

3. N.D.G. / C.D.N. (Montreal): Edificio semi-comercial con tienda vacante.

Este cliente estaba ansioso de vender esta propiedad en el menor lapso de tiempo debido a la edad y la enfermedad, pero fue muy insistente en mantener su valor de cotización. La propiedad tiene dos apartamentos 4 ½ en el segundo piso, así como un gran espacio comercial en el primer piso que había funcionado como un restaurante, pero eso fue en el momento del listado de la finca, estaba vacante. Entonces los residentes estaban en los apartamentos arrendados a largo plazo, y por lo tanto, el nuevo propietario tendría que estar dispuesto a mantenerlos como inquilinos en el caso de la venta de la propiedad. Encontramos un comprador que estaba dispuesto a asumir la propiedad, pero estaba teniendo dificultades para obtener algún tipo de financiación. Por lo tanto, encontraron un acuerdo con el vendedor para tener un mandato para alquilar el espacio comercial, por lo que nos pareció un inquilino adecuado, a fin de asegurar a la institución financiera asistiendo al comprador con respecto a que la propiedad sería un negocio viable para el comprador, y por lo tanto fueron capaces de concluir la venta de la propiedad con la entera satisfacción de todas las partes involucradas en esta transacción a través de nuestro compromiso con la atención al cliente y la amplia experiencia de nuestro equipo.

4. Ville-Saint-Laurent (Montreal): Condominio Comercial

Este condominio comercial iba a ser vendido con el acuerdo de que la institución financiera no aceptaría otra primera hipoteca del 65% del precio de venta. Hemos propuesto a los dueños de la propiedad, y no a los proveedores de la empresa, y a aquellos que no tuviesen ninguna hipoteca preexistente, que estén de acuerdo para financiar el 70% del precio de venta de la propiedad como la primera hipoteca con una tasa de interés del 5 % que se pagará mensualmente por un período de 3 años.

Después de ese período, y al recibir una declaración financiera positiva por parte de los propietarios de negocios con beneficios acumulados por la empresa durante ese tiempo, y sobre los proveedores de la empresa que reciben la primera hipoteca adecuada de una institución financiera de renombre que utilizarían la primera hipoteca mencionada para pagar la inversión de los propietarios en la empresa durante los 3 años siguientes después de la transacción inicial, garantizando así que ambos clientes mantienen sus negocios y los propietarios del edificio fuesen compensados adecuadamente para el beneficio mutuo de todos los interesados.