



MAXIM BAGINSKIY
REAL ESTATE BROKER
INVESTMENT ADVISOR
416.832.8343

В конце прошлого года во многих изданиях была опубликована моя статья, которая называлась «АНАЛИЗ РЫНКА КОНДО-КВАРТИР ТОРОНТО», где я, опираясь на статистические данные, взял на себя смелость прогнозировать развитие кондо рынка в ближайший год. Заметьте, на тот момент рынок кондо-квартир был далеко не в лучшей ситуации. Продаж было очень мало, предложения находились на рекордно высоком уровне, за предыдущие 2-3 года прирост цен был крайне низок, прогнозы многочисленных аналитиков противоречили друг другу. Я рекомендовал покупать, и мои рекомендации были основаны на анализе статистических данных, уходящих далеко назад. Дело в том, что строительство многоэтажного кондо — это процесс, который, включая предварительный этап согласований, получения разрешений на строительство, разработку проектной документации и самого строительства, занимает около 8 лет. И для того чтобы понять, как будет двигаться рынок, надо анализировать данные о выданных разрешениях на строительство, ходе подготовки новых проектов, новых запросах на строительство и т.д.

Я трачу тысячи долларов в год, оплачивая работу аналитиков, которые готовят для меня эти данные. Зачем я это делаю, в то время как большинство агентов, работающих с инвестициями, не тратят на это ни единого доллара? Ответ очень прост — когда речь идёт об инвестициях, эти знания помогают мне выбирать правильные проекты и приносят моим клиентам отличные прибыли. Большинство моих клиентов приходят по рекомендациям тех, кто работал со мной в предыдущих проектах. Работу брокера по недвижимости, специализирующегося на инвестициях, наверное, в

ТОРОНТО КОНДО БУМ: КАК ДОЛГО ОН ПРОДЛИТСЯ?

какой-то мере можно сравнить с работой сапёра — ошибившись в одном лишь проекте, можно испортить свою репутацию на долгие годы, и наоборот — правильно выбранный проект неминуемо принесёт новых клиентов в будущем. Количество клиентов является важнейшим фактором в нашей работе не только потому, что от этого зависит заработок, также важно то, что брокерам, постоянно продающим большое количество квартир, застройщики предоставляют право первичных продаж и специальные VIP-условия, включающие в себя более низкую цену, пониженный первоначальный взнос, бесплатные бонусы и так далее. Путь ко всему этому закрыт для всех других агентов.

Возвращаясь к нашей основной теме, я хочу заметить, что те, кто услышал мои рекомендации в конце прошлого года и совершил покупку, сейчас уже не сомневаются в правильности этого решения. Цены начала этого года уже в прошлом. Рынок кондо-квартир Торонто только с начала этого года подорожал более чем на 7%, и это ралли только в начале своего пути. Даже те аналитики, которые в прошлом году предрекали тяжёлые времена, сегодня признали, что этот год был для кондо рынка одним из лучших, и дело даже не в том, что цены существенно поднялись, были годы, когда мы видели и гораздо более сильное подорожание. Главное то, что за этот год количество сделок было столь велико, что практически всё скопившееся за три предыдущих года инвентори было распродано. В основном, это произошло потому, что на рынок вернулся так называемый «отложенный спрос» — это те покупатели, которые на фоне негативной информации в прессе в 2012-13-х годах отложили свои покупки и, в конце концов осознав, что падения цен не предвидится, вернулись на рынок.

Также на руку кондо рынку сыграло ужесточение правил выдачи моргиджей. Для многих покупка отдельно стоящего дома стала недоступной, и эта категория стала ориентироваться на кондо.

Но тем не менее и сегодня остаётся достаточно количество аналитиков, негативно относящихся к кондо рынку, предрекая так называемый мыльный пузырь и мотивируя

это большим количеством строящихся кондо проектов, тем, что внушительное количество кондо раскупается инвесторами, растущей задолженностью населения и недостаточно быстрым поднятием заработной платы.

Только вот опираясь на эти доводы, они абсолютно не учитывают, что большинство проектов, находящихся на стадии строительства, раскуплены. Что 80% инвесторов планируют сдачу квартир в аренду и перепродажу не ранее, чем через 5 лет после окончания строительства, и учитывая, что эти квартиры выходят на рынок постепенно, а вторичный рынок кондо-квартир уже сегодня начинает испытывать нехватку ликвидных объектов, это не может существенно влиять на рынок.

Касательно же задолженности населения, надо различать так называемые «Bad Debit» и «Good Debit». «Bad Debit» — это те деньги, которые вы истратили на свои нужды, и чтобы их вернуть, их надо заработать. «Good Debit» — это те деньги, которые вы одолжили у банка, вложив их в инструменты, позволяющие получать более высокую прибыль, чем банковская ставка, под которую они были взяты. Так вот именно то, что имея столь низкие процентные ставки по кредитам многие используют заёмные деньги для получения прибыли и при необходимости могут их вернуть назад банку, абсолютно не учитывается, а берётся во внимание лишь средняя задолженность на душу населения.

По моему мнению, все эти доводы являются несостоятельными. И я несколько не сомневаюсь, что позитивное развитие кондо рынка Торонто продолжится и в ближайшее время. Хочу лишь заострить внимание читателей на том, что под рынком Торонто я подразумеваю именно даунтаун Торонто, с другими же районами GTA картина складывается иная. Во многих из них девелоперы испытывают существенные затруднения в продаже квартир, и покупать там рискованно. В следующей своей статье я постараюсь рассказать вам о тех микрорайонах даунтауна, которые являются наиболее интересными с точки зрения инвестиций в кондо рынок, и о проектах, которые выйдут на рынок в начале 2015-го года.