

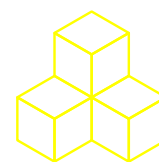
مجله تخصصی سرای ونگوور Saraye Vancouver

Persian Real Estate Magazine

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

شماره چهارم

Fourth Issue



چند کلمه با شما

سلام و درود بر شما همراهان محترم مجله‌ی سرای و نکوور. چهار شماره است که با شما هستیم و



تصور می‌کنم که اکنون می‌دانید خط مشی مجله‌ی سرای و نکوور چیست. با خود قراری گذاشته‌ام و همواره سعی کرده‌ام که به آن پایبند باشم. هدف من این است که علاوه بر ارائه‌ی مطالب مهم و کاربردی، شما را با وضعیت بازار و آینده‌ی آن آشنا کنم تا بتوانید بهترین تصمیم را برای خرید، فروش یا اجاره‌ی ملک بگیرید. به همین دلیل است که همواره وضعیت بازار را برایتان تحلیل کرده‌ام. در این شماره نیز علاوه بر آنالیز سمت و سوی بازار، شما را با وام Bridge Loan آشنا کرده و تغییرات در محاسبات شاخص MLS® HPI را بررسی کرده‌ام. همچنین برای فروشندگانی که هنوز پیشنهاد خریدی دریافت نکرده‌اند، نکاتی را بیان کرده‌ام که می‌تواند به فروش سریع‌تر خانه‌ی آن‌ها در قیمت مورد نظر کمک نماید. در انتها نیز برخی از فعالیت‌های شگفت‌انگیزی که می‌توانید در دریاچه‌ی لوئیز تجربه کنید به شما معرفی نموده‌ام. لطفاً پس از خواندن مطالب، نظرات و پیشنهادات خود را با من در میان گذاشته و هر سوالی دارید، حتماً از من بپرسید. بسیار خوشحال خواهم شد که دانسته‌های خود را با شما به اشتراک بگذارم.

فهرست

- ۲ تحلیل بازار ملک در ماه جون ۲۰۲۲
- ۷ Bridge Loan چیست و چگونه باید از آن استفاده کرد؟
- ۹ اگر هیچ پیشنهادی برای خرید ارائه نشد چه باید کرد؟
- ۱۱ اعمال تغییرات در محاسبات شاخص MLS® HPI
- ۱۳ شش فعالیت شگفت‌انگیز در دریاچه‌ی لوئیز

مجله‌ی سرای و نکوور، شماره چهارم

تماس با ما: 604-506-4706

ایمیل: hi@msvancouver.com

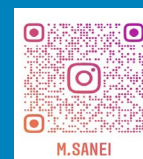
Scan Me



وبسایت

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

Scan Me



اینستاگرام

تحلیل بازار ملک در ماه جون ۲۰۲۲

در این گزارش همانند ماه‌های گذشته تورم و نرخ بهره را در کانون توجه قرار داده‌ام. نرخ تورم بسیار بالا است و بانک مرکزی در تلاش است که آن را کنترل نماید. بانک مرکزی اکنون یک مأموریت غیر ممکن دارد و باید بدون ایجاد رکود اقتصادی و بدون هیچ اشتباهی در امور مالی، با هدف کاهش قیمت کالاها (انرژی)، میزان تقاضا را کاهش دهد. به یاد داشته باشید که کانادا در میان کشورهای گروه ۲۰ یکی از بدترین ترانزنامه‌ها را دارد و نسبت کل بدهی غیر مالی (non-financial debt) آن به تولید ناخالص داخلی (GDP) بیش از ۳۵۰٪ می‌باشد. خانوارها، شرکت‌ها و دولت‌ها در کانادا برای سرمایه‌گذاری وام‌های زیادی دریافت کرده‌اند. به همین علت است که به دلیل پایین بودن هزینه‌ی دریافت وام، قیمت املاک در ونکوور و تورنتو بیشتر شده است. اما این وضعیت خیلی ادامه نخواهد داشت چراکه نرخ بهره در حال افزایش است. بیا بید دقیق‌تر به اعداد و ارقام نگاه کنیم. قیمت معیار یک خانه در ونکوور بزرگ (که قیمت یک خانه‌ی معمولی را در میان انواع ملک را تعیین می‌کند) تا انتهای ماه می برابر ۱,۲۶۱,۱۰۰ دلار بوده است.

فرض کنیم شما یک وام با سود ثابت ۵ ساله و دوره‌ی amortization ۳۰ ساله دریافت می‌کنید و نسبت وام دریافتی به ارزش خانه (نسبت LTV یا Loan to Value) برابر ۸۰٪ می‌باشد. در این صورت، با توجه به اینکه اکنون نرخ بهره برابر ۴/۵٪ است، پرداختی ماهانه‌ی شما برابر ۵,۰۸۷ دلار خواهد بود. حال همین شرایط را در نظر بگیرید؛ اما فرض کنید که نرخ بهره برابر ۲/۵٪ باشد (تا همین ۴ یا ۵ ماه پیش نرخ بهره برابر این مقدار بود) که معنی آن پرداخت هزینه اضافه بر سازمان ۱,۱۰۷ دلار در ماه به نسبت چند ماه پیش خواهد بود. به عبارت دیگر، شما همان خانه را خریداری می‌کنید، اما باید ماهانه مبلغ ۱۱۰۰ دلار بیشتر پرداخت کنید.

بنابراین کاهش شدید تقاضا در بازار ملک نباید تعجب آور باشد. آمار فروش خانه‌ها در ونکوور بزرگ نسبت به می گذشته ۳۲٪ کاهش یافته است که ۱۱٪ کمتر از میانگین ۱۰ ساله است. در چند وقت اخیر یکی از معضلات مردم توانایی مالی پایین آن‌ها برای خرید بوده است و حال افزایش نرخ بهره فقط اوضاع را وخیم‌تر کرده است. در حال حاضر بسیاری از خریداران به امید کاهش قیمت مسکن هستند تا حداقل بخشی از هزینه‌های وام جبران شود.

با این حال، بانک کانادا می‌خواهد در ماه جون نرخ بهره را دوباره به مقدار 50bps افزایش دهد. بانک کانادا پس از اعلام این خبر، در نشست مطبوعاتی توضیحاتی پیرامون این مسائل ارائه داد. آنگونه که به نظر می‌رسد، بانک کانادا حاضر است به منظور کاهش تورم، یک رکود اقتصادی ایجاد کند. به زودی صحت و سقم این موضوع را متوجه خواهیم شد.

در حالی که تقاضا برای خرید خانه کاهش یافته است، بازار اجاره‌ی خانه داغ می‌باشد. بر اساس گزارش‌های Zumper، که یکی از بزرگ‌ترین پلتفرم‌های اجاره‌ی ملک در شهر است، متوسط اجاره بهای کاندوهای یک خوابه نسبت به سال گذشته ۱۵٪ افزایش یافته و اکنون به ۲,۳۰۰ دلار رسیده است. با

توجه به گفته‌های مدیران املاک، درخواست‌های اجاره در حال افزایش می‌باشد و مستاجران معمولاً برای اجاره‌ی یک خانه با هم به رقابت می‌پردازند. در نظر داشته باشید که اجاره بها در تمام مناطق در حال افزایش است. در جدول زیر که توسط پلتفرم Liv Rent تهیه شده است، متوسط اجاره بها در مناطق مختلف مشخص گردیده است.

شهر / شهرداری	یک خوابه	دو خوابه	سه خوابه
Vancouver	۲,۳۶۷ دلار	۳,۲۸۵ دلار	۴,۳۳۴ دلار
Langley	۱,۷۷۷ دلار	۲,۲۸۸ دلار	۳,۰۲۲ دلار
Burnaby	۲,۱۱۶ دلار	۲,۸۰۹ دلار	۳,۰۴۹ دلار
Surrey	۱,۶۴۸ دلار	۲,۱۴۳ دلار	۲,۷۷۶ دلار
Richmond	۲,۰۷۰ دلار	۲,۷۴۰ دلار	۳,۶۴۹ دلار
North Vancouver	۲,۳۸۵ دلار	۳,۱۸۹ دلار	۴,۵۶۰ دلار
West Vancouver	۲,۴۶۱ دلار	۳,۴۶۱ دلار	۴,۸۸۵ دلار
Coquitlam	۱,۸۵۰ دلار	۲,۳۵۹ دلار	۳,۰۲۴ دلار
New Westminister	۱,۸۲۹ دلار	۲,۲۷۲ دلار	۳,۵۰۳ دلار

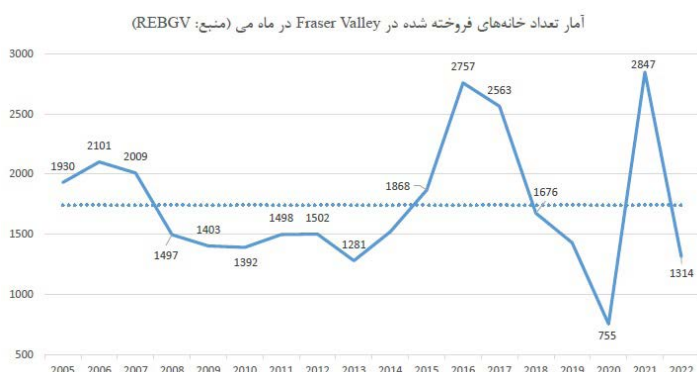
اگر شما صاحب خانه‌اید و بابت افزایش نرخ بهره‌ی وام نگرانید، افزایش اجاره بها می‌تواند تا حدودی این افزایش در پرداختی‌های ماهانه‌ی شما را جبران نماید.

رند کاهشی بازار در مناطق غیر مرکزی شهر

همان‌طور که در گزارش ماه پیش بیان کردیم، مناطق غیر مرکزی شهر تحت فشار هستند. افزایش نرخ بهره و روند رو به رشدی که نهایتاً باید کند می‌شد، همزمان بازار را تحت تاثیر قرار داده‌اند. آمار فروش خانه‌های Fraser Valley نسبت به می گذشته ۵۴٪ کاهش یافت. البته در نظر داشته باشید که آمار

فروش خانه در می گذشته به بالاترین میزان رسیده بود. بنابراین این مقایسه تقریباً گمراه کننده است. اما همچنان آمار فروش خانه در ماه می ۲۵٪ کمتر از میانگین بلند مدت بود.

درک اصلاح سریع قیمت‌ها نیاز به هوش بسیار بالایی ندارد. در ادامه می‌توانید به صورت خلاصه اصلاح قیمت خانه‌های ویلایی در مناطق غیر مرکزی شهر را ببینید. متوسط کاهش



قیمت خانه‌های ویلایی از مقدار حداکثر برابر است با:

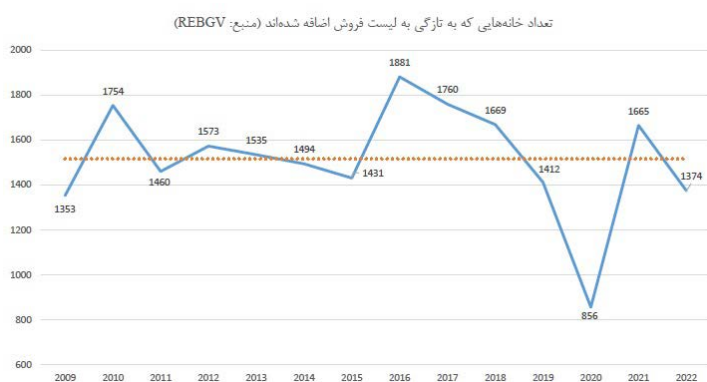
Surrey: -15%

Abbotsford: -14%,

Langley: -13%

جالب است بدانید که تعداد خانه‌های جدید لیست شده همچنان افزایش نیافته است. به عبارت دیگر، اصلاح یا کاهش قیمت ملک به دلیل افزایش تعداد خانه‌های لیست شده نبوده است. با اینکه نرخ بهره افزایش یافته است، فروشندگان وحشت زده نشده‌اند و خانه‌های خود را به لیست فروش اضافه نکرده‌اند (به عبارت دیگر، افزایش نرخ بهره تاثیری در افزایش آمار خانه‌های لیست شده نداشته است).

به بیان ساده‌تر، دلیل اصلاح قیمت ملک این است که تقاضا کاهش یافته است و دیگر سمت و سوی گذشته را ندارد. این عوامل فروشندگان را تشویق می‌کند که پیشنهادهایی با مبالغ پایین‌تر را بپذیرند. همان‌طور که در شکل روبرو مشخص است، تعداد خانه‌های ویلایی افزوده شده به لیست فروش در Fraser Valley نسبت به سال گذشته ۱۷٪ کاهش



یافته است. در واقع آمار خانه‌های جدید لیست شده در این مقطع از سال کمتر از میانگین بلند مدت می‌باشد.

بنابراین در حال حاضر آمار تعداد خانه‌های افزوده شده به لیست فروش بسیار پایین می‌باشد و در عین حال تقاضا نیز به سرعت کاهش یافته است. نسبت MOI این وضعیت را به بهترین نحو نشان می‌دهد. این نسبت که در ماه دسامبر بسیار کم و برابر ۰/۷ بود، در ماه می به ۴/۶ رسیده است. حتی اگر آمار تعداد خانه‌های جدید لیست شده بیشتر نشود، این امکان وجود دارد که موجودی خانه‌ها در بازار افزایش یابد. برای کاهش قیمت املاک نیاز نیست که حتماً آمار خانه‌های لیست شده به شدت افزایش یابد. فقط کافیست که تقاضا کمتر شود.

کنسل شدن پروژه‌ها

معمولاً تغییرات در بازار پیش خرید نسبت به بازار خانه‌های چند سال ساخت با اندکی تاخیر همراه است. کاهش تقاضا در بازار خانه‌های چند سال ساخت و در نتیجه کاهش قیمت‌ها باعث می‌شود که در نهایت قیمت خانه‌های پیش فروش کاهش یابد. با توجه به اینکه سرمایه‌گذاران سهم قابل توجهی در بازار پیش خرید داشته‌اند، سمت و سوی بازار

بسیار مهم می‌باشد. بازار خانه‌های پیش فروش در ۱۸ ماه گذشته بسیار پر رونق بوده است اما اکنون فعالیت در این بخش از بازار در حال کاهش است.

حال بیایید فرض کنیم که شما یک سازنده هستید. اگر هزینه‌های ساخت و ساز بالا باشد و بانک مرکزی نرخ بهره را افزایش داده و در نتیجه تعداد خریداران (تقاضا) کاهش یابد، چه خواهید کرد؟ پاسخ بسیاری از سازندگان این است که از ادامه‌ی فعالیت منصرف می‌شوند. این وضعیت هم اکنون در حال عملی شدن است.

لازم به یادآوری است که سازندگان به منظور تامین هزینه‌های ساخت و ساز و همچنین پیروی از قوانین دولت استانی بریتیش کلمبیا، باید ۶۰٪ از واحدها را در عرض ۱۲ ماه به فروش برسانند. اگر نگرانید که شاید به این هدف نرسید، یا حس می‌کنید که نمی‌توانید هزینه‌های ساخت و ساز یا هزینه‌های تامین مالی را به خریدار منتقل کنید، باید جدا به فکر امکان سنجی یا سودآوری یک پروژه‌ی جدید باشید. نتیجه‌گیری اصلی‌ای که در اینجا می‌شود کرد این است که نه تنها فروش خانه به مقدار قابل توجهی کند می‌شود بلکه به زودی بازار مسکن راکد خواهد شد. این خبر خوبی نیست چرا که بیش از ۸۰٪ از رشد واقعی GDP در ۵ سال گذشته در کانادا مربوط به سرمایه‌گذاری در بخش مسکن و مصرف خانوار بوده است. سرمایه‌گذاری مسکونی در کانادا تقریباً برابر ۱۰٪ از GDP است و بانک کانادا در نظر دارد که آن را کاهش دهد.

به یاد داشته باشید که هنوز خیلی زود است، اما با توجه به نقش مهم بازار مسکن در کل اقتصاد، ارزش رصد کردن را دارد.

بررسی وام مسکن

بازدهی اوراق ۵ ساله‌ی کانادا که قیمت وام ۵ ساله با سود ثابت را تعیین می‌کند، اکنون برابر ۳/۸٪ است که بالاترین مقدار از مارس ۲۰۰۸ به بعد می‌باشد.

در حال حاضر کمترین نرخ بهره برای وام بیمه نشده‌ی ۵ ساله با بهره ثابت برابر ۴٪ است و فاصله‌ی زیادی با ۵٪ ندارد. بیش از یک دهه است که نرخ بهره به این میزان نرسیده بود. همان‌طور که در ابتدای این گزارش بیان کردم، این موضوع بزرگ‌ترین دلیل برای کاهش فعالیت در بازار ملک است. حال بسیاری از مردم از من می‌پرسند که باید چه کاری انجام دهند؟ وام با نرخ بهره‌ی ثابت بگیرند یا نرخ بهره‌ی متغیر؟

اگر مطمئنید که در ۵ سال آینده خانه‌ی خود را عوض نخواهید کرد، معمولاً دریافت وام با نرخ بهره‌ی ثابت گزینه‌ی بهتری خواهد بود. با این حال، بیش از ۵۰٪ از کانادایی‌ها صبر نمی‌کنند که موعد ۵ ساله وام آن‌ها تمام شود و پیش از اتمام موعد مقرر، قرارداد وام خود را فسخ می‌کنند و گاهی به دلیل فسخ پیش از سررسید متحمل جریمه‌های زیادی می‌شوند.

معمولاً و مخصوصاً اخیراً وام‌های با بهره‌ی متغیر با نرخ پایین‌تری اعطا می‌شدند. به همین دلیل است که بیش از ۶۰٪ از وام‌هایی که در یک سال گذشته به مردم اعطا می‌شد، دارای بهره‌ی متغیر بود.

موضوعی که مهم است و باید بدانیم این است که بسیاری از وام‌های با بهره‌ی متغیری که در بانک‌های بزرگ (همراه با بانک‌های Scotia و First Nation) به مردم اعطا می‌شود، پرداختی ماهانه‌ی ثابتی دارند. به عبارت دیگر، افزایش نرخ بهره، به معنی افزایش مبلغ اقساط ماهانه نیست. در اینگونه از وام‌ها، پرداختی ماهانه ثابت می‌ماند؛ اما با افزایش نرخ بهره، بخش بیشتری از پرداختی ماهانه صرف پرداخت بهره‌ی وام می‌شود و سهم اصل وام از هر قسط کاهش می‌یابد.

معمولا وام‌های با نرخ بهره‌ی متغیر و پرداختی ثابت دارای بندی هستند که بر اساس آن اگر نرخ بهره به مقدار 350bps افزایش یابد، این بند می‌تواند فعال شود. به عبارت دیگر، اگر در زمان دریافت این وام، نرخ بهره برابر ۱/۵٪ باشد و سپس به ۴٪ برسد، این بند در قرارداد وام شما باعث می‌شود که وام دهنده در صورت تمایل پرداخت ماهیانه بیشتری از شما مطالبه کند. اگرچه این احتمال برای اکثر افراد بسیار پایین است اما حتما به مورد زیر توجه کنید:

زمانی که بخواهید وام خود را تمدید کنید، مقدار کمتری از اصل وام بازپرداخت خواهد شد. در واقع الباقی بدهی شما با نرخ‌های رایج (معمولا بالاتر) تمدید خواهد شد و الباقی بدهی شما با گذشت زمان و پرداخت اقساط کاهش خواهد یافت. به عنوان مثال، اگر دوره‌ی amortization وام شما ۳۰ ساله بوده باشد، پس از گذشت ۵ سال وام خود را با دوره‌ی amortization ۲۵ ساله تمدید خواهید کرد. به عبارت دیگر، دو عامل باعث می‌شود که پرداختی‌های ماهانه‌ی شما افزایش یابد. یکی نرخ بهره‌ی بالاتر و دیگری الباقی بدهی که مبلغ بالایی داشته و باید در عرض ۲۵ سال تسویه شود نه ۳۰ سال.

البته همواره می‌توان به جای تمدید، مجدداً به دریافت وام اقدام کرد و وامی با دوره‌ی amortization ۳۰ ساله دریافت کرد. اما این گزینه مستلزم آن است که دوباره شرایط دریافت وام را داشته باشید.

اگر وام گیرندگان نگران این موضوع باشند که در زمان تمدید، الباقی بدهی یا پرداختی‌های ماهانه‌ی آن‌ها بسیار بیشتر از انتظارات است، همواره می‌توانند به منظور تسویه‌ی زودتر بدهی، پرداختی‌های خود را تسریع بخشند. در واقع برخی از بانک‌ها به وام گیرندگان اجازه می‌دهند که سالانه تا سقف ۲۰٪ از بدهی خود را به صورت یکجا به بانک بپردازند.

به هر حال، شاید هضم این موضوع اندکی دشوار باشد اما در حال حاضر اگر وام خود را تمدید کنید، با افزایش هزینه‌های وام (افزایش نرخ بهره) مواجه خواهید شد. با توجه به اینکه نرخ بهره در ۳۰ سال گذشته به طور متوسط همواره در حال کاهش بوده است، این موضوع یک اتفاق نادر خواهد بود. در نتیجه، پیش‌بینی می‌شود که شاخص Debt service ratios در سه ماهه‌ی نخست سال ۲۰۲۳ به بالاترین مقدار برسد.

البته همان‌طور که همیشه اشاره کردم این تحلیل‌ها کلی بوده و آمارها از یک سو برای شهرهای مختلف مترو ونکوور و حتی محله‌های مختلف و از طرف دیگر محدوده قیمتی ملک مورد نظر، سن و وضعیت آن می‌تواند بسیار متفاوت باشد. بنابراین اگر قصد خرید، فروش و یا سرمایه گذاری دارید حتماً از مشاور مورد اعتماد خود بخواهید تحلیل اختصاصی بر اساس نیازها و خواسته‌های شما آماده و تهیه کند تا بتوانید بیشترین سود را بدست آورید.

Bridge Loan چیست و چگونه می‌توان از آن استفاده کرد؟

آیا شما مالک خانه‌ای هستید و می‌خواهید واحدی دیگری خریداری کنید؟ در این صورت، اگر تا کنون خانه‌ی شما به فروش نرفته باشد، یا این که فعلاً قصد نداشته باشید خانه خود را به فروش برسانید، وام bridge loan به شما کمک می‌کند که هزینه‌ی خرید خانه‌ی جدید را تأمین کنید. در این مقاله شما را با این نوع وام و مزایای آن بیشتر آشنا می‌سازیم.

وام Bridge Loan چیست؟

وام Bridge Loan که با نام swing loan نیز شناخته می‌شود، یک وام کوتاه مدت است که به افراد کمک می‌کند تا زمان دریافت وام بلند مدت بتوانند خریدهای خود را انجام دهند. در بازار ملک، وام Bridge Loan به نوعی از وام می‌گویند که از مبلغ equity خانه‌ی فعلی شما استفاده می‌کند تا هزینه‌ی خرید ملک جدید تأمین شود. پروسه‌ی اعطای این وام نسبت به وام مسکن بسیار سریع‌تر است و در یک بازه‌ی کوتاه نیز باید بازپرداخت گردد. بسیاری از بانک‌ها انتظار دارند که وام گیرندگان پس از فروش خانه یا در عرض یک سال بدهی خود را تسویه کنند. البته این را بدانید که نرخ بهره‌ی این وام نسبت به وام مسکن بالاتر بوده و الزامات سخت گیرانه‌تری دارد.

وام Bridge Loan چه کمکی به شما می‌کند؟

در زمان خرید ملک، وام Bridge loan به خریداران کمک می‌کند که شکاف مالی بین یافتن یک خانه و دریافت وام مسکن را پر کنند. بگذارید این موضوع را با یک مثال برای شما توضیح دهیم. فرض کنیم شما در حال حاضر مالک یک خانه هستید و می‌خواهید خانه‌ی دیگری خریداری کنید؛ اما مبلغ کافی برای پرداخت down payment را ندارید. یا اینکه بازار ملک پر رونق بوده و قیمت خانه‌ها رو به افزایش است و شما می‌خواهید ابتدا خرید خود را قطعی کنید، سپس خانه‌ی فعلی خود را بفروشید. در این گونه موارد، می‌توانید با استفاده از وام bridge loan هزینه‌های down payment و closing را پرداخت کنید. سپس با فروش خانه‌ی فعلی خود وام bridge loan را تسویه کنید. بسیاری از بانک‌ها انتظار دارند که در عرض یک سال این وام را بازپرداخت کنید. اما گاهی اوقات این زمان به دو سال نیز افزایش می‌یابد.

پروسه‌ی تایید وام Bridge Loan نسبت به وام مسکن کوتاه‌تر است. بسیاری از بانک‌ها در عرض ۷۲ ساعت درخواست شما را تایید خواهند کرد. البته الزاماتی وجود دارد که باید از آن‌ها مطلع باشید. به عنوان مثال، حداکثر مبلغی که به شما اعطا می‌شود برابر ۸۰٪ از مجموع ارزش خانه‌ی فعلی و خانه‌ی جدید (که می‌خواهید بخرید) می‌باشد. به این نکته توجه داشته باشید که اگر equity خانه‌ی شما کافی نباشد، بانک شاید درخواست شما را تایید نکند. همچنین باید امتیاز اعتبار (credit score) عالی‌ای داشته باشید و نسبت بدهی به درآمد شما کم باشد. در ضمن باید سند ملکی را به عنوان وثیقه در گرو بانک بگذارید.

چه زمانی دریافت وام Bridge Loan ایده‌ی مناسبی است؟

اگر وضعیت بازار به نفع فروشندگان باشد، دریافت وام Bridge Loan می‌تواند به سود شما (خریدار) باشد. در این وضعیت، معمولاً رقابت برای خرید خانه افزایش می‌یابد. به این نکته توجه داشته باشید که به دلیل پر رونق بودن بازار، به احتمال زیاد فروشندگان پیشنهادهای شرطی را قبول نخواهند کرد. به عبارت دیگر، اگر خریدار پیشنهادی مشروط به فروش خانه‌ی خود ارائه دهد و از فروشنده مهلت بخواهد که خانه‌ی خود را به فروش برساند، به احتمال زیاد فروشنده پیشنهاد را قبول نخواهد کرد. در این وضعیت، خریدار می‌تواند با استفاده از وام Bridge Loan که معمولاً تاییدیه‌ی آن ۳ روز طول می‌کشد، کفهی ترازو را به نفع خود سنگین کند. بنابراین اگر خانه‌ی رویایی خود را پیدا کرده‌اید و می‌خواهید سریعاً جا به جا شوید، اما هنوز فرصت نکرده‌اید که خانه‌ی فعلی خود را به فروش برسانید، با استفاده از این وام می‌توانید هزینه‌ی مورد نیاز برای خرید را تامین کنید. باز هم تاکید می‌کنیم، با توجه به سرعت بالای پذیرش درخواست شما برای دریافت این وام، به راحتی می‌توانید هزینه‌های پیش پرداخت و closing را بپردازید. بنابراین دریافت این وام در پروسه‌ی خرید خانه کمک شایانی به شما می‌کند.

به جای وام Bridge Loan از چه وام‌های دیگری می‌توان استفاده کرد

همانطور که توضیح دادیم دریافت این وام کمک شایانی به خریدار می‌کند. اما با توجه به اینکه نرخ بهره‌ی این وام بالا است و باید سریعاً آن را بازپرداخت کرد، این نگرانی برای برخی از افراد ایجاد می‌شود که شاید نتوانند بدهی خود را در زمان مقرر تسویه کنند. به همین دلیل در ادامه‌ی این مقاله برخی از وام‌هایی که می‌توانید به جای وام Bridge Loan دریافت کنید به شما معرفی می‌کنیم.

خط اعتباری HELOC: خط اعتباری HELOC یکی از رایج‌ترین جایگزین‌ها برای وام bridge loan می‌باشد. با استفاده از هر دوی این وام‌ها (HELOC و Bridge Loan) مبلغ equity برای شما آزاد می‌شود و شما بدون فروش خانه‌ی خود به مبلغ equity دسترسی خواهید داشت. همچنین برای دریافت هردوی این وام‌ها باید ملکی را در گروهی بانک قرار دهید. با این حال، خط اعتباری HELOC نرخ بهره‌ی کمتری دارد و شما مجبور نخواهید بود که در زمان draw period (که شاید حداقل ۱۰ سال باشد) بابت اصل وام (نه سود آن) مبالغی را بازپرداخت کنید.

نکته: draw period به یک بازه‌ی زمانی می‌گویند که شما به بودجه‌ی خط اعتباری HELOC دسترسی دارید.

وام 80-10-10: این وام از ترکیب وام بهره ثابت و خط اعتباری HELOC تشکیل شده است که اولی ۸۰٪ از هزینه‌ی خرید خانه‌ی جدید را پوشش می‌دهد و دومی به عنوان وام دوم (second mortgage) نصف حداقل مبلغ پیش پرداخت (که برای اجتناب از تهیه‌ی بیمه‌ی PMI لازم است) را پوشش می‌دهد. علیرغم داشتن equity کافی، اگر فقط بتوانید ۱۰٪ از مبلغ پیش پرداخت را فراهم کنید، این وام جایگزین مناسبی برای وام Bridge Loan می‌باشد. مانند سایر وام‌ها، وام Bridge Loan راه عالی‌ای برای تامین هزینه‌ی خرید خانه‌ی رویایی شما می‌باشد. با این حال، گاهی اوقات شاید برخی از افراد را تحت فشار قرار دهد. برای این که بیشترین نتیجه را از این وام بگیرید، حتماً با بانک یا یک مشاور مالی مشورت کنید.

اگر هیچ پیشنهادی برای خرید ارائه نشد چه باید کرد؟

گاهی اوقات در رسانه‌ها خبرهای غیر عادی و عجیب منتشر می‌شود. به عنوان مثال، عنوان یکی از خبرهایی که به تازگی منتشر شده است این بود که برای خرید یک کاندوی یک خوابه ۲۰ پیشنهاد خرید ارائه شده است. یا اینکه یک خانه در ونکوور به مقدار ۷۵۰,۰۰۰ دلار بیشتر از قیمت درخواستی فروشنده به فروش رفته است. رسانه‌ها چنین خبرهایی را می‌پسندند و بر روی آن‌ها متمرکز می‌باشند. البته گاهی چنین اتفاقاتی در بازار ملک می‌افتد. اما این را بدانید که چنین وضعیتی نرمال نیست. به همین دلیل است که در رسانه‌ها منتشر می‌گردد. به عنوان مثال، شاید در یک ماه خاص متوسط قیمت خانه‌های فروخته شده ۱۴٪ بیشتر از مبلغ درخواستی فروشنده باشد که به معنی رقابت بالا برای خرید خانه می‌باشد. اما این بدان معنا نیست که تمام خانه‌ها چندین پیشنهاد خرید دریافت می‌کنند. بنابراین، اگر به یک خانه ۲۰ پیشنهاد خرید ارائه شود، نمی‌توان گفت که برای خانه‌ی شما نیز چنین وضعیتی پیش خواهد آمد.

بگذارید کمی بیشتر درباره‌ی این موضوع بحث کنیم. اگر بازار پر رونق باشد، افرادی که می‌خواهند خانه‌ی خود را به قیمت بالاتری بفروشند، استراتژی خود را به گونه‌ای انتخاب می‌کنند که خریداران بیشتری برای بازدید از خانه ترغیب شوند. در نتیجه به احتمال زیاد رقابت برای خرید خانه بالا می‌گیرد و خانه به قیمت بالاتری فروخته می‌شود. یک روش معمول برای افزایش شمار بازدیدکنندگان و در نتیجه افزایش تعداد پیشنهادهای دریافتی این است که قیمت کمتری از آنچه مد نظر دارید برای خانه تعیین کرده و هنگام لیست کردن یک تاریخ Offer Date برای آن مشخص کنید. هدف از انجام این کار آن است که افراد بیشتری از خانه‌ی شما بازدید کرده و بخواهند پیشنهادی برای خرید آن به شما ارائه دهند. اما این کار همیشه نتیجه‌ی مطلوبی ندارد. گاهی اوقات تاریخ ارائه‌ی پیشنهاد فرا می‌رسد در حالی که شما هیچ پیشنهاد خریدی دریافت نمی‌کنید.

اگر چنین وضعیتی برای فروشندگان پیش آید، چه اقداماتی را باید انجام دهند؟

قبل از هر چیز ابتدا نکات مهمی را به شما بیان می‌کنم که می‌تواند در تصمیم‌گیری‌های شما تاثیر گذار باشد.

- ❖ اگر یک پیشنهاد راضی‌کننده نباشد، مجبور نیستید که آن را قبول کنید. هرگز چنین پیشنهادی را قبول نکنید.
- ❖ فقط به این خاطر که خانه‌ی خود را به مبلغ پایین‌تری از ارزش آن به لیست فروش اضافه کرده‌اید، دلیلی ندارد که حتماً به آن پایبند باشید. شما به راحتی می‌توانید دوباره خانه‌ی خود را به قیمت بالاتری به لیست فروش اضافه کنید.
- ❖ فرض کنیم ملک شما در قیمت‌های پایین‌تر از ارزش واقعی آن هیچ پیشنهاد خریدی دریافت نکرد. در این صورت، اگر شما دوباره آن را با قیمت‌های بالاتر به لیست فروش افزودید، نگران این نباشید که مشاوران املاک فکر کنند کار شما عجیب و غریب است. مشاوران املاک وضعیت شما را درک می‌کنند. آن‌ها می‌دانند که شما یک Offer Date برای ملک فروشی خود تعیین کرده‌اید و از این موضوع آگاهند که قیمت درخواستی شما از ارزش واقعی خانه کمتر بوده است. (نکته: اگر به دفعات زیادی استراتژی قیمت‌گذاری خود را تغییر دهید و خانه‌ی شما پس از زمان زیادی فروخته نشود، تغییر در قیمت و لیست کردن دوباره‌ی خانه می‌تواند به ضرر شما باشد. اما اگر پیشنهادی برای خرید دریافت نکنید و قیمت درخواستی را افزایش دهید، مشاوران املاک دلیل این کار شما را درک می‌کنند).

حال اقداماتی که باید انجام دهید را به شما توضیح می‌دهیم. اگر هیچ پیشنهادی دریافت نکردید، باید ابتدا بررسی کنید که به چه دلیل این اتفاق افتاده است.

بررسی کنید که چه چیزی از کنترل شما خارج بوده است که چنین اتفاقی افتاده است؟ آیا در هفته‌ی گذشته آب و هوا بسیار بد بوده است؟ آیا همسایه‌ی دیوار به دیوار شما در همان زمان خانه‌ی خود را با شرایط بهتری به لیست فروش اضافه کرده است؟ آیا مستاجر شما به بازدیدکنندگان اجازه‌ی ورود و بازدید از خانه را نداده است؟

آیا استراتژی درستی برای قیمت گذاری انتخاب نکرده‌اید؟ آیا خانه‌ی خود را استیج کرده بودید یا اینکه می‌توانستید اقداماتی بیشتری برای زیباسازی آن انجام دهید؟ آیا تصاویر و آگهی‌های تبلیغاتی خانه‌ی شما به اندازه‌ی کافی بازدیدکنندگان را به خرید تشویق کرده است؟ آیا به جز سامانه‌ی MLS، خانه‌ی خود را در مکان دیگری تبلیغ کرده‌اید؟ آیا خریداران به راحتی توانسته‌اند زمانی برای بازدید از خانه‌ی شما رزرو کنند یا انجام این کار پیچیده بوده است؟

چند نفر از خانه‌ی شما بازدید کردند؟ نظرات آن‌ها در مورد خانه‌ی شما چه بوده است؟ آیا کسی تا پای قرارداد آمده اما از خرید خانه‌ی شما صرف نظر کرده است؟ اگر اینگونه باشد، چرا پیشیمان شده است؟

چه اتفاقی برای خانه‌های فروشی مشابه افتاده است؟ آیا آن‌ها در همان روز اول به فروش رفتند یا اینکه مانند خانه‌ی شما هیچ پیشنهادی دریافت نکردند؟

با توجه به دلایل عدم دریافت پیشنهاد خرید، برای فروش خانه‌ی خود اقدامات مختلفی می‌توانید انجام دهید که در ادامه آن‌ها را بررسی می‌کنیم:

قیمت درخواستی را افزایش دهید. مطمئن باشید که این کار نتیجه خواهد داد. برخی از خریداران شاید تعجب کنند که چرا به جای کاهش قیمت، آن را افزایش داده‌اید. اما مطمئن باشید که این کار جواب خواهد داد.

خانه‌ی خود را از لیست فروش سامانه‌ی MLS پاک کرده و دوباره آن را به لیست فروش بیفزایید. البته این بار قیمت درخواستی خود را به گونه‌ای تعیین کنید که در صورت دریافت پیشنهاد خرید در آن قیمت، بتوانید آن را تایید کنید. به مقداری باشد که در صورت رسیدن پیشنهاد در همان قیمت، قبول کنید که آن را به فروش برسانید. هر زمان که خواستید.

قیمت درخواستی را تغییر ندهید اما زمان لازم برای ارائه‌ی پیشنهاد را تمدید کنید. این استراتژی فقط زمانی موثر است که دلیل عدم دریافت پیشنهاد، شرایط جوی بوده باشد و تمام خانه‌های مشابه تحت تاثیر شرایط جوی پیشنهاد خریدی دریافت نکرده باشند.

به دقت استراتژی خود را بررسی کرده و اصلاحاتی را در آن ایجاد کنید. البته در زمان اصلاح استراتژی حتما خانه‌ی خود را از بازار خارج کنید. شاید به این نیاز داشته باشید که خانه‌ی خود را مجدداً رنگ‌آمیزی یا استیج کنید. یا حتی شاید بهتر باشد که با مشاور املاک خود مشورت کرده و از او بخواهید که استراتژی‌های بازاریابی خود را برای شما شرح دهد. حتی در صورت لزوم می‌توانید مشاور املاک خود را تغییر دهید.

نکته: فرض کنیم فروشندگان دیگر نیز پیشنهادی برای خرید خانه دریافت نکرده باشند. در این صورت اگر این فروشندگان با تغییر استراتژی توانسته باشند که خانه‌ی خود را به قیمت مناسبی بفروشند، این استراتژی جدید آن‌ها به احتمال زیاد به شما کمکی نخواهد کرد. زیرا وضعیت خانه‌ی شما منحصر به فرد می‌باشد. بنابراین، اگر هیچ پیشنهاد خریدی دریافت نکردید، به دقت دلایل این موضوع را بررسی کنید. سپس با اتخاذ راهکاری مناسب می‌توانید به راحتی به هدف خود از فروش خانه برسید. این را به یاد داشته باشید که چنین اتفاقاتی در بازار ملک رایج است و شما به راحتی می‌توانید این مشکلات را رفع کنید.

اعمال تغییرات در محاسبات شاخص MLS® HPI

معیار فعلی محاسبه می‌گردد.

چرا نحوه‌ی محاسبه مورد بازبینی قرار داده می‌شود؟

در روش قبلی، شاخص MLS® HPI بیانگر این بود که "یک خانه‌ی معمولی در ۱۵ سال قبل، اکنون چه قیمتی خواهد داشت". اما در روش جدید این شاخص بیانگر آن است که "اکنون یک خانه‌ی معمولی چه قیمتی دارد".

این تغییرات چگونه شاخص MLS® HPI را بهبود خواهد بخشید؟

وقتی که این شاخص برای نخستین بار در سال ۲۰۱۲ به کار گرفته شد، داده‌های خرید و فروش برای مدت کوتاهی موجود بود. اما با گذشت زمان، داده‌های زیادی روی هم انباشته شد.

اکنون بسیاری از خانه‌ها بازسازی شده‌اند تا نیازهای مالکان امروزی برآورده شود. بنابراین، رجوع به داده‌های قدیمی‌تر باعث می‌شود که این تغییرات (بازسازی و به روز شدن خانه‌ها) بسیار دیرتر نمایان شده و در نتیجه تصویر دقیق‌تری از قیمت املاک و روند آن نشان داده نشود. اما این روش جدید کمک می‌کند که قیمت‌های معیار بیانگر قیمت فعلی ملک باشد.

بیایید برای درک بهتر این موضوع یک مثال را مورد بررسی قرار دهیم:

در این سناریوی فرضی، از سال ۲۰۰۵ (زمانی که شاخص MLS® HPI به کار گرفته شد) تا سال ۲۰۱۹،

آیا می‌دانید اصول محاسبه‌ی سطح قیمت املاک و روند تغییرات آن در شاخص MLS® HPI تغییر کرده است؟ این شاخص برای اولین بار در سال ۲۰۱۲ به کار گرفته شد و از آن برای بررسی سطح قیمت املاک و روند تغییرات آن در محله‌های مختلف استفاده شد. شاخص‌های متوسط قیمت (Average or median prices) هر ماه تغییرات زیادی را به خود می‌بینند و حتی گاهی تصاویر نادرستی از قیمت ملک نشان می‌دهند. اما شاخص MLS® HPI بر اساس ارزش ویژگی‌های مختلف خانه (مانند: تعداد حمام و اتاق و ...) محاسبه می‌شود.

امروزه این شاخص به روند خود ادامه می‌دهد و بسیاری از انجمن‌های مشاوران املاک در سراسر کانادا از آن بهره می‌گیرند. با رشد روند قیمت ملک در بازار، شاخص MLS® HPI نیز ارتقا می‌یابد. البته از یکم جون ۲۰۲۲ نحوه‌ی محاسبه‌ی سطح قیمت املاک و روند تغییرات آن در این شاخص تغییر کرده است.

این تغییرات شامل چیست؟

ویژگی‌های معیار (benchmark attributes) در بازه‌ی زمانی کوتاه‌تری استخراج خواهد شد. از جون ۲۰۲۲ به بعد برای استخراج و تعیین ویژگی‌های معیار یک خانه از داده‌های پنج سال قبل استفاده می‌شود. در روش قبلی برای تعیین این ویژگی‌ها از داده‌های بسیار قدیمی‌تر نیز استفاده می‌شد؛ در نتیجه دقت این شاخص کاهش یافته بود. حتی در روش جدید نحوه‌ی محاسبه‌ی قیمت معیار نیز تغییر کرده است. اکنون به جای اینکه قیمت معیار بر اساس ویژگی‌های معیار قدیمی محاسبه شود، بر اساس ویژگی‌های

تمام خانه‌های ویلایی دو طبقه موجود در بازار زیر زمینی تکمیل شده نداشته‌اند. با این حال از سال ۲۰۲۰ تا ۲۰۲۳ محله‌ها و خانه‌ها تغییرات زیادی به خود دیده و اکنون تعداد خانه‌های ویلایی دو طبقه‌ی موجود در بازار که دارای زیر زمینی تکمیل هستند بسیار بیشتر شده است.

حال اگر تحت روش قبلی به ویژگی‌های معیار نگاه کنیم، خواهیم دید که در روبروی عبارت "زیر زمینی تکمیل شده (یا finish basement)" کلمه‌ی no قرار دارد. به عبارت دیگر، زیر زمینی تکمیل جزو ویژگی‌های یک خانه‌ی معیار نبوده است. زیرا اکثر خانه‌هایی که بین ۲۰۰۵ تا ۲۰۲۳ فروخته شده‌اند، زیر زمینی تکمیل نداشته‌اند.

تا شروع سال ۲۰۲۵، تمام خانه‌های ویلایی دو طبقه در منطقه زیرزمینی تکمیل خواهند داشت. در ۵ سال بعدی نیز تمام خانه‌های ویلایی دو طبقه که در منطقه به فروش می‌روند دارای این ویژگی خواهند بود.

با این که اکثر خانه‌هایی که اخیراً به فروش رفته‌اند، ویژگی زیرزمینی تکمیل شده را داشته‌اند، هنوز هم اگر تحت روش قبلی به ویژگی‌های معیار یک خانه‌ی دو طبقه‌ی ویلایی نگاه کنید، خواهید دید که در روبروی عبارت "زیرزمینی تکمیل شده" کلمه‌ی no قرار دارد. زیرا در روش قبلی داده‌ها در بازه‌ی زمانی طولانی‌تری جمع‌آوری می‌شد. یعنی در آن بازه‌ی زمانی، تعداد خانه‌های فروخته شده که زیرزمینی تکمیل نداشته‌اند، بیشتر از خانه‌های فروخته شده‌ای است که زیرزمینی تکمیل داشته‌اند.

در این مثال، برای اینکه تغییرات نمایان شود (یعنی برای اینکه در روبروی عبارت "زیرزمینی تکمیل" کلمه‌ی Yes نوشته شود)، باید تا سال ۲۰۳۹ صبر کنیم تا تعداد خانه‌هایی که اخیراً در منطقه فروخته شده‌اند (و زیرزمینی تکمیل دارند)، از تعداد خانه‌هایی که در گذشته فروخته شده‌اند (و زیرزمینی تکمیل نداشته‌اند) بیشتر شود. بنابراین واضح است که نتایج به دست

آمده در روش قبلی به خوبی نمی‌تواند وضعیت فعلی بازار و قیمت املاک را بیان کند. به همین دلیل پس از بررسی‌های فراوان و مشورت با افراد خبره، این تصمیم گرفته شد که در محاسبات این شاخص از داده‌های ۵ سال قبل استفاده گردد. به عبارت دیگر، در روش جدید فقط از داده‌های ۵ سال گذشته استفاده می‌شود و داده‌های قدیمی‌تر هیچ تاثیری بر روی نتایج نخواهد داشت.

با کاهش بازه‌ی زمانی، این شاخص نسبت به تغییرات بازار خانه‌های کلیدخورده (resale) حساس‌تر می‌شود و در نتیجه تغییرات سریع‌تر نمایان خواهد شد. توجه داشته باشید که این بازه‌ی زمانی ثابت می‌ماند و با گذشت زمان، داده‌های سال‌های گذشته روی هم انباشته نخواهد شد. به عبارت دیگر، در زمان بازرسی سالانه، هر سال فقط به داده‌های ۵ سال گذشته توجه می‌شود.

برای اینکه تصویر واضح‌تری از بازار ملک کانادا به دست آید، از سال ۲۰۰۵ به بعد تمام قیمت‌های معیار با توجه به مجموعه‌ای از این ویژگی‌های به روز دوباره محاسبه می‌گردد. در نتیجه مقایسه‌هایی که با استفاده از این شاخص انجام می‌شود بسیار دقیق‌تر خواهد بود.

شاخص HPI® MLS® منحصر در دسترس مشاوران املاکی است که می‌خواهند تحلیل‌های دقیق‌تری را به مشتریان خود ارائه دهند. برای کسب اطلاعات بیشتر درباره‌ی این شاخص حتماً با ما تماس بگیرید. مایه مباحثات است که در این زمینه یاری‌گرتان باشیم.

شش فعالیت شگفت‌انگیز در دریاچه‌ی لوئیز

دریاچه‌ی لوئیز (Lake Louise) یکی از محبوب‌ترین جاذبه‌های آلبرتا است که سالانه پذیرای تعداد بی‌شماری از گردشگران کانادایی و خارجی می‌باشد. این دریاچه با آب‌هایی به رنگ سبزآبی درخشان و پس زمینه‌ی کوهستانی چشمان هر بیننده‌ای را ساعت‌ها به خود خیره می‌کند.

علاوه بر بازدید از یکی از زیباترین دریاچه‌های کانادا، می‌توانید به سایر جاذبه‌های توریستی اطراف رفته و از انواع فعالیت‌ها لذت ببرید. البته به این نکته توجه کنید که نوع فعالیت‌هایی که می‌توانید در این دریاچه انجام دهید در فصل‌های مختلف متغیر است. در هر صورت، بدون شک با انجام هر فعالیتی از آن لذت خواهید برد.

شما حتی در فصل زمستان نیز می‌توانید از دریاچه‌ی لوئیز بازدید کنید. با بارش برف و یخ زدن دریاچه شما می‌توانید از فعالیت‌هایی مانند اسکی، پیاده‌روی در برف، سورتمه سواری و اسکیت لذت ببرید.



بازدید از دریاچه‌ی لوئیز: شاید راحت‌ترین کاری که می‌توانید در این دریاچه انجام دهید این باشد که خودروی خود را پارک و به سمت دریاچه پیاده‌روی کنید و به سایر گردشگران بپیوندید. حتی اگر قصد انجام هیچ فعالیتی را نداشته باشید، حداقل از زیبایی این دریاچه که یکی از مهم‌ترین جاذبه‌های پارک Banff National Park است لذت خواهید برد.

در سمت راست دریاچه مسیری به نام Lakeshore Trail وجود دارد که از هتل Chateau Lake Louise آغاز می‌شود. شما در این مسیر دید بهتری از دریاچه و کوه‌های دور دست خواهید داشت و می‌توانید تصاویر زیبایی با پس زمینه‌ی دریاچه و کوهستان بگیرید. بدون شک اگر عاشق پیاده روی باشید، قدم زدن در این مسیر زیبا حس بی‌نظیری به شما خواهد داد. در امتداد این مسیر نیمکت‌هایی نصب شده است. بنابراین هر زمان که احساس خستگی کردید می‌توانید بر روی آن‌ها بنشینید و به استراحت پردازید.

بازدید از دریاچه‌ی Moraine Lake: معمولا بسیاری از افرادی که از دریاچه‌ی لوئیز بازدید می‌کنند، برنامه‌ای برای دیدن دریاچه‌ی موراین (Moraine Lake) ندارند. اگر شما نیز برنامه‌ای برای بازدید از دریاچه‌ی موراین ندارید، این را بدانید که زیبایی آن به مانند دریاچه‌ی لوئیز است و حتی به عقیده‌ی برخی از افراد از آن زیباتر است.

این دریاچه مانند دریاچه‌ی لوئیز فیروزه‌ای رنگ می‌باشد. با این حال، محیط دریاچه موراین آن را از دریاچه‌ی لوئیز متمایز می‌کند. دریاچه‌ی موراین که در یک طرف آن صخره‌ی سنگی بزرگی وجود دارد، توسط رشته کوه‌هایی به نام Ten Peaks محاصره شده است. نمای نمادین این دریاچه از سال ۱۹۷۰ تا ۱۹۹۳ در پشت اسکناس ۲۰ دلاری چاپ می‌شد که این امر باعث جاودانه شدن این نما شده است.

پیاده‌روی در مسیر ساحلی این دریاچه جزو کارهایی است که حتما باید انجام دهید. البته اگر می‌خواهید نمای زیباتری را مشاهده کنید حتما به بالای صخره‌ی سنگی (Rockpile) رفته و از آنجا به تماشای دریاچه پردازید. کسانی نیز که شجاعت بیشتری دارند

حتما در مسیرهای Larch Valley و یا Sentinel به پیاده‌روی بپردازند.

کوهنوردی: مسیر ساحلی دریاچه‌ی لوئیز که از هتل Chateau Lake Louise آغاز می‌شود، در نهایت با مسیر دشت Plain of Six Glaciers یکی شده و به یک چای خانه‌ی تاریخی در زیر یخچال Victoria Glacier ختم می‌شود. با رفت و برگشت در این مسیر ۱۰/۶ کیلومتری، ارتفاعی که می‌پیمایید برابر ۳۶۵ متر خواهد بود. به این نکته توجه داشته باشید که پیاده‌روی در این مسیر آسان است و از آن به خوبی نگه‌داری می‌شود. به طور خلاصه می‌توان گفت که این مسیر یکی از بهترین مسیرهای پیاده‌روی در پارک Banff National Park می‌باشد. در این مسیر منظره‌ی بسیار زیبا و چشم‌اندازی از یخچال، دریاچه و هتل را خواهید دید.

قایق‌رانی: در فصل تابستان کانو سواری در دریاچه‌ی لوئیز محبوبیت فراوانی دارد. اگر می‌خواهید از جمعیتی که در ساحل هستند فاصله گرفته و مکان آرامی برای استراحت پیدا کنید، به شما توصیه می‌کنم که حتما قایقی را به صورت ساعتی کرایه کرده و در آب‌های فیروزه‌ای زیبا پارو بزنید و از طبیعت آرام دریاچه لذت ببرید. با توجه به سطح انرژی خود، می‌توانید در محوطه‌ی روبروی هتل پارو بزنید و یا به آنطرف دریاچه بروید. این را بدانید که هرچه بیشتر به آنطرف دریاچه بروید، منظره‌ی زیباتری از یخچال Victoria Glacier را مشاهده خواهید کرد.

استفاده از تله کابین: اگر اهل پیاده روی و کوهنوردی نیستید و می‌خواهید با کمترین تلاش به ارتفاعات بالاتری بروید، می‌توانید از تله کابین Lake Louise Gondola استفاده کنید. البته به یاد داشته باشید که این تله کابین در خود دریاچه قرار ندارد بلکه در آن طرف دره و در پیست اسکی واقع است. این تله کابین تقریباً در عرض ۱۴ دقیقه شما را تا ارتفاع ۲۰۸۸ متری بالا می‌برد. در طول مسیر این شانس را دارید که طبیعت زیبای کانادا را از بالا مشاهده کنید. بدون شک دیدن مناظر طبیعی از این زاویه بسیار لذت‌بخش خواهد بود.



اسب سواری: یکی از راه‌های قدیمی برای تماشای مناظر دریاچه‌ی لوئیز اسب سواری می‌باشد. مسیرهای اسب سواری زیادی در پارک Banff National Park وجود دارد که به مناطق دیدنی در اطراف دریاچه‌ی لوئیز ختم می‌شود. بهترین نکته درباره‌ی اسب سواری این است که دیگر نیازی نیست برای بازدید از مناطق دیدنی دریاچه خود را خسته کنید. فقط کافیست که بر روی یک اسب بنشینید تا شما را به مکان‌های دیدنی برساند.

با اسب سواری می‌توانید خود را به چای خانه‌ی Lake Agnes Tea House، دشت Plain of Six Glaciers، مسیر High Line Trail، همچنین می‌توانید به آن طرف دریاچه‌ی لوئیز سفر کرده و یا یک روز کامل وقت گذاشته و از آبشار Giant Steps Waterfall رد شده به دره‌ی Paradise Valley بروید.

اگر در فصل زمستان از این دریاچه بازدید می‌نمایید، حتما تا انتهای دریاچه‌ی لوئیز سورتمه سواری کنید.

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 سوم

تحلیل بازار ملک در ماه می
هزینه‌های پنهان خرید خانه در ونکوور
نسبت Months of Inventory چیست؟
بهترین زمان برای فروش خانه در ونکوور

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.

