

# مجله تخصصی سرای ونکوور Saraye Vancouver

Persian Real Estate Magazine

M s V a n c o u v e r . c o m

شماره نهم

Ninth Issue



## چند کلمه با شما

سلام و درود بر شما همراهان محترم مجله‌ی سرای و نکوور. خوشحالم که بار دیگر با ارائه‌ی مطالب کاربردی درباره‌ی ملک در خدمت شما هستیم. در شماره‌ی نهم از مجله‌ی سرای و نکوور ابتدا وضعیت بازار ملک و آینده‌ی آن را بررسی کرده‌ام.



اگر می‌خواهید به خرید یا فروش ملک بپردازید، حتما مقاله‌ی تحلیل بازار در ماه نوامبر را بخوانید تا با دید بهتری بتوانید تصمیم بگیرید.

بسیاری از افراد از مشاوران املاک می‌پرسند که فرق بین ساختمان‌های بتنی و چوبی چیست؟ کدام یک از این ساختمان‌ها بهتر است؟ در این شماره از مجله‌ی سرای و نکوور مزایا و معایب این مصالح را برایتان شرح داده‌ام.

اگر تا کنون خانه‌ای نخریده باشید و بخواهید اولین خانه‌ی خود را خریداری کنید، باید حواستان جمع هزینه‌هایی باشد که از شما دریافت خواهد شد. شاید حتی پس از خرید ملک نیز هزینه‌هایی مانند special levy از شما دریافت شود. بنابراین آشنایی با special levy به شما کمک می‌کند که در آینده با هزینه‌های غیرقابل پیش‌بینی مواجه نشوید.

در انتها نیز روش‌هایی را معرفی کرده‌ام که به مشاوران املاک کمک می‌کند بین کار و زندگی تعادل را برقرار کنند. لطفا نظرات خود درباره‌ی این مقالات را با من در میان بگذارید.

با تشکر - محسن صانعی

## فهرست

- ۲ تحلیل بازار ملک در ماه نوامبر ۲۰۲۲
- ۷ ساختمان چوبی بخیریم یا بتنی؟
- ۹ Special Levy با Special Assessment چیست؟
- ۱۳ ۵ نکته طلایی برای ایجاد تعادل بین کار و زندگی

مجله‌ی سرای و نکوور، شماره هشتم

تماس با ما: 604-506-4706

ایمیل: hi@msvancouver.com

Scan Me



وبسایت

برای بازدید از سایت و پیج اینستاگرام ما حتما این کدهای QR را اسکن نمایید و یا در نسخه‌ی PDF بر روی آن‌ها کلیک کنید.

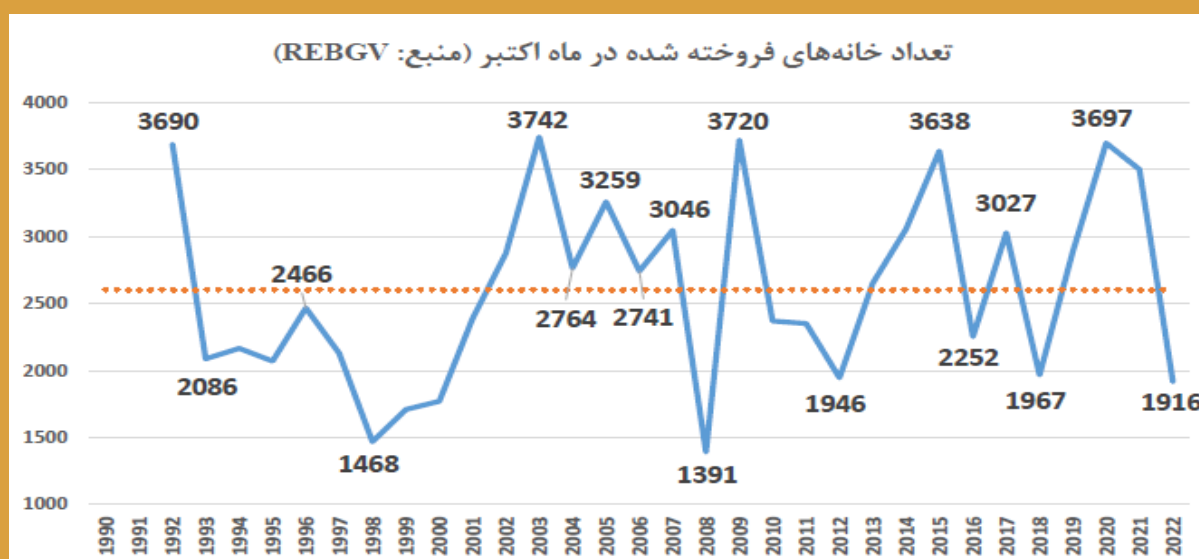
Scan Me



اینستاگرام

## تحلیل بازار ملک در ماه نوامبر ۲۰۲۲

همان‌طور که ماه قبل انتظارش را داشتیم و درباره‌ی آن حرف زدیم، بانک Bank of Canada در ماه اکتبر نرخ بهره را به مقدار ۵۰bps دیگر افزایش داد. بازارها با توجه به افزایش ۷۵bps در حال تنظیم بودند، اما بانک مرکزی کانادا به دلیل نگرانی‌های روزافزون درباره‌ی ثبات مالی نتوانست نرخ بهره را به آن مقدار افزایش دهد. پس از مدت‌ها اولین بار است که بانک مرکزی نگرانی درباره‌ی ثبات مالی را مطرح کرده است. این موضوع بیانگر آن است که احتمالاً به پایان روند افزایشی نرخ بهره نزدیک می‌شویم. با این حال، هم اکنون خسارت‌هایی وارد شده است. در حال حاضر نرخ Prime rate برابر ۵/۸۵٪ می‌باشد. این به معنای آن است که تقریباً نرخ همه‌ی وام‌های با بهره‌ی متغیر بیشتر از ۵/۵٪ می‌باشد و در ماه دسامبر که نرخ‌ها باز هم افزایش می‌یابد (شاید آخرین افزایش)، نرخ بهره‌ی متغیر به ۶٪ نزدیک خواهد شد. اکنون در بسیاری از موارد، به ویژه در زمان تمدید که وام گیرنده انعطاف کمتری برای تغییر وام دهنده دارد، نرخ وام با بهره‌ی ثابت کوتاه مدت به بیش از ۶٪ رسیده است. همین چند روز پیش فقط به دلیل کنجکاوی با یکی از بانک‌های بزرگ تماس گرفتم تا درباره‌ی تبدیل وام با بهره‌ی متغیر به وام دو ساله با بهره‌ی ثابت اطلاعاتی به دست آورم، نرخ بهره‌ی ۶/۱۴٪ به من پیشنهاد شد. این بهترین پیشنهادی بود که می‌توانستند به من بدهند. همین قدر بگویم تحمل نرخ بهره‌ی ۶٪ دشوار است و بازار نمی‌تواند آن را به خوبی هضم کند.

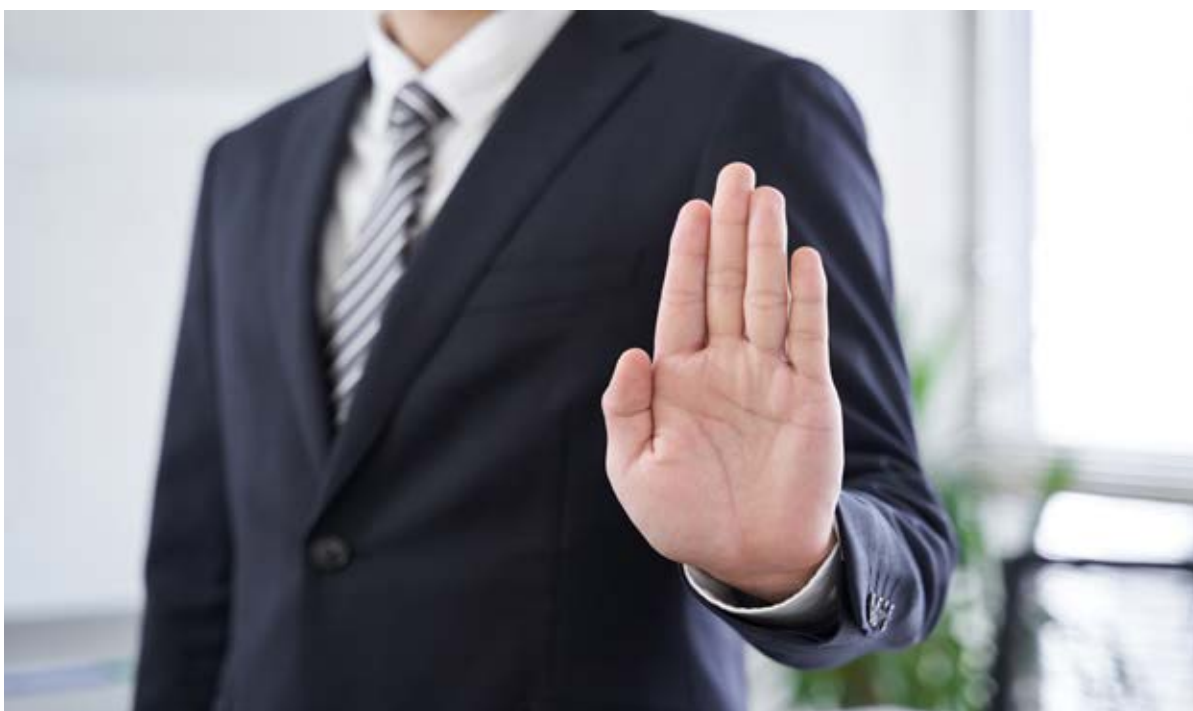




در ماه اکتبر، کل تعداد خانه‌های فروخته شده در ونکوور بزرگ تقریباً فقط بیش از ۱۹۰۰ خانه بود. این آمار از اکتبر ۲۰۰۸ به بعد پایین‌ترین آمار فروش بوده است.

به عبارت دیگر، از یک ماه پس از ورشکستگی بانک Lehman Brothers در سال ۲۰۰۸، آمار فروش خانه هرگز به این مقدار پایین نبوده است. این موضوع شاید کمی دراماتیک باشد اما واقعیت این است که از سال ۲۰۰۸ به بعد جمعیت و تعداد کل خانه‌ها به شدت افزایش یافته است. پس این سطح از آمار فروش قطعاً نگران کننده است.

همانند چند ماه گذشته، خریداران و فروشندگان همچنان فعالیتی ندارند! آمار تعداد خانه‌های لیست شده ۸٪ کمتر از میانگین بلند مدت ۲۰ ساله است. با اینکه از تابستان به بعد آمار فروش به پایین‌ترین مقدار در چند دهه‌ی اخیر رسیده و یا در نزدیکی پایین‌ترین مقدار بوده است، آمار خانه‌های فروشی موجود کمی رشد کرده است. آمار تعداد خانه‌های موجود در بازار نصف اکتبر ۲۰۰۸ می‌باشد.



به طور ساده، مردم وحشت‌زده نشده‌اند و خانه‌های خود را به لیست فروش اضافه نکرده‌اند. با این حال، شاید در سال آینده این موضوع تغییر کند. چندین ریسک وجود دارد که بررسی آن‌ها ارزشمند می‌باشد. ابتدا شاهد آن هستیم که سرمایه‌گذاران بیشتری واحد خود را به لیست فروش اضافه می‌کنند. زیرا با افزایش نرخ بهره جریان نقدینگی کاهش می‌یابد و سرمایه‌گذاران نمی‌توانند به دلیل محدودیت‌های قوانین اجاره بها را افزایش دهند. نگرانی بعدی من برای بازار پیش خرید هست چرا که برخی از خریداران پس از اتمام ساخت واحدشان، دیگر شرایط دریافت وام را نخواهند داشت. به یاد

داشته باشید که اکثر افراد زمانی که نرخ بهره نصف مقادیر امروز بود پیش خرید کرده‌اند. و ریسک آخر این که اگر نرخ بهره در سال ۲۰۲۳ به رشد خود ادامه دهد، احتمالاً تعداد فروش خانه‌های مزایده‌ای با حکم دادگاه افزایش خواهد یافت. البته این را در نظر داشته باشید که کسانی که وام گرفته‌اند با حداقل دو درصد بیشتر از نرخ وامشان (استرس تست) ارزیابی شده‌اند. باید تاکید کنم که هیچ کدام از این موارد که در بالا ذکر کردم، امروزه به عنوان نگرانی به حساب نمی‌آیند. اما این‌ها ریسک‌های واقعی‌ای هستند که شاید در سال آینده نمایان شوند.

قیمت‌ها همچنان در حال کاهش هستند؛ البته با سرعت کمتر. ما تقریباً دیگر فروشندگان وحشت‌زده زیادی که اوایل تابستان قبل از فروختن، خانه خریده بودند و در تله افتاده بودند را نداریم. برای اولین بار از ماه فوریه، متوسط قیمت فروش انواع خانه‌ها در ماه افزایش یافت. با این حال، به نظر من این افزایش احتمالاً یک نویز است و نشانه‌ی تغییر شرایط بازار نیست. قیمت‌های معیار همچنان ۲٪ بیشتر از سال قبل است. اما در ماه‌های آینده تعدیل خواهد شد.

با اینکه باورش سخت است، همه برای خرید ملک تا خرخره به بانک مقروض نیستند. تعداد مالکانی که در کانادا و ونکوور وام مسکن دریافت نکرده‌اند بسیار زیاد است. این‌ها افرادی هستند که شاید بخواهند خانه‌ی خود را به فروش برسانند. اما فعلاً ترجیح می‌دهند که منتظر بهبود شرایط باشند. در حال حاضر یک مسابقه‌ی طناب‌کشی داریم. هر دو خریداران و فروشندگان دربارهِ وضعیت کنونی بازار احساس ناخوشایندی دارند. به نظر من در بهار ۲۰۲۳ روند بازار شفاف‌تر خواهد شد. من ریسک‌ها را بیان کردم و به نظرم احتمالاً برخی از این ریسک‌ها در سال آینده نمایان خواهند شد. دوباره می‌گویم، نمایان شدن این ریسک‌ها تا حد زیادی به روند تورم و نرخ بهره بستگی دارد.

## ریسک‌های پیش خرید و واگذاری (Assignment)

همان‌طور که می‌دانید نرخ بهره افزایش یافته است و قیمت خانه‌های چند سال ساخت در حال کاهش است. سرمایه‌گذاران (خریداران) نیز نگرانی‌های خود را دارند و به حاشیه رفته‌اند. این وضعیت قطعاً به سازندگانی که برای دریافت وام به پیش فروش واحدها نیاز دارند خبر خوبی نیست. بر اساس اطلاعات منتشر شده توسط Zonda Urban، تعداد کاندوها و تاون هاوس‌های پیش فروش شده در سه ماهه سوم ۲۰۲۲ برابر ۱۵۲۲ واحد بود. این مقدار ۷۲٪ کمتر از پیک سال قبل (۵۴۸۱ معامله) در همین بازه‌ی زمانی است. در سال ۲۰۲۰ این آمار برابر ۳۰۱۵ و در سال ۲۰۱۹ برابر ۱۸۳۵ معامله بود. این‌ها کمترین آمار کل معاملات از سال ۲۰۱۲ به بعد می‌باشد. بله، پایین‌ترین مقادیر فروش خانه‌های نوساز در ده سال گذشته.

یکی دیگر از روش‌های بررسی این موضوع بررسی نرخ جذب پیش فروش (تعداد واحدهای فروخته شده در برابر تعداد خانه‌های عرضه شده برای فروش) می‌باشد که توسط وب سایت MLA Canada ارائه می‌گردد. آخرین بار که این آمار ارائه شد، نرخ جذب پیش فروش در ماه سپتامبر به ۳۰ درصد کاهش یافت.

بسیاری از سازندگان برای دریافت وام باید نسبت مشخصی از واحدها را پیش فروش کرده باشند. در بسیاری از موارد وام دهنده‌ها به این توجه می‌کنند که آیا ۶۰٪ از واحدها پیش فروش شده است؟ اگر سازندگان حس کنند که نمی‌توانند به موقع به این اهداف برسند، به راحتی شروع پروژه‌های ساخت و ساز را به تعویق می‌اندازند. این دقیقا همان چیزی است که امروز شاهدش هستیم. سازندگان دکمه‌ی توقف را زده‌اند. به زودی شاهد تعدیل نیروی کارگران در بخش ساخت و ساز خواهیم بود.



شاخص ضریب اطمینان در کسب و کار برای صنایع FIRE (امور مالی، بیمه و بازار ملک) به زیر نقطه رکود اقتصادی سقوط کرده است. در ۲۰ سال گذشته، شاخص ضریب اطمینان در کسب و کار فقط در زمان شدت یافتن شیوع ویروس کرونا از این مقدار پایین‌تر بود (در مارس و اپریل ۲۰۲۰). بر اساس گفته‌های Ben Rabidoux از موسسه‌ی Edge Analytics، اگر سهم میزان اشتغال در بخش ساخت و ساز به مقدار بلند مدت آن برگردد، به معنی از دست دادن تقریباً ۲٪ از مشاغل کل کشور خواهد بود. اگر در نظر دارید تورم را کاهش دهید، افزایش نرخ بهره قطعاً چنین نتیجه‌ای را در پی دارد؛ اما بی‌تردید هزینه‌ی سنگینی برای اقتصاد خواهد داشت. ما همچنین باید به دقت بازار واگذاری (assignment) را نظاره کنیم. اگر بخواهید حقوق خود از یک واحد در حال ساخت را واگذار کنید، بسیاری از سازندگان اجازه‌ی لیست کردن واحدهای در حال ساخت

در سامانه‌ی MLS را نمی‌دهند. با این حال برخی از آن‌ها چنین اجازه‌ای می‌دهند. با بررسی آمار تعداد واگذاری متوجه خواهید شد که این آمار در سال ۲۰۲۰/۲۰۱۹ بسیار بالا بود و هیچ مشکلی به وجود نیامد. آیا اکنون وضعیت متفاوت است؟ به نظر من اگر نرخ ۶ درصدی وام مسکن تداوم داشته باشد، بازار واگذاری را با مشکلات بیشتری روبرو خواهد کرد.

## فروش املاک مزایده‌ای به دستور دادگاه

افزایش نرخ بهره باعث می‌شود توجه‌ها به سمت مالکانی معطوف شود که بدهی وام بالایی دارند و در نتیجه مجبور می‌شوند ملک خود را بفروشند. وقتی به لیست خانه‌های فروشی، تعداد خانه‌های موجود در بازار، یا تعداد خانه‌هایی که به حکم دادگاه در سامانه‌ی MLS قرار گرفته‌اند نگاه می‌کنیم، شواهدی از این مورد دیده نمی‌شود.

به یاد داشته باشید: اگر مالکان از پس اقساط ماهانه بر نیایند و اقساط معوقه داشته باشند، بانک می‌تواند خانه‌ی آن‌ها را به لیست فروش اضافه کند. اما پروسه‌ی افزودن این خانه‌ها به لیست فروش و سپس فروختن آن‌ها یک سال و یا شاید حتی بیشتر از آن طول بکشد. ابتدا وام دهندگان تلاش خواهند کرد که با افرادی که اقساط معوقه دارند همکاری کرده و با آن‌ها کنار بیایند. اما اگر این همکاری نتیجه‌ی مطلوبی نداشته باشد، برای فروش ملک به دستور قضایی نیاز دارند. در بریتیش کلمبیا و اکثر مناطق کانادا پروسه‌ی قانونی فروش ملک به دستور دادگاه طولانی است. به عبارت دیگر، اگر به فکر املاک مزایده‌ای هستید احتمالاً اواخر سال ۲۰۲۳ می‌توانیم راجع به آن صحبت کنیم.

افرادی که از وام‌دهنده‌های خصوصی یا وام‌دهنده‌های دیگر (B lenders) وام گرفته‌اند، با ریسک بیشتری روبرو هستند. این وام‌ها معمولاً ۱ تا ۲ ساله می‌باشند و در زمان تمدید (refinance) مبلغ اقساط به مقدار قابل توجهی افزایش می‌یابد. وام‌گیرندگان اگر تغییر قابل توجهی در شرایط مالی شان پیش نیاید برای تمدید وامشان با 1st lender مشکل خواهند داشت. به عنوان مثال، بر اساس گفته‌ی National Bank، شاید کسانی که برای خرید خانه وام گرفته‌اند، در ۱۲ ماه آینده قسطشان تا ۱۱۹۰ دلار در ماه افزایش یابد؛ چرا که ۶۶٪ از وام‌گیرندگان باید تا ۱۲ ماه دیگر وام خود را تمدید کنند. این در واقع جایی هست که ریسک‌های بزرگی پنهان شده است.

به احتمال زیاد در سال آینده وام دهندگان خصوصی بیشتری خواهید دید که خروج بودجه‌ی خود را مدیریت و کنترل کنند. چرا که با توجه به عدم بازپرداخت بعضی از وام‌ها، آن‌ها مشکل نقدینگی برای اعطای وام خواهند داشت.

## ساختمان چوبی بخریم یا بتنی؟

هزاران سال است که برای ساخت و ساز ملک از چوب و بتن استفاده می‌شود. چوب و بتن از ویژگی‌هایی برخوردارند که آن‌ها را به مصالح مناسبی برای ساخت و ساز تبدیل کرده است. اما به نظر شما کدام یک از این مصالح برای ساخت ملک بهتر است؟ در این مقاله ابتدا مزایا و معایب چوب و بتن را بررسی کرده و سپس تفاوت‌های بین سازه‌های چوبی و بتنی را شرح می‌دهم. این اطلاعات در زمان خرید کاندو اهمیت فراوانی دارد و باید حتما به آن‌ها توجه کنید.

### مزایا و معایب چوب

معمولا در ونکوور بسیاری از آپارتمان‌های زیر شش طبقه از چوب ساخته می‌شود چرا که قیمت تمام شده اسکلت چوبی ارزان‌تر است. سازه‌های چوبی سریع‌تر ساخته می‌شوند و برخی از مردم ساختمان‌های کم مرتبه‌ی چوبی را می‌پسندند.

از طرف دیگر، بزرگ‌ترین عیب چوب انتقال صدا و بعد از مدتی صدا دار شدن ساختمان می‌باشد. حتی در ساختمان‌های چوبی‌ای که بین هر طبقه به مقدار کمی بتن‌ریزی شده است، مشکل انتقال سر و صدا وجود دارد. این در حالی است که در آپارتمان‌های بتنی حتی می‌توان از تجهیزات صوتی استفاده کرد. زیرا انتقال صدا در بتن کم‌تر است. در نتیجه از نظر میزان انتقال صدا، آپارتمان‌های چوبی را نمی‌توان با آپارتمان‌های بتنی مقایسه کرد. سازه‌های چوبی معمولا افت قیمت بیشتری دارند و هزینه نگهداری آن‌ها بالاتر است.

### مزایا و معایب بتن

مزایای بتن چیست؟ همان‌طور که در پاراگراف قبل توضیح دادم، انتقال صدا در ساختمان‌های بتنی کمتر است. در نظر داشته باشید که برخی از شرکت‌های بیمه نگاه بهتری به بتن دارند زیرا پایداری ساختمان‌های بتنی در برابر نشت آب و یا سیل بهتر است. در بریتیش کلمبیا ساختمان‌های بلندتر از شش طبقه را فقط می‌توان با بتن ساخت. در ضمن ارزش ساختمان‌های بتنی چند سال ساخت، مخصوصا اگر ساختمان قدیمی باشد، نسبت به ساختمان‌های چوبی مشابه بالاتر است. عبارتی افت قیمت ساختمان بتنی کمتر است و مخصوصا با بالا رفتن سن، به هزینه‌ی کمتری برای تعمیر و نگهداری نیاز دارند. به همین دلیل ساختمان‌های بتنی در زمان فروش خوش مشتری‌تر هستند از طرف دیگر، معمولا قیمت تمام شده هر فوت مربع از بتن گران‌تر بوده و ساخت ساختمان‌های بتنی به زمان بیشتری نیاز دارد.

### سازگاری ساختمان‌های چوبی با محیط زیست

وقتی به چوب فکر می‌کنیم، گاهی اوقات یک ماده‌ی طبیعی، زیست پایشی و دوست‌دار محیط زیست را تصور می‌کنیم. و از بسیاری جهات می‌توان گفت که همین‌طور است. چوب دی اکسید کربن را ذخیره می‌کند و انتشار آن را به مقدار ۲,۴۳۲ تن کاهش می‌دهد. این کاهش معادل حذف سالانه ۵۰۰ ماشین از جاده‌ها می‌باشد. چوب



ارزان و سبک است و کار با آن ساده می‌باشد. این منبع طبیعی و در دسترس فرصت‌های امیدوارکننده‌ای ایجاد می‌کند و با استفاده از آن می‌توان نیازهای بازار ملک را برآورده کرد.

## سازگاری ساختمان‌های بتنی با محیط زیست

از طرف دیگر، همان‌طور که می‌دانید برای ساخت بتن از منابع زیادی استفاده می‌شود. به همین دلیل این نقد به آن وارد است که با محیط زیست سازگار نیست. در واقع تولید سیمان که یکی از مواد اصلی ساخت بتن می‌باشد، نقش بالایی در نشر گازهای گلخانه‌ای دارد. با توجه به این اثرات منفی، بسیاری از مردم معتقدند که تولید بتن نیز اثرات بدی بر روی محیط زیست دارد. اما حقیقت بسیار پیچیده‌تر از آن است. بتن دوام بالایی دارد و طول عمر آن دو تا سه برابر سایر مصالح ساختمانی می‌باشد. عملکرد بتن در جذب و حفظ گرما عالی است. در نتیجه راندمان انرژی ساختمان افزایش و هزینه‌های گرمایش و سرمایش کاهش می‌یابد. سطح بتن خاصیت بازتابی دارد. در نتیجه در ماه‌های گرم تابستان هزینه‌های تهویه هوا (AC) را کاهش می‌دهد. بتن ضایعات کمی تولید می‌کند زیرا می‌توان آن را با توجه به نیازهای پروژه به صورت دسته‌ای تولید کرد.

## کدام یک امن‌تر است؟ ساختمان چوبی یا ساختمان بتنی؟

حال سوال مهم این است که کدام ساختمان امن‌تر است؟ چوبی یا بتنی؟ به طور کلی ایمنی سازه‌های چوبی به اندازه‌ی سازه‌های بتنی نیست. چوب در برابر خطرات خارجی مانند آتش، باد، حشره و رطوبت آسیب‌پذیر می‌باشد. تمام این موارد ریسک‌های ایمنی را بالا برده و باعث ایجاد خسارت‌های سازه‌ای می‌شوند. اگرچه بتن با دوام و پایدار است اما ریسک‌هایی نیز دارد. به عنوان مثال، اگر یک سازه‌ی بتنی در اثر زلزله فرو بریزد، شاید افرادی که در نزدیکی ساختمان هستند به شدت مجروح شوند. همچنین شاید در زمان اجرا کسانی که با بتن خشک یا مرطوب کار می‌کنند، در چشمان، بینی، گلو و یا بر روی پوست خود احساس سوزش کنند. علاوه بر این، اگر در معرض سیلیکا باشید (یکی از مواد اصلی بتن خشک)، شاید با ریسک‌های بیشتری مانند ابتلا به سرطان ریه (lung cancer) مواجه شوید.

## خانه‌ی چوبی بخرم یا بتنی؟

خرید خانه‌ی بتنی یا چوبی به خودتان بستگی دارد. هر دوی این موارد مزایا و معایب خاص خود را دارند که باید حتما در زمان خرید به آن‌ها توجه کنید. اگر ایمنی برایتان مهم است، شاید بهتر باشد خانه‌های بتنی را در اولویت خود قرار دهید. در هر حال هزینه همواره عامل مهمی بوده است که بر روی انتخاب خریداران تاثیر زیادی داشته است. به شما توصیه می‌کنم که اگر می‌خواهید بهترین گزینه را انتخاب کنید، حتما نیازها و خواسته‌های خود را با مشاور املاک در میان بگذارید. یک مشاور املاک خبره می‌تواند به شما کمک کند که نیازهای خود را بهتر شناسایی کنید.

حال که اطلاعات شما درباره‌ی ساختمان‌های چوبی و بتنی بیشتر شده است، کدام یک را انتخاب می‌کنید؟ خوشحال خواهیم شد که حتما نظرات خود را با من در میان بگذارید.

## Special Levy یا Special Assessment چیست؟



بدهی را پرداخت کنید  
در این مقاله ابتدا شما را با مفاهیم strata ownership و special levy آشنا می‌کنم. سپس اثرات special levies بر روی پروسه‌ی خرید و فروش واحدهای استراتا را مورد بررسی قرار می‌دهم.

### مالکیت استراتا (Strata Ownership) چیست؟

ابتدا باید با تعریف Strata Ownership آشنا شویم. در یک مجتمع مسکونی یا همان استراتا (strata property)، کل ساختمان مالکان متعددی دارد و شما مالک فقط بخشی از آن هستید. به طور ساده، یک strata property به ملکی گفته می‌شود که دارای چند واحد بوده و هر واحد مالک مشخصی دارد.

اگر اولین بار است که خانه می‌خرید، شاید عنوان مقاله شما را سر در گم کند ولی اگر تا پایان با ما همراه شوید هم خرید راحتی خواهید داشت و هم هزینه‌های اضافی پرداخت نخواهید کرد. آشنایی و درک Special Levies (که به آن Special Assessments نیز گفته می‌شود) بسیار مهم است زیرا اگر با مفهوم آن آشنا نباشید، احتمالاً در آینده مشکلاتی پیدا خواهید کرد و از نظر مالی متضرر خواهید شود.  
به عنوان مثال، فرض کنیم آپارتمان جدیدی در Yaletown خریداری می‌کنید. اگر در زمان خرید واحد، اخذ مبلغ Special Levy از مالکان تصویب شده باشد، و این مبلغ در معامله‌ی شما لحاظ نشده باشد (یعنی پول آن را از مالک قبلی نگرفته باشید).....  
بله، درست حدس زدید. شما مجبور خواهید شد که آن

که با هدف مشخصی و برای پرداخت هزینه‌ی تعمیر یا تعویض مشاعات ساختمان از مالکان واحدهای استراتا دریافت می‌گردد. این مبلغ علاوه بر شارژ ماهانه‌ی operating fund از مالکان دریافت می‌شود.

شاید بپرسید چرا برای انجام این اقدامات از شارژ ماهانه‌ای که پرداخته‌ایم برداشت نمی‌شود؟ پس کل موجودی صندوق ذخیره contingency reserve fund صرف چه می‌شود؟ آیا نمی‌توان از موجودی این صندوق برداشت کرد؟

اما باید بدانید که هزینه‌هایی که پرداخت می‌کنید با هم تفاوت داشته و صرف مقاصد مختلفی می‌شود. شارژ ماهانه‌ی کاندو معمولاً صرف نگهداری از ساختمان می‌گردد (به عنوان مثال: نگهداری از مشاعات ساختمان و امکانات رفاهی آن مانند استخر و سالن بدنسازی و ...). بخشی از مبلغ شارژ ماهانه به صندوق ذخیره contingency reserve fund واریز می‌گردد تا سایر هزینه‌ها پوشش داده شود. به نظر شما اگر در ساختمان اتفاقی رخ دهد و هزینه‌های

در واقع Strata Ownership نوعی از مالکیت shared ownership می‌باشد. کاندو رایج‌ترین مثال از مالکیت استراتا است. نمونه‌های دیگر از این نوع مالکیت عبارت‌اند از: تاون هاوس و دوبلکس.

### Special Levy چیست؟

در مالکیت استراتا، چندین نفر مالک ساختمان می‌باشند. مالکان با جمع‌آوری شارژ ماهانه‌ی strata fees برخی از هزینه‌های معمول ساختمان را پرداخت می‌کنند (و یا از موجودی صندوق ذخیره operating fund برداشت می‌کنند). مالکان کاندو شارژ ماهانه را صرف هزینه‌های روزمره ساختمان می‌کنند و اگر این پرداخت‌ها برای تامین هزینه‌های تعمیرات و نگهداری کافی نباشد، مبلغی جداگانه در مجمع ساختمان مصوب می‌شود که همه‌ی مالکان مکلف به پرداخت آن می‌باشند. special levy یا special assessment در واقع مبلغی است





غیر قابل پیش بینی‌ای ایجاد شود و موجودی صندوق contingency reserve fund برای رفع مشکل کافی نباشد، چه خواهد شد؟ اگر چنین اتفاقی بیفتد، طبیعی است که از مالکان مبالغی به عنوان special levy دریافت خواهد شد. با توجه به اینکه این هزینه‌ها معمولا قابل پیش‌بینی نیستند، در بودجه‌ی سالانه‌ی ساختمان لحاظ نمی‌شوند. در نتیجه برای تامین مالی به منظور رفع مشکلات، معمولا مبالغی به عنوان special levy از مالکان اخذ می‌گردد. مبلغ special levy هزینه‌هایی را پوشش می‌دهد که تحت پوشش شارژ ماهیانه و صندوق reserve fund نیست (البته شاید این هزینه‌ها تحت پوشش صندوق reserve fund باشد، اما مالکان تصمیم گرفته باشند که به موجودی صندوق دست نزنند). شاید در برخی از ساختمان‌ها مبلغ special levy به صورت اقساط ماهانه جمع‌آوری گردد و احتمال دارد در برخی از ساختمان‌ها، این مبلغ به صورت یکجا دریافت شود.

برخی از شرط‌های مهم درباره‌ی special levy عبارت‌اند از:  
◀ مبلغی که تحت special levy جمع می‌گردد باید فقط صرف تعمیرات شود.

◀ strata council باید به مالکان اطلاع دهد که مبلغ جمع شده چگونه خرج شده است.

◀ در صورت کسب ¼ آرا، می‌توان از مبلغ special assessment برای دریافت وام strata corporation loan استفاده کرد.

وقتی برخی از بخش‌های ساختمان (مانند سقف، لوله‌کشی، بالکن، پنجره و ...) نیاز به تعویض، تعمیر و یا بازسازی اساسی داشته باشد، به احتمال زیاد از مالکان ساختمان مبلغ special levy دریافت خواهد شد (در صورتی که هزینه‌ی تعمیرات در بودجه‌ی جاری ساختمان لحاظ نشده باشد و یا مبلغ کافی در صندوق contingency reserve fund موجود نباشد). برخی از مواردی که شاید تحت پوشش special levy قرار گیرد عبارت‌اند از:

◀ ناپایداری‌های ساختاری

◀ خسارت‌های ناشی از تحولات جوی

◀ سقف جدید

◀ تعمیرات اضطراری

### رای گیری برای تصویب special levy

به طور خلاصه، special levy زمانی صادر می شود که:  
◀ در بودجه‌ی سالانه لحاظ نشده باشد.

◀ مبلغ صندوق contingency reserve fund کافی نباشد یا تصمیم بر آن باشد که به موجودی صندوق دست زده نشود.

قبل از دریافت special levy، اکثر مالکان واحدهای استراتا باید در جلسه‌ی ویژه‌ای آن را تایید کنند. Special levy باید حداقل با ¼ آرا به تصویب برسد.

می‌توان در زمان مجمع عمومی سالانه یا در طول سال این رای گیری را برگزار کرد. اگر ساختمان فقط به یک تعویض روتین نیاز داشته باشد (مانند تعویض سقف پس از ۲۵ سال)، احتمالا در جلسات گذشته درباره‌ی چنین مشکلی





بحث شده باشد. سپس مالکان تصمیم می‌گیرند که چه زمانی برای رفع چنین مشکلاتی اقدام کنند.

## مذاکره برای special levies

اگر به ماهیت special assessment پی برده باشید و بدانید این مبالغ به چه منظوری دریافت شده است، شاید خانه‌ی شما سریع‌تر و یا به مبلغ بالاتری فروخته شود.

اگر special levy پرداخت شده باشد، به این معنی است که اخیراً تعمیرات لازم در ساختمان انجام شده است و در نتیجه به احتمال زیاد ساختمان در وضعیت بهتری قرار داشته و در آینده مالکان با هزینه‌های غیر قابل پیشبینی مواجه نخواهند شد.

شاید مبلغ Special assessments که از مالکان دریافت می‌شود زیاد باشد. با این حال، به دید سرمایه‌گذاری به آن نگاه کنید. زیرا پرداخت این مبالغ می‌تواند در زمان فروش بر روی ارزش واحد شما اثر مثبتی داشته باشد.

## Special Levies & Assessments چه تاثیری بر

### روی پروسه‌ی خرید و فروش می‌گذارد؟

اگر قبل از انتقال واحد به خریدار، special levy تصویب شود:

◀ فروشنده بخشی از مبلغ قابل پرداخت levy مربوط به زمان پیش از انتقال ملک به خریدار را به strata corporation بدهکار خواهد بود.

◀ خریدار بخشی از مبلغ قابل پرداخت levy مربوط به زمان پس از تملک ملک را به strata corporation بدهکار خواهد بود.

فرض کنیم یک مالک واحد خود را پس از پرداخت مبلغ special levy به فروش برساند. در این صورت، اگر قرار باشد بخشی از مبلغ پرداختی special levy به مالکان برگشت داده شود، بر اساس قانون Strata Property Act این مبلغ به مالک فعلی واحد برگشت داده می‌شود (مالک واحد در زمان برگشت وجه). البته خریدار و فروشنده می‌توانند درباره‌ی این موضوع مذاکره کنند.

حال بیایید ببینیم special levy چه تاثیری بر روی پروسه‌ی خرید می‌گذارد؟ فرض کنیم می‌خواهید واحدی از یک ساختمان را خریداری کنید. بدانید و آگاه باشید که اگر در آینده‌ی نزدیک از مالکان این ساختمان وجه special assessment دریافت شود، مالک این واحد در آن زمان (خریدار) باید مبلغ اضافی را پرداخت نماید.

مشاور املاک شما می‌تواند (و باید) این موضوع را در بندهای قرارداد قید کند. هر special assessmentی که در گذشته پیشنهاد شده است و یا احتمالاً در آینده‌ی نزدیک تصویب شود، مالک (فروشنده) مسئول پرداخت آن است. اگر از چنین بندی استفاده شود، از خریدار در برابر پرداخت مبالغ بالا (به صورت یکجا) دقیقاً پس از خرید واحد محافظت خواهد شد. همچنین اگر special assessment برای سال آینده پیشنهاد شده باشد و مالکان فعلی با پرداخت آن موافقت نکرده باشند، به این معنی است که دیر یا زود باید آن را پرداخت کنید پس حتماً در ارزش‌گذاری و قیمت‌خرید خود لحاظ کنید و از مشاور خود بخواهید که راجع به این موضوع مذاکره و چانه‌زنی کند.

مشاور املاک شما باید مدارک را کامل خوانده و بداند در ساختمان مورد نظر چه Levy‌هایی پیشنهاد شده است. این‌ها در صورت جلسه‌ی ساختمان قید خواهد شد. بنابراین مهم هست که با مشاوره‌ی کار کنید که هم مدارک و صورت جلسه‌های ساختمان را با دقت بخواند. شاید برخی از مشاوران به خوبی و با دقت کار خود را انجام ندهند. بنابراین قطعاً آگاهی از این پروسه و آشنایی با levyها و assessmentها برای شما سودمند خواهد بود.

آیا آماده‌اید که کاندو یا تاون هاوس خود را بفروشید؟ فروش املاک استراتا ریزه‌کاری‌های خاص خود را دارد. مخصوصاً اگر در آینده‌ی نزدیک مبالغی به عنوان special levy از مالکان دریافت شود. بنابراین حتماً آگاهی خود در این زمینه را بالا برده و یا از مشاوران املاک با تجربه بخواهید که به شما کمک کنند.

## ۵ نکته‌ی طلایی برای ایجاد تعادل بین کار و زندگی

زندگی مشاوران املاک بیشتر شبیه زندگی شعبده بازی است که همواره تلاش می‌کند چندین توپ را همزمان در هوا نگه دارد. مهم نیست که چقدر کار دارید؛ شاید آنقدر سرتان شلوغ باشد که به نظر می‌رسد نمی‌توانید حتی برای یک دقیقه بر روی موضوع دیگری تمرکز کنید. زیرا می‌ترسید یکی از توپ‌ها را انداخته و برخورد آن به زمین و از بین رفتن آن را نظاره کنید. اما این را بدانید

که با توجه به افزایش روز افزون سرعت در دنیای ما، اگر بین کار و زندگی تعادل را برقرار نکنید، قطعاً خسته و فرسوده خواهید شد.

باید بپذیریم که همچنان معتقدم ایده‌ی تعادل بین کار و زندگی بسیار ارزشمند می‌باشد. دوست دارم آن را باور کنم، اما در آخر، این موضوع بیشتر از اینکه واقعیت باشد، یک طرز فکر است.

با این وجود، برای حفظ سلامت روان خود و اطمینان از اینکه در پایان روز رابطه‌ی خوبی با مشتریان، خانواده و دوستانم دارم، از پنج روش مناسب و کاربردی استفاده می‌کنم که در ادامه برای شما توضیح می‌دهم.

### ایجاد مرزها

در این شغل، فعالیت ۲۴ ساعته در هفت روز هفته آسان است و شاید مشاوران املاک متوجه گذر زمان نشوند. حتماً در طول روز، برای تجدید قوا و جلوگیری از خستگی زمان مشخصی را به کار و استراحت اختصاص دهید. این جمله شاید برای برخی از مشاوران به معنی سایلنت کردن تلفن همراه خود پس از ۱۰ شب باشد. شاید استنباط برخی از مشاوران از این جمله اینگونه باشد که روزهای یکشنبه هیچ فعالیت کاری‌ای نداشته باشند. هر تصمیمی که می‌گیرید به آن پایبند باشد. هرگز حتی برای یک بار از تصمیم خود غافل نشوید. زیرا اگر یک بار از تصمیم خود صرف نظر کنید، دفعات بعدی راحت‌تر این کار را انجام می‌دهید.

### ایجاد یک سیستم پشتیبان

شما نمی‌توانید زندگی خود را به تنهایی سپری کنید. بنابراین با افراد مختلفی که می‌توانند از شما حمایت کنند در ارتباط باشید. ارتباط با این افراد باعث ارتقا سلامت کلی شما شده و سطح استرس و اضطرابتان را کاهش می‌دهد. حتماً افراد هم عقیده‌ای (احتمالاً در زمینه‌های کاری مختلف) را بیابید که بتوانند شما را تشویق کرده، به شما ایده دهند، و شما نیز بتوانید در برابر آن‌ها پاسخگو باشید. طبیعتاً در این مقاله نمی‌توانم به اندازه‌ی کافی درباره‌ی اثرات مثبت گفت‌وگو با افراد با تجربه که این کسب‌وکار



را با موفقیت هدایت کرده‌اند، صحبت کنم. به شما توصیه می‌کنم که حتما چنین افرادی را در کنار خود داشته باشید و با آنها مشورت کرده و از آنها ایده بگیرید.

## استراحت و تعطیلات

خستگی و فرسودگی شغلی واقعا برای بسیاری از افراد به وجود می‌آید. دوری از فضای کاری و کشیدن نفس عمیق برای سلامت ذهن و بدن اهمیت فراوانی دارد. بنابراین اگر می‌توانید ۱۵ دقیقه یا یک ساعت از زمان خود را به پیاده روی (بدون تلفن همراه) اختصاص دهید. همچنین پس از یک دوره‌ی کاری فشرده، به خود پاداش مناسبی داده و به تعطیلات بروید. اگر به تعطیلات رفتید، حتما مطمئن شوید که از آن لذت خواهید برد. از یکی از همکاران توانمند خود بخواهید وظایف شما را انجام دهد و خودتان بر روی استراحت و تجدید قوا تمرکز کنید.

## سرگرمی‌ها

زندگی نباید حول محور کار بچرخد. این که عاشق کار خود هستید بحث دیگری است. اما اگر خستگی و فرسودگی شغلی ایجاد شود، انجام فعالیت‌های کاری بسیار طاقت فرسا خواهد شد. بنابراین حتما فارغ از شغل خود سرگرمی‌ها و فعالیت‌هایی را انجام دهید که به شما نیرو بخشیده و به ذهن و روان شما استراحت دهد. یکی از دوستان من به کوهنوردی علاقه دارد و خود را برای maratون آماده می‌کند. او هیچ فعالیتی را بیشتر از به پا کردن کفش‌های ورزشی و گوش دادن به پادکست یا موسیقی در زمان دویدن دوست ندارد. او در زمان ورزش به تماس‌ها پاسخ نمی‌دهد، زمان کافی برای تفکر دارد، در لحظه زندگی می‌کند و همیشه پس از ورزش حس بهتری دارد.

## با خود مهربان باشید

اکثر ما که در این شغل فعالیت می‌کنیم، شخصیت نوع A داریم و می‌خواهیم همه‌ی کارها را بدون نقص انجام دهیم. برخی از روزها تصور می‌کنم وظایفم را به بهترین شکل ممکن انجام می‌دهم؛ بچه‌ها خوشحال هستند، غذاهای عالی و خوشمزه می‌خورند؛ من در حال بستن قرارداد و افزودن یک خانه به فهرست فروش هستم و همسر و دوست خوبی بوده‌ام. سپس، در یک چشم به هم زدن متوجه می‌شوم که در حال تلاش برای نگه داشتن تمام آن توپ‌ها در هوا هستم و احساس ناخوشایندی دارم. مهم‌ترین چیزی که باید همیشه به یاد داشته باشیم این است که ما انسان هستیم. تا زمانی که از حوادث و رویدادهای روز درس بگیریم و پیشرفت کنیم، همواره می‌توانیم دوباره آغاز کنیم.



# برای دریافت سایر شماره‌های این مجله به وبسایت زیر مراجعه و یا در نسخه‌ی الکترونیکی بر روی لینک آن کلیک کنید مراجعه کنید

www.MsVancouver.com

## مطالب شماره‌ی هشتم

تحلیل بازار ملک در ماه اکتبر ۲۰۲۲  
نکات طلایی خرید و یا فروش خانه‌ای که مستاجر دارد  
با خود صادق باشید. چه نوع فروشندگانی هستید؟  
چرا برخی از خانه‌های ونکوور سریع‌تر فروخته می‌شوند؟  
۱۰ فیلم زیبا که مشاورین املاک نباید از دست دهند

## سایر روش‌های دریافت مجله:

برای دریافت مجله‌ی رایگان کد QR روبرو را  
اسکن کنید و یا در نسخه‌ی الکترونیکی بر  
روی آن کلیک کنید. همچنین می‌توانید بر  
روی شماره‌ی ۶۰۴۵۰۶۴۷۰۶ کلیک کرده و یا  
عدد ۸ را به آن ارسال نمایید.



## دریافت کتاب‌های رایگان:

برای دریافت کتاب‌های رایگان راهنمای  
خریدارن، راهنمای فروشندگان، راهنمای  
مستاجران و چک‌لیست خرید خانه کد QR  
سمت راست را اسکن کنید و یا در نسخه‌ی  
الکترونیکی بر روی آن کلیک کنید.

