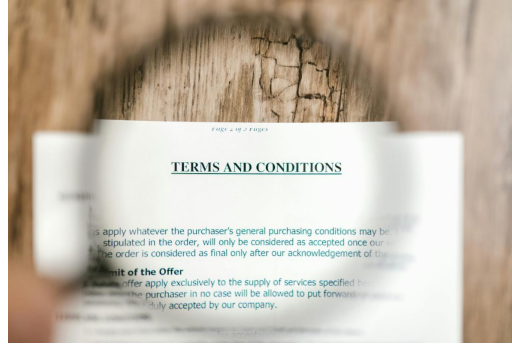




24 Mart, 2024

Gunaydin!

Vancouver emlak piyasasında presale assignmentlar özellikle **2015-2018** yılları arasında satıcılar için büyük bir kazanç kapısı oluşturunuyordu. Elini cabuk tutan, mutteahit firma ile iyi ilişkisi bulunan emlak danışmanları müşterilerine kısa zaman içerisinde büyük kazançlar sağlayabiliyordu. Hızla artan fiyatlar, vergi avantajları bu kazancın en büyük sebepleri arasında bulunuyordu. Peki presale assignmentların bugünkü durumu ne, bu cazibet hala devam ediyor mu?

Bu soruya cevap vermeden önce, assignment nedir, ilk ona bakalım:

Kısaca presale assignment, alıcı durumundaki müşterinin (alıcı A), firma ile yapmış olduğu kontratı, *inşaata bitiminden önce* başka bir alıcıya (alıcı B) satması, devir etmesi demek. Bu devir işlemi 1-1.5 yıl gibi kısa bir süre içerisinde gerçekleşiyor. Satıcı firma bu devir için genelde alıcı A'nın %20 olan depositonun ödemiş olmasını ister. Alıcı A devrettiği kontratın parasını hemen alıyor, inşaat bitimini beklemek zorunda kalmıyor. Unutmadan söylemekte fayda var, projeden projeye pesinat miktarları %15-25 arası değişir. Mutteahit firma bu işlem için alıcı A'dan %5 gibi, **assignment fee** denilen bir ücret talep eder. Devir işlemine sadece alıcılar değil, firmada dahil olur. Alıcı A'nın kişisel bilgileri maliye bakanlığına bildirilme zorunluluğu olmadığından elde edilen kar vergiden muaf idi. Bu vergi kaybı ve kontrol edilemeyen emlak fiyatları medyanın ilgisini çekiyor, hükümetin 2018 yılında hem yasal hemde teknik yoldan önlemler almasına neden oluyor. Bugünkü tablo şu:

- Mutteahit firmalar her assignmentın, dolayısıyla alıcı A'nın kişisel bilgilerini maliyeye bildirmek mecburiyetinde.
- Alıcı A assignment sonrası elde edilen kardan Capital Gains Tax ödemek zorunda.
- Bugünkü fiyat artışları 2015-2018 yılları arası gibi astronomik oranda değil. Dolayısıyla projelere ilgi eskisi kadar değil.
- Firmalar hem medya hemde hükümet baskısı yüzünden assignmentlara onay vermek istemiyor.
- Yavaşlayan satışlar sebebiyle firmalar ellerindeki dairelerin tamamını hemen satamıyor. Bu yüzden assignmentları rakip olarak görüyor ve önceliği kendi dairelerine veriyor. Onay için en azından kendi dairelerinin **tamamının** satılmasını bekliyor.
- Firma assignment satışına onay verse bile, ilanların kamuoyundan uzak, dikkat çekmeyecek şekilde olmasını istiyor. Örneğin ilanların MLS dediğimiz database'e girmesine izin vermiyor. Hatta sosyal medyada dahi görülmelerini istemiyor. Bu da ilanlara erişimi engelleyip, satışları zorlaştırıyor.

Tüm bu nedenler sebebiyle assignmentlar **satıcılar** için eskisi kadar çekici değil. İnşaatın bitmesini beklemeden sadece assign etmek amacıyla bir projeye girmek istiyorsanız bu faktörler göz ardı edilmemeli. Ancak, satıcının aleyhine olan bu durum, alıcılar için bir **fırsat** olabiliyor. Zira zor durumda olan, farklı sebeplerle elindeki kontratı zararına dahi satmak zorunda kalan birçok insan var.

İyi Pazarlar!



Remax All Points Realty | 101-1020 Austin Avenue, Coquitlam, V3K 3P1 Canada

[Unsubscribe ethan.hekim@gmail.com](#)

[Update Profile](#) | [Constant Contact Data
Notice](#)

Sent by ethan.hekim@gmail.com