



MAXIM BAGINSKIY

Real Estate Broker
Investment Advisor

Цена недвижимости 350,000. Для покупки требуется 35,000 – даунпеймент+ клоузинг 5,225 (3,725 ленд трансфер такс + 1,500 лоер и т.д).

Всего надо вложить 40,225. Месячные платежи составят 1,325 платёж по кредиту + 50 страховка от пожара + 225 таксы за дом = 1,600 из которых 565 каждый месяц выплачивается в принципал. (Показатели в реальности занижены можно сделать лучше оформив более выгодный моргидж, но в данном случае, что бы исключить риски я беру моргидж под 3% фиксированный на 3 года).

House values	\$350,000		Your Saving
Appreciation	5%		
Rent included Rent Credit	\$1,900	+ utility (Market Rent 1,600 +300 Rent Credit)	
Rent Credit (Non Refundable)	\$300	x 36 months	\$10,800
3% Deposit (Non Refundable)	\$10,500	=	\$10,500
			\$21,300

Продажа дома по программе **Rent To Own**. (3 годовой вариант, наиболее популярный). В этом случае подорожание рассчитывается из расчёта 5% . (Это общепринятый процент) Соответственно через 3 года дом продаётся за 405,170.

Прибыль составляет (405,170-350,000) + 20,400 (выплаченный принципал)= 75,570. Из этих денег вычитаем 5,570 агентские комиссионные. **Чистая прибыль составляет 70,000.**

Теперь под какие проценты работают деньги:

Клиент, оформляющий программу **Rent To Own**. При подписании контракта вносит залог обычно 3% от стоимости дома на данный момент. Соответственно из 40,225 мы вычитаем 10,500 (депозит). И реально вложение составляет 29,725. Но и это ещё не всё. Так как клиент помимо рента 1,600 (что является маркет рентом за такую недвижимость в таких районах как Кесвик, Саттон, Бери) платит еще около 300 долларов ,которые откладываются в его принципал и будут использованы как даунпеймент на момент репероформления через 3 года. Соответственно инвестор получает возможность использования этих денег в течении 3 лет.

Учитывая эти деньги усреднённо получается, что инвестор вкладывает в сделку не 29,725 а 27,000. Соответственно вложив 27,000 через 3 года инвестор получает 70,000 прибыли. Что есть 260 % за 3 года. Или 86.4% в год. В расчётах не учтён платёж за моргидж иншуренс это около 6,000 тысяч за весь срок амортизации (30 лет). Платить сразу не надо, эта сумма добавляется к сумме моргиджа

ИНВЕСТИЦИИ В «Rent to Own»



и месячные платежи увеличиваются на (10-25 долларов). Так как даунпеймент составляет меньше 20%. Но при продаже недвижимости есть возможность переноса страховки на следующую недвижимость. Так что для постоянных инвесторов это единовременный платёж на все годы. Для тех же кто делает такую сделку единожды, эту сумму надо учитывать, так как если вы продадите недвижимость и не купите следующую, то вы потеряете эти 6,000.

В случае покупки недвижимости с 20% даунпейментом. Картина ухудшается, но даже в этом случае деньги работают более чем под 30% в годовом эквиваленте. Страховка на моргедж в этом случае отсутствует.

Риски в данном случае почти отсутствуют так как.

- 1) Простая недвижимость нет- так как она покупается под клиента.
- 2) Непредвиденные расходы на дом отсутствуют так как по условиям контракта **Rent To Own**. Все ремонты с первого дня производит клиент. (На момент подписания контракта клиент как правило производит инспекшен дома)
- 3) Если клиент отказывается покупать недвижимость по каким то причинам, то полностью теряет

депозит. В данном примере это 10,500 + 300 X 36= 21,300 так же за эти три года выплачено 20,400 принципала. И полная прибыль составит 41,700 и это без учёта подорожания недвижимости!!! В действительности ситуация когда клиент отказался ещё более выгодная для инвестора, чем когда сделка завершилась удачно, но встречается редко.

Кроме этого для закрытия сделки клиенту необходимо иметь деньги на клоузинг. Эта сума варьируется от 5,225 до 7,000 в зависимости от года закрытия. Но так как уже к третьему году у клиента получается излишек денег в даунпейменте, то этот излишек можно вычестить из цены клоузинга. Так же покупающие по программе **Rent To Own** часто являются покупающими впервые и могут получить Lend Transfer Tax Credit. В размере около 2,000. Получить моргидж с даунпейментом 5% для тех ,кто покупает не дорогую недвижимость как праймери резиденс не составляет труда.

MAXIM BAGINSKIY
Real Estate Broker /
Investment Advisor

	1st year	2nd year	3rd year	4th year	5th year
Sale price	\$367,500	\$385,875	\$405,169	\$425,427	\$446,699
Monthly rent	\$1,900	\$1,900	\$1,900	\$1,900	\$1,900
Rent Credit	\$3,600	\$7,200	\$10,800	\$14,400	\$18,000
Client money on hold	\$14,100	\$17,700	\$21,300	\$24,900	\$28,500
5% Down	\$18,375	\$19,294	\$20,258	\$21,271	\$22,335
Client Need to Close	\$4,275	\$1,594	\$(-1,042)	\$(-3,629)	\$(-6,165)

Residential Real Estate - Investment Professional

300 West Beaver Creek Rd. Suite 202
Richmond Hill, ON. L4B 3B1

Cell: 416-832-8343 Office: 905-695-7888
www.remlis.ca

