь заметным повышением уровня жизни жителей города и изменением требований к уровню жилой собственности. При этом вся земля в городе плотно занята, и найти свободный участок земли для застройки, тем более в хорошем районе, невозможно. Потому большое распространение получила **схема покупки небольшого старого дома на сравнительно большом участке, с его последующем сносом и постройкой на его месте нового современного дома повышенного качества.**



Однако при этом нужно понимать, что даже если дом покупается под снос, стоять он все равно будет не дешево, так как фактически покупается не дом, а участок земли в хорошем месте, и цена такого участка размером 4-6 соток в престижных пригородах Торонто может быть порядка 600-800 тысяч долларов и выше. Строительство новых домов обходится из расчета от 100 тысяч до 250 тысяч долларов за 100 квадратных метров, в зависимости от качества и размера дома. Обычно на строительстве дома тот, кто его строит, зарабатывает порядка 20-30% от стоимости строительства дома. Средний цикл строительства дом составляет 6 - 9 месяцев, в зависимости от размера и качества отделки.

Однако гораздо более прибыльным является **покупка дома, стоящего на большом участке** (несколько гектаров земли), **с отчуждением** большей части участка, разбивкой его на более мелкие участки, строительством на них домов и их последующей продажей. В этом случае речь идет о гораздо больших прибылях. Однако здесь есть ряд моментов, которые нужно брать в расчет. Как правило, такие большие участки в пределах Большого Торонто, в престижных пригородах, принадлежат фермерским хозяйствам. Получить разрешение на отчуждение части земли с последующей ее нарезкой на отдельные участки с получением разрешения на строительство является не совсем простой задачей, которая обычно требует участия адвоката. Самое главное, достаточно дешево купить такое хозяйство можно только тогда, когда получить разрешение на отчуждение участков и разрешение на строительство домов на них является трудной задачей (иначе никто не продавал бы дешево). Однако, с учетом того, что город стремительно разрастается, а земли для застройки становится все меньше и меньше, муниципалитеты со временем начинают выдавать такие разрешения гораздо проще. Поэтому в Торонто является выгодным приобретение хозяйств, для которых потенциально возможно получить такое разрешение на отчуждение части земли и получение разрешения на строительство в перспективе ближайших 4 - 5 лет.

В среднем на каждом отчужденном участке земли, с учетом строительства на нем дома, можно заработать от \$300 до \$600 тысяч долларов. Речь идет обычно о выделении участков под строительство 15-20 домов. При этом изначальная стоимость фермерского хозяйства обычно составляет от 3-4 миллионов долларов до 6-7 миллионов долларов.

*Просим учесть, что приведенные цифры подсчитаны на основе отдельного проекта, находящегося в проработке, являются прогнозируемыми, могут значительно отличаться от расчетных показателей по другим проектам, и приведены исключительно для получения общего представления.*

Одним из наиболее распространенных видов бизнеса, связанного с эксплуатацией недвижимости, является **сдача в аренду жилых помещений в многоквартирном доме**. То есть речь идет о том, что инвестор приобретает отдельно стоящее жилое здание, состоящее из нескольких квартир, затем сдает эти квартиры в аренду, и в итоге имеет доход, складывающийся из арендной платы.

Как правило, речь идет о небольших 3-4-этажных зданиях, с количеством квартир от 6 до 20. Большим плюсом таких доходных домов является то, что с управлением такой собственности вполне может справиться один человек - либо владелец этого здания, либо нанятый им менеджер. При этом в функции управляющего многоквартирным домом входит выполнение следующих основных задач:

- ◆ поиск жильцов, который включает проведение рекламных кампаний, собеседование с желающими арендовать квартиру и проверка их платежеспособности;
- ◆ поддержание здания и квартир в порядке и рабочем состоянии, что подразумевает ежедневную уборку общих площадей, ремонт поломок в квартире и т.д.;
- ◆ сбор платы с жильцов, проведение необходимых денежных расчетов, решение юридических и финансовых вопросов.

В том случае, если в здании есть дополнительные источники дохода (прачечная самообслуживания, торговые автоматы и т.д.), то в обязанности управляющего также входит контроль за ними.



Помимо малоэтажных зданий с количеством квартир от 6 до 20, у инвесторов также популярны небольшие дома на 2, 3 и 4 квартиры (*дуплексы, триплексы и квадруплексы*), так как они стоят дешевле. Однако, с учетом того, что они требуют такого же ухода и присмотра, как многоквартирные дома, то с инвестиционной точки зрения они не очень выгодны. В Торонто также существует большое количество многоэтажных многоквартирных домов на 150-250 квартир и больше, однако они находятся уже в другой ценовой категории, и требуют коллектива, который бы обслуживал здание.

Особенностью доходных домов малой этажности в Торонто является то, что практически все эти здания далеко не новые, им всем порядка 40-50 лет и больше. Связано это с тем, что их строительство пришлось на 60-70-е годы двадцатого века, когда в Торонто устремился большой поток иммигрантов, в результате чего возникла потребность в большом количестве дешевого жилья, сдаваемого в аренду. Именно тогда прошла основная фаза строительства доходных домов - сначала малоэтажных, на 10-20 квартир, с дальнейшим переходом к высокоэтажной застройке. Затем, в середине 80-х годов, строительство доходных домов практически остановилось, и новые дома под сдачу в аренду вновь стали возводить лишь несколько лет назад.

Стоит особо отметить один большой плюс малоэтажных доходных домов. Так как это были первые многоквартирные дома, которые изначально строили под сдачу в аренду, то **большинство из них расположено в старой части города, то есть близко к центру**, что делает их очень ценными. Малоэтажные многоквартирные дома также хороши тем, что обычно это кирпичные здания, у них большой запас прочности, и они могут простоять достаточно долго, что делает их надежными инвестициями. В случае

необходимости вы можете продать как все здание, так и отдельные квартиры в нем, предварительно переведя здание в категорию кондоминиума, оставив за собой функции обслуживающей компании.

На сегодняшний день единственной альтернативой таким малоэтажным доходным домам являются комплексы малоэтажных кондоминиумов, строительство которых ведется в последнее время. Однако данные комплексы выше по цене, и их, как правило, не продают, так как они изначально планировались под сдачу в аренду. В том случае, если инвестор заинтересован в такого рода недвижимости, то ему нужно возводить данный комплекс либо самому, либо прибегать к услугам строительных компаний.

При том, что бизнес по сдаче жилья в аренду является достаточно простым и надежным, есть один момент, который нужно иметь в виду. Дело в том, что **канадское законодательство в большей степени защищает права жильцов арендуемой квартиры, чем ее владельца**. Согласно этим законам, владелец сдаваемой в аренду недвижимости должен обеспечить жильцу достойные условия для проживания, что подразумевает исправно работающие бытовые и электрические приборы, хорошее состояние квартиры, бесперебойную подачу воды (холодной и горячей), и т.д. В то же время, если жилец перестает платить арендную плату или начинает вести себя неподобающим образом, владелец квартиры не может его выселить только на этом основании. Процедура выселения неплательщиков выливается в судебные разбирательства, и этот процесс может затянуться на несколько месяцев. То же самое касается случаев порчи имущества - востребовать денежную компенсацию с жильца порой становится трудной задачей. Также владелец жилья не может выселить жильца, если на это нет веских оснований, и он не может повышать для жильца стоимость аренды больше чем на определенный законом процент (порядка 2% в год, однако этот лимит меняется каждый год). В случае, если кто-то освобождает квартиру и она сдается новому жильцу, то владелец может устанавливать для него квартплату по своему усмотрению.

Для того, чтобы избежать ситуации, когда жильцы не платят аренду и их невозможно выселить (что на практике встречается, хотя и не очень часто), необходимо проводить предварительно проверку платежеспособности жильца и его кредитной истории. Тут важно учитывать правило, что чем выше будет уровень здания (то есть чем лучше район, чем лучше состояние здание), и, соответственно, чем выше будет квартирная плата, тем меньше вероятность того, что попадется неплатежеспособный жилец, который не заботится о сохранении своей кредитной истории. Для справки: кредитная история это сводная информация о том, насколько четко человек выполнял свои долговые обязательства и насколько своевременно проводил все платежи. Важность хорошей кредитной истории состоит в том, что испорченная кредитная история не позволяет получать кредиты, с ней крайне трудно купить или снять жилье, она ведет к высоким страховкам.

Если говорить про **рентабельность вложений** в многоквартирные доходные дома, то в настоящий момент она составляет порядка **7%-8% годовых**. Однако стоит учитывать, что буквально несколько лет назад рентабельность этих же зданий была на уровне 12%-15% годовых. Причина падения рентабельности заключается в первую очередь в том, что последние 10 лет в Торонто значительно выросли цены на недвижимость, в то время как стоимость аренды осталась на прежнем уровне. Видимо, пока процесс роста цен на недвижимость будет продолжаться, рентабельность будет оставаться на уровне 7%-8%, либо даже снизится еще больше. Однако не стоит забывать о том, что в настоящий момент формируется **прибыль от прироста стоимости зданий (capital gain)**, что в итоге компенсирует снижение рентабельности. Также, со временем, когда рост цен остановится и начнет повышаться стоимость аренды, рентабельность будет расти.

#### **Пример многоквартирного дома, выставленного на продажу:**

Стоимость: \$1 миллион 949 тысяч CAD. В доме 11 квартир - 1 большая three bedroom (четырёхкомнатная квартира по российской классификации), 2 one bedroom (двухкомнатная квартира по российской классификации) и 8 bachelor (однокомнатная квартира по российской классификации). В доме оперирует прачечная самообслуживания, рассчитанная на жильцов. Бизнес приносит ежегодно \$123 000 CAD, плюс \$12 500 CAD приносит прачечная.

Средняя стоимость 10-12-квартирных домов в Торонто колеблется от \$1 миллион 200 тысяч CAD до 2 миллионов CAD.

Покупка торговых площадей с последующей их сдачей в аренду также является популярным и распространенным видом инвестиций в Торонто, особенно когда речь идет о приобретении торговых плаз. Стоит отметить, что торговые площади в Торонто можно разделить на три большие категории.

К *первой категории* можно отнести **небольшие помещения на нижних и полуподвальных этажах старых зданий** в центральной части города, в которых располагаются небольшие магазины, кафе или сервисные службы. Как правило, это помещения низкого класса, их арендаторами являются небольшие компании.

Ко *второй категории* относятся **небольшие новые здания**, которые также находятся в центральной части города, и которые появились в результате генеральной реконструкции старых зданий с полным обновлением фасада, либо в результате полной перестройки. Данные помещения обычно относятся к недвижимости более высокого класса.



Наконец, *третьей крупной категорией* являются **торговые плазы**, или **торговые комплексы**, состоящие из ряда одно или двухэтажных зданий, расположенных по периметру площади. Как правило, такие комплексы возводятся на перекрестках значимых улиц. На первом этаже зданий на таких плазах располагаются магазины и различные сервисы, второй этаж обычно отводится под офисы. В центральной части города таких плаз немного.

Популярность плаз среди инвесторов возникла во многом благодаря тому, что город стремительно расширяется. Так как традиционно канадцы предпочитают жить в частных домах или таунхаусах (которые являются упрощенной версией частного дома), то строительство ведется за счет освоения новых площадей в пригородах. Все эти **новые районы требуют определенного количества торговых плаз**, являющихся частью инфраструктуры, и строительство которых обычно активно ведется параллельно с возведением жилого комплекса.

Покупка торговых плаз (целиком или только части помещений) в новых районах популярна в основном по двум причинам. Во-первых, в отличие от торговых площадей в центральной части города, **в новых районах** многие плазы, как правило, **выставлены на продажу**. Во-вторых, такого рода плазы обычно достаточно **хорошо растут в цене**, и они, будучи новыми или недавно построенными, не требуют серьезного ремонта и обслуживания в течение достаточно длительного срока.

Как правило, возведением плаз занимается группа инвесторов, которая сначала покупает участок земли под застройку, получает все необходимые разрешения, затем привлекает к работе строительные организации, и на конечном этапе проводит продажу либо всей плазы, либо отдельных помещений, оставляя при этом контроль над плазой за собой. Часто данная группа инвесторов после возведения плазы ее не продает, а занимается ее сдачей в аренду, особенно если у этой группы уже есть подписанные соглашения с крупными торговыми и сервисными сетями об аренде основных помещений плазы.

Несомненно, строительство плаз является выгодным делом, однако для людей со стороны (в первую очередь для инвесторов из-за рубежа) такой бизнес крайне затруднен. Объясняется это в первую очередь тем, что в Торонто практически **невозможно найти свободные участки земли под строительство**. Как правило, их скупают загодя за несколько лет вперед (порой за 10-15 лет до начала строительства), и такие участки крайне редко выставляются на продажу, особенно когда речь идет о хорошем расположении. Также часто участки под плазы отчуждаются при разработке фермерских полей и других свободных площадей, для которых получено разрешение на массовую застройку, которую проводит объединенная группа компаний-застройщиков. В этом случае площади под плазу отходят одной (или нескольким) компаниям, которые входят в эту группу.

Поэтому наиболее реальным для инвесторов из-за рубежа является покупка либо **уже построенной плазы** (целиком), либо части помещений на этой плазе, с последующей сдачей в аренду. Важное значение имеет выбор местоположения данной плазы, так как во многом именно этим определяется, насколько легко и быстро можно будет найти съемщиков, и станут ли они постоянными клиентами.

Большим плюсом данного бизнеса является то, что он не требует много времени и усилий, это очень простой бизнес. Если сравнивать с жилой собственностью, покупаемой для сдачи в аренду, то торговые площади имеют одно большое преимущество - съемщики не имеют той защиты, которую имеют жильцы в снимаемой ими квартире. То есть в случае, если компания-съемщик не выполняет своих обязательств и не платит вовремя арендную плату, то договор об аренде можно легко разорвать и принудить компанию освободить помещение.

В среднем рентабельность торговых помещений в настоящий момент составляет порядка **7-8% в год**.

Инвестиции в офисные помещения **схожи с инвестициями в торговые помещения и плазы**, описанные в предыдущей главе, особенно если учесть, что второй этаж зданий, стоящих на плазе, обычно выделяется под офисное пространство. Однако только плазами офисные помещения не ограничиваются. Большой интерес представляют в первую очередь офисные помещения в многоэтажных офисных зданиях высокого класса (Class A и Class B+), которые возводятся в ключевых точках города.

Нужно иметь в виду, что Торонто стремительно развивается. Причем речь идет даже не столько о быстром приросте его населения и увеличении его территории, сколько о **повышении статуса** Торонто в мировой таблице о рангах. В настоящий момент Торонто занимает прочные позиции в числе 10 наиболее влиятельных городов мира (хотя еще 15-20 лет назад об этом было трудно помыслить), и, по оценкам аналитиков, в ближайшие 10-15 лет он должен войти в первую пятерку, встав в один ряд с такими мировыми центрами, как Нью-Йорк, Лондон, Токио и Шанхай. Все это ведет к **увеличению спроса на офисы высокого уровня** в зданиях класса А, которых в Торонто наблюдается нехватка.

Другой причиной хороших перспектив приобретения офисного пространства в зданиях высокого класса является нарастание интереса к **виртуальным офисам**. В настоящее время очень многие компании и индивидуальные предприниматели, которым не требуются производственные помещения, и кто ориентирован в основном на оказание услуг через интернет или обслуживание клиентов из корпоративного сектора, отказываются от аренды офисов, и ведут свой бизнес из дома. Это стало возможно благодаря широкому распространению интернета и мобильной связи, что позволяет организовать работу компании в виртуальном пространстве. Такой подход позволяет сократить расходы на содержание полноценного офиса, дает возможность работникам компании избежать временных потерь, связанных с поездкой в офис в часы пик, иметь гибкий график работы.

Тем не менее, время от времени компании требуется место для регулярных встреч работников, встречи с отдельными клиентами, проведения презентаций и т.д. Выходом стали виртуальные офисы, которые представляют собой большое офисное пространство (иногда весь этаж здания) с большим набором рабочих и презентационных комнат, офисным оборудованием и приемной с секретарями, которые отвечают на звонки и переводят звонящего на телефон того, кому предназначается звонок. Клиенты виртуального офиса имеют возможность пользоваться любой из комнат в нужное им время, проводя встречи и презентации, получать почту, пользоваться офисной техникой и т.д. Компании, которые пользуются услугами такого виртуального офиса, делают ежемесячные платежи, плюс они оплачивают время, которое они занимали комнаты (оплата почасовая). Также они оплачивают дополнительные услуги, если пользуются ими, такие как услуги секретарши, и т.д. В любом случае, пользоваться виртуальным офисом для компаний и индивидуальных предпринимателей получается выгодней, чем снимать свой собственный, особенно с учетом того, что виртуальные офисы находятся в престижных зданиях и имеют очень представительный вид.

В этой связи **покупка и организация виртуальных офисов является очень выгодным и перспективным бизнесом**. Однако если покупка офисных помещений для сдачи их в аренду является очень простой задачей, чем привлекает многих инвесторов, особенно зарубежных, то покупку офисного пространства для организации на его базе виртуального офиса можно скорее всего отнести к разряду организации бизнеса, так как здесь требуется ежедневная работа по поддержанию функциональности офиса, поиск пользователей этим офисом, формирование коллектива работников, включая секретарш, менеджера и т.д.

**Рентабельность офисных помещений**, сдаваемых в аренду, в настоящий момент составляет порядка **7-8% в год**. В случае покупки офисного пространства и организации на его базе виртуального офиса говорить о рентабельности трудно, так как получаемый доход зависит в первую очередь от того, как вы сумеете организовать данный бизнес, и сколько клиентов сможете привлечь. В любом случае, это получается значительно выгодней, чем просто сдавать купленные помещения в аренду.

Еще одним перспективным направлением при инвестициях в коммерческую недвижимость Торонто является приобретение (или организация) **складов самообслуживания (self-storage facilities)**. Дать формальное описание, что из себя представляют такие склады, достаточно трудно, так как они отличаются большим разнообразием. Однако все они имеют одно общее - это компактный комплекс зданий, разделенных на отдельные боксы (помещения), которые сдаются в аренду на определенный срок, и каждое из которых имеет отдельный вход. Как правило, клиент получает неограниченный доступ к арендуемому помещению, ему выдается ключ от него или код для кодового замка. Фактически это аналог автоматических камер хранения на вокзалах, только в качестве камеры хранения выступает складское помещение.

Склады могут быть как самые простые, для хранения обычных предметов и вещей, без подогрева, и имеющие специальное назначение, то есть хорошо изолированные, в которых поддерживается постоянная температура и влажность, вплоть до специальных морозильных камер. Они также могут отличаться по размерам, начиная от боксов, куда могут войти лишь несколько коробок и чемоданов, до помещений, в которых можно хранить автомобили и яхты.

Получив популярность в начале 2000-х годов, этот вид коммерческой собственности до сих пор **находится на подъеме**, и пока нет признаков того, что внимание к нему будет падать. Возрастающая потребность в складах самообслуживания определяется несколькими причинами, из которых можно выделить две главные. Одной из них является то, что в Торонто последние десять лет наблюдается бум кондоминиумов. Так как в кондоминиумах площади квартир небольшие, и хранить габаритные предметы в них не получается, то жители арендуют боксы в складах самообслуживания для хранения сезонных вещей. Кроме того, склады широко используются для хранения гидроциклов, мотоциклов, снегоходов, байдарок и прочего спортивного инвентаря после окончания сезона. Второй причиной возросшей популярности складов самообслуживания стало развитие интернет-торговли и отказ многих компаний от покупки или аренды офисных и складских помещений. В настоящий момент для многих компаний гораздо выгодней арендовать склады самообслуживания для хранения партий закупаемых товаров, готовой продукции, оборудования или материалов, чем держать свой собственный склад. Еще одна крупная категория пользователей складов самообслуживания - переезжающие. При переезде с одного места на другое люди часто используют такие склады для временного хранения вещей.

Все это, в сочетании с ростом численности населения Торонто, развитием бизнеса и общим повышением уровня жизни (что ведет к возможности покупать гораздо больше вещей), поддерживает потребность в складах самообслуживания на стабильно высоком уровне.

Помимо складов самообслуживания в городской зоне, быстро растет потребность в них в загородных курортных зонах, где они используются для хранения катеров, яхт, гидроциклов, снегоходов и прочего туристического и спортивного сезонного инвентаря. При этом во многих случаях рентабельность складов самообслуживания в загородных курортных зонах выше, чем в городской зоне, благодаря более низкой стоимости, низким текущим затратам на содержание, и более высокой потребности в них из-за их нехватки.

Еще одним плюсом складов самообслуживания является то, что нет необходимости располагать их в очень хорошем удобном месте. В отличие от офисных или жилых зданий, где местоположение является ключевым моментом, в случае со складами этот фактор не так критичен, хотя и важен. В этой связи найти участок земли под строительство на нем склада самообслуживания значительно проще. Другим способом организации складов самообслуживания является покупка промышленных зданий с их последующей конвертацией.

Данный бизнес является очень простым и не требует больших временных затрат. **Рентабельность** этого вида бизнеса в среднем колеблется от **12% до 25% в год**, в зависимости от ряда факторов.

В связи с тем, что на протяжении девятнадцатого и двадцатого веков Торонто развивался как крупный промышленный центр, в нем было построено большое количество зданий индустриального назначения, начиная от небольших боксов для небольшого производства и ремонтных работ, до крупных комплексов, объединяющих несколько промышленных зданий, в котором можно развернуть крупное производство. Однако изменения последних 20-25 лет, которые стремительно переводят Торонто в разряд центров научных разработок и наукоемких производств, формируют из него крупный финансовый центр и делают его одним из основных постиндустриальных центров Северной Америки, привели к появлению **большого количества зданий промышленного назначения**, которые продаются по привлекательным ценам.

В этой связи в последние годы в Торонто большое распространение получила **покупка помещений и зданий индустриального назначения с дальнейшей их конвертацией в объекты иного профиля**. В частности, в центральной части города идет активный перевод промышленных зданий в жилой фонд - лофты, квартиры в которых пользуются большим спросом благодаря высоким потолкам, большой площади и хорошему расположению. Другим популярным видом использования зданий промышленного назначения является их конвертация в офисное пространство.

Однако только описанным выше реорганизация производственных помещений не ограничивается. Так как существует потребность в помещениях различного назначения, то все зависит от фантазии владельца и его способности увидеть возможности использования конкретного помещения для определенных целей. В частности, речь может идти о его конвертации в склады, функционирующие по принципу самообслуживания, выставочные залы для проведения презентаций или проведения постоянных выставок-продаж, организация студий, и т.д. Например, в последнее время наметилась тенденция конвертировать производственные помещения, находящиеся в индустриальной зоне, в ночные клубы и объекты развлечения для взрослых, так как это снимает вопрос о соблюдении тишины в ночное время и нарушения покоя жильцов тех зданий, что находятся в непосредственной близости к клубам, решает проблему места для парковки машин. В то же время далеко не всегда такая изолированность является преимуществом, для большого спектра объектов культурного, общественного или коммерческого назначения это является минусом. Поэтому всегда нужно оценивать, для каких применений может подойти то или иное производственное помещение, выставленное на продажу, или где и какого плана производственное помещение нужно искать, чтобы оно вписалось в требования, предъявляемые к конвертируемому объекту.

Преимуществом помещений производственного назначения является то, что по стоимости квадратного метра в них значительно ниже, чем в офисных зданиях или плазах. Также, благодаря большим площадям, таким помещениям можно найти достаточно много применений.

Как вариант, такие помещения можно просто сдавать в аренду, без какой-либо конвертации. В этом случае главной задачей будет найти съемщика, так как количество промышленных компаний в Торонто сокращается, и потребность в производственных помещениях не такая высокая, как это было раньше (по этой причине стоимость производственных помещений пока находится на достаточно низком уровне). Однако, если съемщик найден, он обычно арендует помещение достаточно долго, на протяжении многих лет. Поэтому в целом бизнес со сдачей в аренду производственных помещений достаточно простой, и не требует особых временных затрат.

**Рентабельность** производственных помещений при сдаче их в аренду в настоящий момент колеблется в пределах **от 4% до 6% в год**.

Одним из наиболее перспективных направлений для инвестиций в Торонто и его окрестностях является **покупка и развитие курортных комплексов и баз отдыха в курортных зонах**, в первую очередь в озерном крае Muskoka на севере от Торонто (это регион часто называют "песочницей миллионеров") и регионе Niagara Peninsula к югу от мегаполиса, который славится своими виноградниками, винодельнями и фруктовыми садами.

В настоящий момент наблюдается большое разнообразие того, что предлагается на рынке гостинично-курортного бизнеса - от примитивных стоянок для трейлеров и коттеджей для сдачи одной или нескольким семьям, до крупных гостиничных комплексов с широким набором услуг, включая гольф-поля, теннисные корты, причалы с яхтами и катерами, спа, саунами и т.д.



Наиболее распространенными являются **небольшие курорты (resorts)** и **базы отдыха (lodges)**. Обычно это загородные гостиничные комплексы, состоящие в основном из отдельных домиков (*cabins*), с зоной для совместного времяпровождения и, как правило, оборудованным пляжем. Если курорт или база отдыха имеет выход к воде, то обычно предоставляется прокат лодок и каноэ. Курорты (*resorts*) от баз отдыха отличаются тем, что в них имеется небольшая гостиница на несколько номеров, работает ресторан, и они предлагают более высокий уровень обслуживания и более широкий набор удобств и услуг. Базы отдыха (*lodges*) как правило имеют лишь отдельные домики с минимальным набором удобств, в них нет ресторанов, и они предлагают минимум развлечений. Они ориентированы в основном на любителей дикой природы, охоты и рыбалки, а также туристов и энтузиастов активного времяпровождения. Такие базы отдыха часто предлагают специфические развлечения, как сауны, катания на лошадях, проведение различных культурных мероприятий, и т.д.

В настоящий момент в окрестностях Торонто сложилась уникальная ситуация. С одной стороны, в курортной зоне Muskoka и регионе Ниагарского полуострова нет большого количества курортов высокого класса, в основном это морально и физически устаревшие базы отдыха. В то же время со стороны жителей Торонто имеется огромная потребность в курортах и небольших отелях высокого уровня, и спрос этот только растет. И хотя процесс замены устаревшего гостинично-курортного фонда уже начался и идет достаточно активно, задел в виде неудовлетворенного спроса еще есть, и он продолжает оставаться очень большим. Самое главное, пока еще в наличии есть объекты, которые можно купить по заниженным ценам для их дальнейшей реконструкции и реструктурирования, с тем, чтобы значительно повысить их прибыльность.

Если говорить про общую ситуацию с объектами рекреационной сферы, то в курортных зонах в радиусе 100-150 км вокруг Торонто уже практически не осталось свободных участков на берегу озер, особенно в местах, где есть песчаный пляж. Там либо уже стоят курорты и базы отдыха, либо они заняты коттеджами или жилыми домами. Получить разрешение на конвертацию участка земли со стоящим на нем коттеджем или жилым домом в гостиничный комплекс, даже если этот участок достаточно большой, крайне сложно, а в большинстве случаев просто невозможно. По этой причине фактически единственной возможностью стать обладателем курорта или базы отдыха является покупка уже действующего комплекса, который уже имеет

все требуемые разрешения. Пока таких объектов, которые морально и физически устарели, имеют невысокие финансовые показатели из-за неумелого управления и нежелания (или неспособности) провести требуемые обновления и реорганизацию, достаточно много. Проблема, однако, заключается в том, что таких объектов становится все меньше и меньше, и они дорожают с каждым днем, так как местных и зарубежных инвесторов становится все больше и больше, и они активно скупают то, что есть на рынке. Этому процессу способствует в первую очередь явная нехватка курортов высокого уровня в этих курортных зонах, и видимый успех тех гостиничных комплексов, которые были построены в последнее время.

Главным преимуществом инвестиций в объекты курортно-гостиничного назначения в загородной зоне вокруг Торонто является **высокая рентабельность таких объектов**. Данный бизнес, при грамотном подходе, позволяет **выйти на уровень рентабельности до 25%-35% в год**. Существенным недостатком таких вложений является то, что данный бизнес является непростым, и требует постоянного внимания.

В Канаде, как стране с сильными английскими традициями, очень развит конный спорт. Многие состоятельные **канадцы владеют лошадьми**, имея порой сразу несколько животных. Так как лошадей нужно содержать в определенных условиях (в специально оборудованных стойлах в конюшне), проводить их выездку (что в зимнее время требует наличия специально оборудованной арены), обеспечить им регулярное питание и уход, что в условиях проживания в обычном частном доме сделать нереально, то **большим спросом пользуются лошадиные фермы**, предоставляющие такие услуги.



Каждая из таких ферм имеет большие площади земли (порядка нескольких десятков гектаров), конюшни со стойлами (их количество колеблется от 5-6 до 25-30), крытую арену для выездки лошадей в зимнее время и открытые загоны, а также дорожки для катания на лошадях. Часто такие лошадиные фермы устраивают охоту на лис, дают уроки верховой езды, организуют прогулки на лошадях, и т.д.

Распространенной практикой на таких фермах является наем работника, обслуживающего конюшню, арену и другие объекты хозяйственного назначения, на условиях предоставления ему жилья и небольшой зарплаты.

**Рентабельность** таких ферм невысокая, порядка **4% - 5% в год**. Однако приобретение такой фермы в престижном пригороде Торонто позволяет построить большой дом, платя за него небольшой налог на собственность, так как сельскохозяйственные земли имеют пониженную ставку налога. Кроме того, так как ферме принадлежит большой участок земли, это позволяет пустить его в коммерческое использование. Например, на этих землях можно построить склады самообслуживания, их можно сдавать под проведение различных массовых мероприятий, либо организовать развлекательный комплекс спортивного назначения (площадку для стрельбы из лука, проложить дорожки для катания на снегоходах, организовать полигон для любителей экстремального велоспорта и т.д.).

Другой особенностью является то, что такие фермы пользуются большой популярностью, и они редко выставляются на продажу.

Покупка недвижимости в Канаде, особенно в крупных мегаполисах и в первую очередь в Торонто, является популярной формой инвестиций среди иностранцев. Главной причиной такого интереса к недвижимости в Торонто является высокая защищенность сделанных вложений и стабильный рост цен на нее, опережающий темпы инфляции. Именно это сочетание высокой сохранности сделанных вложений и ее ликвидности (что превращает недвижимость в Торонто в идеальный инструмент хранения свободных денежных средств) со стабильно высоким приростом стоимости данной недвижимости и свойством генерировать доход от сдачи в аренду (что превращает ее в инструмент накопления и генерации дополнительного дохода), делает недвижимость в Торонто популярной среди иностранных инвесторов. Существует также ряд других факторов, которые делают покупку недвижимости в Канаде привлекательным.

### Равные права для нерезидентов

В первую очередь это относится к тому, что законодательство Канады разрешает иностранцам, то есть лицам без канадского гражданства или статуса постоянного жителя, проводить все операции с недвижимостью в Канаде, то есть покупать, владеть и продавать, без каких-либо ограничений. В этом вопросе никаких различий между канадскими резидентами и иностранцами канадское законодательство не делает.

### Возможность финансирования

Любой **иностранец**, не имеющий статус резидента Канады, **может получить ипотечный кредит** на покупку жилой 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*). Также данные правила не распространяются, если вы планируете покупать жилую недвижимость стоимостью выше одного миллиона долларов. Финансовые организации в этом случае могут выдать общую сумму кредита не более чем на миллион долларов, в некоторых случаях до полутора миллионов долларов (например, при стоимости недвижимости порядка \$3-\$4 миллиона долларов).

### Низкий процент ипотеки

Следующий важный фактор, делающий покупку недвижимости в Канаде крайне привлекательной - это **низкие процентные ставки по ипотеке**. Дело в том, что покупаемая недвижимость в Канаде дает вам право брать кредит в канадском банке под эту недвижимость (*mortgage*), при этом кредитные ставки в Канаде очень низкие. В период 2009-2011 годы кредитные ставки достигли в Канаде исторически самого низкого уровня (*до 2.25%*). На момент составления этой брошюры кредитные ставки по-прежнему оставались очень низкими (*порядка 2.5%*).

Сказанное выше относится к покупке жилой недвижимости. В том случае, если вы покупаете коммерческую недвижимость, кредит выдается по совершенно другим правилам, и получить такой кредит является крайне сложным делом. Если говорить про все остальные затраты, которые вам предстоит нести по содержанию недвижимости (налог на собственность, плата за коммунальные услуги, и т.д.), то они абсолютно одинаковы для всех категорий домовладельцев, независимо от статуса в Канаде.

### 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 является прибылью (*capital gain*). Часто именно ради получения этой прибыли и инвестируются деньги 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 (*capital gain*) для жилой собственности берется не со всей суммы, а только с ее половины.

Ниже приводится объяснение, в каких случаях требуется платить **налог на capital gain** для жилой собственности.

*1. Если владелец является не резидентом Канады;*

*2. Если владелец является резидентом Канады, но продаваемая собственность не была местом его основного проживания в Канаде.*

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).

Для справки - доход с суммы порядка 10 тысяч долларов в год налогом не облагается. 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, или получения статуса постоянного жителя. **Для получения статуса постоянного жителя вам следует пройти иммиграционный процесс** по одной из иммиграционных программ. Канада предлагает большое количество иммиграционных программ, рассчитанных на различные категории иммигрантов, поэтому при желании всегда можно найти возможность получить статус постоянного жителя.

### Ведение бизнеса в Канаде

Покупка недвижимости в Канаде, включая приобретение коммерческой недвижимости и/или бизнеса, не дает права работать в Канаде. Для этого требуется получать разрешение на работу (**work permit**). То есть вы можете владеть как недвижимостью, так и бизнесом в Канаде, можете управлять им, сдавать недвижимость в аренду, получать прибыль от операций с этой недвижимостью и работы принадлежащей вам компании, однако вы не можете работать в качестве исполнительного работника. Другое дело, что получить такое разрешение в случае владения коммерческой собственностью вполне возможно. Такое разрешение дает **право вам и вашей семье легально находиться на территории Канады** на все время действия разрешения на работу (work permit).

### 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 аграрной собственности. 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 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.