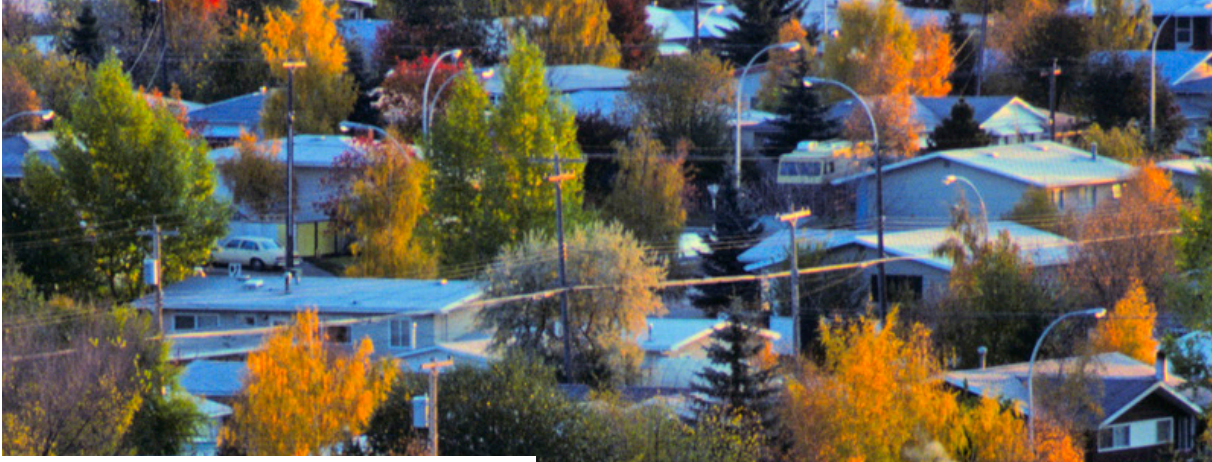


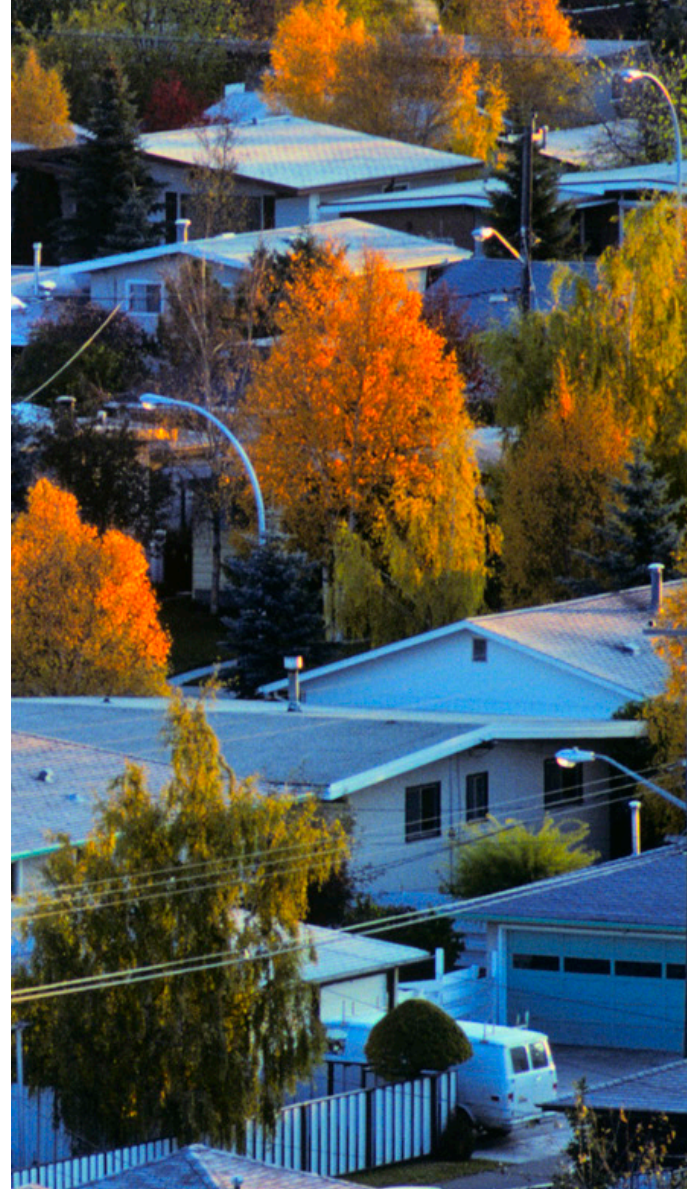
ਘਰ ਦੇ ਖਰੀਦਦਾਰ ਦੀ ਗਾਈਡ



ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਕਾਉਂਸਲਿ ਆਫ਼ ਅਲਬਰਟਾ

ਅਸੀ ਕੌਣ ਹਾਂ

ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਕਾਉਂਸਲਿ ਆਫ਼ ਅਲਬਰਟਾ (RECA) ਇੱਕ ਸੁਤੰਤਰ ਗਵਰਨਿੰਗ ਅਥਾਰਟੀ ਹੈ ਜੋ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ, ਮੌਰਗੇਜ ਬ੍ਰੋਕਰੇਜ, ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ, ਅਤੇ ਕੰਡੇਮੀਨੀਅਮ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕਾਂ ਲਈ ਮਾਪਦੰਡ ਨਿਯੰਤਰਿਤ, ਨਿਯੰਤਰਿਤ ਅਤੇ ਲਾਗੂ ਕਰਦੀ ਹੈ। RECA ਅਲਬਰਟਾ ਦੇ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਉਦਯੋਗ ਅਤੇ ਇਸਦੇ ਲਾਇਸੰਸਸੁਦਾ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕਾਂ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਨ ਬਾਰੇ ਖਪਤਕਾਰਾਂ ਲਈ ਨਰਿਪੱਖ, ਸੁਤੰਤਰ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦਾ ਇੱਕ ਸਰੋਤ ਹੈ।





ਆਪਣਾ ਹੋਮਵਰਕ ਕਰੋ

ਘਰ ਦੀ ਖਰੀਦਦਾਰੀ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਇਸ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨ ਲਈ ਬਹੁਤ ਕੁਝ ਹੁੰਦਾ ਹੈ:

- ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਖਰੀਦਣ ਲਈ ਤਿਆਰ ਹੋ?
- ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਕਸਿ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦੀ ਸਾਂਭ-ਸੰਭਾਲ ਕਰਨ ਲਈ ਤਿਆਰ ਹੋ ਜਾਂ ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਕਸਿ ਮਕਾਨ-ਮਾਲਕ ਤੋਂ ਮੁਹੰਮਤ ਕਰਵਾਉਣ ਨੂੰ ਤਰਜੀਹ ਦਿੰਦੇ ਹੋ?
- ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਘਰ ਦੀ ਮਲਕੀਅਤ ਦੇ ਵਾਧੂ ਖਰਚਿਆਂ (ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਟੈਕਸ, ਯੂਟਲਿਟੀਜ਼, ਇੰਸ਼ੂਰੈਂਸ) 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕੀਤਾ ਹੈ?
- ਕੀ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਸਥਿਰ ਰੁਜ਼ਗਾਰ ਹੈ?
- ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਕਸਿ ਨੌਕਰੀ ਵੱਚਿ ਨਵੇਂ ਹੋ, ਜਾਂ ਸਰਿਫ ਕਾਨਟ੍ਰੈਕਟ 'ਤੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਉਦੋਂ ਤੱਕ ਉਡੀਕ ਕਰਨਾ ਚਾਹ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਤੁਹਾਡੀ ਨੌਕਰੀ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਵਧੇਰੇ ਸਥਿਰ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ। ਜੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਅਸਥਿਰ ਰੁਜ਼ਗਾਰ ਹੈ, ਤਾਂ ਮੌਰਗੇਜ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਵਧੇਰੇ ਮਸ਼ਕਲ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਸਵੈ-ਰੁਜ਼ਗਾਰ ਵੱਚਿ ਹੋ, ਤਾਂ ਕੀ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਤੁਹਾਡੇ ਸਵੈ-ਰੁਜ਼ਗਾਰ ਵੱਚਿ ਮੁਸ਼ਕਲ ਸਮਾਂ ਆਉਣ 'ਤੇ ਘਰ ਦੀ ਮਾਲਕੀ ਦੇ ਖਰਚਿਆਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦੀਆਂ ਬਚਤਾਂ ਹਨ।
- ਤੁਸੀਂ ਕਸਿ ਕਸਿਮ ਦੀ ਰਹਿਾਇਸ਼ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ?
 - ਨਵਾਂ ਬਨਾਮ ਰੀਸੇਲ: GST ਨਵੇਂ ਬਣੇ ਘਰ ਦੀ ਖਰੀਦ 'ਤੇ ਲਾਗੂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਨਵੇਂ ਘਰ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਵਾਰੰਟੀ ਦੁਆਰਾ ਕਵਰ ਕੀਤੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। GST ਮੁੜ-ਵੇਚੇ ਜਾਣ ਵਾਲੇ ਘਰਾਂ 'ਤੇ ਲਾਗੂ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ, ਪਰ ਕੋਈ ਨਵੀਂ ਹੋਮ ਵਾਰੰਟੀ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਕੀ ਇਹ ਇਸ ਨੂੰ ਪਹਿਲੀ ਵਾਰ ਬਣਾਏ ਜਾਣ ਤੋਂ ਲੈ ਕੇ ਹੁਣੇ ਵੀ ਕਵਰ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।
 - ਅਟੈਚਡ ਬਨਾਮ ਡੀਟੈਚਡ: ਡੀਟੈਚਡ ਘਰ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਅਟੈਚਡ ਘਰਾਂ ਨਾਲੋਂ ਵਧੇਰੇ ਮਹੀਰੀ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਪਰ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਘਰ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਗੁਆਂਢੀ ਵਚਿਕਾਰ ਕੁਝ ਭੌਤਕ ਥਾਂ ਵੀ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦੇ ਹਨ।
 - ਸਾਗਿਲ-ਫੈਮਿਲੀ ਬਨਾਮ ਕੰਡੋਮੀਨੀਅਮ: ਇਹ ਮਾਲਕੀ ਦੀ ਕਸਿਮ ਨਾਲ ਸੰਬੰਧਿਤ ਹੈ, ਨਾ ਕੀ ਘਰ ਦੀ ਸੈਲੀ ਨਾਲ।
 - ਸਾਗਿਲ-ਫੈਮਿਲੀ ਘਰਾਂ ਵੱਚਿ ਸਾਂਝੀ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ। ਮਾਲਕ ਵਜੋਂ, ਤੁਸੀਂ ਪੂਰੇ ਢਾਂਚੇ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਉਸ ਜ਼ਮੀਨ ਦੇ ਮਾਲਕ ਹੋ ਜਿਸ 'ਤੇ ਇਹ ਬਣਿਆ ਹੋਇਆ ਹੈ।
 - ਇੱਕ ਕੰਡੋਮੀਨੀਅਮ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦੀ ਮਾਲਕੀ ਦਾ ਇੱਕ ਰੂਪ ਹੈ ਜਿਸ ਵੱਚਿ ਇੱਕ ਯੂਨਿਟ ਦੀ ਵਚਿਕਤੀਗਤ ਮਾਲਕੀ ਅਤੇ ਇੱਕ ਕੰਡੋਮੀਨੀਅਮ ਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨ ਦੇ

- ਰਾਹੀਂ ਦੂਜੇ ਯੂਨਿਟ ਦੇ ਮਾਲਕਾਂ ਨਾਲ ਸਾਂਝੀ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦੀ ਸਾਂਝੀ ਮਲਕੀਅਤ ਸ਼ਾਮਲ ਹੁੰਦੀ ਹੈ; ਸਾਂਝੀ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਵੱਚਿ ਉਹ ਜ਼ਮੀਨ ਸ਼ਾਮਲ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਜਿਸ 'ਤੇ ਕੰਡੋਮੀਨੀਅਮ ਬਣਾਏ ਗਏ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।
- ਕੰਡੋਮੀਨੀਅਮ ਅਪਾਰਟਮੈਂਟ-ਸੈਲੀ, ਟਾਊਨਹਾਊਸ, ਅਟੈਚਡ ਜਾਂ ਡੀਟੈਚਡ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ।
- ਇੱਕ ਕੰਡੋਮੀਨੀਅਮ ਵੱਚਿ, ਤੁਸੀਂ ਸਾਂਝੀ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਲਈ ਆਪਣੇ ਹੱਸਿ ਦੇ ਖਰਚਿਆਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਕ ਮਹੀਨਾਵਾਰ ਫੀਸ ਅਦਾ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੰਡੋਮੀਨੀਅਮ ਦੇ ਨਯਿਮਾਂ (ਉਪ-ਨਯਿਮਾਂ) ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨੀ ਪੈਂਦੀ ਹੈ।
- ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਕੰਡੋਮੀਨੀਅਮ ਦੇ ਮਾਲਕ ਬਣਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਕੰਡੋਮੀਨੀਅਮ ਬੋਰਡ ਕੰਡੋਮੀਨੀਅਮ ਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨ ਨੂੰ ਚਲਾਉਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਸਾਰੇ ਮਾਲਕਾਂ ਦੀ ਤਰਫੋਂ ਕੁਝ ਫੈਸਲੇ ਲੈਂਦਾ ਹੈ, ਜਿਵੇਂ ਕੀ ਸਾਂਭ-ਸੰਭਾਲ, ਸਵੀਕਾਰਯੋਗ ਬਾਹਰੀ ਸਜਾਵਟ, ਅਤੇ ਬਾਗ ਦੇ ਨਯਿਮ।
- ਕੰਡੋਮੀਨੀਅਮ ਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨ ਕੁਝ ਖਰਚਿਆਂ ਦਾ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਦੀ ਹੈ
 - ਆਮਦਨੀ ਵਾਲਾ ਸਾਗਿਲ-ਪਰਵਿਾਰ: ਲਾਗਤਾਂ ਬਾਰੇ ਚਤਿਤ ਸਾਗਿਲ-ਪਰਵਿਾਰਕ ਖਰੀਦਦਾਰ ਲਈ ਕਰਿਾਏ ਦੀ ਆਮਦਨੀ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਵਾਲੀ ਇੱਕ ਸਾਗਿਲ-ਪਰਵਿਾਰਕ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਇੱਕ ਵਚਿਲਪ ਹੈ। ਇਹ ਗੱਲ ਧਿਆਨ ਵੱਚਿ ਰੱਖੋ ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਮਕਾਨ ਮਾਲਕ ਬਣ ਗਏ ਹੋ, ਜਿਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਰਿਾਏਦਾਰਾਂ ਨੂੰ ਲੱਭਣ, ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦੀ ਵਾਧੂ ਸਾਂਭ-ਸੰਭਾਲ ਨਾਲ ਨਜਿੱਠਣਾ ਪਵੇਗਾ, ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸੰਬੰਧਿਤ ਕਾਨੂੰਨ (ਅਲਬਰਟਾ ਵੱਚਿ ਇਹ ਰਹਿਾਇਸ਼ੀ ਕਰਿਾਏਦਾਰੀ ਐਕਟ ਹੈ) ਬਾਰੇ ਜਾਣੂ ਹੋਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋਵੇਗੀ। ਹਾਲਾਂਕਿ ਅਜਹਿਰੀ ਆਮਦਨ ਘਰ ਦੀ ਮਾਲਕੀ ਦੇ ਵੱਤੀ ਪੱਖ ਵੱਚਿ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਇਹ ਇੱਕ ਅਜਹਿਰੀ ਫੈਸਲਾ ਨਹੀਂ ਹੈ ਜਿਸਨੂੰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਹਲਕੇ ਵੱਚਿ ਲੈਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਵੀ ਯਾਦ ਰੱਖੋ ਕੀ ਅਲਬਰਟਾ ਦੀਆਂ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਮਹਿਸੀਪਲਟੀਆਂ ਦੇ ਸੁਇਟ ਬਾਰੇ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਨਯਿਮ ਹਨ।



ਵੱਤੀ ਤਿਆਰੀ

ਇੱਕ ਲਾਇਸੈਂਸਸ਼ੁਦਾ ਮੌਰਗੋਜ ਬ੍ਰੋਕਰ ਜਾਂ ਬੈਂਕ ਇਹ ਨਰਿਧਾਰਤ ਕਰਨ ਵੱਚਿ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਲਈ ਵੱਤੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਤਿਆਰ ਹੋ, ਪਰ ਅਜਹੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਵੀ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਬਾਰੇ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਵੀ ਸੋਚ ਸਕਦੇ ਹੋ:

- ਪੇਸ਼ਗੀ ਭੁਗਤਾਨ (ਡਾਊਨ ਪੇਮੈਂਟ):** ਇੱਕ ਡਾਊਨ ਪੇਮੈਂਟ ਖਰੀਦ ਮੁੱਲ ਦਾ ਹੱਸਾ ਹੈ ਜੋ ਖਰੀਦਦਾਰ ਇੱਕ ਮੌਰਗੋਜ ਨਾਲ ਫਾਇਨਾਂਸ ਕਰਨ ਦੀ ਬਜਾਏ ਨਕਦ ਵੱਚਿ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਖਰੀਦਦਾਰਾਂ ਨੂੰ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਡਾਊਨ ਪੇਮੈਂਟ ਵਜੋਂ ਖਰੀਦ ਮੁੱਲ ਦੇ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ 5% ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਹਾਲਾਂਕਿ ਕੁਝ ਰਣਿਦਾਤਿਆਂ ਕੋਲ ਹੁਣ ਮੌਰਗੋਜ ਦੇ ਵਕਿਲਪ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤੁਹਾਡੀ ਡਾਊਨ ਪੇਮੈਂਟ ਉਧਾਰ ਲੈਣ ਦੀ ਹਨ ਅਤੇ/ਜਾਂ ਕੋਈ ਰਸਿਤੇਦਾਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਡਾਊਨ ਪੇਮੈਂਟ ਦਾ ਤੋਹਫ਼ਾ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਉਸ ਸਥਿਤੀ ਵੱਚਿ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਡਾਊਨ ਪੇਮੈਂਟ ਫੰਡਾਂ ਦੀ ਪੁਸ਼ਟੀ ਕਰਨ ਲਈ ਆਪਣੇ ਰਸਿਤੇਦਾਰ ਤੋਂ ਇੱਕ ਪੱਤਰ ("ਤੋਹਫ਼ਾ ਪੱਤਰ") ਦੀ ਲੋੜ ਪਵੇਗੀ ਅਤੇ ਇਸਦੀ ਅਦਾਇਗੀ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਅਜਹੀ ਕਸਿ ਵੀ ਤੋਹਫ਼ੇ ਫੰਡਾਂ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਵੱਤੀ ਸੰਸਥਾ ਜਾਂ ਰਣਿਦਾਤਾ ਨੂੰ ਸਾਬਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਡਾਊਨ ਪੇਮੈਂਟ ਤੁਹਾਡੇ ਆਪਣੇ ਫੰਡਾਂ ਤੋਂ ਹੈ।
- ਖਰੀਦ ਮੁੱਲ ਦੇ 20% ਤੋਂ ਘੱਟ ਦੀਆਂ ਡਾਊਨ ਪੇਮੈਂਟਾਂ ਲਈ ਉੱਚ ਅਨੁਪਾਤ ਮੌਰਗੋਜ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋਵੇਗੀ, ਅਤੇ ਇਹ ਤੁਹਾਡੀ ਪ੍ਰਾਇਮਰੀ ਰਹਿਾਇਸ਼ ਹੋਣੀ ਲਾਜ਼ਮੀ ਹੈ (ਭਾਵ ਤੁਸੀਂ ਇਸਨੂੰ ਕਰਿਾਏ 'ਤੇ ਨਹੀਂ ਦੇ ਸਕਦੇ ਹੋ)। ਰਣਿਦਾਤੇ ਮੰਗ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਕਰਜ਼ਦਾਰ ਉੱਚ ਅਨੁਪਾਤ ਮੌਰਗੋਜ ਲਈ ਮੌਰਗੋਜ ਬੀਮਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ। ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਮੌਰਗੋਜ ਦੀ ਅਦਾਇਗੀ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਬੀਮਾ ਤੁਹਾਡੇ ਰਣਿਦਾਤਾ ਦੀ ਰੱਖਿਆ ਕਰੇਗਾ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੁੱਲ ਮੌਰਗੋਜ ਰਕਮ ਵੱਚਿ ਮੌਰਗੋਜ ਬੀਮੇ ਦੀ ਲਾਗਤ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦੀ ਕੀਮਤ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ ਤੁਹਾਡੇ ਡਾਊਨ ਪੇਮੈਂਟ ਦੇ ਆਕਾਰ ਦੇ ਆਧਾਰ 'ਤੇ ਪ੍ਰੀਮੀਅਮ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਹੋਣਗੇ, ਪਰ ਖਰੀਦ ਕੀਮਤ ਦੇ 1% ਤੋਂ ਘੱਟ ਤੋਂ ਲੈ ਕੇ ਇਸਦੇ 3% ਤੋਂ ਵੱਧ ਤੱਕ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਇੱਕ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੈਂਸਧਾਰਕ, ਮੌਰਗੋਜ ਬ੍ਰੋਕਰ, ਜਾਂ ਰਣਿਦਾਤਾ ਤੁਹਾਡੇ ਸਹੀ ਪ੍ਰੀਮੀਅਮ ਦੀ ਗਣਨਾ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਕੁਝ ਵੈੱਬਸਾਈਟਾਂ ਕੋਲ ਖੁਦ ਗਣਨਾ ਕਰਨ ਲਈ ਕੈਲਕੁਲੇਟਰ ਉਪਲਬਧ ਹਨ।

- ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਡਿਪੋਜ਼ਿਟ ਲਈ ਫੰਡ ਹਨ:** ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਕਸਰ ਖਰੀਦਣ ਲਈ ਆਪਣੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਦੇ ਨਾਲ ਇੱਕ ਡਿਪੋਜ਼ਿਟ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਤੁਹਾਡਾ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੈਂਸਧਾਰਕ ਤੁਹਾਨੂੰ ਡਿਪੋਜ਼ਿਟ ਰਕਮ ਬਾਰੇ ਸਲਾਹ ਦੇ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਡਿਪੋਜ਼ਿਟ ਫੰਡ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਡਾਊਨ ਪੇਮੈਂਟ ਦਾ ਹੱਸਾ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।
- ਸਮਾਪਤੀ ਲਾਗਤ ਲਈ ਬਜਟ:** ਸਮਾਪਤੀ ਲਾਗਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਡਿਪੋਜ਼ਿਟ ਅਤੇ ਡਾਊਨ ਪੇਮੈਂਟ ਤੋਂ ਵੱਖਰੀਆਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ, ਅਤੇ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਕਬਜ਼ੇ ਦੀ ਮਿਤੀ 'ਤੇ ਦੇਣਯੋਗ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ, ਜੋ ਉਹ ਮਿਤੀ ਹੈ ਜਦੋਂ ਤੋਂ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਤੁਹਾਡੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਸਮਾਪਤੀ ਲਾਗਤਾਂ ਵੱਚਿ ਵਕੀਲ ਦੀਆਂ ਫੀਸਾਂ, ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਟੈਕਸ ਐਡਜਸਟਮੈਂਟਾਂ, ਟਾਈਟਲ ਇੰਸੈਰੈਂਸ (ਜੇ ਕੋਈ ਹੈ), ਆਦਿ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ। ਖਰੀਦ ਮੁੱਲ ਤੋਂ ਉੱਪਰ ਸਮਾਪਤੀ ਲਾਗਤ ਦੇ ਤੌਰ 'ਤੇ ਦੇ ਕੁ ਹਜ਼ਾਰ ਡਾਲਰ ਦਾ ਬਜਟ ਰੱਖਣਾ ਚੰਗਾ ਵਚਿਾਰ ਹੈ।
- ਇੱਕ ਨਸਿਚਤ ਰਕਮ ਦੇ ਮੌਰਗੋਜ ਲਈ ਮਨਜ਼ੂਰ ਹੋਣ ਦਾ ਮਤਲਬ ਇਹ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੰਨਾ ਖਰਚ ਕਰਨਾ ਪਵੇਗਾ। ਤੁਹਾਡੇ ਗੈਰ-ਯੋਜਨਾਬੱਧ ਖਰਚੇ ਹੋਣ, ਭਵੱਖਿ ਵੱਚਿ ਵਿਆਜ ਦਰਾਂ ਵਧਣ, ਜਾਂ ਜੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕੰਮ ਤੋਂ ਬਨਿਾਂ ਹੋਣ (ਬਮਿਾਰੀ, ਮਾਪਿਆਂ ਦੀ ਛੁੱਟੀ, ਆਦਿ) ਦੀ ਮਮਿਆਦ ਹੋਣ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਵੱਚਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਬਜਟ ਵੱਚਿ ਕਾਫ਼ੀ ਥਾਂ ਛੱਡਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ।

ਮਾਰਕੀਟ ਦੀਆਂ ਸਥਿਤੀਆਂ ਦੀ ਸਮਝ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰੋ:

- ਖਰੀਦਦਾਰ ਦੀ ਮਾਰਕੀਟ - ਜੱਥੇ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦੀ ਸਪਲਾਈ ਮਜ਼ਬੂਤ ਹੈ ਅਤੇ ਖਰੀਦਦਾਰ ਦੀ ਮੰਗ ਕਮਜ਼ੋਰ ਹੈ। ਖਰੀਦਦਾਰ ਅਕਸਰ ਸੋਚਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਸੌਦਾ ਮਲਿਆ ਹੈ।
- ਵਕ੍ਰੇਤਾ ਦਾ ਬਾਜ਼ਾਰ - ਜੱਥੇ ਖਰੀਦਦਾਰ ਦੀ ਮੰਗ ਮਜ਼ਬੂਤ ਹੈ ਅਤੇ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦੀ ਸਪਲਾਈ ਕਮਜ਼ੋਰ ਹੈ। ਖਰੀਦਦਾਰ ਅਕਸਰ ਚੀਤਾ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਹ ਕਸਿ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਲਈ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ।
- ਸੰਤੁਲਿਤ ਬਾਜ਼ਾਰ - ਜੱਥੇ ਖਰੀਦਦਾਰਾਂ ਦੀ ਮੰਗ ਵਕਿਰੀ ਲਈ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀਆਂ ਦੀ ਸਪਲਾਈ ਦੇ ਨਾਲ ਤਾਲਮੇਲ ਵੱਚਿ ਹੈ।



ਮੌਰਗੋਜ ਬ੍ਰੋਕਰ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਨਾ

ਬਹੁਤੇ ਖਰੀਦਦਾਰਾਂ ਨੂੰ ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਲਈ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ ਕੁਝ ਵੱਤ (ਮੌਰਗੋਜ) ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਮੌਰਗੋਜ ਦੇ ਦੋ ਸਭ ਤੋਂ ਆਮ ਸਰੋਤ ਸੌਧਿ ਬੈਂਕ ਰਾਹੀਂ ਜਾਂ ਮੌਰਗੋਜ ਬ੍ਰੋਕਰ ਰਾਹੀਂ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ, ਬੈਂਕ ਸਰਿਫ ਆਪਣੇ ਖੁਦ ਦੇ ਮੌਰਗੋਜ ਉਤਪਾਦ ਪੇਸ਼ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜਦੋਂ ਕਿ ਮੌਰਗੋਜ ਬ੍ਰੋਕਰ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਰਣਿਦਾਤਿਆਂ ਤੋਂ ਮੌਰਗੋਜ ਉਤਪਾਦ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੀ ਚੋਣ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣਾ ਵੱਤ ਕਿਵੇਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਹੈ, ਪਰ ਸ਼ੁਰੂ ਵੱਚ ਇੱਕ ਮੌਰਗੋਜ ਬ੍ਰੋਕਰ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰਨਾ ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਵਿਚਾਰ ਹੈ।

ਮੌਰਗੋਜ ਬ੍ਰੋਕਰ ਲਈ ਇੰਟਰਵਿਊ ਸਵਾਲ:

ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਲਾਇਸੈਂਸਸ਼ੁਦਾ ਮੌਰਗੋਜ ਬ੍ਰੋਕਰ ਹੋ?

- ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਕਰਜ਼ਦਾਰ, ਰਣਿਦਾਤਾ, ਜਾਂ ਦੋਵਾਂ ਦੀ ਨੁਮਾਇੰਦਗੀ ਕਰਦੇ ਹੋ?
- ਕੀ ਮੈਨੂੰ ਕਸਿ ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ 'ਤੇ ਦਸਤਖ਼ਤ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ?
- ਤੁਸੀਂ ਕਹਿੜੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਮੇਰੀ ਕਿਵੇਂ ਮਦਦ ਕਰੋਗੇ?
- ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਕਰਜ਼ਦਾਰਾਂ ਤੋਂ ਕੋਈ ਫੀਸ ਲੈਂਦੇ ਹੋ?
- ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਲਈ ਮੁਆਵਜ਼ਾ ਕਿਵੇਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਦੇ ਹੋ?
- ਤੁਸੀਂ ਕਾਨੇ ਰਣਿਦਾਤਿਆਂ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹੋ?
- ਕੀ ਤੁਹਾਡਾ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਕਾਰੋਬਾਰ ਪਛਿਲੇ ਸਾਲ ਇੱਕ ਰਣਿਦਾਤਾ ਦੁਆਰਾ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਸੀ?

ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਕਰਜ਼ਦਾਰ ਆਪਣੇ ਮੌਰਗੋਜ ਬ੍ਰੋਕਰ ਦੇ ਨਾਲ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਰਸਿਤੇ ਨੂੰ ਸਮਝਦੇ ਹੋਣ।

ਇੱਕ ਮੌਰਗੋਜ ਬ੍ਰੋਕਰੇਜ:

- ਕਰਜ਼ਦਾਰ ਦੀ (ਤੁਹਾਡੀ) ਨੁਮਾਇੰਦਗੀ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ;
- ਰਣਿਦਾਤਾ ਦੀ ਨੁਮਾਇੰਦਗੀ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ; ਜਾਂ,
- ਵਚਿਲੇ ਵਜੋਂ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਰਸਿਤੇ ਦੇ ਹਰੇਕ ਵਿਕਲਪ ਦੇ ਨਾਲ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਭੂਮਿਕਾਵਾਂ ਅਤੇ ਜ਼ਿਮਿਵਾਰੀਆਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਸਾਰੇ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵੱਚਿ ਮੌਰਗੋਜ ਬ੍ਰੋਕਰਾਂ ਦੀ ਜ਼ਿਮਿਵਾਰੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਉਹਨਾਂ ਕਰਜ਼ਦਾਰਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਭੂਮਿਕਾ ਨੂੰ ਸਪਸ਼ਟ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸਮਝਾਉਣ ਜਨਿਹਾਂ ਨਾਲ ਉਹ ਕੰਮ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ। ਜਦੋਂ ਇੱਕ ਮੌਰਗੋਜ ਬ੍ਰੋਕਰੇਜ ਤੁਹਾਡੀ ਨੁਮਾਇੰਦਗੀ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਇੱਕ ਕਰਜ਼ਦਾਰ ਵਜੋਂ, ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਕਲਾਇੰਟ ਹੋ। ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਹਰ ਸਮੇਂ ਤੁਹਾਡੇ ਸਭ ਤੋਂ ਉੱਤਮ ਗੱਤਾਂ ਵੱਚਿ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਆਮ, ਵਸਿਵਾਸੀ, ਅਤੇ ਰੈਗੂਲੇਟਰੀ ਜ਼ਿਮਿਵਾਰੀਆਂ ਦੇ ਦੇਣਦਾਰ ਹੋਣਗੇ। ਇਹਨਾਂ ਵੱਚਿ ਅਣਵੰਡੀ ਵਫ਼ਾਦਾਰੀ, ਗੁਪਤਤਾ, ਪੂਰਾ ਖੁਲਾਸਾ, ਆਗਿਆਕਾਰੀ, ਵਾਜਬ ਦੇਖਭਾਲ ਅਤੇ ਹਨਰ, ਅਤੇ ਪੂਰਾ ਲੇਖਾ-ਜੇਖਾ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ। ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵੱਤੀ ਵਿਕਲਪਾਂ ਦੀ ਸਫ਼ਿਰਸ਼ ਕਰਨਗੇ, ਤੁਹਾਡੀ ਤਰਫ਼ੋਂ ਵਕਾਲਤ ਕਰਨਗੇ, ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਗੁਪਤ ਸਲਾਹ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨਗੇ। ਜਦੋਂ ਇੱਕ ਮੌਰਗੋਜ ਬ੍ਰੋਕਰੇਜ ਕਸਿ ਰਣਿਦਾਤਾ ਦੀ ਆਪਣੇ ਕਲਾਇੰਟ ਵਜੋਂ ਨੁਮਾਇੰਦਗੀ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹ ਹਰ ਸਮੇਂ ਰਣਿਦਾਤਾ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਉੱਤਮ ਗੱਤਾਂ ਵੱਚਿ ਕੰਮ ਕਰਨਗੇ, ਤੁਹਾਡੇ ਨਹੀਂ। ਉਹ ਹਾਲੇ ਵੀ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ

ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਨ ਲਈ ਲਾਇਸੈਂਸਧਾਰਕਾਂ ਨੂੰ ਲੱਭਣਾ

ਤੁਹਾਡਾ ਸੰਭਾਵਿਤ ਅਗਲਾ ਕਦਮ ਤੁਹਾਡੀ ਸਹਾਇਤਾ ਲਈ ਇੱਕ ਮੌਰਗੋਜ ਅਤੇ/ਜਾਂ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੈਂਸਧਾਰਕ ਨੂੰ ਲੱਭਣਾ ਹੈ।

- ਜ਼ੁਬਾਨੀ ਹਵਾਲੇ: ਆਪਣੇ ਦੋਸਤਾਂ ਅਤੇ ਗੁਆਂਢੀਆਂ ਤੋਂ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਤਜਰਬਿਆਂ ਬਾਰੇ ਸਫ਼ਿਰਸ਼ਾਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰੋ ਜੋ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਮੌਰਗੋਜ ਬ੍ਰੋਕਰਾਂ ਅਤੇ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੈਂਸਧਾਰਕਾਂ ਨਾਲ ਹੋਏ ਹਨ।
- ਔਨਲਾਈਨ ਖੋਜ ਕਰੋ: ਲਗਭਗ ਸਾਰੇ ਮੌਰਗੋਜ ਬ੍ਰੋਕਰ ਅਤੇ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੈਂਸਧਾਰਕ ਔਨਲਾਈਨ ਮੌਜੂਦ ਹਨ।
- ਪਤਾ ਕਰੋ ਕਿ ਕੀ ਉਹ ਲਾਇਸੈਂਸਸ਼ੁਦਾ ਹਨ: ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕੁਝ ਲਾਇਸੈਂਸਧਾਰਕਾਂ ਦੇ ਨਾਮ ਲੱਭ ਲੈਂਦੇ ਹੋ ਜਸਿ ਬਾਰੇ ਤੁਸੀਂ ਵਿਚਾਰ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਕਿ ਉਹਨਾਂ ਦਾ ਲਾਇਸੈਂਸ ਜਾਇਜ਼ ਹੈ, reca.ca 'ਤੇ ਇੱਕ ਜਨਤਕ ਲਾਇਸੈਂਸ ਖੋਜ ਕਰੋ।
- reca.ca ਦੀ ਜਾਂਚ ਕਰੋ: RECA ਆਪਣੀ ਵੈੱਬਸਾਈਟ 'ਤੇ ਅਨੁਸ਼ਾਸਨੀ ਫੈਸਲਿਆਂ ਨੂੰ ਪੇਸ਼ ਕਰਦੀ ਹੈ।
- ਕੁਝ ਲਾਇਸੈਂਸਧਾਰਕਾਂ ਦੀ ਇੰਟਰਵਿਊ ਕਰੋ: ਜਦੋਂ ਕਿ ਉਪਰੋਕਤ ਸੁਝਾਅ ਤੁਹਾਨੂੰ ਗੱਲ ਕਰਨ ਲਈ ਲਾਇਸੈਂਸਧਾਰਕ ਲੱਭਣ ਵੱਚਿ ਮਦਦ ਕਰਨਗੇ, ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਬਲਿਕੁਲ ਨਹੀਂ ਦੱਸਣਗੇ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਕਿਹੜਾ ਲਾਇਸੈਂਸਧਾਰਕ ਸਹੀ ਹੈ। ਤੁਹਾਡਾ ਅਗਲਾ ਕਦਮ ਉਹਨਾਂ ਲਾਇਸੈਂਸਧਾਰਕਾਂ ਦੀ ਇੰਟਰਵਿਊ ਲੈਣਾ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਜਨਿਹਾਂ ਬਾਰੇ ਤੁਸੀਂ ਵਿਚਾਰ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ।



ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ; ਹਾਲਾਂਕਿ, ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਇੱਕ ਗਾਹਕ ਵਜੋਂ ਪੇਸ਼ ਆਉਣਗੇ, ਨਾ ਕਿ ਇੱਕ ਕਲਾਇੰਟ ਵਜੋਂ।

ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਮੌਰਗੇਜ ਬ੍ਰੋਕਰੇਜ ਦੇ ਗਾਹਕ ਹੋ, ਤਾਂ ਉਸ ਬ੍ਰੋਕਰੇਜ ਨੂੰ ਇਹ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ:

- ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਇਮਾਨਦਾਰੀ ਨਾਲ ਪੇਸ਼ ਆਉਣਾ ਅਤੇ ਵਾਜਬ ਦੇਖਭਾਲ ਅਤੇ ਹੁਨਰ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਨਾ
- ਜਿਸ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਫਾਇਨਾਂਸ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਉਸ ਬਾਰੇ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਵੱਡੀ ਸਥਿਤੀ ਬਾਰੇ ਜਾਣਕਾਰੀ ਇਕੱਠੀ ਕਰਨੀ
- ਰਣਿਦਾਤਾ ਦੇ ਵਕਿਲਪਾਂ ਦੀ ਵਿਆਖਿਆ ਕਰਨੀ
- ਲੋੜੀਂਦੇ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨਾ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਰਣਿਦਾਤਾ ਕੋਲ ਜਮ੍ਹਾਂ ਕਰਨਾ
- ਟਰਾਂਜੈਕਸ਼ਨ ਦੀ ਪ੍ਰਗਤੀ ਦੀ ਵਿਆਖਿਆ ਕਰਨੀ ਅਤੇ ਰਣਿਦਾਤਾ ਤੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੋਈ ਵੀ ਸੰਚਾਰ ਭੇਜਣਾ

ਮੌਰਗੇਜ ਬ੍ਰੋਕਰੇਜ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਲਾਹ ਨਹੀਂ ਦੇ ਸਕਦਾ ਜਾਂ ਕਸਿ ਵੀ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਅਜਿਹਾ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ ਜੋ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਕਲਾਇੰਟ, ਜੋ ਕਿ ਰਣਿਦਾਤਾ ਹੈ, ਲਈ ਨੁਕਸਾਨਦਾਇਕ ਹੋਵੇ। ਰਣਿਦਾਤਾ ਦੀ ਆਪਣੀ ਅਣਵੰਡੀ ਵਫ਼ਾਦਾਰੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

ਇੱਕ ਮੌਰਗੇਜ ਬ੍ਰੋਕਰੇਜ ਤੁਹਾਡੇ, ਇੱਕ ਕਰਜ਼ਦਾਰ ਵਜੋਂ, ਅਤੇ ਸੰਭਾਵੀ ਰਣਿਦਾਤਾਵਾਂ ਵੱਲੋਂ ਇੱਕ ਵੱਡੇ ਵਜੋਂ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ, ਮੌਰਗੇਜ ਬ੍ਰੋਕਰੇਜ ਤੁਹਾਡੀ ਜਾਂ ਰਣਿਦਾਤਾ ਦੀ ਨੁਮਾਇੰਦਗੀ ਨਹੀਂ ਕਰ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ। ਤੁਹਾਡੇ ਵੱਲੋਂ ਕੋਈ ਵੀ ਕਲਾਇੰਟ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਦੋਵੇਂ ਗਾਹਕ ਹਨ। ਬ੍ਰੋਕਰੇਜ ਜਾਣਕਾਰੀ ਇਕੱਠੀ ਕਰਕੇ, ਵਕਿਲਪਾਂ ਦੀ ਵਿਆਖਿਆ ਕਰਕੇ, ਜ਼ਰੂਰੀ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਕੇ ਅਤੇ ਸੌਦੇ ਦੀ ਪ੍ਰਗਤੀ ਬਾਰੇ ਦੋਵਾਂ ਧਰਿੰ ਨੂੰ ਜਾਣੂ ਕਰਵਾ ਕੇ ਮੌਰਗੇਜ ਸੌਦੇ ਵਿੱਚ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰੇਗਾ। ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਜਾਂ ਰਣਿਦਾਤਾ (ਰਣਿਦਾਤਾਵਾਂ) ਦੇ ਲਾਭ ਜਾਂ ਨੁਕਸਾਨ ਲਈ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਕਰਨਗੇ। ਰਹਿੰਦਾਤਾ ਕਰਜ਼ਦਾਰਾਂ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਅਲਬਰਟਾ ਮੌਰਗੇਜ ਬ੍ਰੋਕਰੇਜ ਅਕਸਰ ਵੱਡੇ ਵਜੋਂ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹਨ।

ਹਰੇਕ ਮੌਰਗੇਜ ਬ੍ਰੋਕਰੇਜ ਆਪਣੇ ਖੁਦ ਦੇ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਮਾਡਲ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਕੁਝ ਸਰਿਫ ਰਣਿਦਾਤਾਵਾਂ ਦੀ ਨੁਮਾਇੰਦਗੀ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਕੁਝ ਸਰਿਫ ਖਰੀਦਦਾਰਾਂ ਦੀ ਨੁਮਾਇੰਦਗੀ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਅਤੇ ਕੁਝ ਕਸਿ ਦੀ ਵੀ ਨੁਮਾਇੰਦਗੀ ਨਹੀਂ ਕਰਨਗੇ। ਬ੍ਰੋਕਰੇਜ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਮਾਡਲ ਦੀ ਵਿਆਖਿਆ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ, ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਵਕਿਲਪਾਂ ਬਾਰੇ ਸੂਚਿਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਉਹਨਾਂ ਦੁਆਰਾ ਪੇਸ਼ ਕੀਤੇ ਵਕਿਲਪਾਂ ਤੋਂ ਸੰਤੁਸ਼ਟ ਨਹੀਂ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਸਿ ਹੋਰ ਬ੍ਰੋਕਰੇਜ ਕੋਲ ਭੇਜਣਾ ਵੀ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ।

ਲਖਿਤੀ ਸੇਵਾ ਸਮਝੌਤੇ

ਕਲਾਇੰਟਾਂ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਮੌਰਗੋਜ਼ ਬਰੋਕਰਾਂ ਨੂੰ ਲਖਿਤੀ ਸੇਵਾ ਸਮਝੌਤੇ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ; ਇਹ ਲੋੜ ਲਾਗੂ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਭਾਵੇਂ ਬਰੋਕਰ ਕਰਜ਼ਦਾਰ ਦੀ ਨੁਮਾਇੰਦਗੀ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਰਣਿਦਾਤਾ ਦੀ ਨੁਮਾਇੰਦਗੀ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਜਾਂ ਇੱਕ ਵੱਖਰੇ ਵਜੋਂ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ।

ਤੁਹਾਡੇ ਮੌਰਗੋਜ਼ ਬਰੋਕਰ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡਾ ਲਖਿਤੀ ਸੇਵਾ ਸਮਝੌਤਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੱਸੇਗਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮੌਰਗੋਜ਼ ਬਰੋਕਰ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਰਿਸ਼ਤੇ ਤੋਂ ਕੀ ਉਮੀਦ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਕੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਮੀਦ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਤੁਹਾਡਾ ਸਮਝੌਤਾ ਇਹ ਕਰੇਗਾ:

- ਮੌਰਗੋਜ਼ ਬਰੋਕਰ ਦੀਆਂ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਅਤੇ ਸੇਵਾਵਾਂ ਦਾ ਵਰਣਨ ਕਰਨਾ
- ਮੌਰਗੋਜ਼ ਬਰੋਕਰ ਅਤੇ ਕਰਜ਼ਦਾਰ ਦੀਆਂ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਦੀ ਰੂਪਰੇਖਾ ਦੇਣੀ
- ਫੀਸ ਨਰਿਧਾਰਤ ਕਰਨੀ, ਜੇ ਕੋਈ ਹੈ, ਜਾਂ ਮੌਰਗੋਜ਼ ਬਰੋਕਰ ਆਪਣੀ ਫੀਸ ਕਿਵੇਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰੇਗਾ
- ਕਰਜ਼ਦਾਰ ਦੀ ਨੌਜਿ ਜਾਣਕਾਰੀ ਇਕੱਠੀ ਕਰਨ, ਉਸਦਾ ਰੱਖ-ਰਖਾਅ ਕਰਨ, ਵਰਤਣ ਅਤੇ ਵੰਡਣ ਲਈ ਸਹਿਮਤੀ ਦੇਣਾ
- ਹੱਤਿਾਂ ਦੇ ਕਸਿ ਵੀ ਸੰਭਾਵੀ ਟਕਰਾਅ ਨੂੰ ਸੰਬੋਧਿਤ ਕਰਨਾ
- ਕਰਜ਼ਦਾਰ(ਕਰਜ਼ਦਾਰਾਂ) 'ਤੇ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਬਿਊਰੋ "ਕੱਢਣ" ਲਈ ਸਹਿਮਤੀ ਦੇਣਾ
- ਟ੍ਰਾਂਜੈਕਸ਼ਨ ਦੀ ਫੰਡਿੰਗ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਕਰਜ਼ਦਾਰ ਨੂੰ ਮੌਰਗੋਜ਼ ਬਰੋਕਰ ਤੋਂ ਇਲੈਕਟ੍ਰਾਨਿਕ ਸੁਨੇਹੇ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਦਾ ਵਕਿਲਪ ਦੇਣਾ

ਇੱਕ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰ ਕਰਜ਼ਦਾਰ ਬਣਨਾ

ਮੌਰਗੋਜ਼ਾਂ ਵੱਚਿ ਵੱਡੀਆਂ ਵੱਤਿ ਵਚਨਬੱਧਤਾਵਾਂ ਅਤੇ ਜੋਖਮ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਮੌਰਗੋਜ਼ ਬਰੋਕਰ ਤੁਹਾਡੇ ਜੋਖਮਾਂ ਅਤੇ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਵੱਚਿ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਜਸਿ ਵੱਚਿ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ:

- ਜੇ ਤੁਹਾਡੇ ਜੀਵਨ ਦੇ ਹਾਲਾਤ ਬਦਲ ਜਾਂਦੇ ਹਨ (ਬੇਰੁਜ਼ਗਾਰੀ, ਮਾਤਾ-ਪਤਿਾ ਦੀ ਛੁੱਟੀ, ਆਦਿ) ਤਾਂ ਮੌਰਗੋਜ਼ ਦਾ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਨ ਦੀ ਤੁਹਾਡੀ ਯੋਗਤਾ
- ਵਿਆਜ ਦਰ ਵੱਚਿ ਵਾਧਾ
- ਜੇ ਮਾਰਕੀਟ ਡਿੰਗਿਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਇਕੁਇਟੀ ਦਾ ਨੁਕਸਾਨ
- ਘਰ ਦੀ ਮਾਲਕੀ ਦੀ ਸਾਂਭ-ਸੰਭਾਲ ਖਰਚੇ

ਇੱਕ ਮੌਰਗੋਜ਼ ਲੈਣ ਵੇਲੇ, ਇੱਕ ਕਰਜ਼ਦਾਰ ਦੇ ਵਜੋਂ, ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਆਪਣੇ ਮੌਰਗੋਜ਼ ਬਰੋਕਰ ਅਤੇ ਰਣਿਦਾਤਾ ਲਈ ਕਈ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਵੀ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ:

- ਪੂਰੀ ਤਰਹਾਂ ਇਮਾਨਦਾਰ ਬਣੇ
- ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਸਿ ਵੀ ਭੁਗਤਾਨ ਦੀ ਰਸੀਦ ਮਲਿਦੀ ਹੈ
- ਉਹਨਾਂ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ਾਂ ਬਾਰੇ ਸਚੇਤ ਰਹੋ ਜੇ ਇੰਨੀਆਂ ਵਧੀਆ ਹਨ ਕਿ ਸੱਚ ਨਹੀਂ ਲੱਗਦੀਆਂ ਤਾਂ ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਅਣਜਾਣੇ ਵੱਚਿ ਘੁਟਾਲੇ ਦਾ ਸ਼ਕਿਰ ਨਾ ਹੋਵੋ

ਵੱਤਿ ਨੂੰ ਸਮਝਣਾ ਅਤੇ ਸੁਰੱਖਿਅਿਤ ਕਰਨਾ

ਮੌਰਗੋਜ਼ ਪ੍ਰੀ-ਕੁਆਲੀਫਿਕੇਸ਼ਨ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਦੀ ਖਰੀਦ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਕੀਤੀ ਤੁਹਾਡੀ ਯੋਗਤਾ (ਜਿਵੇਂ ਆਮਦਨ, ਡਾਊਨ ਪੇਮੈਂਟ ਰਕਮ) ਦੇ ਆਧਾਰ 'ਤੇ ਰਣਿਦਾਤਾ ਤੋਂ ਮੌਰਗੋਜ਼ ਲਈ ਆਰਜ਼ੀ ਮਨਜ਼ੂਰੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਪ੍ਰੀ-ਕੁਆਲੀਫਿਕੇਸ਼ਨ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਜਾਣਨ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦੀ

ਜਾਣਕਾਰੀ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰੇਗੀ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੀਨੇ ਮੌਰਗੋਜ਼ ਲਈ ਮਨਜ਼ੂਰੀ ਦਿੱਤੀ ਜਾਵੇਗੀ; ਇਹ ਤੁਹਾਡੀ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਵੱਚਿ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਹਨਾਂ ਘਰਾਂ ਲਈ ਖਰੀਦਦਾਰੀ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਖਰੀਦ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਇੱਕ ਪ੍ਰੀ-ਕੁਆਲੀਫਿਕੇਸ਼ਨ ਮੌਰਗੋਜ਼ ਲਈ ਪ੍ਰਵਾਨਗੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਦੇ ਬਰਾਬਰ ਨਹੀਂ ਹੈ; ਇਹ ਕੋਈ ਗਾਰੰਟੀ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਰਣਿਦਾਤਾ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਮੌਰਗੋਜ਼ ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ ਵੱਚਿ ਦਾਖਲ ਹੋਵੇਗਾ। ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕੋਈ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਖਰੀਦਣ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਰਸਮੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਮੌਰਗੋਜ਼ ਲਈ ਅਰਜ਼ੀ ਦਿੰਦੇ ਹੋ, ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਹਾਇਕ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਜਮ੍ਹਾਂ ਕਰਾਉਣੇ ਪੈਣਗੇ ਜੋ ਤੁਹਾਡੀ ਵੱਤਿ ਸਥਿਤੀ ਦੀ ਪੁਸ਼ਟੀ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਤੁਹਾਡੀ ਅਤੇ/ ਜਾਂ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦਾ ਹੋਰ ਨੇੜਿੰ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਇੱਕ ਰਣਿਦਾਤਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮੌਰਗੋਜ਼ ਲਈ ਮਨਜ਼ੂਰੀ ਨਾ ਦੇਣ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਮੌਰਗੋਜ਼ ਲਈ ਪ੍ਰੀ-ਕੁਆਲੀਫਿਕੇਸ਼ਨ ਦੀ ਮੰਗ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਕੁਝ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਉਪਲਬਧ ਹੋਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ, ਅਤੇ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਮੌਰਗੋਜ਼ ਲਈ ਅਰਜ਼ੀ ਦਿੰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਲੋੜ ਪਵੇਗੀ - ਇਹਨਾਂ ਵੱਚਿ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ:

- ਰੁਜ਼ਗਾਰ ਦਾ ਸਬੂਤ (ਉਦਾਹਰਨ ਲਈ, ਤੁਹਾਡੇ ਰੁਜ਼ਗਾਰਦਾਤਾ ਦਾ ਇੱਕ ਪੱਤਰ)
- ਸਭ ਤੋਂ ਤਾਜ਼ਾ ਕੈਨੇਡਾ ਰੈਵੇਨਿਊ ਏਜੰਸੀ ਅਸੈਸਮੈਂਟ ਦਾ ਨੋਟਸਿ
- ਆਮਦਨੀ ਦੀ ਪੁਸ਼ਟੀ (ਉਦਾਹਰਨ ਲਈ, ਤਨਖਾਹ ਦੀ ਪਰਚੀ ਜਾਂ T4)
- ਤੋਹਫ਼ਾ ਪੱਤਰ (ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਕਸਿ ਤੋਹਫ਼ੇ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਡਾਊਨ ਪੇਮੈਂਟ ਵਜੋਂ ਵਰਤ ਰਹੇ ਹੋ)

ਇਹ ਨਰਿਧਾਰਤ ਕਰਨ ਲਈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੀਨੀ ਮੌਰਗੋਜ਼ ਲੈ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਰਣਿਦਾਤਾ ਤੁਹਾਡੀ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਰਿਪੋਰਟ ਵਰਗੀਆਂ ਹੋਰ ਚੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਨਾਲ, ਇਹਨਾਂ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ਾਂ ਦੀ ਸਮੀਖਿਆ ਕਰਨਗੇ। ਉਹ ਇਹ ਨਰਿਧਾਰਨ ਕਰਨ ਲਈ ਕੁਝ ਮੁੱਖ ਗਣਨਾਵਾਂ ਦੀ ਸਮੀਖਿਆ ਵੀ ਕਰਨਗੇ:

- ਗ੍ਰੋਸ ਡੈੱਟ ਸਰਵਿਸਿ (GDS) ਅਨੁਪਾਤ: ਤੁਹਾਡਾ GDS ਹਾਊਸਿੰਗ ਨਾਲ ਸੰਬੰਧਿਤ ਭੁਗਤਾਨਾਂ ਨੂੰ ਕਵਰ ਕਰਨ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦੀ ਤੁਹਾਡੀ ਕੁੱਲ ਮਹੀਨਾਵਾਰ ਆਮਦਨ ਦਾ ਪ੍ਰਤਸ਼ਿਤ ਹੈ। ਭੁਗਤਾਨਾਂ ਵੱਚਿ ਮੌਰਗੋਜ਼ ਮੂਲ, ਵਿਆਜ, ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਟੈਕਸ, ਹੀਟਿੰਗ, ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਕੰਡੋਮੀਨੀਅਮ ਫੀਸਾਂ ਦਾ ਅੱਧਾ ਹੱਸਿ ਸ਼ਾਮਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ (ਜੇ ਲਾਗੂ ਹੋਵੇ)। ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ, ਇੱਕ ਰਣਿਦਾਤਾ ਦੁਆਰਾ ਕਸਿ ਮੌਰਗੋਜ਼ ਲਈ ਤੁਹਾਡੇ 'ਤੇ ਵਚਿਰ ਕਰਨ ਵਾਸਤੇ, ਤੁਹਾਡਾ GDS ਤੁਹਾਡੀ ਕੁੱਲ ਮਹੀਨਾਵਾਰ ਆਮਦਨ ਦੇ 35% ਤੋਂ ਵੱਧ ਨਹੀਂ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।
- ਟੋਟਲ ਡੈੱਟ ਸਰਵਿਸਿ (TDS) ਅਨੁਪਾਤ: ਤੁਹਾਡਾ TDS ਤੁਹਾਡੇ ਮਹੀਨਾਵਾਰ ਕਰਜ਼ੇ ਦੇ ਬੋਝ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦੀ ਤੁਹਾਡੀ ਕੁੱਲ ਮਹੀਨਾਵਾਰ ਆਮਦਨ ਦਾ ਪ੍ਰਤਸ਼ਿਤ ਹੈ, ਜਸਿ ਵੱਚਿ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਰਹਿਾਇਸ਼ੀ ਲਾਗਤਾਂ, ਨਾਲ ਹੀ ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਰੇ ਹੋਰ ਕਰਜ਼ੇ ਦੇ ਭੁਗਤਾਨ (ਕਾਰ ਲੋਨ ਜਾਂ ਲੀਜ਼, ਸਟੂਡੈਂਟ ਲੋਨ, ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਲਾਈਨਾਂ, ਆਦਿ) ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ। ਤੁਹਾਡਾ TDS ਤੁਹਾਡੀ ਕੁੱਲ ਮਹੀਨਾਵਾਰ ਆਮਦਨ ਦੇ 42% ਤੋਂ ਵੱਧ ਨਹੀਂ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ।

ਜੇ ਮੌਰਗੋਜ਼ ਤੁਹਾਡੇ GDS ਨੂੰ 35% ਤੋਂ ਉੱਪਰ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ TDS ਨੂੰ 42% ਤੋਂ ਉੱਪਰ ਰੱਖਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਕਸਿ ਰਣਿਦਾਤਾ ਦੁਆਰਾ ਮੌਰਗੋਜ਼ ਨੂੰ ਮਨਜ਼ੂਰੀ ਦੇਣ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੈਂਸ ਸਧਾਰਕ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਨਾ

ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਸੰਭਾਵੀ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੈਂਸਧਾਰਕਾਂ ਦੀ ਇੰਟਰਵਿਊ ਲੈਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਹੇਠਾਂ ਦੱਤੇ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛਣ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰੋ:

- ਤੁਸੀਂ ਕਾਰੋਬਾਰ ਵੱਚਿ ਕੰਨਿ ਸਮੇਂ ਤੋਂ ਹੋ?
- ਕੀ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੈਂਸਧਾਰਕ ਦੇ ਇਲਾਵਾ ਕੋਈ ਹੋਰ ਨੌਕਰੀ ਹੈ?
- ਪਛਿਲੇ ਸਾਲ ਤੁਸੀਂ ਕੰਨਿ ਖਰੀਦਦਾਰਾਂ ਦੀ ਨੁਮਾਇੰਦਗੀ ਕੀਤੀ ਸੀ?
- ਤੁਸੀਂ ਮੈਨੂੰ ਕਹਿੜੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰੋਗੇ?
- ਤੁਸੀਂ ਕਹਿੜੇ ਭੂਗੋਲਕਿ ਖੇਤਰਾਂ ਵੱਚਿ ਸੇਵਾ ਦਿੰਦੇ ਹੋ?
- ਕੀ ਤੁਹਾਡੀ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦੀਆਂ ਕੁਝ ਕਸਿਮਾਂ ਵੱਚਿ ਮੁਹਾਰਤ ਹੈ?
- ਤੁਸੀਂ ਮੇਰੇ ਨਵੇਂ ਘਰ ਦੀ ਖੋਜ ਕਵਿੰ ਕਰੋਗੇ?
- ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਤੋਂ ਵੱਧ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ਾਂ ਨੂੰ ਕਵਿੰ ਸੰਭਾਲਦੇ ਹੋ?
- ਤੁਸੀਂ ਵਕਿਰੇਤਾ ਨੂੰ ਮੇਰੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਵਿੰ ਪੇਸ਼ ਕਰਦੇ ਹੋ?
- ਸਖਿਰਲੀਆਂ ਤੰਨਿ ਚੀਜ਼ਾਂ ਕੀ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਮੁਕਾਬਲੇਦਾਰਾਂ ਤੋਂ ਵੱਖ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ?
- ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਟੀਮ ਦੇ ਹੱਸਿ ਵਜੋਂ ਕੰਮ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ ਜਾਂ ਮੈਂ ਹਮੇਸ਼ਾ ਸਾਧਿਾ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਾਂਗਾ/ਕਰਾਂਗੀ?
- ਤੁਸੀਂ ਭੁਗਤਾਨ ਕਵਿੰ ਲੈਂਦੇ ਹੋ?
- ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਲਈ ਕੰਨਿ ਖਰਚਾ ਲੈਂਦੇ ਹੋ?
- ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਸਰਿਫ ਮੇਰੇ ਲਈ ਕੰਮ ਕਰੋਗੇ, ਵਕਿਰੇਤਾ ਲਈ ਨਹੀਂ?
- ਤੁਸੀਂ ਗੱਤਾਂ ਦੇ ਟਕਰਾਅ ਨੂੰ ਕਵਿੰ ਸੰਭਾਲਦੇ ਹੋ?
- ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਉਸ ਘਰ ਦੀ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰੋਗੇ ਜੋ ਮੈਂ ਖਰੀਦਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ/ਚਾਹੁੰਦੀ ਹਾਂ?
- ਤੁਸੀਂ ਮੈਨੂੰ ਕਵਿੰ ਸੂਚਤਿ ਰੱਖਦੇ ਹੋ?
- ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਸਮੇਂ ਵੱਚਿ ਕੰਨਿ ਕਲਾਇੰਟਾਂ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹੋ?

ਜਨਿਹਾਂ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੈਂਸਧਾਰਕਾਂ ਦੀ ਤੁਸੀਂ ਇੰਟਰਵਿਊ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਸੰਭਾਵੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਉਹਨਾਂ ਕੋਲ ਵੀ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਸਵਾਲ ਹੋਣਗੇ। ਇਹਨਾਂ ਵੱਚਿ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ:

- ਖਰੀਦਣ ਲਈ ਤੁਹਾਡੀ ਪ੍ਰੇਰਣਾ
- ਤੁਸੀਂ ਕਸਿ ਕਸਿਮ ਦਾ ਘਰ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ
- ਤੁਹਾਡਾ ਪਸੰਦੀਦਾ ਸਮਾਂ
- ਲੋੜਾਂ ਅਤੇ ਇੱਛਾਵਾਂ

ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਕ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੈਂਸਧਾਰਕ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਸਭ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦਿਖਾਉਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਉਹ ਹੈ RECA ਦੀ

ਖਪਤਕਾਰ ਸੰਬੰਧ ਗਾਈਡ (ਗਾਈਡ)। ਗਾਈਡ ਇੱਕ ਲਾਜ਼ਮੀ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਹੈ, ਜੋ ਕੀ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੈਂਸਧਾਰਕਾਂ ਨੂੰ ਉਹਨਾਂ ਖਪਤਕਾਰਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਉਸ 'ਤੇ ਉਹਨਾਂ ਨਾਲ ਵਿਚਾਰ ਵਟਾਂਦਰਾ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ, ਜਿਹਨਾਂ ਨਾਲ ਉਹ ਕੰਮ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ। ਗਾਈਡ ਤੁਹਾਡੇ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੈਂਸਧਾਰਕ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੇ ਕਨੂੰਨੀ ਸੰਬੰਧਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਵੱਚਿ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰੇਗੀ, ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੈਂਸਧਾਰਕ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੇ ਤੰਨਿ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸੰਬੰਧਾਂ ਦੀ ਵਿਆਖਿਆ ਕਰੇਗੀ:

- ਇੱਕ ਸਮੁੱਚੀ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਬ੍ਰੋਕਰੇਜ ਤੁਹਾਡੇ ਏਜੰਟ ਵਜੋਂ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਇੱਕ ਆਮ ਕਨੂੰਨੀ ਏਜੰਸੀ ਰਸ਼ਿਤਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕੀ ਤੁਹਾਡਾ ਬ੍ਰੋਕਰੇਜ ਦੇ ਸਾਰੇ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੈਂਸਧਾਰਕਾਂ ਨਾਲ ਰਸ਼ਿਤਾ ਹੈ।
- ਇੱਕ ਵਕਿਰੇਤਾਗਤ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੈਂਸਧਾਰਕ (ਜਾਂ ਲਾਇਸੈਂਸਧਾਰਕਾਂ ਦੀ ਟੀਮ) ਤੁਹਾਡੇ ਏਜੰਟ ਵਜੋਂ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਇੱਕ ਮਨੋਨੀਤ ਏਜੰਸੀ ਸੰਬੰਧ ਹੈ।
- ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੈਂਸਧਾਰਕ ਦੇ ਗਾਹਕ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਬ੍ਰੋਕਰੇਜ ਵਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਕਸਿ ਨਾਲ ਕੋਈ ਏਜੰਸੀ ਰਸ਼ਿਤਾ ਨਹੀਂ ਹੈ; ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਏਜੰਟ ਵਜੋਂ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ।

ਗਾਈਡ ਤੰਨਿ ਰਸ਼ਿਤਿਆਂ ਦੀ ਹੋਰ ਵਸਿਤਾਰ ਵੱਚਿ ਵਿਆਖਿਆ ਕਰਦੀ ਹੈ, ਜਿਸ ਵੱਚਿ ਇਹ ਵੀ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ ਕੀ ਹਰੇਕ ਵੱਚਿ ਤੁਹਾਡੇ ਲਾਇਸੈਂਸਧਾਰਕ ਦੀਆਂ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਕਹਿੜੀਆਂ ਜ਼ਮਿੰਦਾਰੀਆਂ ਹੋਣਗੀਆਂ। ਤੁਹਾਡਾ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੈਂਸਧਾਰਕ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਰਸ਼ਿਦ 'ਤੇ ਦਸਤਖ਼ਤ ਕਰਨ ਲਈ ਕਹੇਗਾ ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਗਾਈਡ ਪੜ੍ਹੀ ਹੈ, ਉਹਨਾਂ ਨਾਲ ਇਸ 'ਤੇ ਚਰਚਾ ਕੀਤੀ ਹੈ, ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਸਵਾਲਾਂ ਦੇ ਤਸਲੀਬਖਸ਼ ਜਵਾਬ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤੇ ਹਨ।

ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੈਂਸਧਾਰਕ ਨਾਲ ਕਲਾਇੰਟ ਸੰਬੰਧ ਬਣਾਉਣ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲਾਜ਼ਮੀ ਲਖਿਤੀ ਸੇਵਾ ਸਮਝੌਤੇ 'ਤੇ ਦਸਤਖ਼ਤ ਕਰਨ ਲਈ ਕਹਿਣਗੇ।

ਲਖਿਤੀ ਸੇਵਾ ਸਮਝੌਤੇ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੈਂਸਧਾਰਕਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਕਲਾਇੰਟਾਂ ਨਾਲ ਇਸ ਬਾਰੇ ਸਪਸ਼ਟ ਅਤੇ ਭਰੋਸੇ ਨਾਲ ਸੰਚਾਰ ਕਰਨ ਵੱਚਿ ਮਦਦ ਕਰਦੇ ਹਨ:

- ਧਰਿਾਂ ਵਕਿਕਾਰ ਸੰਬੰਧ
- ਬ੍ਰੋਕਰੇਜ ਦੁਆਰਾ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕੀਤੀਆਂ ਜਾਣ ਵਾਲੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ
- ਧਰਿਾਂ ਦੀਆਂ ਜ਼ਮਿੰਦਾਰੀਆਂ ਅਤੇ ਜਵਾਬਦੇਹੀਆਂ

- ਨੌਜੀ ਕਲਾਇੰਟ ਜਾਣਕਾਰੀ ਨੂੰ ਇਕੱਠਾ ਕਰਨ, ਵਰਤਣ ਅਤੇ ਵੰਡਣ ਲਈ ਸਹਿਮਤੀ
- ਮਹਿਨਤਾਨੇ ਦੀ ਗਣਨਾ ਦੀ ਵੀਧੀ ਜਾਂ ਉਦਯੋਗ ਦੇ ਲਾਇਸੈਂਸਧਾਰਕ ਨੂੰ ਮੁਆਵਜ਼ਾ ਕਵਿੱ ਦੱਤਾ ਜਾਵੇਗਾ

ਤੁਸੀਂ ਲਿਖਿਤੀ ਸੇਵਾ ਸਮਝੌਤੇ ਦੀਆਂ ਖਾਸ ਨਯਮਾਂ 'ਤੇ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਜਿਸ 'ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਦਸਤਖਤ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਅਤੇ ਅਸਲ ਵੱਚਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਦੇ ਵੀ ਅਜਹਿ ਸਮਝੌਤੇ 'ਤੇ ਦਸਤਖਤ ਨਹੀਂ ਕਰਨੇ ਚਾਹੀਦੇ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਸਹਿਮਤ ਨਹੀਂ ਹੋ ਜਾਂ ਜਿਸ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਸਮਝਦੇ ਨਹੀਂ ਹੋ।

ਤੁਸੀਂ ਸੌਦੇਬਾਜ਼ੀ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ:

- ਸਮਝੌਤੇ ਦੀ ਮਿਆਦ
- ਭਾਵੇਂ ਇਹ ਨਵਿਕਲਾ ਹੋਵੇ ਜਾਂ ਗੈਰ-ਨਵਿਕਲਾ (ਇੱਕ ਨਵਿਕਲੇ ਸਮਝੌਤੇ ਵੱਚਿ, ਤੁਸੀਂ ਸਰਿਫ ਉਸ ਬ੍ਰੋਕਰਦਜ ਦੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਨ ਲਈ ਸਹਿਮਤ ਹੁੰਦੇ ਹੋ ਜੋ ਤੁਹਾਡੀ ਨੁਮਾਇੰਦਗੀ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਗੈਰ-ਨਵਿਕਲੇ ਸਮਝੌਤੇ ਵੱਚਿ, ਤੁਸੀਂ ਇੱਕੋ ਸਮੇਂ ਇੱਕ ਤੋਂ ਵੱਧ ਬ੍ਰੋਕਰੇਜਾਂ ਦੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ)
- ਮਹਿਨਤਾਨਾ (ਜੇ ਕੋਈ ਹੈ)
- ਪ੍ਰਦਾਨ ਕੀਤੀਆਂ ਜਾਣ ਵਾਲੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ
- ਸਮਝੌਤੇ ਦੀ ਛੇਤੀ ਸਮਾਪਤੀ ਲਈ ਧਾਰਾਵਾਂ।

ਜੇ ਤੁਹਾਡਾ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੈਂਸਧਾਰਕ ਕੁਝ ਸੇਵਾਵਾਂ ਜਾਂ ਉਪਲਬਧਤਾ ਦਾ ਵਾਅਦਾ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਲਿਖਿਤੀ ਸੇਵਾ ਸਮਝੌਤੇ ਵੱਚਿ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰੋ। ਲਿਖਿਤੀ ਸੇਵਾ ਸਮਝੌਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਦਾ ਮੌਕਾ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਹ ਸੇਵਾਵਾਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਅਤੇ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੈਂਸਧਾਰਕ ਤੋਂ ਉਮੀਦ ਕਰਦੇ ਹੋ। ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਮਝਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਜਿਸ 'ਤੇ ਦਸਤਖਤ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ, ਤੁਸੀਂ ਉਸ ਨਾਲ ਸਹਿਮਤ ਹੋ,

ਖਰੀਦਦਾਰੀ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼, ਜਿਸ ਨੂੰ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਖਰੀਦ ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ ਵਜੋਂ ਵੀ ਜਾਣਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਇਕਰਾਰਨਾਮਾ ਹੈ ਜੋ ਤੁਸੀਂ, ਇੱਕ ਖਰੀਦਦਾਰ ਵਜੋਂ, ਵਕਿਰੇਤਾ ਨੂੰ ਵਚਿਾਰਨ ਲਈ ਜਮ੍ਹਾਂ ਕਰੋਗੇ। ਇਸ ਵੱਚਿ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ:

- ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਦੀ ਮਤੀ
- ਉਸ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦਾ ਵੇਰਵਾ ਜਿਸ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਖਰੀਦਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ
- ਡਿਪਾਜ਼ਿਟ ਦੀ ਰਕਮ
- ਖਰੀਦ ਮੁੱਲ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਪੇਸ਼ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ
- ਡਾਊਨ ਪੇਮੈਂਟ ਅਤੇ ਫਾਇਨਾਂਸ ਦੇ ਵੇਰਵੇ
- ਤੁਹਾਡਾ ਨਾਮ ਅਤੇ ਪਤਾ
- ਵੇਚਣ ਵਾਲੇ ਦਾ ਨਾਮ ਅਤੇ ਪਤਾ
- ਲਾਗੂ ਹੋਣ ਵਾਲੀਆਂ ਧਾਰਾਵਾਂ
- ਸ਼ਰਤਾਂ
- ਸਮਾਪਤੀ ਮਤੀਆਂ
- ਕੋਈ ਵੀ ਵਸ਼ਿਸ਼ ਲੋੜਾਂ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਵੇਚਣ ਵਾਲਿਆਂ 'ਤੇ ਲਗਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ (ਉਦਾਹਰਨ ਲਈ, ਤੁਸੀਂ ਰਸੋਈ ਦੇ ਉਪਕਰਨ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ)



ਸਹੀ ਘਰ ਲੱਭਣਾ

ਵੱਧਾਰ ਕਰਨ ਵਾਲੀਆਂ ਗੱਲਾਂ:
ਟਿਕਾਣਾ

- ਘਰ ਦੀ ਸ਼ੈਲੀ - ਕੰਡੇ ਅਪਾਰਟਮੈਂਟ, ਕੰਡੇ ਟਾਊਨ
- ਹਾਊਸ, ਸੀਰੀਅਲ-ਫੈਮਿਲੀ ਘਰ
- ਬੈਂਡਰੂਮਾਂ ਦੀ ਗਣਿਤੀ
- ਬਾਥਰੂਮਾਂ ਦੀ ਗਣਿਤੀ
- ਵਸਿਸ਼ਤਾਵਾਂ - ਗੈਰੇਜ, ਵਹਿੜਾ, ਬੇਸਮੈਂਟ ਸੁਇਟ
- ਸ਼ਾਮਲ ਕੀਤੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ - ਉਪਕਰਨ,
- ਕੀਮਤ ਰੇਂਜ
- ਵਸਿਸ਼ ਲੋੜਾਂ (ਅਪੰਗਤਾ ਪਹੁੰਚਯੋਗਤਾ, ਹੋਮ ਆਫਿਸ, ਆਦਿ)

ਆਪਣੀਆਂ ਲੋੜਾਂ ਅਤੇ ਇੱਛਾਵਾਂ ਦੀ ਸੂਚੀ ਬਣਾਉਣਾ ਤੁਹਾਡੀ ਖੋਜ ਨੂੰ ਫੋਕਸ ਕਰਨ ਵੱਧ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਲੋੜਾਂ ਉਹ ਚੀਜ਼ਾਂ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਜ਼ਰੂਰ ਹੋਣੀਆਂ ਚਾਹੀਦੀਆਂ ਹਨ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀਆਂ ਲੋੜਾਂ ਦੀ ਸੂਚੀ 'ਤੇ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਨ ਲਈ ਤਿਆਰ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਬਾਰੇ ਯਥਾਰਥਵਾਦੀ ਹੋਣ ਦੀ ਵੀ ਲੋੜ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਕੀਮਤ ਰੇਂਜ ਵੱਧ ਕੀ ਉਪਲਬਧ ਹੈ। ਤੁਹਾਡਾ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਮੌਜੂਦਾ ਬਾਜ਼ਾਰ ਦੀਆਂ ਅਸਲੀਅਤਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਵੱਧ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਰਹਿਾਇਸ਼ੀ ਮਾਪ ਮਿਆਰ (RMS)

ਅਲਬਰਟਾ ਵੱਧ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕਾਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਰਹਿਾਇਸ਼ੀ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦੇ ਆਕਾਰ ਦਾ ਵਰਣਨ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ RMS ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। RMS ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦੀ ਗ੍ਰੇਡ ਉੱਪਰਲੀ ਸਪੇਸ ਨੂੰ ਦਰਸਾਉਣ ਦਾ ਇਕਸਾਰ ਸਾਧਨ ਪੇਸ਼ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਤੁਹਾਡੇ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਇਸ ਬਾਰੇ ਲਾਜ਼ਮੀ ਗੱਲ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ:

- ਖਰੀਦਦਾਰ ਦੇ ਖਰੀਦਣ ਦੇ ਫੈਸਲੇ ਵੱਧ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦਾ ਆਕਾਰ ਕਿਵੇਂ ਫੀਟ ਬੈਠਦਾ ਹੈ
- ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦੇ ਆਕਾਰ ਅਤੇ ਮੰਗੀ ਗਈ ਕੀਮਤ ਵੱਧਿਕਾਰ ਸੰਬੰਧ
- RMS: ਮਾਪਾਂ ਵੱਧ ਕੀ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ ਅਤੇ ਕੀ ਬਾਹਰ ਰੱਖਿਆ ਗਿਆ ਹੈ
- ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕਾਂ ਦਾ ਮਾਪ ਲੈਣ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਗਣਨਾ ਕਰਨ ਦਾ ਤਰੀਕਾ
- ਜੇ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਇੱਕ ਕੰਡੋਮੀਨੀਅਮ ਹੈ: RMS ਆਕਾਰ ਅਤੇ ਕੰਡੋਮੀਨੀਅਮ ਯੂਨਿਟ ਦੇ ਰਜਿਸਟਰਡ ਆਕਾਰ ਵੱਧ ਅੰਤਰ
- RMS ਆਕਾਰ ਵੱਧ ਕੀ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ ਅਤੇ ਕੀ ਬਾਹਰ ਰੱਖਿਆ ਗਿਆ ਹੈ
- ਕੰਡੋਮੀਨੀਅਮ ਯੂਨਿਟ ਦੇ ਰਜਿਸਟਰਡ ਆਕਾਰ ਵੱਧ ਕੀ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ ਅਤੇ ਕੀ ਬਾਹਰ ਰੱਖਿਆ ਗਿਆ ਹੈ
- ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦਾ ਆਕਾਰ ਨਰਿਧਾਰਤ ਕਰਨ ਲਈ ਤੁਹਾਡੇ ਵੱਧਿਲਪ, ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਹਦਾਇਤਾਂ

ਜੇ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦਾ ਆਕਾਰ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ, ਤਾਂ ਆਪਣੇ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਨੂੰ ਦੱਸੋ, ਅਤੇ ਵੇਚਣ ਵਾਲੇ ਦੀ ਨੁਮਾਇੰਦਗੀ 'ਤੇ ਭਰੋਸਾ ਕਰਨ ਦੀ ਬਜਾਏ ਆਕਾਰ ਦੀ ਪੁਸ਼ਟੀ ਕਰਨ ਲਈ ਕਦਮ ਚੁੱਕੋ। ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਮਾਪਣ ਵਾਲੀ ਕੰਪਨੀ ਨੂੰ ਕਰਿਏ 'ਤੇ ਲੈਣ ਲਈ ਕਹਿ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਜਾਂ ਤੁਸੀਂ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡਾ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ

ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਨੂੰ ਮਾਪ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਚਰਚਾ ਕਰੋ ਕਿ ਕੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਖਰੀਦਣ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਜਾਂ ਤੁਹਾਡੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਦੀ ਸ਼ਰਤ ਵਜੋਂ ਮਾਪ ਲੈਣ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ, ਅਤੇ ਮਾਪ ਲੈਣ ਵਾਲੀ ਕੰਪਨੀ ਦੀ ਲਾਗਤ ਕੱਠ ਅਦਾ ਕਰੇਗਾ।

ਇਹ ਗੱਲ ਧਿਆਨ ਵੱਧ ਰੱਖੋ ਕਿ ਕਿਸੇ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦਾ ਆਕਾਰ ਸਰਿਫ ਇੱਕੋ ਚੀਜ਼ ਨਹੀਂ ਹੈ ਜਿਸ ਨੂੰ ਵੇਚਣ ਵਾਲੇ ਇੱਕ ਲਿਸਟਿੰਗ ਕੀਮਤ ਨਰਿਧਾਰਤ ਕਰਨ ਲਈ ਕਰ ਵਰਤ ਰਹੇ ਹਨ। ਬਲਿਕੁਲ ਉਸੇ ਮਾਪ ਵਾਲੇ ਦੋ ਘਰਾਂ ਦੇ ਇੱਕੋ ਕੀਮਤ 'ਤੇ ਵੇਚੇ ਜਾਣ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਅਤੇ ਇਹ ਸਥਾਨ, ਵਸਿਸ਼ਤਾਵਾਂ, ਸਜਾਵਟ, ਅਤੇ ਦੇਖਭਾਲ 'ਤੇ ਨਰਿਭਰ ਕਰੇਗਾ।





ਚੀਜ਼ਾਂ ਜਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਬਚਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ

ਆਪਣੇ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਨਾਲ ਸਮੱਗਰੀ ਦੇ ਲੁਕਵੇਂ ਨੁਕਸ ਅਤੇ ਕਲੰਕਤਿ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀਆਂ ਬਾਰੇ ਚਰਚਾ ਕਰੋ।

ਵੱਡੇ ਲੁਕਵੇਂ ਨੁਕਸ ਉਹ ਨੁਕਸ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਜੋ ਕਸਿ ਵੀਅਕਤੀ ਨੂੰ ਨਰੀਖਣ ਦੇ ਦੌਰਾਨ ਉਚਤਿ ਧਿਆਨ ਦੇਣ 'ਤੇ ਨਹੀਂ ਲੱਭ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਉਹਨਾਂ ਵੱਚਿ ਅਜਹਿ ਨੁਕਸ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ ਜੋ:

- ਕਸਿ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਨੂੰ ਖਤਰਨਾਕ ਜਾਂ ਸੰਭਾਵੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਖਤਰਨਾਕ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ
- ਕਸਿ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਨੂੰ ਰਹਣ ਲਈ ਅਯੋਗ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ
- ਕਸਿ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਨੂੰ ਖਰੀਦਦਾਰ ਦੇ ਉਦੇਸ਼ ਲਈ ਅਯੋਗ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ (ਜੇ ਖਰੀਦਦਾਰ ਨੇ ਆਪਣੇ ਉਦੇਸ਼ ਦੇ ਮੈਬਰ ਜਾਂ ਵਕ੍ਰੇਤਾ ਦੇ ਉਦੇਸ਼ ਮੈਬਰ ਨੂੰ ਉਦੇਸ਼ ਬਾਰੇ ਦੱਸਿਆ ਹੈ)

ਕਨੂੰਨ ਅਨੁਸਾਰ, ਵਕ੍ਰੇਤਾਵਾਂ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਨੁਮਾਇੰਦਿਆਂ ਨੂੰ, ਸੰਭਾਵੀ ਖਰੀਦਦਾਰਾਂ ਨੂੰ ਗਿਆਤ ਵੱਡੇ ਲੁਕਵੇਂ ਨੁਕਸਾਂ ਦਾ ਖੁਲਾਸਾ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਨਾਲ RECA ਦੇ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਨਰੀਖਣ ਬੇਨਤੀ ਫਾਰਮ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਉਸ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ, ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਖਰੀਦਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਦੇ ਸੰਬੰਧ ਵੱਚਿ ਸੰਭਾਵਿਤ ਚੀਜ਼ਾਵਾਂ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਧਿਆਨ ਵੱਚਿ ਲਿਆਉਣ ਵੱਚਿ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਨਾਲ ਕਲੰਕਤਿ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀਆਂ ਬਾਰੇ ਵੀ ਚਰਚਾ ਕਰਨਾ ਚਾਹ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਜਸਿਦਾ ਅਰਥ ਹੈ ਕਸਿ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਵੱਚਿ ਇੱਕ ਅਣਉਚਤਿ ਗੁਣ ਜਾਂ ਅਜਹਿ ਕੁਝ ਜੋ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਨੂੰ ਕੁਝ ਖਰੀਦਦਾਰਾਂ ਲਈ ਘੱਟ ਆਕਰਸ਼ਕ ਜਾਂ ਅਣਆਕਰਸ਼ਕ ਬਣਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਖਰੀਦਦਾਰ ਉਹਨਾਂ ਕਾਰਨਾਂ ਕਰਕੇ ਕਲੰਕਤਿ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀਆਂ ਤੋਂ ਬਚ ਸਕਦੇ ਹਨ ਜੋ ਸਰੀਰਕ ਸਥਿਤੀ ਜਾਂ ਵਸਿਸ਼ਤਾਵਾਂ ਨਾਲ ਸੰਬੰਧਿਤ ਨਹੀਂ ਹਨ। ਕਲੰਕ ਵੱਚਿ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ:

- ਕੀ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਵੱਚਿ ਖੁਦਕੁਸ਼ੀ ਜਾਂ ਮੌਤ ਹੋਈ ਹੈ
- ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਵੱਚਿ ਕੋਈ ਵੱਡਾ ਅਪਰਾਧ ਹੋਇਆ ਸੀ
- ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦੇ ਪਤੇ 'ਤੇ ਗਲਤ ਅੰਕ ਹਨ
- ਰਿਪੋਰਟ ਮਲੀ ਹੈ ਕੀ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਵੱਚਿ ਭੂਤ ਹਨ

ਜੇ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਕੁਝ ਕਲੰਕ ਹਨ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਹਨਾਂ ਬਾਰੇ ਆਪਣੇ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਤੁਹਾਡੇ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਨੂੰ ਵਕ੍ਰੇਤਾ ਜਾਂ ਵਕ੍ਰੇਤਾ ਦੇ ਨੁਮਾਇੰਦੇ ਤੋਂ ਖਾਸ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ। ਕਉਕਿ ਇਸ

ਕਸਿਮ ਦੇ ਕਲੰਕ ਵੱਡੇ ਲੁਕਵੇਂ ਨੁਕਸ ਨਹੀਂ ਹਨ, ਵਕ੍ਰੇਤਾ ਲਈ ਤੁਹਾਡੇ ਸਵਾਲਾਂ ਦੇ ਜਵਾਬ ਦੇਣਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਜੇ ਉਹ ਜਵਾਬ ਦੇਣ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰਦੇ ਹਨ - ਤਾਂ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਇਮਾਨਦਾਰੀ ਨਾਲ ਅਜਹਿ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਜੇ ਉਹ ਜਵਾਬ ਦੇਣ ਤੋਂ ਇਨਕਾਰ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਫੈਸਲਾ ਕਰਨਾ ਪਵੇਗਾ ਕੀ ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਬਨਿੰ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦੇ ਅੱਗੇ ਵਧਣ ਵੱਚਿ ਅਰਾਮਦੇਹ ਹੋ ਜਾਂ ਨਹੀਂ।

2013 ਵੱਚਿ ਵਨਿਅਸਕਾਰੀ ਦੱਖਣੀ ਅਲਬਰਟਾ ਹੜ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਹੜ੍ਹ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਖਰੀਦਦਾਰਾਂ ਲਈ ਇੱਕ ਵੱਡੀ ਚੀਜ਼ਾ ਬਣ ਗਏ ਸਨ। ਖੁਸ਼ਕਸਿਮਤੀ ਨਾਲ, ਅਲਬਰਟਾ ਸਰਕਾਰ ਕੋਲ ਹੜ੍ਹਾਂ ਦੇ ਖਤਰੇ ਦੇ ਵੀਅਪਕ ਨਕਸ਼ੇ ਹਨ ਜੋ ਸੂਬੇ ਦੇ ਉਹਨਾਂ ਖੇਤਰਾਂ ਨੂੰ ਦਰਸਾਉਂਦੇ ਹਨ ਜੋ ਹੜ੍ਹ ਮਾਰਗ ਵੱਚਿ ਸਥਿਤਿ ਹਨ ਅਤੇ ਜੋ ਹੜ੍ਹ ਦੇ ਕਨਿਾਰੇ ਵੱਚਿ ਸਥਿਤਿ ਹਨ। ਹੜ੍ਹ ਦੇ ਰਸਤੇ ਵਾਲੇ ਖੇਤਰ ਭਵਿੱਖੀ ਹੜ੍ਹਾਂ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਸੰਵੇਦਨਸ਼ੀਲ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਅਤੇ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦੇ ਮਾਲਕ ਜੋ ਹੜ੍ਹ ਦੇ ਰਸਤੇ ਵੱਚਿ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਬਣਾਉਣ ਅਤੇ/ਜਾਂ ਉਸ 'ਤੇ ਰਹਿਣ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਹੜ੍ਹ ਆਉਣ 'ਤੇ ਸੂਬਾਈ ਸਹਾਇਤਾ ਲਈ ਯੋਗ ਨਹੀਂ ਹੋਣਗੇ। ਜੇ ਲੋਕ ਹੜ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕੰਢੇ 'ਤੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ, ਉਹ ਭਵਿੱਖ ਦੇ ਹੜ੍ਹਾਂ ਲਈ ਘੱਟ ਸੰਵੇਦਨਸ਼ੀਲ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਪਰ ਫਰਿ ਵੀ ਹੜ੍ਹ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਵੱਚਿ ਸੂਬਾਈ ਸਹਾਇਤਾ ਲਈ ਯੋਗ ਹੋਣ ਲਈ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਘਰਾਂ ਨੂੰ ਲਾਜ਼ਮੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸੂਬਾਈ ਮਿਆਰ ਅਨੁਸਾਰ ਹੜ੍ਹ-ਪਰੂਫ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਹੜ੍ਹ ਦੇ ਰਸਤੇ ਜਾਂ ਹੜ੍ਹ ਦੇ ਕੰਢੇ 'ਤੇ ਹੋਣ ਨਾਲ ਇਹ ਵੀ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕੀ ਤੁਹਾਡੀ ਮਉਸਿਪਲਟੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤੁਹਾਡੀ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ 'ਤੇ ਕੀ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਇਜਾਜ਼ਤ ਦੇਵੇਗੀ। ਤੁਹਾਡੇ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਹੜ੍ਹਾਂ ਦੇ ਖਤਰਿਆਂ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਸ ਖੇਤਰ ਲਈ ਹੜ੍ਹ ਦੇ ਖਤਰੇ ਦਾ ਨਕਸ਼ਾ ਦਖਿਅਉਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਜਸਿ ਵੱਚਿ ਤੁਸੀਂ ਖਰੀਦਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ।

ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਸਹੀ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਲੱਭ ਸਕਦੇ ਹੋ:

- ਉਹਨਾਂ ਕਲੰਕਾਂ ਬਾਰੇ ਪੁੱਛੋ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਚੀਜ਼ਾ ਦਾ ਵਸਿਸ਼ਾ ਹਨ
- ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਦਲਿਚਸਪੀ ਰੱਖਦੇ ਹੋ, ਪਰ ਅਜੇ ਵੀ ਯਕੀਨੀ ਨਹੀਂ ਹੋ ਤਾਂ ਦੂਜੀ ਵਾਰ ਦੇਖਣਾ ਲਈ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦਾ ਦੌਰਾ ਕਰੋ
- ਖਾਸ ਚੀਜ਼ਾਂ ਬਾਰੇ ਪੁੱਛੋ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਘਰ ਵੱਚਿ ਦੇਖਦੇ ਹੋ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਕੀ ਖਰੀਦ ਵੱਚਿ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ
- ਆਪਣੇ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਨੂੰ ਟਾਈਟਲ ਦੀ ਖੋਜ ਕਰਨ ਲਈ ਕਹੋ ਤਾਂ ਜੋ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਇਆ ਜਾ ਸਕੇ ਕੀ ਟਾਈਟਲ 'ਤੇ ਕੋਈ ਪਛਾਣੇ ਗਏ ਮੁੰਦੇ ਨਹੀਂ ਹਨ, ਜਿਵੇਂ ਕੀ ਬਲਿਡਰ ਦਾ ਅਧਿਕਾਰ ਜਾਂ ਬਲਿਡਿੰਗ ਡਿਜ਼ਾਈਨ ਪਾਬੰਦੀਆਂ

ਵਸ਼ੇਸ਼ ਲਾਇਸੈਂਸ ਸਥਿਤੀਆਂ

ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਸੂਚੀ ਦੇਖ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜਿਸ ਵਿੱਚ "as-is, where-is" (ਜਿਵੇਂ ਹੈ, ਜਿੱਥੇ-ਹੈ) ਜਾਂ "judicial sale/foreclosure" (ਨਿਆਂਇਕ ਵਕੀਰੀ/ਪੁਰਵ-ਸਮਾਪਤੀ) ਲਿਖਿਆ ਹੈ, ਇਹ ਬਹੁਤ ਖਾਸ ਵਕੀਰੀ ਸਥਿਤੀਆਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਬਾਰੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੈਂਸਧਾਰਕ ਨਾਲ ਚਰਚਾ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਪਵੇਗੀ।

ਜਿਵੇਂ ਹੈ, ਜਿੱਥੇ-ਹੈ ਵਕੀਰੀ ਵਿੱਚ, ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਬਾਰੇ ਕੋਈ ਗਾਰੰਟੀ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅਸਲ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦੀ ਰਿਪੋਰਟ ਪ੍ਰਾਪਤ ਨਾ ਕਰ ਸਕੋ, ਅਤੇ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਘਰ ਦੇ ਨਰੀਖਣ ਲਈ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚ ਨਾ ਹੋਵੇ।

ਨਿਆਂਇਕ ਵਕੀਰੀ ਕਾਗਜ਼ ਬੈਚ ਦੀ ਅਦਾਲਤ ਦੇ ਅਧਿਕਾਰ ਅਤੇ ਨਿਗਰਾਨੀ ਹੇਠ ਅਸਲ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦੀ ਵਕੀਰੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਕਮਿਸ਼ਨ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਨੂੰ ਪੁਰਵ-ਸਮਾਪਤੀ ਵਜੋਂ ਸੂਚੀਬੱਧ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਇੱਕ ਰਣਿਦਾਤਾ ਇਸਦਾ ਕਬਜ਼ਾ ਅਤੇ ਮਾਲਕੀ ਲੈਂਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਮਾਲਕ/ਕਰਜ਼ਦਾਰ ਨੇ ਲੋੜੀਂਦੇ ਮੌਰਗੇਜ਼ ਭੁਗਤਾਨ ਨਹੀਂ ਕੀਤੇ ਹਨ। ਇਹਨਾਂ ਸਥਿਤੀਆਂ ਵਿੱਚ, ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਨੂੰ ਉਮੀਦ ਤੋਂ ਘੱਟ ਕੀਮਤ 'ਤੇ ਪੇਸ਼ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਘਰ ਦੀ ਵਕੀਰੀ ਨਾਲ ਸ਼ਰਤਾਂ ਜੁੜੀਆਂ ਹੋਣਗੀਆਂ।

ਉਦਾਹਰਨ ਲਈ:

- ਕੰਡੋਮੀਨੀਅਮ ਦੇ ਮਾਮਲੇ ਵਿੱਚ, ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਕੰਡੋਮੀਨੀਅਮ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ਾਂ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚ ਨਾ ਹੋਵੇ
- ਤੁਹਾਡੀ ਖਰੀਦ ਲਈ ਅਦਾਲਤਾਂ ਦੁਆਰਾ ਮਨਜ਼ੂਰੀ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ, ਜੇ ਇਸਦੀ ਕਾਰਵਾਈ ਵਿੱਚ ਕਾਫ਼ੀ ਦੇਰੀ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ - ਜੇ ਕਾਰਵਾਈ ਹੁੰਦੀ ਹੈ
- ਇੱਕ ਨਰਿਧਾਰਤ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ ਡਿਪਾਜ਼ਿਟ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜਿਸਦੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤੁਰੰਤ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਪਵੇਗੀ
- ਪੁਰਵ-ਸਮਾਪਤੀ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ, ਕਬਜ਼ੇ ਦੇ ਦਿਨ ਤੱਕ, ਇਹ ਸੰਭਵ ਹੈ ਕਿ ਵਕੀਰੀ ਰੱਦ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ

ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਤੱਥ ਕਿ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਸੌਦੇ ਵਾਂਗ ਲੱਗ ਸਕਦੀ ਹੈ, ਦੇ ਵਿਰੁੱਧ ਇਹਨਾਂ ਪਾਬੰਦੀਆਂ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋਵੇਗੀ।

ਹੱਤਿੰਗਾਂ ਦਾ ਟਕਰਾਅ

ਵਰਿਲੀਆਂ ਸਥਿਤੀਆਂ ਵਿੱਚ, ਤੁਸੀਂ ਹੱਤਿੰਗਾਂ ਦੇ ਟਕਰਾਅ ਵਿੱਚ ਪੈ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਹ ਉਦੋਂ ਪੈਦਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੈਂਸਧਾਰਕ ਦੇ ਹੱਤਿੰਗਾਂ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਦਲਿਚਸਪੀਆਂ ਵਿਚਕਾਰ ਅਸਲ ਜਾਂ ਸਪੱਸ਼ਟ ਅਸੰਗਤਤਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਇਹ ਵੀ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ ਜਦੋਂ:

- ਤੁਹਾਨੂੰ ਖਰੀਦਣ ਲਈ ਇੱਕ ਘਰ ਮਲਿਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਵੇਚਣ ਵਾਲਾ ਤੁਹਾਡੇ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੈਂਸਧਾਰਕ ਨਾਲ ਸੰਬੰਧਿਤ ਹੈ
- ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਖਰੀਦਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਜਿਸਦਾ ਮਾਲਕ ਤੁਹਾਡੀ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੈਂਸਧਾਰਕ ਹੈ
- ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਹ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਮਲਿਦੀ ਹੈ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਖਰੀਦਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਪਰ ਤੁਹਾਡਾ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੈਂਸਧਾਰਕ ਕਮਿਸ਼ਨ ਹੋਰ ਖਰੀਦਦਾਰ ਦੀ ਵੀ ਨੁਮਾਇੰਦਗੀ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ ਜੋ ਉਹੀ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਖਰੀਦਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ

- ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਹ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਮਲਿਦੀ ਹੈ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਖਰੀਦਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਪਰ ਤੁਹਾਡਾ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੈਂਸਧਾਰਕ ਵਕੀਰੇਤਾ ਦੀ ਵੀ ਨੁਮਾਇੰਦਗੀ ਕਰਦਾ ਹੈ

ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੈਂਸਧਾਰਕਾਂ ਦੀ ਇਹ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਹੱਤਿੰਗਾਂ ਦੇ ਕਮਿਸ਼ਨ ਦੀ ਟਕਰਾਅ ਤੋਂ ਬਚਣ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਪੈਦਾ ਹੋਣ 'ਤੇ ਤੁਰੰਤ ਉਹਨਾਂ ਦਾ ਖੁਲਾਸਾ ਕਰਨ।

ਇਹ ਖੁਲਾਸਾ ਉਹਨਾਂ ਤੋਂ ਇਹ ਕਰਨ ਦੀ ਮੰਗ ਕਰਦਾ ਹੈ:

- ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਹ ਸਾਰੇ ਵੇਰਵੇ ਦੇਣੇ ਜੋ ਉਹ ਟਕਰਾਅ ਬਾਰੇ ਜਾਣਦੇ ਹਨ
- ਸਮਝਾਉਣਾ ਕਿ ਉਹ ਕੀ ਉਹ ਮੰਨਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਹ ਟਕਰਾਅ ਜਾਂ ਹੱਤਿੰਗਾਂ ਦੇ ਸੰਭਾਵੀ ਟਕਰਾਅ ਵਿੱਚ ਹਨ
- ਵਰਣਨ ਕਰਨਾ ਕਿ ਟਕਰਾਅ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੀ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ
- ਤੁਹਾਨੂੰ ਸੁਤੰਤਰ ਸਲਾਹ ਲੈਣ ਦੀ ਸਲਾਹ ਦੇਣੀ

ਟਰਾਂਜੈਕਸ਼ਨ ਬ੍ਰੋਕਰੇਜ਼ ਇੱਕ ਖਾਸ ਕਮਿਸ਼ਨ ਦੇ ਹੱਤਿੰਗਾਂ ਦੇ ਟਕਰਾਅ ਨਾਲ ਨਜ਼ਰਬੰਦ ਦਾ ਇੱਕ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਜੋ ਉਦੋਂ ਪੈਦਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡਾ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੈਂਸਧਾਰਕ ਉਸ ਘਰ ਦੇ ਵਕੀਰੇਤਾ ਦੀ ਵੀ ਨੁਮਾਇੰਦਗੀ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜਿਸਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਖਰੀਦਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੈਂਸਧਾਰਕ ਨੂੰ ਇੱਕੋ ਟਰਾਂਜੈਕਸ਼ਨ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੇ ਅਤੇ ਵਕੀਰੇਤਾ ਕਲਾਇੰਟ ਦੋਵਾਂ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੀ ਇਜਾਜ਼ਤ ਦਿੰਦਾ ਹੈ।

ਟਰਾਂਜੈਕਸ਼ਨ ਬ੍ਰੋਕਰੇਜ਼ ਵਿੱਚ, ਤੁਹਾਡਾ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੈਂਸਧਾਰਕ ਇੱਕ ਟਰਾਂਜੈਕਸ਼ਨ ਸਹੂਲਤਕਰਤਾ ਬਣ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਅਤੇ ਵਕੀਰੇਤਾ ਨਾਲ ਇੱਕ ਸਮਾਨ, ਉਦੇਸ਼ਪੂਰਨ ਅਤੇ ਨਰਿਪੱਖ ਢੰਗ ਨਾਲ ਪੇਸ਼ ਆਉਂਦਾ ਹੈ। ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੈਂਸਧਾਰਕ ਹੁਣ ਤੁਹਾਡੇ ਜਾਂ ਵਕੀਰੇਤਾ ਪ੍ਰਤੀ ਅਣਵੰਡੀ ਵਫ਼ਾਦਾਰੀ ਲਈ ਜ਼ਿੰਮੇਦਾਰ ਨਹੀਂ ਹੈ।

ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਅਤੇ ਵਕੀਰੇਤਾ ਟਰਾਂਜੈਕਸ਼ਨ ਬ੍ਰੋਕਰੇਜ਼ ਵਿੱਚ ਅੱਗੇ ਵਧਣ ਲਈ ਸਹਿਮਤ ਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੋਵਾਂ ਨੂੰ ਖਰੀਦਦਾਰ ਅਤੇ ਵਕੀਰੇਤਾ ਦੋਵਾਂ ਦੀ ਨੁਮਾਇੰਦਗੀ ਕਰਨ ਲਈ ਫਾਰਮ ਸਮਝੌਤੇ 'ਤੇ ਦਸਤਖ਼ਤ ਕਰਨੇ ਪੈਣਗੇ, ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਅਤੇ ਖਰੀਦਦਾਰ ਲਈ ਇੱਕਮਾਤਰ ਏਜੰਸੀ ਦੀ ਨੁਮਾਇੰਦਗੀ ਨੂੰ ਖਤਮ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਇਹ ਨਵੇਂ ਰਸ਼ਤੇ ਦੇ ਨਯਮਾਂ ਨੂੰ ਨਰਿਧਾਰਤ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਜਾਂ ਵਕੀਰੇਤਾ ਟਰਾਂਜੈਕਸ਼ਨ ਬ੍ਰੋਕਰੇਜ਼ ਲਈ ਸਹਿਮਤ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡਾ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੈਂਸਧਾਰਕ ਤੁਹਾਨੂੰ ਹੋਰ ਵਕੀਲ ਪੇਸ਼ ਕਰੇਗਾ। ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਹੱਤਿੰਗਾਂ ਦੇ ਕਮਿਸ਼ਨ ਦੀ ਟਕਰਾਅ ਬਾਰੇ ਪਤਾ ਲੱਗ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ 'ਤੇ ਨਰਿਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਅੱਗੇ ਵਧਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਤੁਸੀਂ ਕਾਨੂੰਨੀ ਸਲਾਹ ਲੈਣਾ ਚਾਹ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜਾਂ ਤੁਸੀਂ ਕਮਿਸ਼ਨ ਵੱਖਰੇ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੈਂਸਧਾਰਕ ਨਾਲ ਅੱਗੇ ਵਧਣਾ ਚਾਹ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਤੁਹਾਡਾ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੈਂਸਧਾਰਕ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸੇਵਾਵਾਂ ਪ੍ਰਦਾਨ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ ਜੇ ਉਹ ਹੱਤਿੰਗਾਂ ਦੇ ਟਕਰਾਅ ਵਿੱਚ ਹਨ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਤੁਸੀਂ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਲਿਖਤੀ ਸੂਚਿਤ ਸਹਿਮਤੀ ਨਹੀਂ ਦਿੰਦੇ ਹੋ।



ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰਨੀ

ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਹੇਠ ਲਿਖਿਆਂ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰੋ:

- ਕੀ ਤੁਹਾਡੇ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੈਂਸਧਾਰਕ ਨੇ ਟਾਈਟਲ ਕੱਢਿਆ ਹੈ?
- ਕੀ ਪਾਲਣਾ 'ਤੇ ਮਊਸਪਲ ਸਟੈਪ ਵਾਲੀ ਅਸਲ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਰਿਪੋਰਟ ਹੈ?
- ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਪਤੇ ਜਾਂ ਕੰਡੋਮੀਨੀਅਮ ਇਮਾਰਤ ਦੇ ਨਾਮ 'ਤੇ ਇੰਟਰਨੈੱਟ ਖੋਜ ਕੀਤੀ ਹੈ?
- ਕੀ ਤੁਹਾਡੇ ਨੁਮਾਇੰਦੇ ਨੇ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਲਈ ਇਤਿਹਾਸਕ ਲਸਿਟੀਗ ਦੀ ਖੋਜ ਕੀਤੀ ਹੈ?
- ਕੀ ਘਰ ਦੀ ਵਾਰੰਟੀ ਹੈ?

ਇਹ ਕੁਝ ਤਰੀਕੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰਨ ਲਈ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਤਿਆਰ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ:

1. ਟਾਈਟਲ ਕੱਢਣਾ: ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦਾ ਟਾਈਟਲ ਇਹ ਦਿਖਾਉਂਦਾ ਹੈ:
 - ਇਸਦਾ ਮਾਲਕ ਕੌਣ ਹੈ
 - ਕੀ ਇਸ 'ਤੇ ਕੋਈ ਵੀ ਅਧਿਕਾਰ ਜਾਂ ਹੋਰ ਬੋਝ ਹਨ - ਟਾਈਟਲ 'ਤੇ ਅਧਿਕਾਰ ਦਾ ਸੰਭਾਵੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਕਸਿ ਕਸਿਮ ਦਾ ਭੁਗਤਾਨ ਨਾ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਕਰਜ਼ਾ ਹੈ। ਉਦਾਹਰਨ ਲਈ, ਜੇ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦੇ ਮਾਲਕ ਨੇ ਮੁਰੰਮਤ ਦਾ ਕੰਮ ਪੂਰਾ ਕਰ ਲਿਆ ਸੀ ਅਤੇ ਮੁਰੰਮਤ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਲਈ ਕਰਿਏ 'ਤੇ ਰੱਖੀ ਗਈ ਕੰਪਨੀ ਨੂੰ ਭੁਗਤਾਨ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ - ਕੰਪਨੀ, ਕੁਝ ਸਥਿਤੀਆਂ ਵੱਜੋਂ, ਭੁਗਤਾਨ ਲਈ ਸੁਰੱਖਿਆ ਦੇ ਤੌਰ 'ਤੇ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ 'ਤੇ ਇੱਕ ਅਧਿਕਾਰ ਰਜਿਸਟਰ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਇਸ ਮਾਮਲੇ ਵੱਜੋਂ ਇੱਕ ਅਧਿਕਾਰ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿ ਕੰਪਨੀ ਦਾ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਵੱਜੋਂ ਹੱਤਿ ਹੈ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਇਹ ਮਾਲਕ ਤੋਂ ਭੁਗਤਾਨ ਪ੍ਰਾਪਤ ਨਹੀਂ ਕਰਦੀ, ਅਤੇ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਖਰੀਦਣ ਦੀ ਤੁਹਾਡੀ ਯੋਗਤਾ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ।
2. ਕੋਈ ਸਹੂਲਤ ਜਾਂ ਰਾਹ ਦੇ ਅਧਿਕਾਰ: ਉਦਾਹਰਨ ਲਈ, ਜੇ ਤੁਹਾਡੇ ਲਾਟ ਦੇ ਹੇਠਾਂ ਕਸਿ ਯੂਟਲਿਟੀ ਕੰਪਨੀ ਦੀ ਇੱਕ ਗੈਸ ਲਾਈਨ ਲੰਘਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਕੰਪਨੀ ਕੋਲ ਸੰਭਾਵੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਟਾਈਟਲ 'ਤੇ ਇੱਕ ਰਜਿਸਟਰਡ ਸਹੂਲਤ ਹੋਵੇਗੀ ਜੋ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਲਾਈਨ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚ ਦੀ ਗਾਰੰਟੀ ਦਿੰਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਅਜਿਹੀ ਵਰਤੋਂ ਜਾਂ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਨੂੰ ਰੋਕਦੀ ਹੈ ਜੋ ਅਜਿਹੀ ਪਹੁੰਚ ਨੂੰ ਰੋਕਦੀਆਂ ਹਨ ਜਾਂ ਸੁਰੱਖਿਆ ਦੇ ਮੁੱਦੇ ਉਠਾਉਂਦੀਆਂ ਹਨ।
3. ਰੀਅਲ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਰਿਪੋਰਟ (RPR): RPR, ਇੱਕ ਅਲਬਰਟਾ ਲੈਂਡ ਸਰਵੇਅਰ ਦੁਆਰਾ ਤਿਆਰ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਇੱਕ ਕਾਨੂੰਨੀ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਹੈ ਜੋ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦੀਆਂ ਹੱਦਾਂ ਅਤੇ ਹੱਦਾਂ ਦੇ ਸੰਬੰਧ ਵੱਜੋਂ ਸੁਧਾਰਾਂ (ਢਾਂਚਿਆਂ) ਨੂੰ ਦਰਸਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੀ ਇਹ ਨਰਿਧਾਰਤ ਕਰਨ ਵੱਜੋਂ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਖਰੀਦ ਰਹੇ ਹੋ। ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਇੱਕ RPR ਵੱਜੋਂ ਮਊਸਪਲ ਪਾਲਣਾ ਦੇ ਸਬੂਤ ਹਨ, ਜੋ ਪੁਸ਼ਟੀ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਵੱਜੋਂ ਸੁਧਾਰ ਮਊਸਪਲ ਉਪ-ਨਿਯਮਾਂ ਅਤੇ ਨਿਯਮਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਮਿਆਰੀ ਸੂਚੀ ਸਮਝੌਤੇ ਲਈ ਵਕੀਲਾਂ ਨੂੰ ਖਰੀਦਦਾਰ ਨੂੰ ਮੌਜੂਦਾ RPR ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਖਰੀਦਦਾਰ ਉਸ ਨੂੰ ਨਾ ਲੈਣ 'ਤੇ ਸਹਿਮਤ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਟਰਾਂਜੈਕਸ਼ਨਾਂ ਵੱਜੋਂ, ਟਰਾਂਜੈਕਸ਼ਨ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਕ ਖਰੀਦਦਾਰ ਦੇ ਰਣਿਦਾਤਾ ਅਤੇ ਵਕੀਲ ਨੂੰ ਇੱਕ ਮੌਜੂਦਾ RPR ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਜੇ ਕੋਈ RPR ਉਪਲਬਧ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਤਾਂ ਆਪਣੇ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੈਂਸਧਾਰਕ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਵਕੀਲ ਨਾਲ ਆਪਣੇ ਵਕੀਲਾਂ 'ਤੇ ਚਰਚਾ ਕਰੋ।
4. ਪਤਾ ਖੋਜੋ: ਜੇ ਲਾਗੂ ਹੋਵੇ ਤਾਂ ਪਤੇ ਜਾਂ ਕੰਡੋਮੀਨੀਅਮ ਬਲਿਡਿੰਗ/ਕੰਪਲੈਕਸ ਦੇ ਨਾਮ 'ਤੇ ਇੰਟਰਨੈੱਟ 'ਤੇ ਖੋਜ ਕਰੋ। ਕੌਰਿਕ ਵਕੀਲਾਂ ਲਈ ਕਲੰਕ ਦਾ ਖੁਲਾਸਾ ਕਰਨਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਪਤਾ ਲਗਾਉਣ ਲਈ ਜਾਨਾ ਤੁਸੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਕੀ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦੇ ਅਤੀਤ ਵੱਜੋਂ ਕੁਝ ਅਜਿਹਾ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਡੀ ਚੀਤਾ ਦਾ ਵਸ਼ਿ ਬਣੇਗਾ।

5. ਇਤਿਹਾਸਕ ਲਿਸਟਿੰਗ ਖੋਜ: ਤੁਹਾਡਾ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦੀ ਖਰੀਦ ਅਤੇ ਵਕੀਰੀ ਦਾ ਇਤਿਹਾਸ ਦੱਖਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।
6. ਵਾਰੰਟੀਆਂ ਅਤੇ ਨੁਮਾਇੰਦਗੀਆਂ: ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਨਵਾਂ ਘਰ ਖਰੀਦ ਰਹੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਨਵੇਂ ਹੋਮ ਵਾਰੰਟੀ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਰਾਹੀਂ ਕੁਝ ਸੁਰੱਖਿਆਵਾਂ ਹੋਣਗੀਆਂ। ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਮੁੜ-ਵਕੀਰੀ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਖਰੀਦ ਰਹੇ ਹੋ ਤਾਂ ਅਜਿਹੀ ਕੋਈ ਵਾਰੰਟੀ ਨਹੀਂ ਹੈ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਇਹ ਹਾਲੇ ਵੀ ਇਸ ਨੂੰ ਪਹਿਲੀ ਵਾਰ ਬਣਾਏ ਜਾਣ ਤੋਂ ਇੱਕ ਨਵੇਂ ਘਰ ਦੀ ਵਾਰੰਟੀ ਦੁਆਰਾ ਕਵਰ ਨਹੀਂ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਅਲਬਰਟਾ ਵੱਲੋਂ ਇੱਕ ਵਾਰੰਟੀ ਦੁਆਰਾ ਕਵਰ ਕੀਤੇ ਘਰਾਂ ਦੀ ਇੱਕ ਔਨਲਾਈਨ ਜਨਤਕ ਰਜਿਸਟਰੀ ਹੈ, ਜਿਸਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਪਤੇ ਦੁਆਰਾ ਖੋਜ ਸਕਦੇ ਹੋ: [http:// homewarranty.alberta.ca/public-registry/](http://homewarranty.alberta.ca/public-registry/).

RPR ਦੀ ਸਮੀਖਿਆ ਕਰਨਾ, ਕਲੰਕਿਤ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀਆਂ ਬਾਰੇ ਪੁੱਛਣਾ, ਕੰਡੋਮੀਨੀਅਮ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ਾਂ ਦੀ ਸਮੀਖਿਆ ਕਰਨਾ, ਅਤੇ ਘਰ ਦਾ ਨਰੀਖਣ ਕਰਨਾ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਵੱਲੋਂ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਵਕੀਰੇਤਾ ਦੀਆਂ ਨੁਮਾਇੰਦਗੀਆਂ ਸਹੀ ਹਨ, ਪਰ ਇਹਨਾਂ ਸਭ ਦੇ ਨਾਲ ਵੀ, ਸੀਮਾਵਾਂ ਹਨ। ਜੇ ਭਵਿੱਖ ਵੱਲੋਂ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਵੱਲੋਂ ਕੁਝ ਗਲਤ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਵਸ਼ਿਵਾਸ ਕਰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਵੇਚਣ ਵਾਲੇ ਨੇ ਝੂਠ ਬੋਲਿਆ ਹੈ ਜਾਂ ਕਸਿ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਨੂੰ ਗਲਤ ਢੰਗ ਨਾਲ ਪੇਸ਼ ਕੀਤਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਹ ਛੇਤੀ ਹੀ ਇੱਕ ਕਾਨੂੰਨੀ ਮੁੱਦਾ ਬਣ ਸਕਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਸਿ ਵਕੀਲ ਨੂੰ ਨਿਯੁਕਤ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ।





ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਨੂੰ ਲਿਖਣਾ

ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਸੰਤੁਸ਼ਟ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਹ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਮਲਿ ਗਈ ਹੈ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਖਰੀਦਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਇਹ ਖਰੀਦ ਲਈ ਆਪਣੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਲਿਖਣ ਦਾ ਸਮਾਂ ਹੈ। ਜੇ ਗੱਲਾਂ ਤੁਸੀਂ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰੋਗੇ ਉਹ ਹਨ:

1. **ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕੀਮਤ:** ਤੁਹਾਡਾ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਹ ਜਾਣਕਾਰੀ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰੇਗਾ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਬਾਰੇ ਇੱਕ ਸੂਚਿਤ ਫੈਸਲਾ ਲੈਣ ਵੱਲ ਮਦਦ ਕਰੇਗੀ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰਨੀ ਹੈ, ਜਿਸ ਵੱਲ ਤੁਲਨਾਤਮਕ (ਇੱਕੋ ਜਿਹੇ ਆਂਢ-ਗੁਆਂਢ ਵੱਲ ਸਮਾਨ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀਆਂ ਦੀ ਹਾਲੀਆ ਵਕੀਰੀ) ਨੂੰ ਦੇਖਣਾ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਤਰਜੀਹਾਂ ਬਾਰੇ ਚਰਚਾ ਕਰਨਾ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ। ਆਖਰਕਾਰ, ਖਰੀਦਦਾਰ ਵਜੋਂ, ਇਹ ਤੁਹਾਡੀ ਮਰਜ਼ੀ ਹੈ ਕਿ ਕੀ ਪੇਸ਼ ਕਰਨਾ ਹੈ।
2. **ਡਿਪਾਜ਼ਿਟ:** ਡਿਪਾਜ਼ਿਟ ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਸੰਕੇਤ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਖਰੀਦ ਬਾਰੇ ਕਾਨੂੰ ਰੰਭੀਰ ਹੋ, ਪਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਦੇ ਸਮੇਂ ਡਿਪਾਜ਼ਿਟ ਤਿਆਰ ਰੱਖਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋਵੇਗੀ। ਆਪਣੇ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਨੂੰ ਪੁੱਛੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਡਿਪਾਜ਼ਿਟ ਕਿਸ ਰੂਪ ਵੱਲ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ, ਅਤੇ ਚੈਕ/ਮਨੀ ਆਰਡਰ ਦੇ ਮਾਮਲੇ ਵੱਲ, ਇਹ ਪਤਾ ਲਗਾਓ ਕਿ ਇਹ ਕੀਸ ਨੂੰ ਭੁਗਤਾਨਯੋਗ ਹੈ (ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਇਹ ਖਰੀਦਣ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਵੱਲ ਨਰਿਧਾਰਤ ਟਰੱਸਟ ਦੇ ਨਯਿਮਾਂ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ ਵਕੀਰੇਤਾ ਦੇ ਬ੍ਰੇਕਰੇਜ ਦੁਆਰਾ ਟਰੱਸਟ ਵੱਲ ਰੱਖਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ)।
3. **ਨਯਿਮ:** ਇੱਕ ਨਯਿਮ ਖਰੀਦ ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ ਵੱਲ ਇੱਕ ਵੇਰਵਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਿਸ 'ਤੇ ਖਰੀਦਦਾਰ ਅਤੇ ਵਕੀਰੇਤਾ ਸਹਿਮਤ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਖਰੀਦ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਵੱਲ ਇੱਕ ਨਯਿਮ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਅਤੇ ਵਕੀਰੇਤਾ ਤੁਹਾਡੀ ਖਰੀਦ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਨੂੰ ਸਵੀਕਾਰ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹ ਇਸ ਵੱਲ ਨਯਿਮਾਂ ਨੂੰ ਸਵੀਕਾਰ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਨਯਿਮਾਂ ਵੱਲ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ:
 - ਕਬਜ਼ੇ ਦੀ ਮਤੀ: ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ, ਕਬਜ਼ਾ ਕਬਜ਼ੇ ਵਾਲੇ ਦਿਨ ਦੁਪਹਿਰ ਦੇ ਕਰੀਬ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਖਰੀਦਦਾਰ ਵਜੋਂ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਖਾਲੀ ਕਬਜ਼ੇ ਦੀ ਉਮੀਦ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ।
 - ਸ਼ਾਮਲ ਕੀਤੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਅਤੇ ਬਾਹਰ ਰੱਖੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ: ਸ਼ਾਮਲ ਕੀਤੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਉਹ ਹਨ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਖਰੀਦ ਵੱਲ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਉਪਕਰਨ, ਸੁਰੱਖਿਆ ਪ੍ਰਣਾਲੀਆਂ, ਆਦਿ, ਅਤੇ ਬਾਹਰ ਰੱਖੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਉਹ ਹਨ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਖਰੀਦ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਰੱਖ ਰਹੇ ਹੋ, ਉਦਾਹਰਨ ਲਈ ਜੇ ਵਕੀਰੇਤਾ ਪਰਦੇ ਦੀਆਂ ਰਾਡਾਂ ਜਾਂ ਟੀਵੀ ਵਾਲ ਮਾਊਟ ਆਪਣੇ ਨਾਲ ਲਿਆ ਰਹੇ ਹਨ। ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਕੁਝ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਯਕੀਨੀ ਨਹੀਂ ਹੋ ਕਿ ਇਹ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਸਨੂੰ ਸ਼ਾਮਲ ਕੀਤੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਰੂਪ ਵੱਲ ਲਿਖੋ। ਜੇ ਵਕੀਰੇਤਾ ਅਸਹਿਮਤ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹ ਇਸਨੂੰ ਆਪਣੀ ਜਵਾਬੀ-ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਵੱਲ ਇੱਕ ਬਾਹਰ ਰੱਖੀ ਚੀਜ਼ ਵਜੋਂ ਸੂਚੀਬੱਧ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਸ਼ਾਮਲ ਕੀਤੀਆਂ ਅਤੇ ਬਾਹਰ ਰੱਖੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਧਰਿੰ ਵਕੀਰੇਤਾ ਗੱਲਬਾਤ ਦੇ ਅਧੀਨ ਹਨ। ਜਦੋਂ ਸ਼ੁੱਕ ਹੋਵੇ, ਤਾਂ ਇਸਨੂੰ ਲਿਖੋ ਅਤੇ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਪੱਸ਼ਟ ਹੋ। ਉਦਾਹਰਨ ਲਈ, ਲਿਖਿਤੀ ਰੂਪ ਵੱਲ ਨਰਿਧਾਰਤ ਕਰਨਾ ਕਾਫ਼ੀ ਨਾ ਹੋਵੇ ਕਿ ਗੈਰੇਜ ਡੋਰ ਓਪਨਰ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ, ਇਹ ਲਿਖੋ ਕਿ ਗੈਰੇਜ ਡੋਰ ਓਪਨਰ ਦਾ ਰਿਮੋਟ ਵੀ ਸ਼ਾਮਲ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇਗਾ। ਵੈਕਿਊਮ ਸਿਸਟਮਾਂ ਵੱਲ ਵੀ ਅਜਿਹਾ ਹੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ; ਲਿਖੋ ਕਿ ਬਲਿਟ ਇਨ ਵੈਕਿਊਮ ਸਿਸਟਮ ਨੂੰ ਸਿਸਟਮ ਦੇ ਅਟੈਚਮੈਂਟ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਸ਼ਾਮਲ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇਗਾ। ਜੇ ਲਿਸਟਿੰਗ ਵੱਲ ਕੀਸੇ ਚੀਜ਼ ਦਾ ਜ਼ਕਿਰ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਹੈ ਜਿਸਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਸ ਤੱਥ 'ਤੇ ਭਰੋਸਾ ਨਾ ਕਰੋ ਕਿ ਲਿਸਟਿੰਗ ਵੱਲ ਇਸਦਾ ਜ਼ਕਿਰ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਸੀ। ਖਾਸ ਤੌਰ 'ਤੇ ਇਸਨੂੰ ਆਪਣੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਵੱਲ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰੋ ਜਾਂ ਵਕੀਰੇਤਾ ਇਹ ਮੰਨ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਨਹੀਂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਸੀ ਅਤੇ ਸਮਾਪਤ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਇਸਨੂੰ ਹਟਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।
 - ਅਟੈਚਡ ਅਤੇ ਅਣ-ਅਟੈਚਡ ਵਸਤੂਆਂ ਉਹ ਚੀਜ਼ਾਂ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਨੁਕਸਾਨ ਪਹੁੰਚਾਏ ਬਿਨਾਂ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਤੋਂ ਹਟਾ ਨਹੀਂ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਅਣ-ਅਟੈਚਡ ਵਸਤੂਆਂ ਹਟਾਏ ਜਾਣ ਯੋਗ ਵਸਤੂਆਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਖਰੀਦ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਵੱਲ ਦਰਸਾਈਆਂ ਗਈਆਂ ਖਾਸ ਸ਼ਾਮਲ ਕੀਤੀਆਂ ਜਾਂ ਬਾਹਰ ਰੱਖੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਅਣਹੋਂਦ ਵੱਲ, ਅਟੈਚਡ ਵਸਤੂਆਂ ਨੂੰ ਵਸ਼ਿਸ਼ੇ ਤੌਰ 'ਤੇ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਵੱਲ ਸ਼ਾਮਲ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਕਿ ਅਣ-ਅਟੈਚਡ ਵਸਤੂਆਂ ਨੂੰ ਸ਼ਾਮਲ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

- ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਸਵੀਕਾਰ ਕਰਨ ਲਈ ਸਮਾਂ/ ਮਿਆਦ ਸਮਾਪਤੀ: ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਫੈਸਲਾ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਦੀ ਮਿਆਦ ਕਸਿ ਮਤੀ ਅਤੇ ਸਮੇਂ ਦੀ ਸਮਾਪਤੀ ਹੋਵੇਗੀ। ਆਦਰਸ਼ਕ ਤੌਰ 'ਤੇ, ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਮਿਆਦ ਪੁੱਗਣ ਦੀ ਮਤੀ/ਸਮਾਂ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਜੋ:

- ਵੇਚਣ ਵਾਲੇ ਲਈ ਤਤਕਾਲਤਾ ਦੀ ਭਾਵਨਾ ਪੈਦਾ ਕਰਦਾ ਹੈ
- ਵਕੀਰੇਤਾ ਨੂੰ ਦੂਜਿਆਂ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਤੁਹਾਡੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਦੀ ਸਮੀਖਿਆ ਕਰਨ ਲਈ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ
- ਭਵਿੱਖ ਵੱਚਿ ਕਸਿ ਸਮੇਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਰਸਮੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਨੂੰ ਵਾਪਸ ਲੈਣ ਦੀ ਲੋੜ ਨੂੰ ਹਟਾ ਦਿੰਦਾ ਹੈ



ਜੇ ਤੁਹਾਡੀ ਮਿਆਦ ਪੁੱਗਣ ਦੀ ਮਤੀ/ਸਮਾਂ

ਬਹੁਤ ਜਲਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਇਹ ਵਕੀਰੇਤਾਵਾਂ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ 'ਤੇ ਵਚਿਰ ਕਰਨ ਲਈ ਕਾਫ਼ੀ ਸਮਾਂ ਨਾ ਦੇਵੇ। ਤੁਹਾਡਾ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤੁਹਾਡੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਦੀ ਮਿਆਦ ਪੁੱਗਣ ਦੀ ਮਤੀ ਅਤੇ ਸਮੇਂ ਦੇ ਸੰਬੰਧ ਵੱਚਿ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਬਾਰੇ ਸਲਾਹ ਦੇ ਸਕਦਾ ਹੈ।

- ਕਬਜ਼ੇ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਦਾ ਨਰੀਖਣ: ਤੁਹਾਨੂੰ ਪੁਰਾਪਰਟੀ ਨੂੰ, ਤੁਹਾਡੇ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਨਾਲ, ਕਬਜ਼ੇ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਕਬਜ਼ੇ ਦੇ ਦਨਿ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਵਾਲੇ ਦਨਿ ਜਾਂ ਰਾਤ ਨੂੰ ਦੇਖਣ ਦਾ ਮੌਕਾ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਬਾਰੇ ਆਤਮ-ਵਸ਼ਿਵਾਸੀ ਮਹਸੂਸ ਕਰਨ ਵੱਚਿ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਪੁਰਾਪਰਟੀ ਕਾਫ਼ੀ ਹੱਦ ਤੱਕ ਉਸੇ ਸਥਿਤੀ ਵੱਚਿ ਹੈ ਜਵਿੱ ਕਿ ਇਹ ਉਦੋਂ ਸੀ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਇਸਨੂੰ ਦੇਖਿਆ ਸੀ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕੀਤੀ ਸੀ। ਜੇ ਅਜਹਿ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡਾ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਤੁਹਾਡੇ ਵਕੀਲਪਾਂ ਦੀ ਵਚਿਆਖਿਆ ਕਰੇਗਾ, ਅਤੇ ਸੰਭਾਵੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਵਕੀਲ ਨੂੰ ਕਾਲ ਕਰਨ ਦਾ ਸੁਝਾਅ ਦੇਵੇਗਾ।

4. **ਸ਼ਰਤਾਂ:** ਖਰੀਦਦਾਰ ਅਕਸਰ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਗੱਤਾਂ ਦੀ ਰੱਖਿਆ ਲਈ ਉਹਨਾਂ ਦੀਆਂ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ਾਂ ਵੱਚਿ ਸ਼ਰਤਾਂ ਰੱਖਦੇ ਹਨ। ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ ਦੇ ਅੰਤਮ ਅਤੇ ਬੰਧਨਕਾਰੀ ਹੋਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਤੇ ਵਕੀਰੇਤਾ ਨੂੰ ਸਵੀਕਾਰ ਕੀਤੀ ਸ਼ਰਤੀਆ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਵੱਚਿ ਕਸਿ ਵੀ ਸ਼ਰਤਾਂ ਨੂੰ ਲਾਜ਼ਮੀ ਪੂਰਾ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

RECA ਕੋਲ ਆਪਣੀ ਵੈੱਬਸਾਈਟ 'ਤੇ ਉਪਲਬਧ ਇੱਕ ਪੁਰਾਪਰਟੀ ਨਰੀਖਣ ਬੇਨਤੀ ਫਾਰਮ ਹੈ ਜੋ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਆਮ ਰਪਿਰਟਾਂ ਜਾਂ ਨਰੀਖਣਾਂ ਦੀ ਸੂਚੀ ਮੁਹੱਈਆ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਖਰੀਦਦਾਰ ਉਹਨਾਂ ਨਰੀਖਣਾਂ ਦੇ ਤਸੱਲੀਬਖਸ਼ ਨਤੀਜਿਆਂ ਨੂੰ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਖਰੀਦ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਵੱਚਿ ਸ਼ਰਤਾਂ ਵਜੋਂ ਸੂਚੀਬੱਧ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ।

ਸਾਰੀਆਂ ਸ਼ਰਤਾਂ ਦੀ ਮਿਆਦ ਪੁੱਗਣ ਦੀ ਮਤੀ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਮਿਆਦ ਪੁੱਗਣ ਦੀਆਂ ਤਾਰੀਖਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਹਨਾਂ ਸ਼ਰਤਾਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਲਈ ਕਾਫ਼ੀ ਸਮਾਂ ਪੁਰਦਾਨ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ - ਜਾਂ, ਇਹ ਨਰਿਧਾਰਤ ਕਰਨ ਲਈ ਕਾਫ਼ੀ ਸਮਾਂ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸ਼ਰਤਾਂ ਨੂੰ ਛੱਡੋਗੇ ਨਹੀਂ। ਜੇਕਰ, ਇੱਕ ਖਰੀਦਦਾਰ ਵਜੋਂ, ਤੁਸੀਂ ਲਖਿਤੀ ਰੂਪ ਵੱਚਿ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਮਿਆਦ ਪੁੱਗਣ ਦੀ ਮਤੀ ਤੱਕ ਆਪਣੀਆਂ ਸ਼ਰਤਾਂ ਤੋਂ ਛੇਟ ਨਹੀਂ ਦਿੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਕਰਾਰਨਾਮਾ ਖਤਮ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਅਤੇ ਵਕੀਰੇਤਾ ਦੀ ਇੱਕ ਦੂਜੇ ਪੁਰਤੀ ਕੋਈ ਹੋਰ ਜ਼ਮਿੰਦਾਰੀ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀਆਂ ਸ਼ਰਤਾਂ ਤੋਂ ਛੇਟ ਦੇਣ ਲਈ ਤਿਆਰ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡਾ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੋੜੀਂਦੀ ਛੇਟ ਪੁਰਦਾਨ ਕਰੇਗਾ, ਅਤੇ ਖਰੀਦ ਦਾ ਇਕਰਾਰਨਾਮਾ ਅੰਤਮ ਅਤੇ ਬੰਧਨਕਾਰੀ ਬਣ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀਆਂ ਸ਼ਰਤਾਂ ਤੋਂ ਛੇਟ ਨਹੀਂ ਦਿੰਦੇ ਹੋ, ਅਤੇ ਖਰੀਦ ਦੇ ਨਾਲ ਅੱਗੇ ਨਹੀਂ ਵੱਧਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣਾ ਡਿਪਿਜ਼ਿਟ ਗੁਆ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਕਾਨੂੰਨੀ ਕਾਰਵਾਈ ਦੇ ਅਧੀਨ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਆਪਣੀਆਂ ਸ਼ਰਤਾਂ ਤੋਂ ਛੇਟ ਸਰਿਫ ਤਾਂ ਦਿਓ ਜੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਭਰੋਸਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਲੈਣ-ਦੇਣ ਨੂੰ ਜਾਰੀ ਰੱਖਣ ਜਾ ਰਹੇ ਹੋ।

5. **ਹੋਲਡਬੈਕ:** ਇੱਕ ਹੋਲਡਬੈਕ ਉਦੋਂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਇੱਕ ਖਰੀਦਦਾਰ ਸਮਾਪਤੀ ਖਰੀਦ ਮੁੱਲ ਦਾ ਕੁਝ ਹੱਸਿ ਰੋਕਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਵਕੀਰੇਤਾ ਕੁਝ ਚੀਜ਼ਾਂ ਜਾਂ ਕਾਰਜਾਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਨਹੀਂ ਕਰ ਲੈਂਦਾ। ਇੱਕ ਖਰੀਦਦਾਰ ਦੁਆਰਾ ਇੱਕ ਹੋਲਡਬੈਕ ਦਾ ਪ੍ਰਸਤਾਵ ਕਰਨ ਦੇ ਆਮ ਕਾਰਨਾਂ ਵੱਚਿ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ:

- ਵਕੀਰੇਤਾ ਪੁਰਾਪਰਟੀ ਵੱਚਿ ਇੱਕ ਕਮਰੇ ਦੀ ਮੁਰੰਮਤ ਕਰਵਾ ਰਹਿ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਪਰ ਮੁਰੰਮਤ ਪੂਰੀ ਨਹੀਂ ਹੋਈ ਹੈ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਕਿ ਵਕੀਰੇਤਾ ਇੱਕ ਨਸ਼ਿਚਿਤ ਦਨਿ ਤੱਕ ਕੰਮ ਪੂਰਾ ਕਰ ਲੈਂਦਾ ਹੈ, ਖਰੀਦਦਾਰ ਨੇ ਆਪਣੀ ਖਰੀਦ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਵੱਚਿ ਇੱਕ ਹੋਲਡਬੈਕ ਸ਼ਾਮਲ ਕੀਤੀ ਹੈ।
- ਵਕੀਰੇਤਾ ਕਬਜ਼ੇ ਦੇ ਦਨਿ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਛੱਤ ਨੂੰ ਬਦਲਣ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਦਰਸਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਕਿ ਵਕੀਰੇਤਾ

ਆਪਣੇ ਖਰਚੇ 'ਤੇ, ਕਬਜ਼ੇ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਛੱਤ ਨੂੰ ਬਦਲਦਾ ਹੈ, ਖਰੀਦਦਾਰ ਦੀ ਖਰੀਦ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਵੱਚਿ ਇੱਕ ਹੋਲਡਬੈਕ ਸ਼ਾਮਲ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

ਇੱਕ ਹੋਲਡਬੈਕ ਇੱਕ ਖਰੀਦਦਾਰ ਅਤੇ ਇੱਕ ਵੇਚਣ ਵਾਲੇ ਵਚਿਕਾਰ ਇੱਕ ਰਸਮੀ ਸਮਝੌਤਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ; ਖਰੀਦਦਾਰ ਬੰਦ ਹੋਣ 'ਤੇ ਸਰਿਫ ਇਸ ਕਰਕੇ ਫੰਡਾਂ ਨੂੰ ਰੋਕਣ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਕਉਕਿ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਕੁਝ ਅਜਹਿਗ ਦਖਿਅਈ ਦੰਦਾ ਹੈ ਜੇ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਜੇ ਕੋਈ ਖਰੀਦਦਾਰ ਹੋਲਡਬੈਕ ਦਾ ਵਕਿਲਪ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਇਸਨੂੰ ਖਰੀਦ ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ ਵੱਚਿ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਵਕਿਰੇਤਾ ਨੂੰ ਇਸ ਨਾਲ ਸਹਮਿਤ ਹੋਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਹੋਲਡਬੈਕ ਖਰੀਦਦਾਰ ਦੀ ਸੁਰੱਖਿਅ ਲਈ ਲੋੜੀਏ ਕੰਮ ਦੀ ਲਾਗਤ ਤੋਂ ਵੱਧ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

6. ਸਵੀਕਰਤਿ ਲਈ ਸੰਚਾਰ: ਤੁਹਾਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਅਤੇ ਵਕਿਰੇਤਾ ਅਤੇ/ਜਾਂ ਵਕਿਰੇਤਾ ਦੇ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਵਚਿਕਾਰ ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ 'ਤੇ ਸੰਚਾਰ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਬਾਰੇ ਸਪੱਸ਼ਟ ਹੋਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਅਲਬਰਟਾ ਵੱਚਿ ਵਰਤਿਆ ਜਾਣ ਵਾਲਾ ਮਖਿਅਾਰੀ ਖਰੀਦ ਇਕਰਾਰਨਾਮਾ ਵਖਿਕਤੀਗਤ ਤੌਰ 'ਤੇ ਡਲਿੀਵਰੀ, ਜਾਂ ਫੈਕਸ ਜਾਂ ਈਮੇਲ ਰਾਹੀਂ ਸੰਚਾਰ ਕਰਨ ਦੀ ਇਜਾਜ਼ਤ ਦੰਦਾ ਹੈ।

ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਖਰੀਦ ਲਈ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਜਮ੍ਹਾਂ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਤੁਹਾਡੇ ਅਤੇ ਵਕਿਰੇਤਾ ਵਚਿਕਾਰ ਕੁਝ ਗੱਲਬਾਤ ਹੋਣ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਵਕਿਰੇਤਾ ਤੁਹਾਡੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਨੂੰ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਵੀਕਾਰ ਜਾਂ ਅਸਵੀਕਾਰ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਜਵਾਬੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਜਾਂ ਤੁਹਾਡੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਨੂੰ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਅਣਡੰਠਿ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ।

ਜੇ ਵਕਿਰੇਤਾ ਤੁਹਾਡੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਨੂੰ ਸਵੀਕਾਰ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਵਧਾਈਆਂ! ਜੇ ਤੁਹਾਡੀ ਖਰੀਦ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਵੱਚਿ ਸ਼ਰਤਾਂ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡਾ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ ਕਉ ਉਹਨਾਂ ਸ਼ਰਤਾਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਲਈ ਕੀ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ।

ਜੇ ਵਕਿਰੇਤਾ ਤੁਹਾਡੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਨੂੰ ਅਸਵੀਕਾਰ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਹ ਫੈਸਲਾ ਕਰਨਾ ਤੁਹਾਡੇ 'ਤੇ ਨਰਿਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਉ ਤੁਸੀਂ ਅੱਗੇ ਕੀ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ - ਤੁਸੀਂ ਜਾਂ ਤਾਂ ਖਰੀਦ ਲਈ ਇੱਕ ਨਵੀਂ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਜਮ੍ਹਾਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜਾਂ ਕਤਿ ਹੋਰ ਦੇਖ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਜੇ ਵਕਿਰੇਤਾ ਇੱਕ ਜਵਾਬੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਧਖਿਅਨ ਨਾਲ ਇਸਦੀ ਅਤੇ ਕਸਿ ਵੀ ਨਖਿਮਾਂ ਅਤੇ ਸ਼ਰਤਾਂ ਦੀ ਸਮੀਖਿਅ ਕਰੋ। ਜਵਾਬੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਵੱਚਿ ਸੰਭਾਵੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਇੱਕ ਵੱਖਰੀ ਵਕਿਰੀ ਕੀਮਤ ਸ਼ਾਮਲ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਪਰ ਵਕਿਰੇਤਾ ਕਬਜ਼ੇ ਦੀ ਮਤਿਤੀ, ਸ਼ਾਮਲ ਕੀਤੀਆਂ/ਬਾਹਰ ਰੱਖੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ, ਨਖਿਮਾਂ ਜਾਂ ਸ਼ਰਤਾਂ 'ਤੇ ਵੀ ਜਵਾਬ ਦੇ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਜਵਾਬੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਨੂੰ ਸਵੀਕਾਰ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਉ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਵਚਿਲੀ ਹਰ ਚੀਜ਼ ਦੀ ਸਮੀਖਿਅ ਕਰਦੇ ਹੋ। ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਕੁਝ ਵੀ ਬਦਲਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਵਕਿਰੇਤਾਵਾਂ ਦੀ ਜਵਾਬੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਨੂੰ ਸਵੀਕਾਰ ਕਰਨ ਦੀ ਬਜਾਏ ਲਾਜ਼ਮੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਜਵਾਬੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰੋਗੇ।

ਵਕਿਰੇਤਾ ਤੁਹਾਡੀ ਖਰੀਦ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਨੂੰ ਬਸ ਨਜ਼ਰਅੰਦਾਜ਼ ਕਰ

ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਸਥਿਤਿ ਵੱਚਿ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਫੈਸਲਾ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਕਉ ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਖਰੀਦ ਲਈ ਇੱਕ ਨਵੀਂ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਲਖਿਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਜਾਂ ਇੱਕ ਵੱਖਰੀ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦੀ ਭਾਲ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ? ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਖਰੀਦ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਵੱਚਿ ਮਖਿਅਦ ਪੁੱਗਣ ਦੀ ਤਾਰੀਖ ਸ਼ਾਮਲ ਨਹੀਂ ਕੀਤੀ ਹੈ, ਅਤੇ ਵਕਿਰੇਤਾ ਨੇ ਤੁਹਾਡੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਦਾ ਜਵਾਬ ਨਹੀਂ ਦੰਤਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਉ ਤੁਸੀਂ ਕਸਿ ਹੋਰ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ 'ਤੇ ਖਰੀਦ ਲਈ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਲਖਿਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਆਪਣੇ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਨੂੰ ਰਸਮੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਆਪਣੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਵਾਪਸ ਲੈਣ ਲਈ ਕਹਿਾ ਹੈ।

7. ਇੱਕ ਤੋਂ ਵੱਧ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ਾਂ: ਇੱਕ ਤੋਂ ਵੱਧ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਦੀ ਸਥਿਤਿ ਉਦੋਂ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਜਦੋਂ ਇੱਕ ਤੋਂ ਵੱਧ ਖਰੀਦਦਾਰ ਇੱਕੋ ਸਮੇਂ 'ਤੇ, ਇੱਕੋ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ 'ਤੇ ਖਰੀਦ ਲਈ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਜਮ੍ਹਾਂ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਵਕਿਰੇਤਾ ਪ੍ਰਕਰਿਅਾ ਨੂੰ ਨਰਿਧਾਰਤ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਜਸਿ ਵੱਚਿ ਇਹ ਵੀ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ ਕਉ ਉਹ ਸੰਭਾਵੀ ਖਰੀਦਦਾਰਾਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਤੋਂ ਵੱਧ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਸਥਿਤਿ ਦਾ ਖੁਲਾਸਾ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਜੇ ਵਕਿਰੇਤਾ ਇੱਕ ਤੋਂ ਵੱਧ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਸਥਿਤਿ ਦਾ ਖੁਲਾਸਾ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡਾ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਇਹ ਕਰੇਗਾ:

- ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਤੋਂ ਵੱਧ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਸਥਿਤਿ ਬਾਰੇ ਦੱਸਣਾ
- ਤੁਹਾਨੂੰ ਵਕਿਰੇਤਾ ਦੇ ਵਕਿਲਪਾਂ ਬਾਰੇ ਸਲਾਹ ਦੇਣੀ
- ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਦੀਆਂ ਪੇਸ਼ਕਾਰੀਆਂ ਵੱਚਿ ਨਜ਼ੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਹਾਜ਼ਰ ਹੋਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਨੀ
- ਤੁਹਾਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਵਕਿਲਪਾਂ ਬਾਰੇ ਸਲਾਹ ਦੇਣੀ, ਜਸਿ ਵੱਚਿ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ: ਵਕਿਰੇਤਾ ਨੂੰ ਪੇਸ਼ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਤੁਹਾਡੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਦੀ ਕੀਮਤ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣਾ
- ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਨੂੰ ਜਵਿੱ ਹੈ ਉਦੋਂ ਛੱਡ ਦੇਣਾ
- ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਵਾਪਸ ਲੈਣੀ
- ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਦੇ ਫਕਿਸਚਰ, ਚੈਟੇਲ, ਨਖਿਮਾਂ ਅਤੇ ਸ਼ਰਤਾਂ 'ਤੇ ਮੁੜ ਵਚਿਾਰ ਕਰਨਾ
- ਹੋਰ ਵਚਿਾਰਾਂ 'ਤੇ ਸਲਾਹ ਦੇਣੀ ਜੇ ਤੁਹਾਡੀ ਸਥਿਤਿ ਨੂੰ ਸੁਧਾਰ ਸਕਦੇ ਹਨ:
- ਇੱਕ ਨਖਿਮ ਜਾਂ ਸ਼ਰਤ ਜੇ ਵਕਿਰੇਤਾ ਨੂੰ ਪੇਸ਼ਕਾਰੀ ਦੇ ਸਮੇਂ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਨਾਲ ਨਜ਼ਠਿਣ ਜਾਂ ਵਾਪਸ ਲਏ ਜਾਣ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨ ਲਈ ਮਜ਼ਬੂਰ ਕਰੇਗੀ
- ਇਹ ਲੋੜ ਕਉ ਵਕਿਰੇਤਾ ਕਸਿ ਹੋਰ ਖਰੀਦਦਾਰ ਨੂੰ ਕੀਮਤ ਅਤੇ ਨਖਿਮਾਂ ਦਾ ਖੁਲਾਸਾ ਨਾ ਕਰੇ ਜਾਂ ਵਾਪਸੀ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰੇ

ਇੱਕ ਤੋਂ ਵੱਧ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ਾਂ ਵਾਲੀਆਂ ਸਥਿਤਿਆਂ ਅਸਧਾਰਨ ਨਹੀਂ ਹਨ, ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਵਕਿਰੇਤਾ ਦੇ ਬਾਜ਼ਾਰ ਵੱਚਿ। ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਅਜਹਿਗੀ ਮਾਰਕੀਟ ਵੱਚਿ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ:

- ਕੀਮਤ ਵੱਚਿ ਤੁਸੀਂ ਕੀਨੀ ਉੱਚੀ ਜਾਣ ਲਈ ਤਖਿਅਾਰ ਹੋ
- ਕਹਿੜੀਆਂ, ਜੇ ਕੋਈ ਹੈ, ਨਖਿਮ ਜਾਂ ਸ਼ਰਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਤੋਂ ਹਟਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਅਤੇ ਕਹਿੜੀਆਂ ਤੁਸੀਂ ਪਹਿਲਾਂ ਹਟਾਓਗੇ
- ਤੁਹਾਡੇ ਕਬਜ਼ੇ ਦੀ ਮਤਿਤੀ ਨੂੰ ਅਜਹਿਗੀ ਮਤਿਤੀ 'ਤੇ ਬਦਲਣ ਦੀ ਇੱਛਾ ਜੇ ਵੇਚਣ ਵਾਲੇ ਲਈ ਵਧੇਰੇ ਅਨੁਕੂਲ ਹੋਵੇ

ਤੁਹਾਡਾ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਤੁਹਾਡੇ ਵਕਿਲਪਾਂ ਵੱਚਿ ਤੁਹਾਡਾ ਮਾਰਗਦਰਸ਼ਨ ਕਰੇਗਾ।



8. **ਇੱਕ ਖਰੀਦ ਨੂੰ ਅੰਤਿਮ ਰੂਪ ਦੇਣਾ:** ਜੇ ਤੁਹਾਡੀ ਸਵੀਕਾਰ ਕੀਤੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਸ਼ਰਤਬੱਧ ਸੀ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀਆਂ ਸ਼ਰਤਾਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਖਰੀਦਦਾਰ ਦੀਆਂ ਆਮ ਸ਼ਰਤਾਂ:

- ਫਾਇਨਾਂਸੀੰਗ: ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਵੱਡੀ ਸ਼ਰਤ ਸ਼ਾਮਲ ਕੀਤੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਸ਼ਰਤ ਨੂੰ ਛੱਡਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਆਪਣੀ ਫਾਇਨਾਂਸੀੰਗ ਦੀ ਪੁਸ਼ਟੀ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਇੱਕ ਪੂਰਵ-ਪ੍ਰਵਾਨਗੀ ਜਾਂ ਪੂਰਵ-ਯੋਗਤਾ ਫਾਇਨਾਂਸੀੰਗ ਦੀ ਪੁਸ਼ਟੀ ਕਰਨ ਦੇ ਸਮਾਨ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਫਾਇਨਾਂਸੀੰਗ ਸ਼ਰਤ ਤੋਂ ਛੋਟ ਦਫਿ, ਤੁਹਾਡੇ ਰਣਿਦਾਤਾ (ਜਾਂ ਮੌਰਗੇਜ਼ ਬਰੋਕਰ, ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਕਸਿ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ), ਨੂੰ ਖਾਸ ਤੌਰ 'ਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਖਰੀਦੀ ਜਾ ਰਹੀ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਨਾਲ ਸੰਬੰਧਿਤ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ਾਂ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋਵੇਗੀ। ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਸੰਭਾਵੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਲੋੜ ਹੋਵੇਗੀ:
 - ਤੁਹਾਡੀ ਸਵੀਕਾਰ ਕੀਤੀ ਖਰੀਦ ਲਈ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਦੀ ਇੱਕ ਕਾਪੀ
 - ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਖਰੀਦੀ ਜਾ ਰਹੀ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਲਈ ਲਸਿਟੀੰਗ ਸ਼ੀਟ
 - ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਲਈ ਰੀਅਲ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਰਿਪੋਰਟ ਦੀ ਕਾਪੀ
 - (ਸੀਗਲ-ਫੈਮਿਲੀ ਘਰ/ਬੇਅਰਲੈਂਡ ਕੰਡੇ)
 - ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਲਈ ਮੌਜੂਦਾ ਟਾਈਟਲ

ਫਾਇਨਾਂਸੀੰਗ ਕੰਪਨੀ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਆਪਣੀ ਖੁਦ ਦੀ ਉਚਿਤ-ਜਾਂਚ ਕਰੇਗੀ ਕਿ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਉਸ ਕੀਮਤ ਦੀ ਹੈ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਇਸਦੇ ਲਈ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ। ਇਹ ਰਣਿਦਾਤਾ ਦੇ ਨਵਿਸ਼ ਦੀ ਰੱਖਿਆ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਇਹ ਧੋਖਾਧੜੀ ਵਾਲੇ ਲੈਣ-ਦੇਣ ਤੋਂ ਬਚਣ ਲਈ ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਕਦਮ ਹੈ। ਰਣਿਦਾਤਾ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦੇ ਆਪਣੇ ਮੁਲਾਂਕਣ ਦਾ ਪੁਰਬੱਧ ਕਰਨਾ ਚਾਹ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਹਨਾਂ ਸਾਰੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਵਿੱਚ ਸਮਾਂ ਲੱਗਦਾ ਹੈ, ਇਸ ਲਈ ਤੁਹਾਡੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਸ਼ਰਤਾਂ ਦੀਆਂ ਤਾਰੀਖਾਂ ਲਈ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਕਾਫ਼ੀ ਸਮਾਂ ਦੇਣਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ।

ਜੇ ਤੁਹਾਡੀ ਅਸਲ ਪੂਰਵ-ਯੋਗਤਾ ਜਾਂ ਪੂਰਵ-ਪ੍ਰਵਾਨਗੀ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਤੁਹਾਡੀ ਵੱਡੀ ਸਥਿਤੀ ਬਦਲ ਗਈ ਹੈ, ਤਾਂ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਰਣਿਦਾਤਾ ਵੱਡੇ ਪ੍ਰਦਾਨ ਨਾ ਕਰੇ। ਘਰ ਦੀ ਖਰੀਦਦਾਰੀ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ, ਆਪਣੀ ਵੱਡੀ ਸਥਿਤੀ ਨੂੰ ਬਣਾਏ ਰੱਖਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ। ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਰੁਜ਼ਗਾਰ ਬਦਲਣ ਜਾਂ ਵਾਧੂ ਕਰਜ਼ੇ (ਵਾਹਨ, ਆਦਿ) ਲੈਣ ਦਾ ਚੰਗਾ ਸਮਾਂ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ, ਜੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਆਪਣੀਆਂ ਸ਼ਰਤਾਂ ਛੱਡਣ ਅਤੇ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦਾ ਕਬਜ਼ਾ ਲੈਣ ਦੇ ਵਿਚਕਾਰ ਲੰਬਾ ਸਮਾਂ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡਾ ਰਣਿਦਾਤਾ ਫੰਡਾਂ ਨੂੰ ਅੱਗੇ ਵਧਾਉਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਤੁਹਾਡੀ ਖਰੀਦ ਅਤੇ ਮੌਰਗੇਜ਼ ਅਰਜ਼ੀ ਦੀ ਦੁਬਾਰਾ ਸਮੀਖਿਆ ਕਰੇਗਾ। ਜੇ ਤੁਹਾਡੀ ਵੱਡੀ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਕੁਝ ਵੀ ਬਦਲ ਗਿਆ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮੌਰਗੇਜ਼ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਹੋ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ। ਹੋਰ ਜਾਣਕਾਰੀ ਲਈ ਆਪਣੇ ਮੌਰਗੇਜ਼ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰੋ।

ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਮੌਰਗੇਜ਼ ਵਚਨਬੱਧਤਾ ਦੀ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਸਮੀਖਿਆ ਕੀਤੀ ਹੈ। ਰਣਿਦਾਤਾ ਕਈ ਵਾਰ ਅਜਿਹੀ ਵਚਨਬੱਧਤਾ ਵਿੱਚ ਕਈ ਸ਼ਰਤਾਂ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਜੇ ਤੁਹਾਡਾ ਰਣਿਦਾਤਾ ਸ਼ਰਤਾਂ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਵਿਚਾਰ ਕਰੋ ਕਿ ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਖਰੀਦਦਾਰੀ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ 'ਤੇ ਆਪਣੀ ਫਾਇਨਾਂਸੀੰਗ ਸ਼ਰਤ ਤੋਂ ਛੋਟ ਦੇਣ ਲਈ ਤਿਆਰ ਹੋ।

ਘਰ ਦਾ ਨਰੀਖਣ: ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਖਰੀਦਦਾਰੀ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਵਿੱਚ ਘਰ ਦੇ ਨਰੀਖਣ ਦੀ ਸ਼ਰਤ ਸ਼ਾਮਲ ਕੀਤੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਹ ਹੋਮ

ਇੰਸਪੈਕਟਰ ਨੂੰ ਨਿਯੁਕਤ ਕਰਨ ਦਾ ਸਮਾਂ ਹੈ। ਅਲਬਰਟਾ ਵੱਚਿ ਹੋਮ ਇੰਸਪੈਕਟਰਾਂ ਨੂੰ ਸਰਵਸਿ ਅਲਬਰਟਾ ਅਤੇ ਰੈਂਡ ਟੇਪ ਰਿਡਿਕਸ਼ਨ ਦੇ ਮਾਧਿਅਮ ਨਾਲ ਹੋਮ ਇੰਸਪੈਕਟਰ ਦੇ ਲਾਇਸੈਂਸ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਘਰ ਦਾ ਨਿਰੀਖਣ ਉਸ ਦੀਆਂ ਵਸ਼ਿਸ਼ਤਾਵਾਂ ਅਤੇ ਭਾਗਾਂ ਦੀ ਗੈਰ-ਹਮਲਾਵਰ ਨਿਰੀਖਣ ਦੇ ਅਧਾਰ ਤੇ ਕਮਿ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਬਾਰੇ ਇੱਕ ਰਾਏ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਦੋਸਤਾਂ ਅਤੇ ਪਰਿਵਾਰ ਤੋਂ ਰੈਫਰਲ ਮੰਗ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਅਤੇ ਤੁਹਾਡਾ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੈਂਸਧਾਰਕ ਸਫ਼ਾਰਸ਼ਾਂ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਸ਼ਰਤ ਹਟਾਉਣ ਦੀ ਮਿਤੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦਾ ਘਰ ਦਾ ਨਿਰੀਖਣ ਕਰਵਾਉਣ ਲਈ ਕਾਫ਼ੀ ਸਮਾਂ ਦਿੰਦੀ ਹੈ। ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡਾ ਹੋਮ ਇੰਸਪੈਕਟਰ ਆਪਣਾ ਨਿਰੀਖਣ ਪੂਰਾ ਕਰ ਲੈਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਨਤੀਜਿਆਂ ਦੀ ਲਿਖਤੀ ਰਿਪੋਰਟ ਦੇਣਗੇ।



ਹੋਮ ਇੰਸਪੈਕਟਰ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦੀ ਹਮਲਾਵਰ ਨਿਰੀਖਣ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਨਿਰੀਖਣ ਵੱਚਿ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਦੇਣਦਾਰੀ ਸੀਮਤ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਰਿਪੋਰਟ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਈ ਮੁੱਖ ਭਾਗਾਂ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਦੀ ਸਮਝ ਦੇਵੇਗੀ, ਜਿਸ ਵੱਚਿ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਇਲੈਕਟ੍ਰੀਕਲ, ਹੀਟਿੰਗ/ਏਅਰ ਕੰਡੀਸ਼ਨਿੰਗ, ਛੱਤ ਅਤੇ ਬੁਨਿਆਦ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਣਗੇ। ਹੋਮ ਇੰਸਪੈਕਟਰ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਵੀ ਕਰੇਗਾ ਕਿ ਕੀ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਵੱਚਿ ਨਮੀ ਦੀ ਕੋਈ ਸਮੱਸਿਆ ਹੈ, ਪਰ ਉਹ ਇਸ ਮੁਲਾਂਕਣ ਨੂੰ ਇਸ ਗੱਲ 'ਤੇ ਅਧਾਰਤ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਕੀ ਦਿਖਾਈ ਦੇ ਰਿਹਾ ਹੈ ਅਤੇ ਅੰਤਿਮ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਮੁਕਾਬਲਤਨ ਨਵੇਂ ਘਰਾਂ 'ਤੇ ਵੀ, ਘਰਾਂ ਦੇ ਨਿਰੀਖਣ ਲਈ ਮੁੱਦਿਆਂ ਦਾ ਉਜਾਗਰ ਹੋਣਾ ਅਸਧਾਰਨ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਕੁਝ ਮੁੱਦੇ ਮਾਮੂਲੀ ਹੋਣਗੇ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਦੂਜੇ ਵਧੇਰੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਹੋਮ ਇੰਸਪੈਕਟਰ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੈਂਸਧਾਰਕ ਨਾਲ ਰਿਪੋਰਟ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕਰੋ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਨਿਰੀਖਣ ਧਾਰਾਵਾਂ ਦਾ ਕਹਿਣਾ ਹੈ ਕਿ ਨਿਰੀਖਣ ਦੇ ਨਤੀਜੇ ਖਰੀਦਦਾਰ ਦੀ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਤੱਕ ਹੋਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ; ਹਾਲਾਂਕਿ, ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਘਰ ਦੇ ਨਿਰੀਖਣ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਵੱਚਿ ਇੱਕ ਡਾਲਰ ਦੀ ਰਕਮ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਜੇ ਘਰੇਲੂ ਨਿਰੀਖਣ ਵੱਚਿ ਅਜਹਿ ਮੁੱਦਿਆਂ ਦਾ ਪਤਾ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਜਿਸ ਨੂੰ ਠੀਕ ਕਰਨ ਲਈ ਸ਼ਰਤ ਵੱਚਿ ਦਰਸਾਈ ਗਈ ਰਕਮ ਤੋਂ ਵਧੇਰੇ ਪੈਸੇ ਲੱਗ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਘਰ ਦੇ ਨਿਰੀਖਣ ਦੀ ਸ਼ਰਤ ਤੋਂ ਛੇਟ ਦੇਣ ਲਈ ਤਿਆਰ ਨਹੀਂ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਘੱਟੋ-ਘੱਟ ਵੇਚਣ ਵਾਲੇ ਨਾਲ ਕੀਮਤ ਬਾਰੇ ਹੋਰ ਸੰਦੇਬਾਜ਼ੀ ਕਰੇ ਬਿਨਾਂ ਨਹੀਂ।

ਯਾਦ ਰੱਖੋ ਕਿ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਸ਼ਰਤ ਦੇ ਤੌਰ 'ਤੇ ਘਰ ਦੇ ਨਿਰੀਖਣ ਨੂੰ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਹ ਸ਼ਰਤ ਸਰਿਫ ਹੋਮ ਇੰਸਪੈਕਟਰ ਦੁਆਰਾ ਘਰ ਦੇ ਨਿਰੀਖਣ ਨੂੰ ਕਵਰ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਵਾਧੂ ਨਿਰੀਖਣ ਹੋਣ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਖਰੀਦ ਨੂੰ ਉਹਨਾਂ ਨਿਰੀਖਣਾਂ ਦੇ ਤਸੱਲੀਬਖਸ਼ ਹੋਣ 'ਤੇ ਸ਼ਰਤਬੱਧ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ ਵੱਚਿ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਉਦਾਹਰਨ ਲਈ, ਜੇ ਵਕਿਰੇਤਾਵਾਂ ਨੇ ਆਪਣੀ ਰਸੋਈ ਨੂੰ ਲਵਿੰਗ ਰੂਮ ਵੱਚਿ ਖੋਲ੍ਹਿਆ ਹੈ ਅਤੇ ਇੱਕ ਕੰਧ ਨੂੰ ਹਟਾ ਕੇ ਅਜਹਿ ਕੀਤਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਸਟਰਕਚਰਲ ਇੰਜੀਨੀਅਰ ਤੋਂ

ਵੇਚਣ ਵਾਲਿਆਂ ਦੁਆਰਾ ਕੀਤੇ ਕੰਮ ਦੀ ਸਥਿਰਤਾ ਦਾ ਮੁਆਇਨਾ ਕਰਵਾਉਣਾ ਚਾਹ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇੱਕ ਆਮ ਘਰੇਲੂ ਨਿਰੀਖਣ ਦੀ ਸ਼ਰਤ ਇਸਦੀ ਇਜਾਜ਼ਤ ਨਹੀਂ ਦੇਵੇਗੀ। ਕਮਿ ਵੀ ਹੋਰ ਨਿਰੀਖਣ ਬਾਰੇ ਆਪਣੇ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੈਂਸਧਾਰਕ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰੋ ਜਿਸ 'ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਖਰੀਦ ਸ਼ਰਤਬੱਧ ਹੋਵੇ। ਇਹ ਫੈਸਲਾ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਹਿੰਦੇ ਮੁੱਦੇ ਸਵੀਕਾਰਯੋਗ ਹਨ, ਅਤੇ ਕਹਿੰਦਿਆਂ ਗੱਲਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮੁਆਇਨੇ ਦੀ ਸ਼ਰਤ ਤੋਂ ਛੇਟ ਨਾ ਦੇਣ ਵੱਲ ਲਜ਼ਾ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ। ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਖਰੀਦ ਨਾਲ ਅੱਗੇ ਵਧਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਆਪਣੇ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੈਂਸਧਾਰਕ ਨਾਲ ਚਰਚਾ ਕਰੋ; ਵਕਿਰੇਤਾ ਇੱਛੁਕ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ - ਪਰ ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਨਹੀਂ ਹੈ - ਘਰ ਦੇ ਨਿਰੀਖਣ ਦੁਆਰਾ ਸਾਹਮਣੇ ਆਉਣ ਵਾਲੀਆਂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਨੂੰ ਘਟਾਉਣ ਲਈ ਕਮਿ ਕਸਿਮ ਦਾ ਮੁਆਵਜ਼ਾ ਪੇਸ਼ ਕਰੋ।

ਕੰਡੋਮੀਨੀਅਮ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਸਮੀਖਿਆ: ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਕੰਡੋਮੀਨੀਅਮ ਖਰੀਦ ਰਹੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਸੰਭਾਵੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਇੱਕ ਕੰਡੋਮੀਨੀਅਮ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਸਮੀਖਿਆ ਸ਼ਰਤ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰੋਗੇ। ਕੰਡੋਮੀਨੀਅਮ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਕੰਡੋਮੀਨੀਅਮ ਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨ ਦੇ ਸੰਚਾਲਨ ਨਾਲ ਸੰਬੰਧਿਤ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।

ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਕੰਡੋਮੀਨੀਅਮ ਖਰੀਦ ਰਹੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨ, ਸਾਂਝੀ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ, ਅਤੇ ਸਾਂਝੀਆਂ ਜ਼ਮਿੰਦਾਰੀਆਂ ਵੱਚਿ ਖਰੀਦ ਰਹੇ ਹੋ। ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਕੰਡੋਮੀਨੀਅਮ ਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨ ਵੱਤੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸਥਿਰ ਹੈ, ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪ੍ਰਬੰਧਿਤ ਹੈ, ਅਤੇ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦੀ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਾਂਭ-ਸੰਭਾਲ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਵਕਿਰੇਤਾ ਨੂੰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਈ ਕੰਡੋਮੀਨੀਅਮ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਇਹਨਾਂ ਵੱਚਿ ਹੇਠਾਂ ਦਿੱਤੇ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ ਪਰ ਇਹਨਾਂ ਤੱਕ ਹੀ ਸੀਮਿਤ ਨਹੀਂ ਹਨ:

- ਮੌਜੂਦਾ ਆਪਰੇਟਿੰਗ ਬਜਟ ਅਤੇ ਫੀਸ ਅਨੁਸੂਚੀ
- ਮੌਜੂਦਾ ਬੈਲੇਂਸ ਸ਼ੀਟ
- ਹਾਲੀਆ ਆਡਿਟ ਕੀਤੀਆਂ ਵੱਤੀ ਸਟੇਟਮੈਂਟਾਂ
- ਰਜਿਸਟਰਡ ਫੰਡ ਅਧਿਐਨ ਅਤੇ ਯੋਜਨਾ
- ਰਜਿਸਟਰਡ ਉਪ-ਨਯਿਮ
- AGM ਮੀਟਿੰਗ ਦੇ ਕਾਰਵਾਈ ਦੇ ਸਾਰ



- ਛੇ ਮਹੀਨਿਆਂ ਦੇ ਬੋਰਡ ਮੀਟਿੰਗ ਦੇ ਕਾਰਵਾਈ ਦੇ ਸਾਰ
- ਬੀਮਾ ਸਰਟੀਫਿਕੇਟ
- ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਇਕਰਾਰਨਾਮਾ
- ਪੋਸਟ-ਟੈਸਟ ਕੇਬਲ ਰਿਪੋਰਟ (ਜੇ ਲਾਗੂ ਹੋਵੇ)
- ਜਗ੍ਹਾ ਵੱਚਿ ਕੋਈ ਵੀ ਉਮਰ ਸੰਬੰਧੀ ਪਾਬੰਦੀਆਂ
- ਇੰਜੀਨੀਅਰਿੰਗ ਰਿਪੋਰਟ
- ਪਾਰਕਿੰਗ ਵੇਰਵੇ
- ਰਜਿਸਟਰਡ ਕੰਡੋਮੀਨੀਅਮ ਯੋਜਨਾ
- ਲਾਸਟਿੰਗ ਸ਼ੀਟ
- ਖਰੀਦ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼

ਅਜ਼ਹਿ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਹਨ ਜੋ ਫੀਸ ਲਈ, ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਇਹ ਸਮੀਖਿਆ ਕਰਨਗੇ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ਾਂ ਦਾ ਸਾਰ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨਗੇ, ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਖੇਤਰਾਂ ਦੀ ਪਛਾਣ ਕਰਨਗੇ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਬਾਰੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਚਿੰਤਾ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਸਮੀਖਿਆ ਵੱਤੀ ਮੁਸ਼ਕਲਾਂ, ਅਸਵੀਕਾਰਨਯੋਗ ਉਪ-ਨਿਯਮਾਂ (ਉਦਾਹਰਨ ਲਈ, ਆਕਾਰ, ਸੰਖਿਆ ਜਾਂ ਪਾਲਤੂ ਜਾਨਵਰਾਂ ਦੀ ਕਸਿਮ ਦੇ ਤੌਰ 'ਤੇ ਪਾਬੰਦੀਆਂ), ਜਾਂ ਜ਼ਰੂਰੀ ਰੱਖ-ਰਖਾਅ ਦਾ ਖੁਲਾਸਾ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਯੋਗਤਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੰਡੋਮੀਨੀਅਮ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਸਮੀਖਿਅਕਾਂ

ਦੀਆਂ ਸਫ਼ਿਰਸ਼ਾਂ ਲਈ ਦੋਸਤਾਂ ਅਤੇ ਪਰਿਵਾਰ ਨੂੰ ਪੁੱਛ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਨੁਮਾਇੰਦੇ ਕੋਲ ਕੁਝ ਸਫ਼ਿਰਸ਼ਾਂ ਹੋਣ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਤੁਹਾਡਾ ਸਮੀਖਿਅਕ ਚਿੰਤਾ ਵਾਲੀ ਕਸਿ ਵੀ ਚੀਜ਼ ਨੂੰ ਉਜਾਗਰ ਕਰਦੇ ਹੋਏ - ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਆਪਣੇ ਨਤੀਜਿਆਂ 'ਤੇ ਚਰਚਾ ਕਰੇਗਾ। ਇਸ ਤੋਂ, ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਫੈਸਲਾ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿ ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕੰਡੋਮੀਨੀਅਮ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਦੀ ਸਮੀਖਿਆ ਦੀ ਸ਼ਰਤ ਨੂੰ ਛੱਡਣ ਅਤੇ ਖਰੀਦ ਨੂੰ ਜਾਰੀ ਰੱਖਣ ਵੱਚਿ ਅਰਾਮਦੇਹ ਹੋ ਜਾਂ ਨਹੀਂ।

ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਕੰਡੋਮੀਨੀਅਮ ਖਰੀਦਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਸਰਿਫ ਰਹਿਣ ਲਈ ਜਗ੍ਹਾ ਨਹੀਂ ਖਰੀਦ ਰਹੇ ਹੋ, ਤੁਸੀਂ ਪ੍ਰਭਾਵੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਇੱਕ ਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨ ਵੱਚਿ ਖਰੀਦ ਰਹੇ ਹੋ। ਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨ ਦੀ ਵੱਤੀ ਸਹਿਤ ਤੁਹਾਡੇ ਯੂਨਿਟ ਦੇ ਮੁੱਲ, ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਭਵਿੱਖ ਦੇ ਖਰਚਿਆਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਕੰਡੋਮੀਨੀਅਮ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਹ ਜਾਣਕਾਰੀ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨਗੇ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਫੈਸਲਾ ਕਰਨ ਵੱਚਿ ਮਦਦ ਕਰਨਗੇ ਕਿ ਕੀ ਕਸਿ ਖਾਸ ਕੰਡੋਮੀਨੀਅਮ ਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨ ਵੱਚਿ ਖਰੀਦਣਾ ਇੱਕ ਵੱਤੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸਹੀ ਫੈਸਲਾ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਯੂਨਿਟ ਉਹੀ ਹੈ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਲੱਭ ਰਹੇ ਹੋ, ਅਤੇ ਇਹ ਕਿ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਉਦੇਸ਼ਾਂ ਨੂੰ ਘਰ ਵਜੋਂ ਪੂਰਾ ਕਰੇਗਾ, ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਵੀ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨ ਨੂੰ ਚਲਾਉਣ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਬਾਰੇ ਆਰਾਮਦੇਹ ਹੋ।

ਹਾਲਾਂਕਿ ਲਾਲ ਝੰਡਿਆਂ ਦੀ ਇੱਕ ਵਸਿਤਰਤਿ ਸੂਚੀ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨਾ ਅਸੰਭਵ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੰਡੋਮੀਨੀਅਮ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ਾਂ ਵੱਚਿ ਮਲਿ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਇੱਥੇ ਕੁਝ ਸੰਭਾਵਨਾਵਾਂ ਹਨ:

- ਕੋਈ ਰਜਿਸਟਰਡ ਫੰਡ ਅਧਿਐਨ ਨਹੀਂ - ਕੰਡੋਮੀਨੀਅਮ ਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨਾਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਨਵਾਂ ਰਜਿਸਟਰਡ ਫੰਡ ਅਧਿਐਨ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਅਤੇ ਹਰ 5 ਸਾਲਾਂ ਵੱਚਿ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ
- ਬੋਰਡ ਦੀ ਮੀਟਿੰਗ ਦੇ ਵੇਰਵਿਆਂ ਦੇ ਸਾਰ ਵੱਚਿ ਵਕਾਸ ਦੇ ਅੰਦਰ ਕਈ ਬੇਸਮੈਟਾਂ ਵੱਚਿ ਪਾਣੀ ਦੇ ਮੁੱਦਿਆਂ ਬਾਰੇ ਚਰਚਾ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ
- ਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨ ਦੇ ਖਲਿਫ ਕਈ ਕਾਨੂੰਨੀ ਮੁਕੱਦਮੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਨਪਿਟਾਰਾ ਨਹੀਂ ਹੋਇਆ ਹੈ

ਇੱਕ ਰਣਿਦਾਤਾ ਅਜ਼ਹਿ ਲਾਲ ਝੰਡੇ ਵਾਲੇ ਕੰਡੋਮੀਨੀਅਮ ਵਕਾਸ ਵੱਚਿ ਮੌਰਗੇਜ ਨੂੰ ਫੰਡ ਦੇਣ ਤੋਂ ਝਜਿਕਦਾ ਹੈ। ਵਾਸਤਵ ਵੱਚਿ, ਕੁਝ ਰਣਿਦਾਤਾ ਫਾਇਨਾਂਸ ਦੀ ਇੱਕ ਸ਼ਰਤ ਵਜੋਂ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨਗੇ ਕਿ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਜੋਖਮ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਨ ਲਈ ਉਹ ਜਾਂ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਵਕੀਲ ਕੰਡੋਮੀਨੀਅਮ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ਾਂ ਦੀ ਸਮੀਖਿਆ ਕਰਨਗੇ।

ਇੱਕ ਖਰੀਦਦਾਰ ਦੇ ਰੂਪ ਵੱਚਿ, ਤੁਸੀਂ ਕਬਜ਼ੇ ਵਾਲੇ ਵਕ੍ਰੇਤਾ ਤੋਂ ਇੱਕ ਐਸਟੇਪਲ ਸਰਟੀਫਿਕੇਟ ਦੀ ਮੰਗ ਕਰੋਗੇ। ਕੰਡੋਮੀਨੀਅਮ ਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨ ਇਹ ਦਰਸਾਉਣ ਲਈ ਇੱਕ ਐਸਟੇਪਲ ਸਰਟੀਫਿਕੇਟ ਜਾਰੀ ਕਰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਕੀ ਯੂਨਿਟ ਦੇ ਮੌਜੂਦਾ ਮਾਲਕ ਨੇ ਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨ ਦਾ ਪੈਸਾ ਦੇਣਾ ਹੈ (ਭਾਵ ਕੰਡੋਮੀਨੀਅਮ ਫੀਸ, ਵਸਿਸ਼ ਮੁਲਾਂਕਣ)। ਜੇ ਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨ ਇੱਕ ਐਸਟੇਪਲ ਸਰਟੀਫਿਕੇਟ ਜਾਰੀ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜਸਿ ਵੱਚਿ ਵਕ੍ਰੇਤਾ/ਯੂਨਿਟ ਦੇ ਮੌਜੂਦਾ ਮਾਲਕ 'ਤੇ ਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨ ਦਾ ਕੋਈ ਪੈਸਾ ਬਕਾਇਆ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਤਾਂ ਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨ ਬਾਅਦ ਵੱਚਿ

ਖਰੀਦਦਾਰ/ਨਵੇਂ ਮਾਲਕ ਨੂੰ ਪੁਰਾਣੇ ਮਾਲਕ ਦੇ ਬਕਾਇਆ ਪੈਸੇ ਦਾ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਨ ਲਈ ਨਹੀਂ ਕਹਿ ਸਕਦੀ। ਜੇ ਕੋਈ ਐਸਟੇਟਲ ਸਰਟੀਫਿਕੇਟ ਦਿਖਾਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਮੌਜੂਦਾ ਮਾਲਕ ਦਾ ਪੈਸਾ ਬਕਾਇਆ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਵਕੀਲ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ।

ਸ਼ਰਤਾਂ ਪੂਰੀਆਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ: ਜੇ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਸ਼ਰਤਾਂ ਪੂਰੀਆਂ ਹੋ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਖਰੀਦ ਨਾਲ ਅੱਗੇ ਵਧਣ ਲਈ ਤਿਆਰ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡਾ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦਸਤਖਤ ਕਰਨ ਲਈ ਛੋਟ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰੇਗਾ। ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀਆਂ ਖਰੀਦ ਸ਼ਰਤਾਂ ਨੂੰ ਹਟਾ ਦਿੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਵਕੀਲ ਨੂੰ ਨਿਯੁਕਤ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਜੋ ਕਾਨੂੰਨੀ ਕਾਰਜੀ ਕਾਰਵਾਈ ਨੂੰ ਸੰਭਾਲ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਕੁਝ ਵਕੀਲ ਇੱਕ ਘੰਟਾ ਦਰ ਚਾਰਜ ਕਰਨਗੇ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਦੂਸਰੇ, ਖਾਸ ਤੌਰ 'ਤੇ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਦੇ ਮਾਮਲਿਆਂ ਲਈ, ਇੱਕ ਫਲੈਟ ਰੇਟ ਚਾਰਜ ਕਰਨਗੇ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਵਕੀਲ ਦਾ ਨਾਮ ਅਤੇ ਸੰਪਰਕ ਜਾਣਕਾਰੀ ਆਪਣੇ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਰਣਿਦਾਤਾ/ਮੌਰਗੇਜ ਬਰੋਕਰ ਨੂੰ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋਵੇਗੀ, ਅਤੇ ਇਸਦੇ ਉਲਟ ਵੀ। ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀਆਂ ਸਾਰੀਆਂ ਸ਼ਰਤਾਂ ਤੋਂ ਛੋਟ ਨਹੀਂ ਦਿੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਖਰੀਦ ਲਈ ਤੁਹਾਡੀ ਸਵੀਕਾਰ ਕੀਤੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਰੱਦ ਹੋ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਵਕਿਰੇਤਾ ਦੀ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਕੋਈ ਹੋਰ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਨਹੀਂ ਹੈ ਅਤੇ ਵੇਚਣ ਵਾਲੇ ਲਈ ਤੁਹਾਡੀ ਕੋਈ ਹੋਰ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਕਸਿ ਸਮੇਂ, ਸੰਭਾਵੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਕਬਜ਼ੇ ਤੋਂ ਕੁਝ ਦਿਨ ਪਹਿਲਾਂ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਵਕੀਲ ਨੂੰ ਮਲਿਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋਵੇਗੀ। ਤੁਹਾਡਾ ਵਕੀਲ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਕਾਨੂੰਨੀ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ਾਂ ਦੀ ਜਾਂਚ ਕਰੇਗਾ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ RPR ਅਤੇ ਟਾਈਟਲ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ। ਤੁਹਾਡਾ ਵਕੀਲ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦੇ ਵਰਿਊ ਦਰਜ ਕੀਤੀਆਂ ਗਈਆਂ ਕਸਿ ਵੀ ਸੰਭਾਵੀ ਪਾਬੰਦੀਆਂ ਜਾਂ ਚੇਤਾਵਨੀਆਂ ਨੂੰ ਉਜਾਗਰ ਕਰੇਗਾ, ਸਮਾਪਤੀ ਲਾਗਤ ਅਤੇ ਵੰਡ ਬਾਰੇ ਚਰਚਾ ਕਰੇਗਾ, ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਵਕੀਲ ਦੁਆਰਾ ਵਕਿਰੇਤਾ ਨੂੰ ਖਰੀਦ ਫੰਡ ਪੇਸ਼ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦੇ ਟਾਈਟਲ ਨੂੰ ਟਰਾਂਸਫਰ ਕਰਨ ਲਈ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ਾਂ 'ਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਦਸਤਖਤ ਲਵੇਗਾ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਵਕੀਲ ਨਾਲ ਮੀਟਿੰਗ ਵਿੱਚ ਫੋਟੋ ਆਈਡੀ ਲਿਆਉਣ ਦੀ ਲੋੜ ਪਵੇਗੀ। ਕੁਝ ਵਕੀਲਾਂ ਨੂੰ ਪਛਾਣ ਦੇ ਦੋ ਟੁਕੜਿਆਂ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ - ਇਸ ਵਿੱਚ ਪਾਸਪੋਰਟ, ਡਰਾਈਵਰ ਲਾਇਸੰਸ ਅਤੇ/ਜਾਂ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਕਾਰਡ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਵਕੀਲ ਨੂੰ ਖਾਸ ਤੌਰ 'ਤੇ ਪੁੱਛੋ ਕਿ ਉਹ ID ਦੇ ਕਹਿੜੇ ਰੂਪ ਸਵੀਕਾਰ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਨਵੇਂ ਘਰ ਲਈ ਘਰ ਦੇ ਬੀਮੇ ਦਾ ਸਬੂਤ ਵੀ ਲਿਆਉਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।





ਟਾਈਟਲ ਬੀਮਾ

ਤੁਹਾਡਾ ਵਕੀਲ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਟਾਈਟਲ ਬੀਮੇ ਬਾਰੇ ਵੀ ਚਰਚਾ ਕਰੇਗਾ। ਟਾਈਟਲ ਬੀਮਾ ਇੱਕ ਸਟੈਂਡਰਡ ਬੀਮਾ ਪਾਲਿਸੀ ਵਾਂਗ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਬੀਮਤਿ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਬਾਰੇ ਭਵਿੱਖੀ ਖੋਜਾਂ ਤੋਂ ਸੁਰੱਖਿਆ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਗਰਿਵੀ ਰੱਖੀ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਲਈ ਮੁਆਵਜ਼ਾ ਬੀਮਾ ਦਾ ਇੱਕ ਰੂਪ ਹੈ। ਬੀਮੇ ਦੇ ਤੌਰ 'ਤੇ, ਇਹ ਕਾਨੂੰਨੀ ਨੁਕਸ ਦੇ ਕਾਰਨ ਕਸਿ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਵੱਚਿ ਗੱਤਿ ਦੇ ਨੁਕਸਾਨ ਨੂੰ ਕਵਰ ਕਰਦਾ ਹੈ।

ਦੋ ਕਸਿਮ ਦਾ ਟਾਈਟਲ ਬੀਮਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ:

- ਇੱਕ ਰਣਿਦਾਤਾ ਦੀ ਟਾਈਟਲ ਬੀਮਾ ਪਾਲਿਸੀ, ਜਸਿਦਾ ਕਰਜ਼ਦਾਰ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਮੌਰਗੇਜ ਰਣਿਦਾਤਾ ਦੇ ਲਾਭ ਲਈ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਤੁਹਾਡੇ ਰਣਿਦਾਤਾ ਨੂੰ ਟਾਈਟਲ ਬੀਮੇ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ, ਖਰੀਦਦਾਰ ਵਜੋਂ, ਇਸਦਾ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਨਾ ਪਵੇਗਾ। ਇਹ ਸਰਿਫ ਰਣਿਦਾਤਾ ਦੇ ਫਾਇਦੇ ਲਈ ਹੈ।
- ਮਾਲਕ ਦਾ ਟਾਈਟਲ ਬੀਮਾ ਇੱਕ ਵੱਖਰੀ ਪਾਲਿਸੀ ਹੈ ਜੱਥਿ ਜਾਂ ਤਾਂ ਖਰੀਦਦਾਰ ਜਾਂ ਵਕਿਰੇਤਾ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਵੱਚਿ ਖਰੀਦਦਾਰ ਦੀ ਇਕੁਇਟੀ ਦੀ ਸੁਰੱਖਿਆ ਲਈ ਬੀਮਾ ਪ੍ਰੀਮੀਅਮ ਦਾ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਟਾਈਟਲ ਬੀਮਾ ਟਾਈਟਲ ਅਤੇ ਗੈਰ-ਟਾਈਟਲ ਮੁੱਦਿਆਂ ਲਈ ਕਵਰੇਜ ਨਾਲ ਸੰਬੰਧਿਤ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਉਦਾਹਰਨ ਲਈ, ਟਾਈਟਲ ਬੀਮਾ ਭਵਿੱਖ ਦੇ ਟਾਈਟਲ ਪੋਖਾਧੜੀ ਨੂੰ ਕਵਰ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ (ਭਾਵ ਜੇ ਪੋਖਾਧੜੀ ਵਾਲੇ ਲੈਣ-ਦੇਣ ਅਤੇ ਕਾਗਜ਼ੀ ਕਾਰਵਾਈ ਦੁਆਰਾ, ਕੋਈ ਵਕਿਕਤੀ ਆਪਣੀ ਕਾਨੂੰਨੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਮਾਲਕੀ ਵਾਲੀ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦਾ ਟਾਈਟਲ ਗੁਆ ਦਿੰਦਾ ਹੈ - ਟਾਈਟਲ ਬੀਮਾ ਟਾਈਟਲ ਵਾਪਸ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਵੱਚਿ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ)।

ਟਾਈਟਲ ਬੀਮਾ ਖਰੀਦਦਾਰਾਂ ਅਤੇ ਕਰਜ਼ਦਾਰਾਂ ਨੂੰ "ਗੈਪ ਕਵਰੇਜ" ਵੀ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਜੋ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਗੱਤਾਂ ਦੀ ਰੱਖਿਆ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਟ੍ਰਾਂਜੈਕਸ਼ਨ ਬੰਦ ਹੋ ਰਹੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਜ਼ਮੀਨ ਦੇ ਤਬਾਦਲੇ ਅਤੇ/ਜਾਂ ਮੌਰਗੇਜ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਨੂੰ ਲੈਂਡ ਟਾਈਟਲ ਦਫ਼ਤਰ ਕੋਲ ਜਮ੍ਹਾਂ ਕਰਾਉਣ ਅਤੇ ਟਾਈਟਲ 'ਤੇ ਇਹਨਾਂ ਗੱਤਾਂ ਦੀ ਰਜਿਸਟ੍ਰੇਸ਼ਨ ਵਕਿਕਾਰ ਅਕਸਰ ਕਈ ਦਿਨਾਂ ਦਾ ਅੰਤਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਵਕੀਲ ਉਦੋਂ ਤੱਕ ਕਸਿ ਵਕਿਰੇਤਾ ਨੂੰ ਮੌਰਗੇਜ ਫੰਡ ਜਾਰੀ ਨਹੀ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਰਜਿਸਟ੍ਰੇਸ਼ਨ ਪੂਰੀ ਨਹੀ ਹੋ ਜਾਂਦੀ ਅਤੇ ਟਾਈਟਲ ਕੋਈ ਦਖਲਅੰਦਾਜ਼ੀ ਵਾਲੀਆਂ ਰਜਿਸਟ੍ਰੇਸ਼ਨਾਂ ਨਹੀ ਦਖਿਉਦਾ। ਇੱਕ ਕਰਜ਼ਦਾਰ ਜਲਦੀ ਨਾਲ ਇੱਕ ਟਾਈਟਲ ਇੰਸ਼ੋਰੈਂਸ ਪਾਲਿਸੀ ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇਹ ਜਾਰੀ ਹੋਣ ਦੀ ਮਤਿ

ਤੋਂ ਲਾਗੂ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਜ਼ਮੀਨ ਦੇ ਤਬਾਦਲੇ (ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਵਪਾਰ) ਜਾਂ ਲੋਨ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ (ਮੌਰਗੇਜ ਸੌਦਾ) ਦੀ ਰਜਿਸਟ੍ਰੇਸ਼ਨ ਦੀ ਮਤਿ 'ਤੇ ਟਾਈਟਲ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਦਾ ਭਰੋਸਾ ਦਵਿਉਦਾ ਹੈ। ਤੁਹਾਡਾ ਵਕੀਲ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਇਸ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕੀ ਕੀ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਵਕਿਾਰ ਵੱਚਿ ਇਸ ਕਸਿਮ ਦਾ ਟਾਈਟਲ ਬੀਮਾ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ।

ਤੁਹਾਡੀ ਵਕੀਲ ਦੀਆਂ ਫੀਸਾਂ ਅਤੇ ਟਾਈਟਲ ਬੀਮੇ ਦੀਆਂ ਲਾਗਤਾਂ (ਜੇ ਕੋਈ ਹੋਵੇ) ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਟੈਕਸ ਐਡਜਸਟਮੈਂਟਾਂ ਸਮੇਤ ਹੋਰ ਸਮਾਪਤੀ ਖਰਚੇ ਵੀ ਅਦਾ ਕਰਨੇ ਪੈ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਟੈਕਸ ਦੇ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਦੇ ਕਾਰਨ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਵਕਿਰੇਤਾ ਨੂੰ ਮੌਜੂਦਾ ਸਾਲ ਵੱਚਿ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਮਉਸੀਪਲਟੀ ਨੂੰ ਭੁਗਤਾਨ ਕੀਤੇ ਗਏ ਕੁਝ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਟੈਕਸਾਂ ਦੀ ਅਦਾਇਗੀ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਤੁਹਾਡਾ ਵਕੀਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹਨਾਂ ਖਰਚਿਆਂ ਬਾਰੇ ਹੋਰ ਜਾਣਕਾਰੀ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਨਾਲ ਆਪਣੀ ਮਾਰਕੀਟ ਬਾਰੇ ਅਤੇ ਇਸ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕਰੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਹਿੜੀਆਂ ਲਾਗਤਾਂ ਦੀ ਉਮੀਦ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ।

ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ, ਕਬਜ਼ਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ - ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਚਾਬੀਆਂ ਮਲਿ ਜਾਣਗੀਆਂ - ਕਬਜ਼ੇ ਵਾਲੇ ਦਿਨ ਦੁਪਹਿਰ ਦੇ ਕਰੀਬ। ਜੇ ਤੁਸੀ ਆਪਣੀ ਖਰੀਦ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਵੱਚਿ ਇੱਕ ਨਯਿਮ ਦੇ ਤੌਰ 'ਤੇ ਇੱਕ ਪੂਰਵ-ਕਬਜ਼ਾ ਨਰਿਖਣ ਸ਼ਾਮਲ ਕੀਤਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡਾ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਵਕਿਰੇਤਾ ਦੇ ਨੁਮਾਇੰਦੇ ਦੁਆਰਾ ਇਸਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧ ਕਰੇਗਾ। ਪੂਰਵ-ਕਬਜ਼ਾ ਨਰਿਖਣ ਦੌਰਾਨ ਤੁਸੀ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਕੀ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਕਾਫ਼ੀ ਹੱਦ ਤੱਕ ਉਸੇ ਸਥਿਤੀ ਵੱਚਿ ਹੈ ਜਵਿੱ ਕੀ ਇਹ ਉਦੋਂ ਸੀ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀ ਖਰੀਦ ਲਈ ਆਪਣੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਜਮ੍ਹਾਂ ਕੀਤੀ ਸੀ। ਅਟੈਚਡ ਵਸਤੂਆਂ ਅਜੇ ਵੀ ਥਾਂ 'ਤੇ ਹੋਣੀਆਂ ਚਾਹੀਦੀਆਂ ਹਨ, ਜਵਿੱ ਕੀ ਕੋਈ ਵੀ ਵਾਧੂ ਸ਼ਾਮਲ ਕੀਤੀ ਚੀਜ਼ ਜੇ ਤੁਹਾਡੀ ਖਰੀਦ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਵੱਚਿ ਸੀ। ਉਪਕਰਨ ਵੀ ਉਸੇ ਕੰਮਕਾਜੀ ਹਾਲਤ ਵੱਚਿ ਹੋਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ। ਸਾਫ਼-ਸਫ਼ਾਈ ਦੇ ਮਾਮਲੇ ਵੱਚਿ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦੇ ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਵੱਚਿ ਹੋਣ ਦੀ ਉਮੀਦ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ ਜਵਿੱ ਕੀ ਤੁਸੀ ਇਸਨੂੰ ਖਰੀਦਿਆ ਸੀ, ਪਰ ਅਜਹਿਾ ਕੁਝ ਵੀ ਨਹੀ ਹੈ ਜਸਿ ਵੱਚਿ ਕਸਿ ਵਕਿਰੇਤਾ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਨੂੰ ਇੱਕ ਖਾਸ ਮਠਿਅਰ ਅਨੁਸਾਰ ਸਾਫ਼ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕਬਜ਼ਾ ਕਰ ਲੈਂਦੇ ਹੋ, ਜੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਤਾ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਕਾਫ਼ੀ ਹੱਦ ਤੱਕ ਉਸੇ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਹੈ ਜਾਂ ਜੇ ਕੁਝ ਹਟਾ ਦਿੱਤਾ ਗਿਆ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਵਕੀਲ ਨੂੰ ਕਾਲ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਅਤੇ ਵੇਚਣ ਵਾਲੇ ਵਿਚਕਾਰ ਇੱਕ ਕਾਨੂੰਨੀ ਮੁੱਦਾ ਬਣ ਜਾਵੇਗਾ। ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਤੁਸੀਂ ਚਾਬੀਆਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਪੈਸੇ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਵਕ੍ਰੇਤਾ ਨੂੰ ਟ੍ਰਾਂਸਫਰ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਤੁਹਾਡਾ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਵਕ੍ਰੇਤਾ ਦੇ ਨੁਮਾਇੰਦੇ ਨਾਲ ਇਸ ਮਾਮਲੇ 'ਤੇ ਚਰਚਾ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਜੇ ਚੀਜ਼ਾਂ ਤੁਹਾਡੀ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਤੱਕ ਠੀਕ ਨਹੀਂ ਹਨ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਇੱਕੋ ਇੱਕ ਰਸਤਾ ਹੈ ਆਪਣੇ ਵਕੀਲ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰਨਾ।

ਜੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਦੁਆਰਾ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕੀਤੀ ਸੇਵਾ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਸਮੱਸਿਆ ਹੈ ਜਾਂ ਜੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵਕ੍ਰੇਤਾ ਦੇ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਨਾਲ ਕੋਈ ਸਮੱਸਿਆ ਹੈ ਤਾਂ ਕੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ?

ਜੇ ਸਮੱਸਿਆ ਤੁਹਾਡੇ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਨਾਲ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡਾ ਪਹਿਲਾ ਕਦਮ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਬ੍ਰੋਕਰ ਨਾਲ ਸੰਪਰਕ ਕਰਨਾ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਬ੍ਰੋਕਰ ਬ੍ਰੋਕਰੇਜ ਨਾਲ ਰਜਿਸਟਰਡ ਉਦਯੋਗ ਦੇ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕਾਂ ਲਈ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰ ਹੈ। ਬ੍ਰੋਕਰ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਦੇ ਆਚਰਣ ਦੀ ਵਿਆਖਿਆ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਅੱਗੇ ਲਿਆਏ ਗਏ ਮੁੱਦੇ ਨੂੰ ਹੱਲ ਕਰਨ ਦਾ ਤਰੀਕਾ ਲੱਭ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਮਹਸੂਸ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ ਕਿ ਬ੍ਰੋਕਰ ਨੇ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਤਸੱਲੀਬਖਸ਼ ਢੰਗ ਨਾਲ ਹੱਲ ਕੀਤਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡਾ ਅਗਲਾ ਕਦਮ RECA ਨਾਲ ਸੰਪਰਕ ਕਰਨਾ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਅਲਬਰਟਾ ਦੀ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਬ੍ਰੋਕਰੇਜ, ਮੌਰਗੇਜ ਬ੍ਰੋਕਰੇਜ, ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ, ਅਤੇ ਕੰਡੋਮੀਨੀਅਮ ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕਾਂ ਲਈ ਗਵਰਨਿੰਗ ਬਾਡੀ ਹੋਣ ਦੇ ਨਾਤੇ, RECA ਜਨਤਕ ਹੱਤਿਆ ਲਈ ਵਚਨਬੱਧ ਹੈ। RECA ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਉਦਯੋਗ ਦੇ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕਾਂ ਲਈ ਮਿਆਰਾਂ ਨੂੰ ਨਿਯੰਤਰਿਤ, ਨਿਯੰਤਰਿਤ ਅਤੇ ਲਾਗੂ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਜੋ ਉਦਯੋਗ ਦੀ ਅਖੰਡਤਾ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਖਪਤਕਾਰਾਂ ਦੀ ਰੱਖਿਆ ਕਰਦਾ ਹੈ।

ਜੇ ਕੋਈ ਖਪਤਕਾਰ ਮਹਸੂਸ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਨੁਮਾਇੰਦੇ ਨੇ ਗਲਤ ਵਿਵਹਾਰ ਕੀਤਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹ RECA ਕੋਲ ਸ਼ਕਾਇਤ ਦਰਜ ਕਰਵਾ ਸਕਦੇ ਹਨ। RECA ਦਾ ਪਹਿਲਾ ਕਦਮ ਇਹ ਨਰਿਧਾਰਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਸ਼ਕਾਇਤ ਦੀ ਸਮੀਖਿਆ ਕਰਨਾ ਹੈ ਕਿ ਕੀ ਇਹ ਉਸਦੇ ਅਧਿਕਾਰ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਆਉਂਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਕੀ ਕੁਝ ਗਲਤ ਹੋਣ ਦੇ ਪੁਖਤਾ ਸਬੂਤ ਹਨ। ਜੇ ਅਜਿਹਾ ਹੈ, ਤਾਂ RECA ਰਸਮੀ ਆਚਰਣ ਸਮੀਖਿਆ (ਜਾਂਚ) ਪ੍ਰਕਰਿਠਿਆ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰੇਗੀ।

ਜੇ RECA ਨਰਿਧਾਰਿਤ ਕਰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਗਲਤ ਵਿਵਹਾਰ ਹੋਇਆ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਹ ਉਦਯੋਗ ਦੇ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਨੂੰ ਵੱਤੀ ਜੁਰਮਾਨਾ ਜਾਰੀ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਅਨੁਸ਼ਾਸਨ ਦੇ ਹੋਰ ਰੂਪ ਜਾਰੀ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਕੋਈ ਮੁਆਵਜ਼ਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕੇਗੀ। ਮੁਆਵਜ਼ਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਦਾਲਤਾਂ ਰਾਹੀਂ ਕਾਰਵਾਈ ਕਰਨ ਜਾਂ ਖਪਤਕਾਰ ਸੁਰੱਖਿਆ ਫੰਡ ਲਈ ਅਰਜ਼ੀ ਦੇਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋਵੇਗੀ। ਖਪਤਕਾਰ ਸੁਰੱਖਿਆ ਫੰਡ ਖਪਤਕਾਰਾਂ ਲਈ ਉਪਲਬਧ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜੇ ਉਹ ਧੋਖਾਧੁੜੀ ਜਾਂ ਭਰੋਸੇ ਦੀ ਉਲੰਘਣਾ ਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ ਵੱਤੀ ਨੁਕਸਾਨ ਝੱਲਦੇ ਹਨ, ਜਾਂ ਉਦਯੋਗ ਦੇ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਦੁਆਰਾ ਟਰੱਸਟ ਵਿੱਚ ਰੱਖੇ ਪੈਸੇ ਦੀ ਵੰਡ ਜਾਂ ਹਿਸਾਬ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲਤਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

ਖਪਤਕਾਰਾਂ ਲਈ ਇੱਕ ਵਾਧੂ ਸੁਰੱਖਿਆ ਗਲਤੀਆਂ ਅਤੇ ਭੁੱਲ ਬੀਮਾ (E&O) ਹੈ। E&O ਬੀਮਾ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਦੇਣਦਾਰੀ ਬੀਮਾ ਹੈ ਜਿਸਦਾ ਉਦੇਸ਼ RECA ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕਾਂ ਦੁਆਰਾ ਆਪਣੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਹੋਈਆਂ ਗਲਤੀਆਂ, ਭੁੱਲਾਂ ਅਤੇ ਲਾਪਰਵਾਹੀ ਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ ਹੋਏ ਨੁਕਸਾਨਾਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨਾ ਹੈ। ਅਲਬਰਟਾ ਵਿੱਚ ਸਾਰੇ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ, ਮੌਰਗੇਜ ਬ੍ਰੋਕਰੇਜ ਅਤੇ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਮੁਲਾਂਕਣ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕਾਂ ਕੋਲ ਕੁਝ ਕਸਿਮ ਦਾ E&O ਬੀਮਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਜੋ ਖਪਤਕਾਰਾਂ ਨੂੰ ਵਾਧੂ ਸੁਰੱਖਿਆ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ।

RECA ਦੇ ਸਾਰੇ ਪਹਲੂਆਂ ਬਾਰੇ ਵਧੇਰੇ ਜਾਣਕਾਰੀ ਲਈ, ਕਰਿਪਾ ਕਰਕੇ www.reca.ca 'ਤੇ ਜਾਓ।



CONNECT WITH US



202, 1506 11 Avenue SW,
Calgary, AB T3C 0M9



Phone (403) 228-2954
Toll-free 1-888-425-2754
Fax (403) 228-3065



www.reca.ca



info@reca.ca



[@RECA](https://twitter.com/RECA)