ПРАКТИЧНИЙ ПОСІБНИК ІЗ КУПІВЛІ КОНДОМІНІУМУ У ВІННІПЕЗІ ТА МАНІТОБІ

Манітоба: посібник покупця кондомініуму

Від першого перегляду до вступу у володіння житлом — розберіться у витратах, документах, строках і спільних зобов'язаннях.

Купуючи кондомініум, ви купуєте не лише окреме помешкання. Ви також долучаєтеся до корпорації кондомініуму: її спільного майна, правил, поточних витрат, резервного фонду (Reserve fund), страхування й майбутніх ремонтних зобов'язань.

Цей посібник пояснює ключові кроки, документи, витрати й перевірки фахівців, які допоможуть ухвалити обґрунтоване рішення до прийняття зобов'язань.

Процес купівлі кондомініуму

01 **Сплануйте повний бюджет**

Врахуйте початковий внесок (Down payment), депозит (Deposit), податок на передачу нерухомості (Land Transfer Tax), юридичні й реєстраційні витрати, інспекції, витрати кредитора, переїзд, податок на нерухомість, щомісячні внески кондомініуму (Condo fees), страхування помешкання, комунальні послуги, паркування та доступний особистий резерв.

> **Низький щомісячний внесок кондомініуму не захищає від майбутніх додаткових цільових внесків (Special assessments) на тисячі доларів.** Внески можуть зростати, а власників можуть зобов'язати фінансувати аварійний ремонт, великі планові роботи, страхові франшизи, витрати на позики чи дефіцит резервного фонду.

02 **Перевірте фінанси будинку**

Не обмежуйтеся сьогоднішнім внеском. Перегляньте дослідження резервного фонду (Reserve fund study), фактичний залишок резерву, річний бюджет, фінансову звітність, заплановані проєкти, страхові франшизи, позики та можливі цільові внески.

03 **Перевірте документи й строки**

Негайно передайте пакет документів розкриття інформації (Disclosure package) юристу. Уточніть повноту документів, право скасувати угоду (Right to cancel), умови пропозиції, вимоги до повідомлень і всі строки, які впливають на ваші можливості.

04 **Перевірте помешкання та спільне майно**

Оцініть і помешкання, і системи будинку. Уточніть історію ремонтів, страхове покриття, обов'язки з утримання, паркування, комору, обмеження й вимоги до погодження ремонтних робіт.

05 **Підготуйте пропозицію та сплануйте закриття угоди (Closing)**

Узгодьте ціну, депозит, фінансування, умови інспекції та перевірки документів, передачу ключів (Possession), відповідальність за цільові внески, остаточні кошти, страхування, ключі, електронні ключі-брелоки (Fobs), передачу паркомісця й комори та порядок заселення.

> ПЕРЕВІРКА ПЕРЕД РІШЕННЯМ
>
> **Перш ніж діяти, запитайте: що може коштувати більше очікуваного, що не перевірено, хто це підтвердить і коли я маю діяти?**

Моя роль



Я допомагаю покупцям зрозумілою українською мовою порівнювати продані помешкання, склад внесків, документи, стан і відомі ризики будинку; пояснюю місцеву термінологію, координую комунікацію з фахівцями та супроводжую узгодження умов. Юрист підтверджує законні права й строки, а кредитор, страховик, інспектор, інженер та інші кваліфіковані фахівці — питання у межах своєї компетенції.

Посібник присвячено зареєстрованим кондомініумам на вторинному ринку. Для майбутніх об'єктів і продажу від забудовника потрібні інші документи та перевірка договору.

Олександр Ткачук · агент з нерухомості (REALTOR®) · eXp Realty
431 996 8106 · info@tkachukhomes.com
www.tkachukhomes.com

01 МОЯ РОЛЬ І ВАША ВЛАСНІСТЬ

Як я допомагаю розібратися в купівлі

Допомагаю зіставити помешкання, будинок, документи й ціну. Важливі питання мають вчасно потрапити до відповідного фахівця.

Що потрібно розуміти	Як я допомагаю
Щоденна зручність	Уточнюємо важливі для вас розташування, планування, паркування, зберігання речей, доступність і правила.
Стан	Визначаємо питання щодо води, зовнішніх систем, ремонту й оновлення; допомагаю організувати доступ для інспекції.
Витрати й документи	Порівнюємо, що покривають внески, запитуємо пакет документів і формулюємо питання про заплановані роботи та кошти.
Пропозиція й перевірка	Обговорюємо ціну за порівняннями продажами й узгоджуємо умови. Відстежуємо погоджені кроки та координуємо питання до юриста, кредитора й фахівців.
Передача ключів	Допомагаю узгодити завершальні дії, доступ для передактного контрольного огляду (Final walkthrough) та практичні питання заселення.

Чотири складові рішення

Помешкання: юридичні межі можуть не збігатися зі стінами. **Спільне майно:** право власності та виключного користування слід підтвердити. **Постійні зобов'язання:** внески, правила й спільні рішення діють і після передачі ключів. **Майбутній продаж:** стан, фінансування та обмеження впливають на можливість продажу.

Юрист перевіряє права, розкриття інформації та обов'язки. Кредитор підтверджує фінансування. Страховик пояснює покриття. Інспектори, інженери та інші кваліфіковані фахівці оцінюють питання у своїй сфері. Я допомагаю врахувати їхні висновки в рішенні про купівлю.

> ПРЕДСТАВНИЦТВО МАЄ ЗНАЧЕННЯ
>
> До подання пропозиції з'ясовуємо договір представництва, послуги й обов'язки щодо винагороди. Допомога від брокерської компанії продавця ще не означає, що вона представляє вас. [11]

Олександр Ткачук · REALTOR® · eXp Realty
431 996 8106 · info@tkachukhomes.com
www.tkachukhomes.com

02 БЮДЖЕТ ПОЗА ЩОМІСЯЧНИМ ВНЕСКОМ

Чи справді це житло вам по кишені

Порівняйте, що включено у внесок і за що відповідаєте ви. Передбачте зміни й непередбачені витрати.

Витрати власника	Що врахувати
Кошти до й під час закриття угоди	Початковий внесок із зарахованим депозитом, податок на передачу нерухомості, юридичні й реєстраційні витрати, інспекції, взаєморозрахунки при закритті угоди (Adjustments) та збори кредитора.
Регулярні щомісячні витрати	Іпотека, податок на нерухомість, щомісячні внески кондомініуму, страхування помешкання, невключені комунальні послуги, паркування й обслуговування.
Майбутні особисті витрати	Ремонт помешкання, побутова техніка, поліпшення та інші об'єкти відповідальності власника.
Спільні фінансові ризики	Зростання внесків, великі проєкти, позики й можливі цільові внески.

За справедливої ринкової вартості $500,000 на дату реєстрації податок Манітоби на передачу нерухомості становить $7,650 без реєстраційних зборів. Це лише одна стаття витрат на закриття угоди. Строк сплати й зарахування депозиту мають бути чітко визначені договором. [10]

Чи завжди нижчі внески вигідніші

Умовний приклад у канадських доларах (CAD): внесок $350 на місяць і невключені комунальні послуги $200 разом становлять $550. Внесок $500, що включає ті самі послуги, становить $500 загалом. Порівнюйте однакові послуги, податки й особисті витрати. Цей розрахунок нічого не говорить про достатність фінансування будь-якої корпорації.

Чи можна використати всю попередньо схвалену іпотеку

Попереднє схвалення іпотеки (Pre-approval) не є остаточним фінансуванням. Попросіть кредитора перевірити конкретний кондомініум, внески, документи й питання цільових внесків або страхування. Визначте комфортну для себе межу загальних витрат і збережіть доступний резерв. [6]

> ЯК Я ДОПОМАГАЮ
>
> Допомагаю порівнювати об'єкти за однаковими статтями витрат і виявляти відсутні суми. Кредитор підтверджує схвалення; юрист і страховик з'ясовують свої вимоги. Оголошений сьогодні внесок не гарантує майбутніх витрат.

Олександр Ткачук · REALTOR® · eXp Realty
431 996 8106 · info@tkachukhomes.com
www.tkachukhomes.com

03 РЕЗЕРВНІ ФОНДИ Й ЦІЛЬОВІ ВНЕСКИ

Як оцінити фінанси будинку

Залишок резерву має сенс лише в порівнянні з очікуваними ремонтами та планом їх фінансування.

Про що говорить резервний фонд

Резервний фонд фінансує капітальні ремонти й заміну елементів. Манітоба не встановлює єдиного достатнього залишку для всіх корпорацій. Порівняйте дослідження резервного фонду, фактичний залишок, планові внески, виконані роботи й оновлені ціни. Зазвичай дослідження оновлюють до кінця п'ятого року, охопленого ним або останнім оновленням. [3]

Що порівняти	Що з'ясувати
Дослідження й фактичний стан	Чи змінилися строки відмови систем, обсяг робіт або ціни? Чи є звіти та актуальні кошториси?
Рекомендовані й фактичні внески	Чи прийняло правління рекомендований план фінансування? Якщо ні, яка альтернатива?
Проєкти й доступні кошти	Які витрати очікуються невдовзі, які кошти на них є та який прогнозований дефіцит?
Бюджет і фінансова звітність	Чи впливають на план постійні дефіцити, дебіторська заборгованість, борги або відкладені ремонти?

Що означає дефіцит коштів для мене

Умовний сценарій у CAD: проєкт на $600,000 за наявних $400,000 залишає дефіцит $200,000. Якщо за чинним розподілом частка вашого помешкання становить 2%, це відповідає $4,000. Це перевірка стійкості бюджету, а не затверджений цільовий внесок; фактичний спосіб фінансування, розподіл і обов'язки слід підтвердити.

Для затвердженого цільового внеску отримайте повідомлення з метою, сумою, вашою часткою та строками сплати. Правила Манітоби щодо цільових внесків на спільні витрати залежать від внутрішніх положень і законодавчих умов. Попросіть юриста підтвердити механізм і розподіл обов'язків між покупцем та продавцем у договорі. [4]

> ЯК Я ДОПОМАГАЮ
>
> Допомагаю впорядкувати фінансові питання й зіставити наслідки з ціною. Юрист, а за потреби кваліфікований фінансовий чи будівельний фахівець перевіряють зобов'язання та технічні припущення щодо фінансування.

Олександр Ткачук · REALTOR® · eXp Realty
431 996 8106 · info@tkachukhomes.com
www.tkachukhomes.com

04 ДОКУМЕНТИ Й ПІДТВЕРДЖЕННЯ

Що потрібно отримати й перевірити

Користуйтеся встановленим переліком розкриття інформації. Запитуйте додаткові документи, які допоможуть з’ясувати питання про цей будинок.

Основні документи вторинного продажу

Для звичайного продажу зареєстрованого житла на вторинному ринку пакет включає встановлені документи продавця про розкриття інформації та право скасувати угоду, зміст із переліком відсутніх документів і заяву корпорації. Форму 3 слід підписати не раніше ніж за 90 днів до передачі. Установчі документи та статут (Declaration and By-laws), бюджети, фінансова звітність, наявний аудиторський звіт, договір управління та інформація про дослідження резервного фонду належать до обов’язкових матеріалів; за інших обставин вимоги доповнюються. [1,5]

Додаткові документи, які варто запитати

Документ	Що він допомагає з’ясувати
Актуальна довідка про стан (status certificate)	Заборгованість і виявлені порушення, що вплинуть на наступного власника; попросіть юриста пояснити довідку.
Протоколи щорічних загальних зборів (AGM) і свіжі матеріали правління	Повторні проблеми з водою чи шумом, рішення щодо проєктів, спори, планові внески та питання управління.
Звіти про будинок, кошториси проєктів і записи про ремонти	Чи відповідають припущення дослідження резервного фонду поточному стану й цінам.
Страховий поліс та інформація про франшизи	Що страхує корпорація та які ваші ризики слід обговорити з власним страховиком.

Довідка про стан є окремим документом від пакета документів розкриття інформації. Не всі корисні додаткові документи є обов’язковими. Повідомляйте юристу про відсутню інформацію; великий обсяг папки не робить прогалини несуттєвими. [2]

> ЯК Я ДОПОМАГАЮ
>
> Запитую й упорядковую документи, фіксую відсутні та допомагаю передати практичні питання продавцю чи управителю. Юрист визначає юридичну повноту пакета та вплив на ваші права. Документи не замінюють належної технічної інспекції.

Олександр Ткачук · REALTOR® · eXp Realty
431 996 8106 · info@tkachukhomes.com
www.tkachukhomes.com

05 ПРАВО СКАСУВАТИ УГОДУ ТА ІНШІ СТРОКИ

Як діє семиденний строк перевірки

Нехай юрист підтвердить точний строк і спосіб повідомлення. Відстежуйте законні права окремо від умов пропозиції.

Для угод, на які поширюються положення Манітоби про продаж кондомініумів, 7-денний період на обдумування (Cooling-off period) починається з укладення договору. Зазвичай він закінчується наприкінці сьомого дня (о 24:00) після пізнішої з двох дат: укладення договору або виконання продавцем вимог розкриття інформації. У цей час покупець може скористатися правом скасувати угоду з будь-якої причини, надавши належне письмове повідомлення. Є винятки. [2]

Вихідні та більшість свят не подовжують строк; для Дня пам'яті діє особливе правило. Запит документів чи подовження строку умови інспекції автоматично не подовжує встановленого законом строку. [2]

Зафіксуйте разом із юристом	Підтверджені дані
Дата договору	_____
Дата виконання вимог розкриття та відсутні матеріали	_____
Кінцевий строк для скасування угоди із зазначенням часу	_____
Одержувач, спосіб і відповідальний за повідомлення	_____
Окремі умови фінансування, інспекції та перевірки документів	_____

Якщо інформація зміниться до передачі ключів

Істотна зміна обставин чи даних (Material change) може створити додаткові права на повідомлення й скасування угоди в чітких межах. Негайно передайте юристу повідомлення про зміну або суттєву нововиявлену проблему. Не вирішуйте самостійно, що зміна неістотна, і не вважайте, що почався новий необмежений строк для скасування угоди. [2]

Чи так само при купівлі від забудовника

Для майбутніх або незареєстрованих об'єктів склад документів інший. Попросіть юриста перевірити прогнози, поводження з депозитом, стадію забудови, обсяг будівництва й умови завершення, перш ніж покладатися на перелік для вторинного ринку.

> ЯК Я ДОПОМАГАЮ
>
> Допомагаю відстежувати передачу документів і координувати подальші дії. Юрист підтверджує законні строки та порядок скасування угоди. Надсилайте документи в міру отримання, не чекаючи відповідей на всі питання.

Олександр Ткачук · REALTOR® · eXp Realty
431 996 8106 · info@tkachukhomes.com
www.tkachukhomes.com

06 СТАН І СТРАХУВАННЯ

Чого може не виявити інспекція помешкання

Оновлений інтер'єр не підтверджує стану зовнішніх конструкцій, несучих елементів чи спільних систем.

Що перевірити	Документи або питання
Ваше помешкання	Сліди води, вентиляція, водопровід, проводка, вікна, техніка й відповідальність за кожну систему.
Перепланування й ремонт	Потрібні погодження корпорації та муніципальні дозволи; зміни водопроводу, електрики й несучих елементів.
Спільне майно	Дах, зовнішні стіни, фундаменти, балкони, паркінг, ліфти, центральне опалення й водопровід.
Історія ремонтів	Повторні протікання, страхові звернення, рекомендації інженерів, виконані роботи й невиправлені недоліки.

Замовте відповідну інспекцію та визначте недоступні ділянки й питання поза її межами. Інспекція помешкання часто не встановлює стан усього будинку. Запитуйте відповідні професійні звіти й додаткові консультації, якщо лишаються суттєві невідомі. Перевіряйте статус дозволу, а не лише його номер. [12]

Чи страхує корпорація все

Попросіть страхового фахівця перевірити поліс корпорації, стандарт базової комплектації помешкання (Standard unit definition), винятки й франшизи. Підтвердьте власне покриття майна, поліпшень, відповідальності, додаткових витрат на проживання та потрібне покриття франшиз чи цільових внесків. Поліс корпорації автоматично не вирішує питання ваших особистих ризиків.

Страхування непогашення іпотеки (Mortgage default insurance) захищає кредитора; добровільне страхування життя чи непрацездатності за іпотекою є іншим продуктом. Жодне не замінює страхування помешкання. Попросіть кредитора й страховика уточнити продукти та умови. [8,9]

> ЯК Я ДОПОМАГАЮ
>
> Пов'язую історію ремонтів, видимі питання й заплановані проєкти з перевіркою документів та обговоренням ціни. Інспектор, інженер і страховик дають оцінки у своїх сферах.

07 ВЛАСНІСТЬ І ЩОДЕННЕ ЖИТТЯ

Чи можу я користуватися житлом за своїми планами

Перевірте фактичні права й обмеження, перш ніж покладатися на опис в оголошенні або досвід сусіда.

Про що запитати	Що підтвердити до рішення
Межі помешкання та утримання	Кому належать і хто замінює вікна, двері, балкони, водопровід та елементи опалення? Кондомініуми у форматі земельних ділянок (Bare land condos) і звичайні квартирні можуть відрізнятися.
Паркування, комора й відкритий простір	Це окрема власність, оренда, закріплене місце чи спільне майно у виключному користуванні (Exclusive-use common elements)? Які умови передачі, платежі й обмеження?
Тварини, оренда, куріння та ремонти	Прочитайте чинні й затверджені майбутні правила, установчі документи та статут; уточніть у юриста, як вони стосуються ваших планів.
Шум, доступ і щоденні справи	Оцініть сусідні помешкання, технічні кімнати, завантаження, ліфти, сміттєві приміщення й доступ до будинку у відповідний час.
Майбутній продаж	Порівняйте розташування, планування, склад внесків, обмеження, стан і фінансування зі схожими проданими помешканнями.

Можливо, оренда для мене вигідніша

Порівняйте потрібні власнику кошти й поточні витрати з орендою схожого житла. Відокремте погашення основної суми іпотеки, яке збільшує вашу частку власного капіталу, від відсотків та інших витрат. Врахуйте внески, податки, страхування, утримання, переїзд, витрати на угоди й очікуваний строк проживання. Майбутнє зростання ціни невизначене; гнучкість і стабільність також мають цінність.

Що означають іпотечні терміни

Строк договору (term) означає період дії чинного іпотечного договору; **амортизація (amortization)** є плановим періодом погашення. Порівняйте з кредитором структуру ставки, зміни платежів, штрафи й можливість перенесення іпотеки, а не обирайте лише за рекламною ставкою. [7]

ЯК Я ДОПОМАГАЮ

Допомагаю оцінити житло з огляду на ваші звички й майбутні плани та порівняти відповідні альтернативи. Для фінансових прогнозів чи юридичних обмежень залучаємо належного радника, не припускаючи, що відповідь для одного будинку підійде іншому.

Олександр Ткачук · REALTOR® · eXp Realty
431 996 8106 · info@tkachukhomes.com
www.tkachukhomes.com

08 ПРОПОЗИЦІЯ Й ЗАКРИТТЯ УГОДИ

Як діяти й нічого не випустити

Ціна, умови пропозиції, перевірка документів і підготовка до передачі ключів мають узгоджуватися.

До та під час подання пропозиції

Розгляньте порівнянні продані помешкання, склад внесків, стан і відомі зобов'язання щодо проєктів. Встановіть граничну ціну. Обговоріть належні умови фінансування, інспекції та перевірки документів, строки депозиту, передачу ключів і відповідальність за внески. Нехай юрист перевірить розподіл затверджених і можливих майбутніх зобов'язань.

Під час перевірки

- ☐ Негайно передавайте документи юристу й фіксуйте дати отримання.
- ☐ Отримайте висновок кредитора щодо конкретного кондомініуму, а не лише попереднє схвалення іпотеки для себе.
- ☐ З'ясуйте питання інспекції, резервного фонду, страхування й цільових внесків до відповідного строку.
- ☐ На підставі договору й юридичної консультації обговоріть підтвердження угоди, зміну її умов або використання права вийти з договору.

До передачі ключів

Підтвердьте точну суму коштів за запитом юриста й перевірте платіжні інструкції через надійний контакт. Оформіть страхування, ключі, електронні ключі-брелоки, передачу паркування й комори, бронювання ліфта, плату за заселення та комунальні рахунки. Організуйте дозволений договором передактний контрольний огляд і негайно повідомляйте про зміни.

Чи допоможуть програми для першої купівлі

Запитайте про **ощадний рахунок для першого житла (FHSA)** та **План для покупців житла (Home Buyers' Plan)**. Перевірте для своєї ситуації право участі, дозволені зняття та обов'язки повернення коштів. Не розраховуйте на надходження коштів до закриття угоди, доки установа й юрист не підтвердять строки. [13,14]

> ЯК Я ДОПОМАГАЮ
>
> Допомагаю просувати переговори, практичні питання й комунікацію. Юрист забезпечує юридичне закриття угоди та законні права; кредитор підтверджує фінансування. Мета полягає в рішенні з розумінням зобов'язань, а не лише в тому, щоб встигнути подати пропозицію у встановлений день.

Олександр Ткачук · REALTOR® · eXp Realty
431 996 8106 · info@tkachukhomes.com
www.tkachukhomes.com

09 ВАШ РОБОЧИЙ АРКУШ РІШЕННЯ

Що ще не з’ясовано

Будинок і помешкання _____ Корпорація _____

Підтвердження або рішення	Відповідальний	Строк	З’ясовано
Права, паркування, комора й обмеження	_____	_____	_____
Склад внесків і повний місячний бюджет	_____	_____	_____
Дослідження резервного фонду, фактичні кошти й великі проєкти	_____	_____	_____
Повідомлення про цільові внески та розподіл між сторонами	_____	_____	_____
Повнота розкриття інформації й довідка про стан	_____	_____	_____
Строки для скасування угоди та договірних умов	_____	_____	_____
Інспекція, звіти про будинок і страхування	_____	_____	_____
Фінансування, кошти для закриття угоди й доступ при заселенні	_____	_____	_____

До рішення я можу пояснити

- ☐ Чим володію, чим можу користуватися та що маю утримувати.
- ☐ Що покриває внесок і які витрати можуть змінитися.
- ☐ Чим обґрунтований план фінансування та які важливі питання лишилися.
- ☐ Який фахівець перевірив кожне важливе питання.
- ☐ Мої строки, обов’язки щодо повідомлень і подальші можливості.

ПРИНЕСІТЬ МЕНІ ПЕРЕЛІК НЕВИРІШЕНИХ ПИТАНЬ

Допомагаю впорядкувати питання й пов’язати відповіді з ціною, умовами та зручністю житла. Якщо важливе питання лишається без відповіді, до вашого рішення з’ясовуємо цю невизначеність із належним радником.

Про загальний процес купівлі житла, сільську нерухомість і будівельні пакети читайте в супровідному Посібнику покупця житла в Манітобі.

Олександр Ткачук · REALTOR® · eXp Realty
431 996 8106 · info@tkachukhomes.com
www.tkachukhomes.com

ДЖЕРЕЛА 1-7

Джерела й практичні матеріали

Номери посилань і назви джерел клікабельні (офіційні ресурси за посиланнями ведуть на англомовні сайти).

01 **Уряд Манітоби** · Купівля або продаж помешкання в кондомініумі
Обов'язкове розкриття інформації при вторинному продажу, заява корпорації та корисні додаткові документи.

02 **Законодавство Манітоби** · Закон про кондомініуми
Статті 47, 51, 52, 54 і 61 регулюють розкриття інформації, скасування угоди, істотні зміни обставин чи даних і довідки про стан.

03 **Уряд Манітоби** · Резервний фонд
Призначення, внески, дослідження та строки оновлення; єдиного встановленого законом залишку немає.

04 **Уряд Манітоби** · Фінансові питання корпорації кондомініуму
Спільні витрати, пропорції внесків і повідомлення про цільові внески.

05 **Законодавство Манітоби** · Положення про кондомініуми
Встановлені форми розкриття інформації та вимоги до дослідження резервного фонду.

06 **Агентство захисту споживачів фінансових послуг Канади** · Попереднє схвалення іпотеки
Кредитоспроможність, перевірка об'єкта й решта вимог для схвалення.

07 **Агентство захисту споживачів фінансових послуг Канади** · Вибір іпотеки
Умови іпотеки, структура платежів і відмінності страхових продуктів.

Олександр Ткачук · REALTOR® · eXp Realty
431 996 8106 · info@tkachukhomes.com
www.tkachukhomes.com

ДЖЕРЕЛА 8-14

Джерела й практичні матеріали

Номери посилань і назви джерел клікабельні (офіційні ресурси за посиланнями ведуть на англомовні сайти).

08 **Канадська іпотечна й житлова корпорація** · Страхування іпотечного кредиту
Страхування непогашення іпотеки захищає кредитора; продукт і право на нього уточнюйте в кредитора.

09 **Агентство захисту споживачів фінансових послуг Канади** · Добровільні іпотечні страхові продукти
Страхування життя, непрацездатності й інші добровільні кредитні страхові продукти відрізняються від обов'язкового страхування непогашення іпотеки.

10 **Міністерство фінансів Манітоби** · Податок на передачу нерухомості
Податкові діапазони застосовують до справедливої ринкової вартості на дату реєстрації; реєстраційні збори окремі.

11 **Асоціація нерухомості Манітоби** · Підтвердження покупцем статусу клієнта без представництва
Покупець може отримувати послуги брокерської компанії продавця без представництва його інтересів.

12 **Місто Вінніпег** · Пошук дозволів на роботи в нерухомості
Охоплення записів і відмінності статусів дозволу, зокрема незавершені інспекції.

13 **Податкове агентство Канади** · Ощадний рахунок для першого житла
Право відкриття рахунку, доступний ліміт внесків і дозволені зняття.

14 **Податкове агентство Канади** · План для покупців житла
Зняття з пенсійного плану, право участі та відповідні строки повернення.

Джерела перевірено 31 жовтня 2026 року. Приклади в канадських доларах є умовними, а не кошторисами чи оцінками вартості. Загальна інформація не замінює юридичних, кредитних, податкових, інспекційних чи страхових консультацій щодо конкретної угоди. Користуйтеся чинними документами й фактичним договором.

Олександр Ткачук · REALTOR® · eXp Realty
431 996 8106 · info@tkachukhomes.com
www.tkachukhomes.com