



UKRAINIAN CREDIT UNION LIMITED  
УКРАЇНЬСЬКА КРЕДИТОВА СПІЛКА

**исцукс**

Якщо ви — новоприбулий іммігрант, або вже якийсь час живете в Канаді, чи навіть тут народжені, але ніколи не мали свого житла, і якщо купівля нового будинку входить до списку ваших пріоритетів, ця стаття ознайомить вас із важливими моментами отримання канадського іпотечного кредиту (mortgage).

Не так багато людей може відразу заплатити повну ціну за нерухомість (real estate). Більшість із нас потребуватиме доволі великого кредиту, який у Канаді називають мортгедж (mortgage).

Будь-яку фінансову установу, що надає позики, цікавлять три основні речі: 1) чи ви маєте достатній дохід, аби сплачувати позику без перевантаження вашого сімейного бюджету; 2) чи ви завжди платите згідно зі своїми зобов'язаннями, тобто є дисциплінованою й порядною людиною; 3) чи ви маєте заощадження, достатні для того, щоби зробити мінімальний первинний внесок (downpayment) і покрити всі витрати, пов'язані з придбанням житла (closing expenses).

Якщо ви щойно приїхали до Канади (але не за програмою корпоративного переведення), то вам потрібно мати роботу (дохід) протягом як мінімум 6—12 місяців, перш ніж ви отримаєте право на будь-який кредит. Ця вимога є своєрідною гарантією того, що ви не втратите своєї роботи й будете мати необхідний дохід. Якщо ви приїхали до Канади через переведення в межах однієї корпорації, то за певних умов можете отримати кредит на придбання житла одразу по приїзді.

Створення канадської кредитної історії є ще одним важливим кроком, й отримання кредитної картки — надійний спосіб, аби почати цей процес. Якщо ви можете надати звіт про ваш попередній міжнародний кредитний рейтинг від Equifax або TransUnion чи банківські звіти та рекомендації з вашої попередньої країни, то збільшите свій шанс отримати картку відразу. Але якщо банківська установа не надає вам першої картки звичайним шляхом, тоді ви можете подати запит про надання вам гарантованої (забез-



## Ваша перша позика на купівлю житла в Канаді

печеної) кредитної картки. Це — значно легше, й ось як це працює: якщо вам дають картку з лімітом \$1000, то ви зобов'язані «заморозити» на депозиті \$1000, відповідно, як забезпечення в разі виникнення проблем з оплатою. І після того, як першою картки звичайним шляхом, тоді ви можете подати запит про надання вам гарантованої (забез-

погашення за кредитною карткою, зможете отримати ці гроші назад.

Люди, які перебувають у Канаді за робочими візами, або постійні (landed) іммігранти, котрі мають роботу (дохід) протягом як мінімум 6—12 місяців, можуть претендувати на фінансування 95 % від вартості житла. Іммігранти, які ще не мають постійного статусу, але

працюють принаймні 12 місяців, задовольняють певні вимоги та спроможні підтвердити свою кредитну історію, мають шанс на 90 % фінансування.

Новоприбульці, які не мають постійного статусу або, маючи постійний статус, не можуть підтвердити свій дохід, за певних умов можуть отримати позику розміром від 65 до 75 % від вартості майна. Додатково до вимоги мати великий початковий внесок позичальники, що потребують 65 % фінансування, повинні показати грошові активи, що дорівнюють шести місяцям платежів за мортгедж, відсотків і податків на майно, а позичальники, що бажають 75 % фінансування, мають показати додаткові ліквідні активи на 25 % від купівельної ціни майна.

На завершення я хотів би дати кілька важливих порад. За час моєї роботи з новоприбулими я бачив певну кількість людей, які постраждали від недосвідчених мортгедж або real estate агентів. Не треба сліпо довіряти агенту тільки тому, що він розмовляє вашою рідною мовою й обіцяє вам надто гарні умови, звертайтеся до досвідчених і переви-

рених спеціалістів. Сліпа довіра може коштувати дуже дорого. Я хотів би, щоби ваш перший досвід придбання житла в Канаді був приємним для вас.

Я планую продовжити розпочату розмову про особливості отримання позик у наступних статтях і розповісти про такі аспекти, як Pre-Approvals (попередні затвердження позики); Державна програма підтримки для тих, хто купує житло вперше (First-time Home Buyer Plan); Income tests (розрахунок вашого доходу — максимальної суми позики); closing costs (інші витрати на придбання нерухомості) тощо. А тих, хто хотів би отримати додаткову інформацію й мати змогу безпосередньо запитати в спеціалістів, запрошую до участі в безкоштовному семінарі, який ми проведемо разом із досвідченим ріелтором Сергієм Рибіцьким 9 лютого 2013-го. Телефонуйте нам за номером: 416-763-5575x208, аби зарезервувати собі місце на цьому семінарі.

Влад Карман,  
Manager, Bloor Branch  
Ukrainian Credit Union  
416-762-6961x238,  
vkarman@ukrainiancu.com,  
www.ukrainiancu.com