



MAXIM BAGINSKIY

REAL ESTATE BROKER
INVESTMENT ADVISOR
416.832.8343

Клиенты часто задают мне один и тот же вопрос, каким образом мне удаётся добиваться от застройщиков цен и условий продаж гораздо более выгодных, чем у самого застройщика.

В Торонто существует VIP клуб по продажам кондо квартир, который собрал под одной крышей небольшое количество брокеров из разных риэлторских агентств. Входящих в этот клуб объединяет несколько факторов: отличная репутация, профессионализм и большое количество сделок с кондо квартирами за последние годы. Руководство клуба тщательно отбирает кандидатов в члены клуба. Те же, кто удостоился чести попасть туда, имеют огромные льготы для своих клиентов в большинстве проектов Торонто, так как именно этим брокерам многие застройщики доверяют право первой продажи. Про себя замечу, что я добился членства в клубе только в этом году, хотя продажей недвижимости занимаюсь более 15 лет и на сегодня являюсь единственным активно работающим русскоязычным членом команды клуба. Застройщики заинтересованы в продаже 60-70% юнитов в кратчайшие сроки, так как именно это количество является необходимым для начала строительства. Остальные же квартиры застройщик продаёт, не торопясь, но уже по другой цене. Поэтому большинство проектов, выходящих на

КАК ВЫГОДНО КУПИТЬ КОНДО КВАРТИРУ?

рынок, продаются по следующему принципу: VIP продажи (как правило 1 день) → Брокерские продажи (это так называемый среди покупателей «PlatinumSale» от 1 дели до месяца), и только потом проект выходит на свободные продажи, когда каждый желающий может без риэлтора зайти в презентейшен центр и приобрести квартиру. Именно такая схема позволяет застройщику продать необходимое количество юнитов за короткий срок. Хотелось бы заметить, что брокеры, продающие на стадии VIP, как правило, имеют возможность продавать любой из юнитов в проекте, на следующей же стадии «Platinum Sale» квартиры уже распределены, и обычно каждый из агентов имеет возможность продажи определённых юнитов. Кроме того, от стадии к стадии цены растут, а условия контрактов ухудшаются, ну, и наконец, особо интересные проекты полностью распродаются, не доходя до свободных продаж.

Именно VIP продажи наиболее интересны для покупателей, так как в это время есть возможность приобретения лучших квартир с очень существенным дискаунтом и с наилучшими условиями сделки, что является важнейшим фактором. Около 80% покупателей на стадии VIP — это инвесторы, и лишь приблизительно 20% — покупающие для себя.

Давайте возьмём два последних проекта нашего клуба. GarrisonPoint — VIP продажи первой башни проекта прошли 30 июля. Немногим более, чем за два часа было продано всё инвентори на сумму более 45 миллионов, продажи шли со скоростью 333 тысячи в минуту. И проект AXIOM — продажи второй, заключительной башни прошли 27 сентября — где, так же как и в GarrisonPoint, не многим

более, чем за 2 часа были проданы 135 квартир (около 60% от общего числа квартир), именно это количество билдер отдал продавать нашему клубу, причём мы могли выбирать любые квартиры без ограничений, ни одна квартира не была продана до этого дня. И нет никаких сомнений, что если бы билдер пожелал продать все юниты, они бы были проданы, так как многим покупателям квартир просто не досталось. Продажи шли со скоростью 416 тыс. в минуту, а общая сумма проданных квартир превысила 50 миллионов. Почему же так быстро раскупаются все проекты, за продажу которых берётся клуб?

Ну, во-первых, руководство клуба очень тщательно отбирает проекты, фильтруя множество предложений и останавливаясь лишь на тех, которые будут явно выгодны для инвесторов, каковыми являются большинство наших клиентов.

Во-вторых, договариваясь с застройщиками о продаже конкретного проекта, клуб добивается максимально выгодных для своих клиентов условий контракта, что ещё больше поднимает привлекательность проекта.

Ну, и наконец, заранее приготавливаются все расчёты по проекту, чтобы потенциальные покупатели видели все преимущества данного проекта, подробно просчитываются все варианты инвестирования, потенциальный рост стоимости, арендные ставки и т.д. Учитываются планы застройки микрорайона и т.д. То есть проделывается та работа, которую, как правило, опытный инвестор проводит сам, чтобы видеть в цифрах то, как будут работать вложенные деньги. Что очень удобно для начинающих инвесторов, не до конца знающих, как это правильно сделать.

Как же зарабатывают инвесторы? В основном, используются две схемы. Первая — так называемый флип. Купленная квартира, точнее не квартира, а контракт на покупку, перепродается после окончания строительства дома. Дело в том, что существенное отличие многоэтажных кондо от домов и таунхаусов в том, что в кондо есть так называемый *оссиурансу дае* — когда вам выдают ключи, вы можете жить в квартире или же сдавать её, но при этом квартира ещё не ваша. До *closing date* — дня, когда происходит непосредственный переход права собственности, пройдёт от 4 до 8 месяцев, это то время, которое необходимо билдеру для подготовки документов. Этим временем и пользуются те, кто практикует флип, квартиры на этом этапе продаются с существенным дискантом, и это менее выгодно, чем закрыть сделку, но есть и большие преимущества: не надо платить ленд трансфер такс и не надо оформлять моргидж. Кроме того, это быстрые деньги, хотя и меньшие по сравнению со второй более популярной схемой. Вторая схема выглядит так: покупка квартиры на стадии строительства → закрытие сделки → сдача квартиры в аренду (оптимальным является срок от 2 до 8 лет, в зависимости от состояния рынка) → продажа квартиры. Эта схема не только наиболее выгодная, но и самая безопасная, так как сдавая квартиру в аренду,

вы имеете 300-400 долларов остатка после выплаты всех расходов по моргиджу, таксов и т.д. Кроме этого, порядка 500 долларов уходит на погашение самого кредита. Имея положительный кеш флоу, вы без проблем можете ждать момента, когда рынок находится на пике, и продать квартиру наиболее выгодно. Часто используются совмещённые схемы, когда покупаются две квартиры, одна из которых перепродается до клоузинга, на вторую же закрывается сделка с последующей сдачей в аренду. Не буду углубляться в математические расчёты, скажу лишь одно, при такой схеме вы получаете 20%-й первоначальный взнос первой квартиры за счёт флипа второй и, таким образом, после перепродажи одной квартиры и закрытия сделки по второй, забрав почти все деньги, которые вы вложили как депозит на начальной стадии строительства, вы имеете квартиру, в которой уже находятся ваши 20% денег, и которая даёт доход около \$1000 в месяц (остаток от аренды и выплата принципал) совершенно бесплатно. Именно такой вариант я в большинстве случаев рекомендую своим клиентам, это дает хорошую возможность со временем получить несколько проперти, которые обеспечат вас гарантированным доходом на долгие годы.

Тем, кто только задумывается о приобретении кондо квартиры для себя или инвестиции, я хотел бы посоветовать не откладывать планы в долгий ящик. Как я и предсказывал ещё в январе этого года, период относительного затишья закончился, и рынок кондо квартир начал резко набирать обороты, показав только с начала года рост цен в 6.4% в целом по GTA и 7.6% — по Торонто. Количество сделок сопоставимо с самыми активными годами, а в некоторые месяцы были даже показаны абсолютные рекорды.

Я со своей стороны предоставляю весь спектр услуг по приобретению кондо квартир на начальном этапе строительства со сдачей инвестиционной квартиры в аренду и последующей перепродажей. В нашей команде высокопрофессиональные юристы и доступ к финансированию более чем в 30 банках и финансовых институтах. Работаем как с крупными инвесторами, так и с теми, кого интересует одиночная покупка для себя. Заполните форму на сайте WWW.REMLIS.CA или просто свяжитесь со мной.

