ПРОДАЖ ЖИТЛА В МАНІТОБІ: ДОХІДНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙ (ROI)

Від недорогої підготовки до великих проєктів

Витрачайте на підтримку продажу, а не лише на покращення будинку.

Проєкт може бути необхідним, не приносячи прибутку. Почніть з усунення відомих проблем і збору документів. Далі зосередьтеся на презентації та вибіркових покращеннях. Погоджуйте дорогі роботи лише тоді, коли надійні місцеві дані підтверджують вищі чисті надходження "на руки" (Net proceeds) після повної вартості робіт, додаткових витрат на продаж і затримки.

01 — **Захистіть угоду**

З'ясуйте відомі питання безпеки, води, дозволів, конструкцій і страхування. Порівняйте документально підтверджений ремонт із точним розкриттям інформації та реалістичною ціною продажу у поточному стані "як є" (As-is).

02 — **Покращуйте вигляд вибірково**

Насамперед приберіть, звільніть простір, перегляньте розміщення меблів, усуньте очевидні недоліки утримання, покращте освітлення й виконайте скромні косметичні оновлення, перш ніж розглядати масштабну заміну чи ремонт.

03 — **Порівнюйте чисті надходження, а не заявлену дохідність**

Оцініть реалістичну різницю між продажем у поточному стані та після робіт. Потім відніміть повну вартість проєкту, податки, додаткові витрати на продаж, поточні витрати на утримання об'єкта під час робіт (Carrying / Holding costs), цінові поступки або компенсації покупцю (Buyer concessions) й ризик затримки.

ДЕ ВАШ АГЕНТ ДОДАЄ ЦІННОСТІ

Я допомагаю зрозумілою вам українською мовою порівняти продаж "як є" та після оновлень із місцевими продажами, пояснюю канадську будівельну й фінансову термінологію, допомагаю впорядкувати кошториси й документи та оцінити вплив робіт на чисту суму "на руки", строк продажу й переговори.



Опубліковані відсотки окупності витрат (Cost recovery) у Сполучених Штатах Америки (США) не є прогнозом цін у Вінніпезі.

ПЕРЕВІРКА ПЕРЕД РІШЕННЯМ

Чи підтверджують надійні місцеві дані більшу чисту суму після всіх витрат і затримок?

У ЦЬОМУ ПОСІБНИКУ

Рішення та розрахунки
01 Ухваліть рішення · 02 Розберіться в цифрах · 03 Оцініть докази

Захист продажу
07 Перевірте дозволи · 08 Точно розкривайте інформацію · 09 З'ясуйте питання здоров'я і страхування

Бюджет і підготовка до продажу
12 Порівняйте повні варіанти · 13 Складіть розрахунок чистих надходжень · 14 Визначте ціну й підготуйте продаж

Вибір робіт
04 Почніть із недорогої підготовки · 05 Оновлюйте вибірково · 06 Обережно підходьте до дорогих робіт

Особливості об'єкта
10 Заміська й рекреаційна нерухомість · 11 Кондомініуми та необов'язкові проєкти

Джерела та примітки до даних
Довідкові матеріали й посилання

Олександр Ткачук, агент з нерухомості (REALTOR®) | eXp Realty
431-996-8106 | info@tkachukhomes.com | tkachukhomes.com

01 УХВАЛІТЬ РІШЕННЯ

Визначте, заради чого витрачати

Проєкт може бути необхідним, але неприбутковим. Спочатку визначте мету кожної роботи, а потім її бюджет.

Мета	Типові приклади	Рішення
Безпека й захист угоди	Активне протікання, небезпечна проводка, значні зміщення конструкцій, нез'ясовані дозволи	Замовте належну оцінку. Порівняйте документально підтверджений ремонт із продажем у поточному стані та точним розкриттям інформації.
Покращте вигляд	Прибирання, перестановка чи прибирання меблів, зношена фарба, дрібний ремонт	Оберіть мінімальний обсяг, що усуває конкретне заперечення покупця.
Додаткова вартість	Оновлення кухні, нова підлога, якісніше оздоблення	Дійте лише тоді, коли обережна оцінка місцевої ціни покриває всі додаткові витрати.
Власне задоволення	Басейн, індивідуальний кінозал, велика прибудова	Відокремлюйте особисте користування від надходжень від продажу.

Обґрунтуйте рішення місцевими даними

Попросіть дані про нещодавно продані будинки зі схожим розташуванням, площею, віком, ділянкою, станом, паркуванням та оздобленням підвалу. Перегляньте також актуальні пропозиції й оголошення, зняті з продажу або ті, термін дії яких закінчився (Withdrawn / Expired listings). Вища ціна відремонтованого житла не доводить, що всю різницю створив ремонт. Частину можуть пояснювати земля, планування та час продажу.

Для кожного проєкту запишіть діапазон ціни у поточному стані "як є" та після робіт. З'ясуйте, яке заперечення покупця усувають роботи, наскільки певною є різниця в ціні та які дані змінили б рекомендацію. За дорогого чи незвичного обсягу робіт може допомогти незалежна оцінка.[1]

> РЕКОМЕНДАЦІЯ
>
> Розгляньте три варіанти: відремонтувати до продажу; розкрити стан і врахувати його в ціні чи переговорах; залишити придатне оздоблення. Знижка може компенсувати витрати, але не завжди задовольняє вимоги кредитора чи страховика до стану. Перевірте ці вимоги, перш ніж покладатися на знижку.

Підхід до рішень і бюджетні вправи в цьому посібнику є рекомендаціями, а не виміряними гарантіями ціни чи строку продажу.

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

02 РОЗБЕРІТЬСЯ В ЦИФРАХ

Відшкодування витрат — не чиста дохідність

Відшкодування показує повернену вартість. Чиста ROI - прибуток або збиток щодо вкладених коштів.

Відшкодування витрат

Приріст ціни продажу ÷ вартість проєкту × 100

Проста чиста ROI

(Приріст ціни продажу – вартість проєкту) ÷ вартість проєкту × 100

Ці прості формули не враховують супутніх витрат. Перед продажем обчисліть зміну надходжень після вартості проєкту, додаткової винагороди за продаж, витрат через затримку та зміни цінових поступок покупцю. Щоб отримати ROI з усіма витратами, поділіть цей чистий приріст на загальні додаткові витрати.

Приклад у канадських доларах (CAD)	Малий проєкт	Великий проєкт
Вартість проєкту	$3,500	$35,000
Припущений приріст ціни продажу	$8,000	$20,000
Відшкодування витрат	228.6%	57.1%
Прибуток / збиток до супутніх витрат	+$4,500	–$15,000
Проста чиста ROI	+128.6%	–42.9%

Це арифметичні приклади, а не оцінки вартості для Вінніпега. Проєкт, що повертає 80% витрат, усе одно втрачає 20% ще до додаткових витрат на продаж і затримку. Це може бути прийнятним заради безпеки чи власного задоволення, але не є додатною фінансовою дохідністю.

Не рахуйте одну вигоду двічі

Якщо ремонт підвищує ціну у поточному стані "як є", усуваючи очікувану знижку покупцю, саме ця зекономлена знижка і є ціновою вигодою. Не додавайте її ще раз як окремий прибуток. Так само не вважайте, що надбавки за фарбування, передпродажну підготовку інтер'єру (Home staging) та озеленення можна підсумувати: вони можуть впливати на ту саму реакцію покупця.

СПЕРШУ ОЦІНІТЬ ЧИСТУ СУМУ

Високий відсоток від дрібної роботи може дати мало грошей. Необхідний ремонт без додатної ROI усе ж може захистити продаж. Порівнюйте ймовірний залишок коштів після кожного повного варіанта.

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

03 ОЦІНІТЬ ДОКАЗИ

Що показують дослідження

Використовуйте загальнонаціональні дослідження для точніших запитань, а місцеві дані та письмові кошториси - для вибору робіт.

Канадські рекомендації

Канадський інститут оцінювачів радить узгоджувати якість і масштаб робіт із будинком та районом і обирати менші оновлення, якщо продаж планується невдовзі. Це аргумент на користь вибіркових робіт, але не поточний відсоток дохідності для Вінніпега. [1]

Дослідження ремонтів у США

Найновіше перевірене для цього посібника видання Cost versus Value - за **2025 рік**. Воно оцінює вартість визначених робіт у США та приріст ціни перепродажу за кошторисними даними й думками фахівців із нерухомості. Це не дослідження зіставних продажів у Вінніпезі. Суми джерела наведені в доларах США (USD). [2,3]

Національні оцінки дають відшкодування **113%** для невеликого оновлення кухні середнього класу й **51%** для її капітального ремонту. Інші приклади: **268%** для гаражних воріт, **80%** для ванної середнього класу та **76%** для вінілових вікон. Ці п’ять прикладів показують залежність від обсягу робіт, а не цільові показники для Манітоби. [2]

Національна асоціація REALTOR® (NAR) та Національна асоціація ремонтної галузі (NARI) в окремому **Звіті про вплив ремонту за 2025 рік** оцінюють відшкодування у **60%** як для невеликого, так і для повного ремонту кухні та **50%** для ванної. Різні обсяги й методи опитування дають різні результати. Поєднання звітів в один діапазон «типової ROI» приховує цю різницю. [4]

Опитування про передпродажну підготовку інтер’єру у США

В опитуванні NAR за 2025 рік **29%** агентів повідомили про пов’язане з передпродажною підготовкою інтер’єру зростання запропонованої ціни на **1-10%**; **49%** агентів продавців - про коротший строк продажу. Отримано 1,266 відповідей за частки участі 2.5%. Це думки респондентів, а не середня надбавка чи доказ, що така підготовка прискорює продаж. [5]

> ПРАКТИЧНИЙ ВИСНОВОК
>
> Включіть у план упорядкування меблів і підготовку до фото. Отримайте кошторис професійної передпродажної підготовки інтер’єру та оцініть користь саме цієї послуги. Не множте ціну оголошення у Вінніпезі на відсоток з опитування США.

© 2025 Zonda Media, корпорація штату Делавер. Повні дані звіту Remodeling 2025 Cost versus Value можна безкоштовно завантажити на www.costvsvalue.com.

04 ПОЧНІТЬ ІЗ НАЙДЕШЕВШИХ РОБІТ

Приберіть і підготуйте, перш ніж замінювати

Недорога підготовка - розумний перший крок. Її точного впливу на ціну гарантувати неможливо.

Перший огляд

- ☐ Приберіть зайве зі стільниць, входів, місць зберігання та проходів. Покажіть призначення кожної кімнати.
- ☐ Вимийте кухню, ванні, скло, підлогу та обладнання. З'ясуйте причини стійких запахів: ароматизатор не усуває дим, сліди тварин чи вологу.
- ☐ Полагодьте розхитані ручки, двері, що заїдають, і пошкоджене оздоблення, якщо причина зрозуміла. Регульовані чи небезпечні роботи доручайте кваліфікованим майстрам.
- ☐ Відкрийте жалюзі, замініть перегорілі лампи й узгодьте освітлення. Перевірте наявні вимикачі та світильники до купівлі нових.
- ☐ Зберіть датовані дозволи, акти перевірок, гарантії, рахунки та історію обслуговування. Відокремлюйте відомі факти від припущень.

Зовні будинку у Вінніпезі

Забезпечте безпечний і видимий підхід. Приберіть сніг, лід і сміття, утримуйте сходи та поручні, впорядкуйте клумби за сезоном. Перевірте ринви, водостоки, шляхи стоку та відведення води дренажним насосом (Sump pump). Не складайте сніг біля фундаменту й не спрямовуйте воду на сусідню ділянку. [13]

Спершу приберіть зайві меблі

Сфотографуйте кожну кімнату з імовірного ракурсу оголошення. Приберіть меблі, що заважають проходу чи закривають вікна. Пріоритет - вітальня, головна спальня та кухня. Якщо пропонують професійну передпродажну підготовку інтер'єру, порівняйте весь пакет, строк оренди, плату за продовження та дату вивезення меблів.

> ПРИКЛАД ЛІМІТУ ВИТРАТ
>
> План підготовки на $1,500 CAD може містити $450 на прибирання, $200 на вивезення чи зберігання, $450 на підфарбовування та дрібний ремонт, $200 на сезонні зовнішні роботи та $200 резерву. Це вправа з розподілу бюджету, а не ціна послуг у Вінніпезі чи обов'язкова сума.

Самостійні роботи (DIY) також потребують часу. Зупиніться, якщо косметичні роботи виявили вологу, небезпечну проводку чи підозрілий матеріал. Спершу встановіть причину проблеми.

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

05 ОБЕРІТЬ КОСМЕТИЧНІ ЗМІНИ

Оновіть помітні покупцям поверхні

Оберіть узгоджене й помірне оздоблення. Зберігайте придатні матеріали, якщо цінова вигода заміни непереконлива.

Ділянка	Що розглянути спершу	Коли витрачати більше
Фарбування	Підремонтуйте міцні поверхні; підфарбуйте або перефарбуйте зношені кімнати в універсальні тони.	Знос значний, а цілісне оздоблення відчутно покращує вигляд.
Кухня	Ретельно вимийте; відрегулюйте дверцята; замініть зламану фурнітуру; усуньте видимі пошкодження.	Шафи міцні, а обмежене оновлення оздоблення чи стільниць відповідає зіставним будинкам.
Ванна	Усуньте протікання; очистьте вентиляцію; після усунення причини поновіть пошкоджений герметик; покращте освітлення.	Зношене обладнання чи оздоблення погіршує загалом зіставний стан.
Підлога	Усуньте ризик спіткнутися та пошкоджені ділянки; очистьте чи відновіть придатні поверхні.	Знос поширений або стики явно невдалі. Врахуйте в кошторисі основу підлоги.
Освітлення й фурнітура	Замініть несправне чи явно пошкоджене; узгодьте кілька помітних деталей.	Наявні елементи помітно псують кімнату, а обсяг робіт невеликий.

Контролюйте обсяг робіт

Фарбування та заміна фурнітури - інший проєкт, ніж опублікований «малий ремонт кухні». Перш ніж порівнювати дохідність, зіставте демонтаж, шафи, стільниці, техніку, працю та супутні роботи. Перенесення труб чи стін може перетворити косметичний план на проєкт із дозволами, проєктуванням і будівництвом.

Попросіть підрядників оцінити підготовку поверхонь, захист, вивезення, резерв на приховані пошкодження та податок. З'ясуйте, хто оформлює потрібні дозволи. Узгоджуйте додаткові роботи письмово й залишайте після завершення час на виправлення недоліків. [8]

> РЕКОМЕНДАЦІЯ
>
> Для необов'язкового оновлення погодьте граничний повний бюджет до початку робіт. Якщо кошторис зростає, повторіть порівняння чистих надходжень. Уже сплачений завдаток чи привабливе оздоблення не доводять додаткової вартості перепродажу.

У посібнику не припускається фіксованої надбавки за фарбування, прибирання, фурнітуру чи звільнення простору.

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

06 ОБЕРЕЖНО З ДОРОГИМИ РОБОТАМИ

Усуньте причину й зафіксуйте результат

Великі роботи часто підтримують можливість продажу. Ця користь відрізняється від надбавки за поліпшення.

Дах і зовнішні конструкції

З'ясуйте причини активних протікань, замовте оцінку стану, варіантів ремонту та залишкової придатності. За потреби порівняйте належний ремонт із заміною. Старий дах не означає автоматичної відмови у фінансуванні; страховик чи кредитор може висунути вимоги до конкретного об'єкта. Зберігайте опис робіт, фото, рахунки та умови гарантії. [19,32]

Протікання або потрапляння води та просідання або зміщення фундаменту

Розрізняйте зворотний потік каналізації, поверхневий стік, витоки труб і воду крізь фундамент. Перевірте водостоки, ухил ґрунту, дренажний насос і обслуговування зворотного клапана каналізації (Backwater valve). Нові, ширші чи зміщені тріщини, вигин, просідання або зміщення конструкцій потребують оцінки відповідного фахівця. Косметична герметизація чи нове оздоблення підвалу не доводять усунення причини. [13]

Опалення, вікна й енергоефективність

Обслуговуйте наявне обладнання та усуньте справжні несправності до модернізації. Окремо оцініть заміну проблемних вікон і повну заміну. Комфорт, залишковий ресурс, енергоспоживання та очікування покупців важливі; економія на комунальних послугах не створює автоматичної надбавки до ціни.

Оцінюйте економію за рахунками самого будинку та належним енергоаудитом. До зобов'язань порівняйте доступні програми Efficiency Manitoba, зокрема вимоги до обладнання та строки заявок. Несхвалена субсидія є непевною; не рахуйте її водночас як зменшення витрат і приріст вартості. [24]

Електрика та сантехніка

Доручіть кваліфікованим майстрам оцінити дефекти й способи усунення. З'ясуйте, які роботи потребують дозволів і перевірок та що письмово вимагає страховик. Зберігайте фактичний обсяг робіт: сама заміна щита не доводить заміну всіх відгалужень проводки. [8,19]

> РЕКОМЕНДАЦІЯ
>
> Якщо ремонт необхідний, але недоступний за коштами, обговоріть з агентом і юристом точне розкриття стану, реалістичну ціну у поточному стані "як є" та здійсненні умови договору. Не вважайте, що знижка покупцю усуне вимогу щодо придатності.

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

07 ПЕРЕВІРТЕ ПОГОДЖЕННЯ

Перевірте дозволи на готові приміщення

Завершений вигляд кімнати й закритий запис дозволу ще не доводять погодження всіх необхідних робіт.

Відповідальність власника

До робіт з'ясуйте потрібні містобудівні, будівельні, сантехнічні та електричні дозволи. Наймання підрядника не звільняє власника від відповідальності за належні дозволи. Погодження та перевірки залежать від обсягу й місця робіт. Поза Вінніпегом звертайтеся до місцевого органу. [8]

Читайте статус, а не лише номер дозволу

Онлайн-пошук Вінніпега охоплює будівельні та спеціальні дозволи після 1 січня 2000 року й містобудівні після 14 листопада 2022 року, з винятками. Для старіших документів може знадобитися запит справи. «Видано» не означає «завершено». «Закрито з незавершеною перевіркою» відрізняється від задовільної історії перевірок; запитайте місто, що ще слід вирішити. [9]

Спальні в підвалі

Додавання кімнат чи житлової площі потребує будівельного дозволу; просте фарбування, покриття підлоги та столярне оздоблення зазвичай ні. Інші регульовані роботи все одно можуть потребувати окремих дозволів. [10]

Для звичайного евакуаційного вікна у спальні (Egress window) брошура Вінніпега вказує вільний отвір щонайменше **0.35 квадратного метра (м²)**, жоден розмір не менше **380 міліметрів (мм)** і просвіт **760 мм** перед вікном у приямку. Вимірюйте чистий отвір, а не раму. Важливі спосіб відкривання та застосовний альтернативний вихід. Самі ці розміри не підтверджують законності спальні. [12]

Додаткові житлові одиниці / окремі квартири в будинку (Secondary suites)

Кухня в підвалі чи окремий вхід не роблять житлову одиницю законною. До реклами квартири чи орендного доходу перевірте зонування, містобудівні й будівельні дозволи, дозволи на електрику та сантехніку, пожежний захист, виходи й інші застосовні вимоги до проєкту саме цього об'єкта. [11]

> ЯКІ ДОКУМЕНТИ ЗІБРАТИ
>
> Номер і обсяг дозволу; за потреби погоджені креслення; результати та статус перевірок; невиконані приписи; рахунки підрядників; записи змін. Вкажіть, що підтверджено документами, а що лишається неперевіреним.

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

08 ТОЧНО РОЗКРИВАЙТЕ ІНФОРМАЦІЮ

Зрозумійте договір Манітоби

Перегляньте фактичну пропозицію з юристом Манітоби. Декларація про стан будинку й інші договірні обіцянки продавця - окремі питання.

Чинна форма для будинку

У встановленій формі договору щодо готового окремого односімейного будинку частина перша, розділ 6, дозволяє надати декларацію про стан майна (PDS), послатися на вже надану або не надавати її; без вибору вважається, що PDS немає. Якщо її надано, відповіді мають бути точними в межах найкращих знань продавця, а зміни слід повідомляти до закриття угоди (Closing). [6]

Частина друга, розділ 9, містить окремі запевнення й гарантії, якщо їх не змінено: відповідність зонуванню та використанню; отримання й виконання потрібних дозволів на роботи за час володіння; відсутність відомих попередніх поліпшень без потрібних дозволів; письмове розкриття відомих прихованих дефектів, що роблять житло небезпечним чи непридатним для проживання. Запевнення PDS самі по собі не є гарантіями. [6]

Обговоріть відому історію до реклами

- [ ] Розкажіть агенту та юристу про протікання або потрапляння води, просідання або зміщення конструкцій, значні ремонти, небезпечні матеріали, результати тестів на радон і роботи без дозволів.
- [ ] Надайте дати, звіти й обсяг ремонту. Відокремлюйте початкову проблему від доказів її усунення.
- [ ] Відповідайте за фактичними знаннями. Просіть допомоги, якщо бракує документів або запитання незрозуміле.
- [ ] Зберігайте письмове розкриття та підтвердження покупця у справі угоди. Негайно повідомляйте нові відомості.

Умова «як є» потребує поради юриста

Не припускайте, що «як є» скасовує договірні обіцянки, дозволяє приховування чи захищає неточну відповідь. Обсяг виключень і збережений обов'язок розкриття залежать від фактів та договору. Обговоріть формулювання до прийняття пропозиції.

Агент має окремі професійні обов'язки. Закон Манітоби про послуги у сфері нерухомості регулює навмисне викривлення та навмисне приховування істотного факту зареєстрованими фахівцями. Не плутайте ці обов'язки з універсальним правилом, нібито кожен продавець зобов'язаний розкрити кожен дефект. [7]

> ПРАКТИЧНЕ ПРАВИЛО
>
> Не приховуйте невирішеної проблеми, щоб створити враження справного будинку. До остаточного опису оголошення й пропозиції визначте, що потребує оцінки, ремонту, письмового розкриття чи зміни договору.

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

09 ЗДОРОВ'Я ТА СТРАХУВАННЯ

Дослідіть матеріали до втручання

Стан, результати тестів і вимоги страховика важливіші за загальну обіцянку все замінити.

Радон

Міністерство охорони здоров'я Канади радить тривалий тест щонайменше **91 день**. Для тлумачення результату нижче орієнтира потрібно щонайменше 91 день тестування в опалювальний сезон; інакше повторіть тест наступного сезону. Короткий тест під час продажу не оцінює річного впливу. [15]

Орієнтир - **200 бекерелів на кубічний метр (Бк/м³)** у приміщеннях постійного перебування. За перевищення вживіть заходів протягом **одного року**, а за вищих рівнів - раніше. Зберігайте записи тестування, зниження рівня та повторних перевірок. Орієнтир не є порогом нульового ризику чи загальною вимогою тестувати до продажу. [14]

Азбест, свинець і пліснява

Перед шліфуванням, демонтажем чи розкриттям підозрілих старих матеріалів організуйте належне тестування та безпечні роботи. Азбест широко застосовували до 1990 року; цілий матеріал без втручання не потребує автоматичного видалення. Якщо азбест виявлено й роботи можуть його порушити, залучіть кваліфікованих фахівців. [16]

Канадські рекомендації вказують, що будинки до 1960 року ймовірно містять свинцеву фарбу; деякі будинки 1960-1990 років також її містять. Не переносьте правило США про розкриття свинцю з межею 1978 року на Манітобу. Усуньте причини вологи й оцініть повторну чи значну плісняву, а не зафарбовуйте її. [17,18]

Проводка, труби й дров'яне опалення

Стара проводка на ізоляторах (knob-and-tube), алюмінієві відгалуження, мала потужність вводу, полібутиленові труби (Poly-B) і стан даху можуть впливати на страхування. Це не означає, що кожен такий об'єкт неможливо застрахувати або завжди потребує однакових робіт. Отримайте письмові вимоги страховика та кваліфікованих майстрів щодо конкретного об'єкта. [19,32]

Дров'яне обладнання доручайте фахівцю із сертифікацією Wood Energy Technology Transfer (WETT) на рівні перевірки, потрібному страховику. WETT сертифікує людей, а не прилад чи його встановлення. Зберігайте звіт огляду та записи подальших ремонтів. [20]

> РЕКОМЕНДАЦІЯ
>
> Підтвердьте покриття під час ремонту, простою житла та до передачі ключів (Possession). Висновок фахівця допомагає ухвалити рішення, але не гарантує фінансування покупця чи майбутнього страхування.

10 СІЛЬСЬКА Й ВІДПОЧИНКОВА НЕРУХОМІСТЬ

Зробіть основні системи зрозумілими

Для покупців заміських ділянок і котеджів надійні документи можуть бути не менш важливими за інтер'єр.

Приватні свердловини й цистерни

Зберіть доступні дані про розташування та будову свердловини, насос, очищення, обслуговування й лабораторні звіти. Манітоба радить бактеріологічний аналіз щонайменше щороку та після танення снігу, повені, сильного дощу чи зміни вигляду, смаку або запаху води. [22]

Добрий бактеріологічний результат не доводить достатнього дебіту, хімічної безпеки чи цілорічної надійності. Обирайте додаткові аналізи, перевірку дебіту та очищення з огляду на об'єкт, використання й вимоги кредитора. Запишіть дату й умови відбору проб. [23]

Стічні води та правила передачі

Визначте фактичну систему: накопичувальний резервуар (Holding tank), септик із дренажним полем (Septic field) чи іншу. Зберіть реєстрацію або погодження, схему, місткість, історію відкачування й ремонту. За потреби замовте оцінку стану та придатності; квитанція про відкачування не є повною оцінкою системи.

Регламент Манітоби містить спеціальні правила передачі щодо підключення до міської каналізації та систем примусового скидання стоків — каналізаційних ежекторів (Sewage ejectors), із винятками й погодженими рішеннями. Він не вимагає заміни кожного септичного поля під час продажу. До оголошення уточніть обов'язки щодо системи в природоохоронному відомстві Манітоби, особливо за наявності каналізаційних ежекторів чи доступної міської каналізації. [21]

Доступ, господарські будівлі та сезонність

- ☐ Перевірте законний доступ, утримання дороги й спільні об'єкти за належними документами та з відповідними фахівцями.
- ☐ Точно опишіть сезонне водопостачання, зимовий доступ, опалення й обмеження зимової експлуатації.
- ☐ Зберіть дозволи та акти перевірок майстерень, гаражів, прибудов і дров'яного опалення.
- ☐ За потребами об'єкта перевірте повені, прибережні обмеження, сервітути та доступність страхування.

> РЕКОМЕНДАЦІЯ
>
> Не витрачайте значний бюджет на косметику, поки непевні питність води, відповідність стоків чи доступ. Вирішіть питання або точно опишіть його, щоб покупці могли оцінити ціну й дослідити фактичний об'єкт.

11 КОНДОМІНІУМИ Й НЕОБОВ'ЯЗКОВІ ПРОЄКТИ

Врахуйте тип об'єкта до витрат

План підготовки будинку слід скоригувати для кондомініуму, орендної квартири чи дуже індивідуального проєкту.

У кондоміністів інші правила розкриття

Не плутайте необов'язкову PDS будинку з обов'язковим пакетом документів розкриття інформації кондомініуму (Disclosure package) в Манітобі. Завчасно отримайте потрібні документи продавця й корпорації, зокрема фінансові та установчі. Передача впливає на право покупця скасувати угоду; істотні зміни також потребують уваги. [33]

7-денний період на обдумування (Cooling-off period) зазвичай спливає наприкінці сьомого дня (о 24:00) після пізнішої з дат: укладення договору чи виконання продавцем вимог розкриття. Вихідні та свята зазвичай його не подовжують; День пам'яті є винятком. Доручіть юристу розрахувати строк. [33,35]

Ремонтуйте в межах своєї власності

До зміни підлоги, вікон, труб, конструкцій чи зовнішнього вигляду перевірте декларацію, статут, правила, межі одиниці та погодження корпорації. З'ясуйте години робіт, страхування, депозити й вимоги до підрядників. Муніципальний дозвіл не замінює потрібного погодження корпорації.

Басейни, кінозали, прибудови й особливі рішення

Не застосовуйте один діапазон дохідності до різних розкішних проєктів. Оцініть фактичний обсяг і з'ясуйте, чи потрібна ця функція місцевим покупцям, яке додає обслуговування та чи витісняє універсальніший простір. Не робіть великої прибудови лише тому, що її собівартість нібито означає вищу ціну продажу.

За швидкого продажу особисте задоволення має мало часу компенсувати фінансовий збиток. Якщо залишаєтесь, записуйте задоволення, доступність чи потреби сім'ї окремо від розрахунку перепродажу. Немає універсального правила ремонту за 12-24 місяці, що забезпечує додатну дохідність.

> РЕКОМЕНДАЦІЯ
>
> Перед необов'язковим проєктом запитайте: чи заплатить імовірний покупець за цю функцію саме тут достатньо, щоб покрити всі витрати й додатковий час? Якщо потрібен один винятково захоплений покупець, вважайте це ризиком.

12 ПОРІВНЯЙТЕ ПОВНІ ВАРІАНТИ

Проєкт має досягти беззбитковості

Цей приклад показує, чому привабливе зростання ціни може залишити лише скромний чистий приріст.

Припущення в CAD: необов'язкове оновлення коштує $5,000 повністю, з податками й резервом; додає $1,000 економічних витрат на утримання об'єкта. Лише для прикладу: додаткова винагорода за продаж - 5% приросту ціни плюс 5% податку на товари й послуги (GST) із цієї винагороди, разом 5.25%. Використовуйте свій договір; стандартна ставка не припускається. [26,34]

Приріст ціни продажу	Несприятливий	Середній	Сприятливий
Припущений приріст	$0	$8,000	$15,000
Додаткова винагорода й GST	$0	$420	$787.50
Проєкт і затримка	$6,000	$6,000	$6,000
Зміна чистих надходжень "на руки" (Net proceeds)	−$6,000	+$1,580	+$8,212.50

Приріст ціни для беззбитковості

$6,000 ÷ (1 − 0.0525) = **$6,332.45**

За середнього сценарію $8,000 ROI з усіма витратами становить $1,580 ÷ $6,420 = **24.6%**. Це значно менше за простий приріст $3,000 після віднімання лише $5,000 на оновлення. Припущена вигода від ціни непевна; рахунки реальні.

Перевірте несприятливі сценарії до початку робіт

- ☐ Замініть приклад діапазонами «як є» й після робіт, підкріпленими місцевими зіставними продажами.
- ☐ Включіть усі податки, дозволи, проєктування, вивезення, фінансування, резерв і додаткові платежі.
- ☐ Врахуйте затримки підрядника й можливу зміну ринку.
- ☐ Порівняйте ремонт із продажем у поточному стані з розкриттям або ціновою поступкою покупцю.

РІШЕННЯ

Якщо працює лише оптимістичний сценарій, скоротіть обсяг чи перегляньте рішення. Потрібні для безпеки чи відповідності роботи оцінюють окремо, навіть за від'ємної фінансової дохідності.

Сценарій - арифметичний приклад, а не кошторис, оцінка, прогноз чи рекомендована комісія.

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

13 СКЛАДІТЬ ВЛАСНИЙ РОЗРАХУНОК

Плануйте кошти, що залишаться вам

Почніть із реалістичного діапазону продажу й відніміть свої фактичні зобов'язання. Не переносіть середні сукупні витрати продажу зі США.

Розрахунок чистих коштів у CAD	Ваша оцінка
Очікувана ціна чи діапазон сценарію	_____
Мінус погоджена винагорода брокерській компанії та GST	_____
Мінус юридичні послуги, супутні платежі й податки	_____
Мінус залишок боргу за іпотекою, збір за зняття обтяження (Discharge fee) та штраф за дострокове погашення (Prepayment penalty)	_____
Плюс / мінус взаєморозрахунки (Adjustments) при закритті угоди	_____
Мінус цінові поступки покупцю й інші зобов'язання продавця	_____
Орієнтовні кошти, вивільнені при закритті угоди	_____
Мінус передпродажні роботи, утримання й переїзд, не враховані вище	_____
Орієнтовний загальний залишок	_____

Попросіть кредитора оцінити погашення й штраф на заплановану дату закриття угоди. Запитайте юриста про взаєморозрахунки при закритті угоди та витрати на зняття обтяження. За потреби включіть проміжне перехідне фінансування (Bridge financing) або одночасне утримання двох осель. Оновлюйте розрахунок за зміни ціни, передачі ключів чи поступок. [25]

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

13 СКЛАДІТЬ ВЛАСНИЙ РОЗРАХУНОК · ПРОДОВЖЕННЯ

Використовуйте повні кошториси

З’ясуйте, які податки включено. Податок Манітоби з роздрібних продажів (RST) не дорівнює автоматично 7% кожної оплати праці з ремонту: договори на постачання та монтаж матеріалів у нерухомість (Supply and install into real property), лише матеріали та інші оподатковувані роботи можуть мати різний режим. Нехай підрядник розпише застосовний підхід, а не додавайте один відсоток до всього. [27]

Завчасно з’ясуйте податки

Декларуйте продаж, навіть якщо можливе податкове звільнення для основного житла (Principal Residence Exemption). Оренда, коротке володіння та нерезидентство можуть змінити висновок. Федеральне податкове правило щодо швидкого перепродажу житла (Property flipping rule) зазвичай відносить прибуток від житла, яким володіли менш ніж 365 днів поспіль, до підприємницького доходу, з визначеними винятками за життєвими подіями. Нове чи суттєво відремонтоване житло може мати й питання GST. Отримайте пораду до великих робіт чи підписання. [28,29,30]

Не віднімайте той самий ремонт, поступку чи податок двічі. Ця таблиця відокремлює рух коштів від ROI проєкту; основна сума іпотеки не є витратою на ремонт.

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

14 ЦІНА Й ПІДГОТОВКА ДО ОГОЛОШЕННЯ

Свідомо використовуйте час і кошти

Реалістична стартова ціна й чіткий план робіт захищають користь належної підготовки.

Враховуйте поточні місцеві строки

Канадська асоціація нерухомості (CREA) та Регіональна рада нерухомості Вінніпега (WRREB) повідомляють за III квартал 2026 року медіанний термін перебування в продажу (Days on Market / DOM) проданих об'єктів у регіоні: **18** днів для окремих односімейних будинків, **25** для таунхаусів і **27** для квартир. Це регіональні медіани проданих об'єктів, а не строк для вашого житла чи доказ впливу підготовки. [31]

Обговоріть з агентом зіставний стан, поточну пропозицію, недавні покази й відгуки. На старті визначте дату перегляду та які дані виправдають зміну ціни, вигляду чи доступу. Немає надійного фіксованого правила Вінніпега, що завищення на 5% спричиняє певну знижку чи подвоює строк продажу.

Відокремлюйте потребу в коштах від витрат

Приклад у CAD: іпотечний платіж $2,500 із $1,700 відсотків та $800 основної суми, плюс $500 податків / страхування і $200 комунальних потребує **$3,200 коштів**. Наведені економічні витрати на утримання об'єкта - **$2,400** до інших витрат. Основна сума зменшує борг; не рахуйте її і як витрату, і як незменшене погашення при закритті угоди.

Практична послідовність

Етап	До наступного кроку
Оцінити	Перелічіть відомі проблеми; зберіть документи; отримайте поради фахівців і потрібні погодження.
Обрати	Порівняйте сценарії «як є» та після робіт; визначте обсяг і ліміт витрат.
Завершити	Закінчіть ремонт; перевірте статус інспекцій; збережіть квитанції й записи виправлень.
Виставити	Приберіть, упорядкуйте кімнати, зробіть фото й визначте ціну за поточними місцевими даними.
Переглянути	Відстежуйте відгуки та пропозиції; оновлюйте розрахунок і розкриття за зміни фактів.

НАСТУПНА РОЗМОВА

Принесіть перелік проєктів, документи, кошториси та бажані строки. Погодьте, що ремонтувати, що розкрити, що врахувати в ціні, а що залишити.

Загальна інформація для продавців станом на дату перевірки. Це не оцінка нерухомості й не заміна юридичної, податкової, інженерної, інспекційної чи страхової поради щодо вашої угоди.

ДЖЕРЕЛА 1-12

Джерела та примітки до даних

Першоджерела: уряд, видавці досліджень, оцінювачі та галузеві організації. Усі посилання активні й ведуть на оригінальні англомовні ресурси.

01 **Канадський інститут оцінювачів** · Як оцінити свій ремонт
Канадські рекомендації оцінювачів; якісні поради, а не поточне дослідження відшкодування у Вінніпезі.

02 **Remodeling і Zonda** · Звіт Cost versus Value за 2025 рік
Національні модельні витрати проєктів і оцінки вартості перепродажу у США; усі суми джерела в USD.

03 **Remodeling і Zonda** · Методологія 2025 року
Витрати визначають кошторисні інструменти й індекси; оцінки перепродажу - думки фахівців із нерухомості.

04 **NAR і NARI** · Звіт про вплив ремонту за 2025 рік
Гіпотетичні обсяги США; опитування витрат і вартості відрізняються від Cost versus Value. Таблиці на с. 8 звіту; методологія на с. 27.

05 **Національна асоціація REALTORS** · Оприлюднення дослідження підготовки житла за 2025 рік
Повідомлення агентів США про ціни пропозицій і строки продажу, а не контрольовані оцінки надбавки за підготовку.

06 **Законодавство Манітоби** · Договір пропозиції купівлі житла
Чинна встановлена форма для готового односімейного будинку: частина перша, розділ 6; частина друга, розділи 6 і 9. Важливі зміни договору.

07 **Законодавство Манітоби** · Закон про послуги у сфері нерухомості
Розділи 44 і 46 регулюють оманливі дії та професійні порушення зареєстрованих фахівців.

08 **Місто Вінніпег** · Проєкти поліпшення житла
Містобудівні, будівельні та спеціальні дозволи й перевірки для конкретних робіт.

09 **Місто Вінніпег** · Пошук дозволів на об'єкт: часті запитання
Часові межі записів і пояснення статусів дозволів, зокрема незавершених перевірок.

10 **Місто Вінніпег** · Облаштування підвалу та нижнього рівня
Дозволи для нової житлової площі; винятки для косметики не звільняють від інших регульованих робіт.

11 **Місто Вінніпег** · Додаткові житлові одиниці / окремі квартири в будинку
Містобудівні, будівельні, електричні й сантехнічні вимоги та проєктування додаткової житлової одиниці.

12 **Місто Вінніпег** · Будівельна брошура з облаштування підвалу
евакуаційне вікно у спальні та приямок, зокрема мінімальні чисті розміри отвору.

ДЖЕРЕЛА 13-24

Джерела та примітки до даних

Першоджерела: уряд, видавці досліджень, оцінювачі та галузеві організації. Усі посилання активні й ведуть на оригінальні англомовні ресурси.

13 **Місто Вінніпег** · Затоплення підвалу й поверхнева вода
Стоки, зворотна каналізація, дренажний насос і зворотний клапан каналізації; жоден пристрій не усуває всіх ризиків затоплення.

14 **Міністерство охорони здоров'я Канади** · Урядовий орієнтир Канади щодо радону
Чинний орієнтир 200 Бк/м³ і заходи протягом року за перевищення, раніше за вищих рівнів.

15 **Міністерство охорони здоров'я Канади** · Посібник із вимірювання радону в житлі
Тривалі тести щонайменше 91 день і вимога опалювального сезону для тлумачення результатів нижче орієнтира.

16 **Міністерство охорони здоров'я Канади** · Посібник здорового житла
Азбест і запобіжні заходи під час ремонту; професійні тести й належне поводження з підозрілими матеріалами.

17 **Міністерство охорони здоров'я Канади** · Фарба на основі свинцю
Канадські рекомендації щодо віку житла й безпечної роботи. Правила США про розкриття свинцю не є законом Манітоби.

18 **Міністерство охорони здоров'я Канади** · Усунення вологи та плісняви у житлі
Усуньте джерело вологи; залучіть фахівця, якщо цього потребують масштаб, повторення чи невизначеність.

19 **Страхове бюро Канади** · Як визначають тарифи страхування житла
Проводка, електричний ввід та інші характеристики впливають на оцінку ризику; вимоги страховиків різняться.

20 **WETT** · Часті запитання
WETT сертифікує людей, а не прилади чи встановлення. Звіт огляду обмежений обсягом перевірки.

21 **Законодавство Манітоби** · Регламент локальних систем стічних вод
Чинний регламент; розділи 8.1-8.2 та 14.2-14.5 містять правила підключення й передачі нерухомості із системами примусового скидання стоків — каналізаційними ежекторами.

22 **Уряд Манітоби** · Аналіз води приватних свердловин і цистерн
Провінційні поради 2025 року про щорічні бактеріологічні аналізи та додаткові перевірки після відповідних подій.

23 **Міністерство охорони здоров'я Канади** · Аналіз води вашої свердловини
Бактеріальні й хімічні ризики потребують відповідних аналізів; один результат не доводить цілорічної якості.

24 **Efficiency Manitoba** · Програми для власників житла
До зобов'язань перевірте чинну відповідність програмі, технічні вимоги та строки заявок.

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

ДЖЕРЕЛА 25-35

Джерела та примітки до даних

Першоджерела: уряд, видавці досліджень, оцінювачі та галузеві організації. Усі посилання активні й ведуть на оригінальні англомовні ресурси.

25 **Агентство захисту фінансових споживачів Канади** · Продаж житла
Витрати продажу, ціна й можливі витрати зняття іпотеки та дострокового погашення.

26 **Податкове агентство Канади** · Нарахування та стягнення GST і гармонізованого податку (HST)
GST у Манітобі - 5% для оподатковуваних постачань. Комісійні агентів див. у джерелі 34.

27 **Міністерство фінансів Манітоби** · Бюлетень 008: монтаж, ремонт і поліпшення нерухомого майна
RST різниться для договорів на постачання та монтаж матеріалів у нерухомість, лише товарів та інших оподатковуваних позицій.

28 **Податкове агентство Канади** · Декларування доходу від нерухомості
Декларуйте продаж, навіть якщо може застосовуватися податкове звільнення для основного житла.

29 **Податкове агентство Канади** · Приріст капіталу 2025
Декларування основного житла й федеральне податкове правило щодо швидкого перепродажу житла, зокрема винятки за життєвими подіями.

30 **Податкове агентство Канади** · GST, HST і житлове будівництво
Нове чи суттєво відремонтоване житло може мати інший режим GST; отримайте пораду щодо конкретної угоди.

31 **CREA та Регіональна рада нерухомості Вінніпега** · Ринкові умови
Місцевий ринок системи MLS за III квартал 2026 року; регіональні медіани проданих об'єктів не прогнозують окреме оголошення.

32 **Square One** · Питання оцінки ризиків страхування житла
Приклад страховика щодо різного підходу до Poly-B і стану даху; не рекомендація страховика чи покриття.

33 **Уряд Манітоби** · Купівля чи продаж одиниці кондомініуму
Обов'язкове розкриття кондомініуму та права скасування відрізняються від PDS будинку.

34 **Податкове агентство Канади** · GST і HST в особливих випадках
Зареєстровані агенти нараховують застосовний GST/HST на комісійні та пов'язані оподатковувані послуги.

35 **Законодавство Манітоби** · Закон про кондомініуми
Розділи 47, 51 і 54 регулюють розкриття та строк обдумування; День пам'яті має спеціальне правило.

ПРИМІТКИ ДО ДАНИХ І ВИДАНЬ

Джерела перевірено онлайн 31 жовтня 2026 року. Новіша дата порад не означає новішого базового дослідження. Цитовані видання США за 2025 рік були найновішими перевіреними першоджерелами. Кількісні оцінки стосуються вказаних джерел і обсягів, а не результатів канадських угод.

Рекомендації та гіпотетичні приклади в CAD - редакційні засоби для ухвалення рішень. Універсальний відсоток дохідності ремонту у Вінніпезі не стверджується. Назви джерел вище активні; нумеровані посилання в посібнику ведуть до цих записів.

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