Дома и деньги

# ОБЗОР РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ GTA

### **MAXIM BAGINSKIY**

#### **Real Estate Broker** Investment Advisor

В первом полугодии 2014 года рынок недвижимости Большого Торонто продолжил активно развиваться, полностью соответствуя предсказаниям сделанным в начале года. Подводя итоги прошедшим месяцам, в цифрах можно увидеть следующую картину. За первые 6 месяцев 2014 года, относительно аналогичного периода прошлого года количество продаж увеличилось, а предложения незначительно уменьшились. Цены выросли примерно на 8.5%. Но этот показатель довольно усреднённый и кроме этого включает в себя все виды недвижимости. Учитывая, что кондо квартиры подорожали не более 4% в годовом исчислении, на отдельно стоящие дома и таунхаусы цены выросли почти на 10% относительно прошлого года.

И опять же этот показатель очень усреднённый и сильно колеблется в зависимости от конкретного объекта недвижимости и места расположения. Есть районы где подорожание составило 8-9% только за первые 6 месяцев этого года. Значительно увеличился спрос на кондо-квартиры при том, что количество выставленных на продажу квартир остаётся довольно высоким. Сильное увеличение спроса сбалансировало этот рынок. На рынок вернулись покупатели, которые отложили покупку в прошлом году, ожидая стагнации цен, а может и падения. Сейчас уже можно с уверенностью сказать, что рынок кондо-квартир на пути к полному выздоровлению. Ситуация кардинально изменилась по сравнению с прошлым годом.

Об этом говорит статистика продаж: За март 2014 года было продано на 105% больше кондо-квартир, чем в аналогичный период прошлого года. Это так же на 42% больше средних продаж марта за последние 10 лет. А ведь именно на эти годы пришёлся бум покупки кондо квартир. Вспом-

ните 2005-2006 год, когда перед презентейшен центрами девелоперов выстраивались длинные очереди. Т

ак вот в этом году продано больше квартир, чем тогда. В первые два месяца этого года был поставлен абсолютный рекорд для GTA. За Январь-Февраль этого года продано 2,721 квартира, для сравнения за аналогичный период прошлого года было продано 1,873 квартиры, а предыдущий рекорд относился к 2011 году и составлял 2,394 квартиры. Лишь большое количество свободных квартир накопившееся за последние несколько лет, когда строилось больше, чем покупалось, сдерживает новый виток цен. Что касается новых проектов кондо-квартир вышедших на рынок в первой половине этого года, то их относительно мало и те из них, где отношение цены, качества и места расположения сбалансировано, полностью распродаются за 1-2 месяца на так называемых « Платиновых» продажах, не доходя до открытых продаж. Ярким подтверждением тому являются такие проекты как: «Alter Condos», « Core Condos», «Dundas Square Gardens», «YC Condos». Учитывая тот фактор, что закладки новых проектов в предыдущие два года сильно упали, а накопившееся инвентори активно раскупается, уже к концу следующего года, а может и раньше, мы можем столкнуться с нехваткой ликвидных предложений на рынке кондо-квартир а соответственно поднятием цен.

Тем кто в ближайшее время планировал приобретение кондо-квартиры для себя или для инвестиции, я бы посоветовал не откладывать это в долгий ящик. Именно сейчас то время, когда выбор ещё большой, а цены не начали новый виток подорожания и можно не торопясь выбрать действительно очень хороший вариант.

Рынок отдельно стоящих домов и таунхаусов сейчас развивается отдельно от рынка кондо-квартир и ситуация тут в корне другая, тут наблюдается существенный рост цен, спрос очень большой и при этом количество действительно заслуживающих внимания предложений очень ограничено. К сожалению для покупателей, так называемый « Рынок продавца»

практически не оставляет для покупателя шансов на торг. Многие дома продаются в ситуации, когда продавец имеет несколько предложений от покупателей, что часто приводит к тому, что конечная цена продажи больше изначально запрашиваемой. Видя активность рынка, билдеры также не хотят упустить свой заработок и поднимают цены. Новые проекты выходящие на рынок очень быстро раскупаются и это даёт возможность застройщикам поднимать цены чуть ли не каждый месяц. В итоге сейчас на рынке отдельно стоящих домов и таунхаусов мы столкнулись с ситуацией, когда цены на новое строительство гораздо выше цен за недавно построенную, аналогичную недвижимость на вторичном рынке.

Тем, кто сейчас находится в стадии поиска дома, таунхауса, квартиры я хотел бы дать несколько советов, которые помогут совершить удачную покупку. Традиционно такие месяцы как Июль и Август менее активны чем весна и начало осени, в это время меньше конкуренции и надо постараться купить именно в это время. В Сентябре- Октябре рынок как правило делает свой второй сезонный виток, конкуренция повышается и удачно завершить сделку становится гораздо сложнее.

Обратите внимание на объекты вторичного рынка, построенные в последние 2 года. Многие из них покупались как инвестиция и сейчас перепродаются, при этом цены на них существенно ниже аналогичных в новых проектах билдеров. Вторым очень важным моментом является полная готовность к сделке. Необходимо заручиться одобрением банка на моргидж, заранее иметь на примете инспектора, готового быстро проверить техническое состояние объекта, договориться с лоером, который будет проводить сделку. Возможность быстрого проведения сделки, как правило ставит вас в более выгодную позицию относительно других покупателей. Подавая оффер и имея на руках 100% одобрение банка не ставьте в оффер условие получения моргиджа, это даст вам большое преимущество перед остальными покупателями. Сделки часто срываются

из за того, что покупатель не может получить моргидж и продавец как правило отдаёт предпочтение офферу без условия получения моргиджа даже в том случае если вы предлагаете не самую высокую цену.

Тем кто собирается покупать новый дом, но при этом ему необходимо продать своё нынешнее жильё я советую проконсультироваться с моргедж брокером. В настоящее время банки предлагают много вариантов покупки нового объекта недвижимости с возможностью продажи своего уже после проведения сделки. Заручившись поддержкой банка вы избежите той ситуации, когда вам придётся, подавая оффер ставить условием продажу своего дома. На сегодняшнем рынке такое условие очень редко принимается продавцом и его наличие в оффере автоматически отодвигает вас на последние позиции среди конку-

Ну и последнее на чём мне бы хотелось остановиться в этой статье - это инвестиционные сделки. Для тех кто собирается покупать недвижимость с целью последующей сдачи в аренду, время поистине золотое. Таких дешёвых денег, как сейчас предлагают банки не было никогда, и нет оснований предполагать, что эта ситуация существенно изменится в ближайшие годы. Цены на аренду очень привлекательны а спрос находится на рекордно высоком уровне. Совокупность этих факторов делает покупку недвижимости с последующей сдачей в аренду очень выгодной инвестицией. Всё, что необходимо, это грамотно выбрать место расположения и непосредственно сам объект.

Со своей стороны я с удовольствием проконсультирую вас по всем аспектам приобретения недвижимости. Полностью просчитаю выгодность инвестиции в тот или иной объект. Проведу сделку покупки или продажи недвижимости на высоком профессиональном уровне. Звоните, всегда рад

#### **MAXIM BAGINSKIY**

Real Estate Broker / **Investment Advisor** 

## 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



