

最近十年，大多伦多地区的房地产市场异常火爆，几乎所有类型的房屋至少都翻了一番，根据多伦多地产局的数据，从 2000 年至今，多伦多房价平均上涨了 127%，仅仅从 2006 年以来，多伦多的房价都上升了 50% 以上。正是这股持续火热的有利可图的行情，非加拿大永久居民(以下统称为非居民)在加拿大投资房产的意向也日趋强烈，其中主要原因是加拿大房地产市场的成熟、稳健和稳步上升，同时还有加国国情、加拿大移民政策，目前美元走强，加元持续走弱，贷款利率低下，海外热钱涌入等因素。

非居民可以在加拿大买房吗?答案是肯定的。那么在程序上非居民和本地人买房有什么不同?除了付全款外，非居民可以从加拿大本地银行贷款吗?本地商业银行对非居民都有什么特殊要求?买房卖房需要采取什么样的步骤?牵涉到哪些税务和法律问题?以租养房市场有什么变化?过程中遇到纠纷和麻烦怎么处理?投资地皮重建新屋等等一系列的问题，一直困扰着有心在加拿大房地产市场投资的人们。

## 一.什么样的人被定义为加拿大非居民

加拿大非居民包括：目前持学生签证在加拿大求学的人;目前持工作签证在加拿大工作的人;申请省提名移民、正在审批过程中还未拿到移民身份的人;目前持旅游签证在加拿大探亲的人，从来没有到过加拿大的外国居民等等。

简而言之，只要对加拿大感兴趣，不论购房者是什么身份：旅游者、持工签的外来工，一个从未去过国外的中国公民，也无论你是否将来有意移民加拿大，还是有意将孩子送到加拿大先求学后移民，或者就是将孩子送到加拿大求学，将来不需要拿加拿大的任何身份的 18 岁以上的学生，都可像加拿大永久居民一样，在加拿大贷款买房。值得注意的是，如果投资者只是以保值增值财富为目的，单纯投资加拿大房地产，在加拿大没有任何社会联系，也不打算有任何其他的联系，希望人在国内就能把所有的购屋手续全部办完的话，目前这种投资者不能申请贷款买房，但是可以全款购房。

## 二.目前加拿大房地产市场所具备的优势

加拿大是排在美国之后第二名的移民和留学的首选国家，每年吸引大量来自世界各地的移民，其中包括超过二十万从中国来的各类移民;同时加拿大名校云集，拥有世界级大学及多所大专院校，吸引了世界各国的留学生前来就学，也包括大量的中国留学生，特别是 2009 年底中国和加拿大终于签订了特许旅游目的地协议(Approved Destination Status, 简称 ADS)，使更多内地买家(非居民)有机会可以申请旅游签证来加拿大买房投资。

加拿大的房地产业主是房屋和土地的终身合法拥有者，与中国 70 年产权不一样，只要每年缴纳地税，加拿大房地产所有权是永久性的，同时加拿大的私人财产是神圣不可侵犯的，你甚至可以以一块钱的价格将你的房地产转让给子孙后代。

加拿大是七大工业发达国家之一，曾连续 4 年被联合国评为“世界上最适宜居住的国家”，而多伦多跻身北美 4 大都市之一，与纽约、洛杉矶、芝加哥齐名，且被多次评为全球最适宜生活、工作以及投资的城市之一;况且多伦多目前房价同国内一线城市二线城市相比较，仍然有相当的空间，这其中蕴含了潜在的购买力和升值潜力。

加拿大土地辽阔、资源丰富、气候宜人、空气清新、人口密度低;加上政治清明、人民善良、社会安定、法制健全，特别适合人类居住，在世界上的形象和平友好，投资比较安全;同时投资加拿大房地产具有政策优势，贷款利率比其它欧美国家低，投资风险较小;作为国际性大都市，外国人或非加拿大居民可以自由买卖加拿大房地产。

鉴于以上原因，加拿大正日益成为海外人士(非居民)投资房地产的首选之地。

### **三.加拿大对非居民投资房地产的政策法规**

根据加拿大联邦政府《公民法》，非加拿大居民亦能够购置、拥有和出售房地产，其要遵守的规定与条件与加拿大居民或公民相同。然而该法律也赋予了各省权力，对非公民与非永久居民，或由其控制的公司和社团购置土地进行限制。

在安省，《外国侨民房地产法》给予非公民拥有或出售房地产的权利。但是，按照《外省公司管理法》，在安省以外司法管辖区内组建的公司必须取得许可后才能在安省购置、拥有或转让房地产，不过这样的许可证比较容易获得。

#### 四.非居民在加拿大贷款买房的相关规定

加拿大银行监管当局规定所有大银行在处理非居民贷款申请的时候，必须把贷款人的还款能力纳入考量。因此贷款经理在处理贷款申请时，有两个选择，第一个方法是验证贷款人提交的收入证明，看其是否符合银行的相关规定;第二个方法是考查要买的房子的市场出租价值，如果潜在的租金收入超过房子的相关费用(按揭还款，地税，管理费等等)，那么这个贷款就可以被批准。

在加拿大房屋贷款有两种形式，一种是直接贷款，比如：购买100万加元的房子，直接贷款60%;还有一种做法叫“信用额度产品 Line of Credit”，即先一次性付清100万，然后以房屋为抵押，再贷出60%。对于非居民，绝大多数的贷款会批成后一种。

首先，非居民需要在加拿大开立银行账户。既然是贷款买房，就要每月付月供款，没有银行账户，就没法支付贷款本息。很多朋友打电话询问，中国大陆的朋友希望在加拿大置业，但从未来过加拿大，是否可以贷款。虽然加拿大各大主要商业银行在中国都设有分行或办事处，可以帮助开户，但这种账户通常需要在加拿大境内激活，才可以用于支付。

其次，非居民不能在加拿大有不良信用记录。多年在加拿大留学或工作的非居民，如果已经造成了不良信用记录，则按揭贷款申请很难成功。非居民可以在加拿大没有信用记录，但不能有不良记录。例如，持访问签证的非居民，在加拿大境内并没有信用记录，这种情况是可以申请到按揭贷款的，但如果不良信用记录，就很难申请了。因此，无论是否是加拿大居民，都需要保持良好的信用记录，养成按时偿付信用卡账单，缴纳各项公用事业费的好习惯。

第三，非居民需要有足够的首付款。非加拿大居民可以在加拿大的一些金融机构申请到按揭贷款，但首付款比例通常比加拿大居民高。持有工作签证，有收入的非居民是例外，此类申请人最多可以申请到房价 90%的按揭贷款。没有收入的非居民最多可能申请到房价 65%的按揭贷款。加拿大的金融体制是高度商业化的，每个商业银行或非银行金融机构的贷款政策都不尽相同

第四，非居民可以授权加拿大境内的亲友代理完成按揭贷款。很多朋友询问，如果持有访问签证来加拿大，看中了房产并签署买房合同之后，签证到期了，必须离境时，能否委托他人完成买房和贷款交易。答案是肯定的。委托第三方交收房产，需要在律师行见证下签署 POWER OF ATTORNEY(POA)，即《委托授权书》。最重要的是找到同意通过委托授权书签署贷款文件的银行，此类银行并不多，即使同意，银行对交易的细节也会有严格要求。因此，持访问签证的非居民最好在离境之前搞清楚银行的相关要求，以及交易过程中的注意事项。

第五，非居民需要做好加拿大银行账户的管理和安排。地产交易中，有两个重要环节需要从银行账户中支取款项，一是支付买房定金，二是在产权交接之前支付首付款余款。一些持访问签证的购房者，无法滞留至房产交收，因此需要事先做好与银行的约定，以便在需要支付款项时顺利完成交易。

## 五.大多地区房地产市场的现状及价格走势

在加拿大的房产市场，有两种类型非常具有代表性：其一是 Freehold House(包括 Townhouse)，这类房产由于供需之间的不平衡，新屋建设速度慢，占有土地面积大，尚存的土地资源稀缺，无任何管理费用等因素，表现出的结果是房价每年以百分之八到十的速度逐年递增。尤其在好的社区和热点学区，房价的增值就更加可观，价格选择由 40 万至几百万、上千万不等，海外大手笔卖家都是瞄准这种类型。

特别值得一提的是，加拿大近年来翻建风盛行，加拿大主要城市包括温哥华，卡尔加里、爱民顿及多伦多的豪宅交易活跃，且数字激增。例如在大多地区的许多豪宅区，购买 300 万元

以下老房子买家的主要目的是将旧屋拆掉，改建成价值 500 万元甚至上千万元的豪宅。就自住者来说，买旧房进行重建，为新建房屋付出的总费用，要远远低于该新房的市场价格，而且投资人可以根据自己的喜好和需求来设计建造自己想要的房型，房屋建造的环节经过自己亲手把关，质量也会更为放心；对于投资的人士来讲，重建就是为了让物业增值，翻建后的房产市场价格高，售出后便能轻松赚取几十万甚至是一二百万的利润。

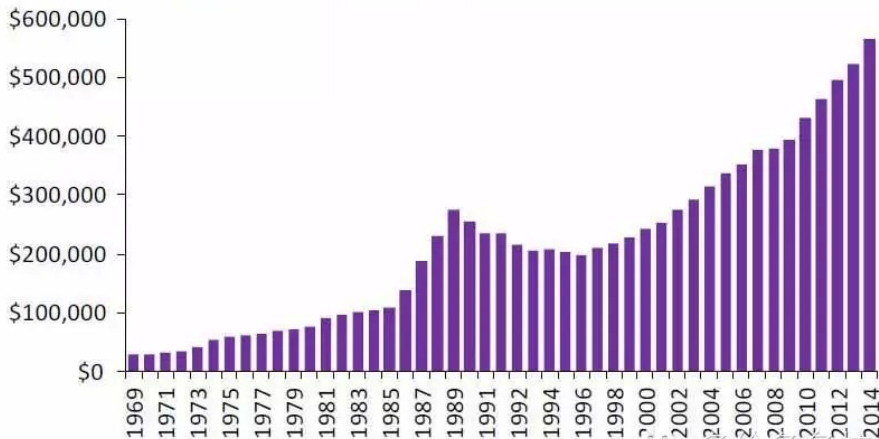
另一种具有代表性的类型是 Condo：这类产品的特点是投资额小，出租率高，投资管理容易，但每月必须向管理公司缴纳几百元乃至上千元的管理费，价格选择从 20 多万至 50、60 万不等。选择此类产品一看地段、二看价格、三看开发商，地段选择大多在市中心金融区、大学区、地铁沿线等，好的地段无论在购买市场上还是租赁市场上都存在稳定的需求。这种类型的购买者主要是留学生、在是中心上班的工薪族以及刚参加工作的年轻人，还有部分资金不太充裕的投资者。

如果家有未来上大学的子女，这类投资产品更是一箭双雕，既省了自家子女的住宿费，还可以让租客承担部分养房费用，白得套房子，何乐而不为啊！购买现房即将交用的房产，资金可以很快回收，而购买 3-4 年以后交用的房产，不仅价格便宜，分期分次的投入，简直就像长期存款，对自己的资金压力不大。只是近几年来，多伦多市中心的 Condo 的建造数量已创新高，所以希望以租养房的投资者应该避免在尚未成熟的区域购房，未来租房客仍将聚集在现有租房火爆的地区。

所以，在多伦多房屋市场一片繁荣的表象下，各种类型的房产在市场需求下其实是涨跌互见的，但凡在多伦多生活超过三年的朋友都会非常明显地感受到大多地区 House 独立屋的升值幅度，简直就像一列高速奔驰的列车，而且目前这趟列车仍然燃料十足地疾驰奔跑。如果您已经乘上了这趟列车，那么恭喜您，您的资产还将稳健增长。

下面这张图是多伦多地产局 2014 年 6 月公布的从 1969 年以来，大多地区房产平均价格走势，从图中可以清晰地看出大多地区 House 价格稳健增长的过程和趋势。

Annual Average TorontoMLS Sale Price



Source: Toronto Real Estate Board

## 六.非居民投资加拿大房地产的操作过程

非居民可以通过多种方法在加拿大投资房地产：本人可以在加拿大实地考察时购买看中的房地产；或签署授权书委托在加亲友或有经验的房地产经纪代为购买；通过具有居民身份子女或亲友购买；非居民和加拿大居民共同购买（让成年后的留学生子女首先成为加拿大税务居民）；可通过加拿大投资公司来购买；或可通过加拿大房地产投资信托基金(REITS)投资。

在多伦多，从看好房子，签好合同，到交房，如果不用贷款，最快也要 10 天左右的时间，一般情况下是 30 天、60 天或 90 天后交房，时间是从合同生效日起计算。那么，如果当事人看好房子，等不到交房就要离开，则要在离开多伦多之前，和被委托人到当地律师事务所，签署 POA 即《委托协议书》。委托分为一般委托和有限委托两种方式，前者，被委托人可以代委托人办理任何事宜，权力较大；后者，受托人只能办理与房产交易有关的事宜，权力有限。签署委托书后，受托人即可代委托人办理房子的交接事宜，如交定金，最后一次看房，交付余款，拿钥匙以及跟律师签署有关文件等等。

买家的房地产经纪或律师都不允许成为买家 POA 的受委托人，也就是说，买家只能委托除了自己的房地产经纪或律师之外的人，作为自己在加拿大买房的全权代理，行使签字权（购买楼花除外）。而且，必须使用规定的统一表格，可以从网上下载，当然也可以请律师代劳；有两个见証

人见证签字;并且需要律师或其他 Notary Public 的公证。除此之外任何形式的授权委托书都有可能不被接受。

但是,即便你的授权委托书一点问题都没有,银行也未必接受。因为目前有超过 90%的房契诈骗案都跟授权委托书有关,所以银行对此十分敏感。比如,TDBank 和皇家银行就规定,房屋贷款的正式文件必须由买家本人签字。以多伦多目前的情况来讲,在 Closing 签字时,律师一般可以接受 POA 的受委托人签字,而银行则大多都不予接受,除非银行对买家本人有一定程度的认识了解。因此要特别提醒买家的是,在离开加拿大之前,一定要跟贷款银行问清楚,是否接受 POA。否则就不是一张机票的问题了。

前文提过,非居民卖房时须交纳一定的保证金给税务当局,房屋售出,盈利部分的税务结清以后,再退还该保证金。盈利部分参照所得税率征税,一般在 30-40%不等。实际上,很多朋友以公司的名义购置物业,按照公司经营的税率计税,远远低于个人所得税税率,另外还可以把贷款利息,管理费用等等抵税,所以出租,盈利的收入,所缴纳的税额不好简单计算,最好咨询专业人士。

对于房屋本身,以给亲友自住,单纯投资而论,由于购买目的不尽相同,对房产所处的地理位置、房屋结构、空间大小、设施齐全程度等要求也会不同,会有所偏重,最好多搜集资料,加以认真分析,尽可能避免盲目投资。