



购房指南

阿尔伯塔省房地产委员会

房屋买方指南

阿尔伯塔省房地产委员会 (RECA) 是一个独立的监管机构，负责制定、规范和执行房地产、抵押贷款经纪、物业管理和共管公寓管理持牌经纪人的标准。RECA 致力于以中立、公正的态度为消费者提供有关阿尔伯塔省房地产行业的信息，并与持牌经纪人倾力合作。





做好准备

在您决定购房之前，不妨先问问自己：

- 您准备好买房了吗？
- 您更倾向于自己维护房产，还是将一切交由房东打理？
- 您是否考虑过持有房产的附加成本（房产税、水电费、保险等）？
- 您是否有稳定的工作？
- 如果您是职场新人或者合同工，我们建议您等工作状况更稳定时再考虑买房。在工作不稳定的情况下，您可能更难获得抵押贷款。如果您是个体经营者，在自营业务表现不佳时，您是否有足够的积蓄来承担房产持有成本？
- 您想要购买哪种类型的房产？
 - 新房/二手房：购买新建房屋需要缴纳商品及服务税 (GST)。新房通常都有保修期。购买二手房无需缴纳 GST，但房屋没有保修期，除非其仍在新建房屋的保修期内。
 - 联排住宅/独栋住宅：独栋住宅通常比联排住宅更昂贵，但两栋房屋之间有更大的物理空间。
 - 独户住宅/共管公寓：这两个类别无关房屋风格，而关乎所有权的类型。
 - 独户住宅没有公共区域。作为所有者，您将拥有整栋建筑及其所在的土地。
 - 共管公寓是一种房产所有权形式，是指个人拥有单户产权，并与其他单户所有者共享公共区域的所有权，整个房产由共管公寓公司管理；公共区域包括共管公寓所在的土地。
 - 共管公寓可以是公寓楼房、联排别墅、联排住宅或独栋住宅。
 - 在共管公寓，您必须每月支付公共区域的维护费用，并遵守公寓的规定（管理细则）。
 - 当您拥有一套共管公寓时，公寓业主委员会将负责管理共管公寓公司，并代表所有业主做出一些决定，比如维护事宜、可接受的外部装饰和花园使用规则。
 - 共管公寓公司将支付一定的费用。
 - 独户住宅投资：如果您想要进行房产投资，可以选择购买独户住宅，再将其出租，以此获得租金收入。请记住，成为房东后，您会面临众多挑战，比如寻找租户、额外的房产维护等，您还需要熟悉相关立法（如阿尔伯塔省《住宅租赁法案》）。虽然这项收入可以帮助您缓解持有房产的财务压力，但您仍应谨慎对待这个决定。同时还请您记住，阿尔伯塔省的不同城市对购买套房的规定存在差异。



准备资金

抵押贷款持牌经纪人或银行可以帮助您确定您在财务上是否具备买房能力，但您也可以从以下方面自行判断：

- **首付：**首付是指买方以现金支付房产全价的一部分，而不是使用抵押贷款。通常情况下，购房首付款不得低于房价的 5%。但是，您现在可以选择通过向一些贷款机构申请抵押贷款，以及/或者请亲戚出资，以帮助您支付首付。如果您的亲戚可以为您支付首付，您需要请其提供一份证明文件（“出资证明”），以确认这笔款项为赠款，无需您偿还。除了他人出资的情况外，您必须向金融机构或贷方证明您的首付款来自您的个人资金。
- 如果首付款低于房价的 20%，则您必须申请高成数抵押贷款，并且只能将该房产作为您的主要住所（即不能将其出租）。对于高成数抵押贷款，贷方要求借款人购买抵押贷款保险。如果您拖欠抵押贷款，抵押贷款保险将保护贷方的利益。您需要将购买抵押贷款保险的费用包括在贷款总额内。根据您的首付款占购房总价的比例，保险费可能有所不同，通常为房价的 1% 以下到 3% 以上不等。房地产持牌经纪人、抵押贷款经纪人或贷方可以计算出确切的保险费，您也可以自行使用一些网站上的计算器来进行计算。
- **确保您有足够的存款：**在发出购房要约的同时，您通常需要缴纳一笔定金。您的房地产持牌经纪人可以为您建议合适的定金数额，定金通常也是首付款的一部分。
- **成交费用的预算：**成交费用是定金和首付以外的一笔费用，通常需要在交房当天缴清，也就是您正式拥有房产的那一天。成交费用包括律师费、房产税调整费、产权保险（如有）等。我们建议您以购房价格为基础，额外预留几千加币作为成交费用。
- 即使您获得了一定额度的抵押贷款，您也不必将其全部用光。我们建议您留出足够的预算空间，以应对计划外的开支、未来的利率上升，或者暂停工作期间（生病、产假等）的开销。
- **了解市场状况：**
 - 买方市场 — 房产供过于求。买方通常能够以低价购置房产。
 - 卖方市场 — 房产供不应求。买方通常会出高价抢购房产。
 - 平衡市场 — 房产供给与买方的购房需求达到平衡。



与抵押贷款经纪人合作

大多数买方或多或少都需要通过融资（抵押贷款）来购买房屋。最常见的两种抵押贷款方式分别是直接到银行办理和通过抵押贷款经纪人办理。通常情况下，银行只会提供自己的抵押贷款产品，而抵押贷款经纪人可以提供来自不同贷方的抵押贷款产品。您可以自行决定如何获得融资，但我们建议您在开始行动前咨询您的抵押贷款经纪人。

通过以下问题来考察抵押贷款经纪人：

- 你是持有执照的抵押贷款经纪人吗？
- 你负责代理借方、贷方还是借贷双方？
- 我需要与你签合同吗？
- 你会提供哪些服务？会如何帮助我？
- 借款人需要向你支付费用吗？
- 你的服务报酬怎么算？
- 你和多少贷款机构有合作？
- 你去年的大部分业务都是通过一家贷款机构完成的吗？

借款人应该了解自己与抵押贷款经纪人的关系，这一点非常重要。

抵押贷款经纪人可能：

- 担任借方（您）代理人；
- 担任贷方代理人；或
- 充当借贷双方的中间人。

每种关系都对应着不同的角色和义务。但是，在任何情况下，抵押贷款经纪人都有责任向其合作的借款人清楚说明自己的角色。如果某个抵押贷款经纪人为您提供代理服务，作为借款人，您就是其客户。该经纪人必须始终以符合您最佳利益的方式行事，并对您负有一般、受托和监管义务。这些义务包括绝对忠诚、保密、充分披露、服从、合理注意和技能以及全面核算。该经纪人会向您推荐融资方案，为您谋取利益，并提供保密建议。当抵押贷款经纪人担任贷方客户的代理人时，其将始终以符合贷方最佳利益的方式行事，而不是您的最佳利益。该经纪人仍然会为您提供服务；但在这种情况下，其只会把您当作顾客，而不是客户。

找到您要合作的持牌经纪人

接下来，您可以找抵押贷款和/或房地产持牌经纪人来为您提供帮助。

- 口碑推荐：询问您的朋友和邻居，了解他们与抵押贷款和房地产持牌经纪人合作的经历。
- 网上搜索：几乎所有抵押贷款和房地产持牌经纪人在网上都有相关信息记录。
- 核实经纪人是否持有执照：对于您考虑合作的经纪人，在得知其姓名后，您可以在 reca.ca 上搜索其持牌信息，以确保其执照真实有效。
- 浏览 reca.ca 网站：RECA 在其网站上发布了所有处分决定。
- 考察几位持牌经纪人：以上建议虽然可以帮助您找到符合资质的持牌经纪人，但无法让您挑选出最合适的具体人员。您接下来可以对您考虑合作的几位经纪人进行考察。



面对顾客，抵押贷款经纪人必须：

- 坦诚相待，以合理注意和技能行事
- 收集有关您想要购买的房产和您财务状况的信息
- 解释贷方提供的贷款方案
- 填写必要的文件并将其提交给贷方
- 向您告知交易的进展情况，并传达贷方的任何信息

抵押贷款经纪人不能给您任何不利于其客户（即贷方）的建议，或以这种方式行事。他们绝对忠诚于贷方。

抵押贷款经纪人可以充当您（借款人）和潜在贷方之间的中间人。在这种情况下，抵押贷款经纪人就不是您或贷方的代理人。你们双方都不是客户，而是顾客。经纪人将通过收集信息、解释方案、填写必要的文件，以及告知双方交易进展，来促进抵押贷款交易。他们的行事方式不会对您或贷方带来任何利益或损害。在与住宅借款人合作时，阿尔伯塔省抵押贷款经纪人经常充当借贷双方的中间人。

每个抵押贷款经纪人都是可以自行决定其业务模式。有些人只代理贷方，有些人只代理买方，有些人则两者都不代理。经纪人应该向您说明其模式，并告知您的选择，包括在您不满意其提供的方案时，另外安排一位经纪人来为您提供服务。

书面服务协议

抵押贷款经纪人在与客户合作时必须签订书面服务协议；无论经纪人是代理借方、贷方，还是充当借贷双方的中间人，这项要求都同样适用。

通过与抵押贷款经纪人签订书面服务协议，您将了解到您可以从这段合作关系中获得的利益。这份协议将：

- 说明抵押贷款经纪人的责任和服务
- 概述抵押贷款经纪人和借款人的义务
- 列明费用（如有），或抵押贷款经纪人收取费用的方式
- 同意收集、维护、使用和分发借款人的个人信息
- 解决任何潜在的利益冲突情况
- 同意委托征信机构调查借款人
- 让借款人选择一种方式，以便在交易完成后接收抵押贷款经纪人发送的电子讯息

做负责任的借款人

抵押贷款需要巨大的财务承诺，并且存在重大的财务风险。抵押贷款经纪人可以帮助您了解自己的风险和责任，包括：

- 在生活环境发生变化（失业、产假等）时偿还抵押贷款的能力
- 利率上升
- 因市场下跌导致的股本损失
- 持有房产的维护成本

在申请抵押贷款时，作为借款人，您对抵押贷款经纪人和贷方也负有一些责任：

- 完全诚实
- 确保您支付的所有款项都有对应的收据
- 对异常低的报价保持警惕，以免在无意中上当受骗

了解和获得融资

抵押贷款资格预审是在您购买房地产之前，贷方根据您的资格（即收入、首付款金额）对抵押贷款进行的初步批准。资格预审将为您提供所需的信息，包括您可能会被授予的抵押贷款额度；从而帮助您确保自己能够支付得起您想要购买的房屋。

资格预审与获得抵押贷款批准不同；即使通过，贷方也不一定会与您签订抵押贷款合同。在提出购房要约后，您就可以正式申请抵押贷款了，届时您需要提交能够证明您财务状况的支持性文件。在对您和/或房产进行深度评估后，贷方可能会选择拒绝您的抵押贷款申请。

如果您想要进行抵押贷款资格预审，您可能需要提供一些文件，这些文件在您正式申请抵押贷款时也会用到，包括：

- 就业证明（例如雇主证明信）
- 最近的加拿大税务局评估通知
- 收入证明（例如工资单或 T4 报表）
- 出资证明（如果您使用他人赠款来支付首付）

贷方会审查这些文件，以及信用报告等其他证明，以确定您对抵押贷款的负担能力。他们还将计算几个关键数值来做出决定：

- 毛借贷还款 (GDS) 比率：GDS 是指您每月用于支付住房相关的款项在总收入中所占的百分比。这些款项包括抵押贷款本金、利息、房产税、供暖费和物业管理费的一半（如适用）。一般情况下，您的 GDS 不应超过每月总收入的 35%，贷方才考虑为您提供抵押贷款。
- 总借贷还款 (TDS) 比率：TDS 是指您每月用于支付债务的款项在总收入中所占的百分比，包括住房成本和所有其他债务还款（车贷或租金、助学贷款、信用卡欠款等）。您的 TDS 不应超过每月总收入的 42%。

如果您的 GDS 高于 35%，TDS 高于 42%，贷方不太可能会批准您的抵押贷款。





与房地产持牌经纪人合作

在对您想要合作的房地产持牌经纪人进行考察时，您可以提出以下问题：

- 你从事这一行多久了？
- 除了房地产持牌经纪人，你是否还有其他工作？
- 你去年为多少个买方提供了代理服务？
- 你会为我提供哪些服务？
- 你主要负责哪些区域的业务？
- 你是否专门经营某些类型的房产？
- 你会如何为我找寻合适的房屋？
- 你会如何处理多重约？
- 你会如何向卖方传达我的要约？
- 与你的竞争对手相比，你有哪三个主要优势？
- 对于相关事宜，我是和你的团队沟通，还是直接和你沟通？
- 你的提成怎么算？
- 你的服务费用是多少？
- 你是否与我单方面合作，而不是同时代理买卖双方？
- 你会如何处理利益冲突？
- 你是否会对我想要购买的房屋进行房产评估？
- 你会如何与我沟通情况？
- 你会同时为多少个客户提供服务？

您考察的房地产持牌经纪人可能也有问题要问您。这些问题可能包括：

- 您的购房动机
- 您想要购买的房产类型
- 您期望的交房时间
- 您的需求和愿望

在您选定您要合作的房地产持牌经纪人后，对方首先应该向您提供 RECA 的《消费者关系指南》（以下简称“指南”）。房地产持牌经纪人必须向其合作的消费者提供该指南，并与之讨论相关事宜。该指南将帮助您了解您与房地产持牌经纪人之间的法律关系，并详细介绍您与房地产持牌经纪人之间可

能建立的三种关系类型：

- 整个房地产经纪公司担任您的代理人。这是一种普通法代理关系，意味着您同时与经纪公司的所有房地产持牌经纪人合作。
- 一位房地产持牌经纪人（或一个经纪人团队）担任您的代理人。这是一种指定代理关系。
- 您是房地产持牌经纪人的顾客。您与经纪公司的任何人都没有代理关系；他们也不担任您的代理人。

您可以在该指南中了解有关这三种关系的更多信息，包括房地产持牌经纪人在每种关系中对您负有的责任。房地产持牌经纪人还将请您签署一份确认书，表示您确认已阅读该指南、与其讨论了相关事宜，并且您的问题得到了满意的解答。

如果您决定与某个房地产持牌经纪人建立合作关系，您将需要与对方签订一份强制性的书面服务协议。

书面服务协议可以帮助房地产持牌经纪人更加清晰、自信地与客户沟通以下事宜：

- 双方之间的关系
- 经纪人将提供的服务
- 双方的义务和责任
- 同意收集、使用和分发客户的个人信息
- 佣金的计算方法或为房地产持牌经纪人提供报酬的方式

在签署书面服务协议之前，您可以就其中的具体条款与经纪人进行协商，请谨记，如果您不同意或不理解协议中的任何条款，则您不应该签署协议。

可经协商的事项包括：

- 协议的有效期限
- 协议为排他性还是非排他性（如果是排他性协议，您需要同意仅使用该经纪公司的代理服务。如果是非排他性协议，您可以同时使用多家经纪公司的代理服务）
- 佣金的数额（如有）
- 提供的服务
- 有关提前终止协议的条款

如果您的房地产持牌经纪人承诺提供某些服务或可用性，请将其添加到书面服务协议中。书面服务协议为您提供了机会，使您能够确保自己获得您想要、需要和期望房地产持牌经纪人提供的服务。请务必确保您理解您所签署的协议内容，并且对此没有异议。

购房要约也被称为房地产购买合同，是您作为买方需要向卖方提交的合同，以供其考虑交易的可行性。其中应包括：

- 要约日期
- 您欲购房产的描述
- 定金数额
- 您期望的购买价格
- 首付额和融资详情
- 您的姓名和地址
- 卖方的姓名和地址
- 强制性条款
- 条件
- 交房日期
- 您想对卖方提出的任何特殊要求（例如请卖方提供/保留厨房电器）



找到合适的房屋

考虑事项：

- 地理位置
- 房屋风格 — 公寓楼房、联排
- 别墅、独户住宅
- 卧室数量
- 卫生间数量
- 功能设施 — 车库、庭院、地下室
- 保留项 — 家电
- 预算范围
- 特殊需求（无障碍设施、居家办公等）

列出您的需求和愿望可以帮助您更有针对性地寻找房屋。需求是指房屋必须满足的条件，愿望是指您可能愿意与卖方进行协商的条件。

您还需要着眼于现实，寻找与您预算适配的房屋。您的房地产持牌经纪人可以帮助您了解当前市场的现状。

住宅测量标准 (RMS)

阿尔伯塔省的房地产持牌经纪人必须使用 RMS 来描述住宅物业的面积。RMS 是一种用于表示房产地面以上部分面积的一致方法。您的房地产持牌经纪人必须与您沟通以下事宜：

- 影响买方购买决定的房产面积因素
- 房产面积与卖方要价之间的关系
- RMS 测量中包括和除外内容
- 持牌经纪人进行测量和计算的方式
- 共管公寓房产 RMS 面积与公寓单户登记面积之间的差额
- RMS 面积中包括和除外的区域
- 公寓单户登记面积中包括和除外的区域
- 您期望的房产面积，以及您的要求

如果您很看重房产面积，请将需求告知房地产持牌经纪人，并采取行动核实房产面积，而不是依赖卖方的陈述。您可以让房地产持牌经纪人聘请房产测量公司进行测量，或者亲自与您的房地产持牌经纪人前往现场进行测量。事先与经纪人讨论清楚，是在提出购房要约之前核实房产面积，还是在要约中将核实面积作为购房条件之一，以及聘请测量公司的费用由谁承担。

请记住，房产面积并不是卖方设定挂牌价格的唯一依据。即使是两套面积完全相同的房屋，也有可能以不同的价格出售，其价格取决于地理位置、功能设施、装饰档次和保养情况。





购房注意事项

与您的房地产持牌经纪人讨论潜在物质缺陷和污名化房产。

潜在物质缺陷是指即使经过合理注意检查也无法发现的缺陷。此类缺陷可能会：

- 使房产具有危险或潜在危险
- 使房产不宜居住
- 使房产不适用于买方的用途（前提是买方已将购房用途告知其房地产持牌经纪人或卖方的房地产持牌经纪人）

根据法律规定，卖方及其房地产代理人必须向潜在买方披露任何已知的潜在物质缺陷。您可以向您的房地产持牌经纪人索要一份 RECA 的房产检查申请表。这样有助于您了解您欲购房产的状况，包括房产可能存在的问题。

您还可以向房地产持牌经纪人询问房产可能存在的污名化特征。污名化是指房产的某些状况或特征让人感觉不祥，或让买方降低或打消购买欲望。作为买方，出于与房产物理状况或特征无关的原因，您可以将污名化房产移出您的考虑范围。这些污名可能包括：

- 房产内发生过自杀或死亡事件
- 房产是某起重大案件的犯罪现场
- 房产地址中含有被认为不祥的数字
- 房产内发生过闹鬼事件

如果您在意某些污名化问题，请将您的担忧告知房地产持牌经纪人。您的房地产持牌经纪人将向卖方或卖方代理人询问具体情况。由于这些污名化类型不属于潜在物质缺陷，卖方可以拒绝回答相关问题，但如果他们选择回答，他们必须坦诚相告。如果卖方拒绝回答，您可以自行决定是否愿意在没有这些信息的情况下继续交易。

经过 2013 年阿尔伯塔省南部发生的毁灭性洪灾后，洪水成为了许多买方购房时的主要担忧。幸运的是，阿尔伯塔省政府绘制了全面的洪水风险地图，上面标明了该省位于泄洪道和蓄洪区的区域。位于泄洪道的区域最容易受到未来洪水的影响，如果业主选择在泄洪区建造房产和/或居住，在发生洪灾时，其将没有资格获得省级援助。相对来说，住在蓄洪区的人们没那么容易受到未来洪水的影响，但其房屋必须建有符合省级标准的防洪设施，才有资格在发生洪灾时获得省级援助。如果您住在泄洪道和蓄洪区，您对房产进行的改造可能也会受市政法规的限制。房地产持牌经纪人应向您告知房产遭遇洪水的风险，并向您展示您欲购房产所在区域的洪水风险地图。

您可以采取以下措施来帮助确保找到合适的房产：

- 询问您在意的污名化问题
- 如果您对某套房产有意，但仍未做好购买决定，不妨多去现场看几次房
- 对于您在房屋中看到并希望卖方保留的具体物品，询问其是否随房屋一同出售
- 要求您的房地产持牌经纪人调查房屋产权，以确保产权没有任何已识别的问题，例如施工留置权或建筑设计限制

特殊挂牌情况

您可能会遇到这样的情况：挂牌信息中写有“按现状、现址出售”或“司法拍卖/止赎”。面对这些特殊销售情况时，您需要与房地产持牌经纪人进行讨论。

对于“按现状、现址出售”的房产，其房产状况没有任何保证。您可能无法获得房地产报告，也无法进入房产进行房屋检查。

司法拍卖是指受王室法院授权和监督出售的房地产。当贷方因业主/借款人无力偿还所欠的抵押贷款，而强行收回并占有其房产时，该房产就会被列为止赎房产。在这些情况下，房产可能会以低于预期的价格出售，但买方需遵守附加条件。

例如：

- 如果您看中的房产是共管公寓，您可能无法查看共管公寓文件
- 购买房产可能需要通过法院的批准，导致交房日期严重延迟 — 如果交易完成
- 可能会设有最低定金要求，并且需要您立即支付定金
- 如果您看中的房产是止赎房产，在完成交房之前，交易都有可能告吹

即使上述房产可能的确很划算，您也需要仔细权衡这些限制。

利益冲突

在极少数情况下，您可能会遇到利益冲突。利益冲突是指房地产持牌经纪人的利益与您的利益出现实际或明显不相容的情况，比如：

- 您看中了一套房屋，而卖方是您房地产持牌经纪人的亲戚
- 您有意购买的房产为您的房地产持牌经纪人所有
- 您看中了一套房产，但您房地产持牌经纪人代理的另一位买方也有意购买这套房产
- 您看中了一套房产，但您的房地产持牌经纪人同时在为这套房产的卖方提供代理服务

房地产持牌经纪人有义务避免利益冲突，并及时向您披露出现的任何利益冲突。

为了履行披露义务，他们应该：

- 向您提供其所知道的所有冲突信息
- 说明其认为与您产生或可能产生利益冲突的原因
- 描述冲突对您的影响
- 建议您寻求独立意见

经纪人交易是一种用于处理特定利益冲突类型的方法，即您的房地产持牌经纪人同时为您和您欲购房屋的潜在卖方提供代理服务。通过这种方法，房地产持牌经纪人可以在一笔交易中同时服务于买卖双方客户。

在经纪人交易中，您的房地产持牌经纪人将担任交易协调人，以公平、客观和公正的态度对待您和卖方。房地产持牌经纪人不再绝对忠诚于您或卖方。

如果您和卖方同意进行经纪人交易，则双方必须签署一份买卖双方代理协议表，结束经纪人与您和卖方的独家代理关系，并明确列出有关各方之间新关系的条款。如果您或卖方不同意进行经纪人交易，房地产持牌经纪人将为您提供其他方案。在您了解了任何利益冲突后，您可以自行决定是否继续交易。您可以寻求法律建议，或要求由另一位房地产持牌经纪人为您提供后续服务。

除非您提供书面知情同意，否则在发生利益冲突的情况下，您的房地产持牌经纪人不得向您提供服务。





要约前准备

发出要约前，请思考以下问题：

- 您的房地产持牌经纪人是否进行了产权调查？
- 卖方是否提供了附有市政合规盖章的房地产报告？
- 您是否在网上搜索过房产地址或公寓大楼的名称？
- 您的代理人是否调查过房产的历史挂牌记录？
- 房屋是否有保修期？

您可以通过以下方法来做好准备，再发出要约：

1. 进行产权调查：产权凭证应包含：

- 所有者信息
- 房产是否登记有留置权或其他产权负担 — 留置权可能意味着房产存在某种形式的未偿清债务。例如，房产所有者完成了装修，但没有向装修公司支付装修费用 — 在某些情况下，该公司可能会对房产进行留置权登记，作为所有者付款的担保。在这种情况下，留置权意味着该公司在收到所有者付款之前始终对房产拥有债权，并且可能会影响您购买房产的能力。

2. **了解任何地役权或通行权：**例如，如果一家公用事业公司的一条天然气管道经过您的地块，该公司可能会在该房产登记有地役权，以确保其可以访问这条管道，并限制可能会阻止其访问或引起安全问题的使用或活动。

3. **房地产报告 (RPR)：**RPR 是由阿尔伯塔省土地测量师准备的一份法律文件，其中详细说明了房产边界以及与房产边界相关的改善（结构）。RPR 能够帮助您了解有关您所购买房产的确切信息。您应该要求卖方提供带有市政合规证

明的 RPR，以确保房产改善符合市政法规及条例。标准的代售协议会要求卖方向买方提供最新的 RPR，除非买方另有同意。在大多数交易中，买方的贷方和律师都会要求卖方提供最新的 RPR，作为完成交易的条件。如果卖方未能提供 RPR，请与您的房地产持牌经纪人和律师讨论您的选择。

4. **搜索地址：**在网上搜索房产地址或公寓大楼/建筑群的名称（如适用）。由于卖方有权拒绝披露污名化问题，您应该尽可能多地发掘房产信息，以了解其是否发生过让您在意的情况。

5. **调查历史挂牌记录：**您的房地产持牌经纪人可以向您展示房产的历史买卖记录。

6. **查看保修期和卖方陈述：**如果您购买的是新房，您的房产将通过新房保修计划获得一定的保护。如果您购买的是二手房，房屋通常没有保修期，除非其仍在新建房屋的保修期内。阿尔伯塔省有一个在线公共注册表，其中列明了有保修期的房产清单，您可以使用房产地址进行搜索：<http://homewarranty.alberta.ca/public-registry/>。

仔细审查 RPR，询问房产是否存在污名化问题，查看共管公寓文件，并进行房屋检查，以帮助确保卖方陈述的准确性，但即使您采取了以上所有措施，也不能保证房产完全没有问题。如果将来房产出了问题，您认为卖方谎报信息，或以某种方式对房产状况作了失实陈述，这将上升到法律问题，您可能需要聘请律师。



作出要约

如果经过审查，您对您想要购买的房产感到满意，就可以作出购房要约了。要约应包含以下内容：

- 1. 报价：**您的房地产持牌经纪人将为您提供信息，帮助您确定一个合适的价格，包括比较数据（同街区类似房产最近的售价），以及讨论您的偏好。最终，作为买方，您可以自行决定报价。
- 2. 定金：**定金可以体现您对本次交易的认真态度，但您需要在提出要约时准备好定金。询问房地产持牌经纪人交付定金的形式，如果是支票/汇票，您需要向卖方确定抬头（通常由卖方的信托经纪公司根据购房要约中规定的信托条款为其代收）。
- 3. 条款：**条款是指买卖双方在购房合同中商定的细节。如果您的购房要约中包含一项条款，而卖方接受了该要约，即表示其接受该条款。条款包括：
 - 交房日期：通常情况下，产权交接在交房日的中午进行。房屋在交付于您时应处于空置状态。
 - 保留项和清除项：保留项是指您希望包含在购买交易中的物品，通常包括电器、安全系统等。清除项是指不包含在购买交易中的物品，例如窗帘杆或电视支架等，这些物品会在交房前被卖方从房屋中搬离。如果您希望保留某件物品，但不确定其是否为保留项，可将其写入要约。如果卖方拒绝保留该物品，可在还盘中将其列为清除项。保留项和清除项可由您和卖方共同协商。准确记录任何不确定的情况，事无巨细。例如，在保留项中写入车库开门器可能不够，您还应该将车库开门器的遥控器也包括在内。内置除尘系统同理；您应该将内置除尘系统及其配件都写入保留项。即使挂牌信息中提到了您想要保留的某件物品，也不要因此将其默认为保留项。您仍然需要在要约的保留项中包含该物品，否则卖方可能会认为您不想要它，并在交房前将其移除。
 - 附属/独立设施：附属设施是指在不破坏房产的情况下无法从中移除的物品。独立设施是指可移动的物品。在购房要约没有明确指定保留项或清除项的情况下，卖方通常应该将附属设施留在房产内，将独立设施搬离房屋。
 - 要约有效期/到期时间：您需要确定要约的到期日期和时间。我们建议您基于以下目标来设定到期日期/时间：
 - 给卖方营造一种紧迫感
 - 让卖方优先审查您的要约
 - 杜绝让您在未来某个时候正式撤回要约的需要
 - 如果您设定的到期日期/时间过于紧迫，卖方可能无法充分考虑您的要约。您的房地产持牌经纪人可以就要约到期日期和时间，向您提供不同的策略建议。
 - 交房前检查：如果卖方同意该条款，在获得房产所有权前，您将有机会与您的房地产持牌经纪人一起到现场查看房产状况，通常是在交房日前一天的白天或晚上。这样可以帮助您确保房产状况与您在挂牌信息中看到和提出要约时基本相同。如果状况不一致，您的房地产持牌经纪人会为您提供其他方案，并且可能会建议您咨询您的律师。

4. **条件**：买方通常可以在购房要约中写上购买条件，以保护自己的利益。在合同最终确定并产生约束力之前，您和卖方必须满足其所接受要约中提到的任何条件。

RECA 的网站上有一份房产检查申请表，其中涵盖了一系列常见的报告或检查。买方可以将获得满意的检查结果作为条件列在购房要约中。

所有条件都需要有对应的到期日期。确保您在到期日期前有足够的时间来满足这些条件——或者有足够的时间来确定您不会免除这些条件。作为买方，如果您没有在条件到期日前以书面形式免除条件，合同将就此终止，您和卖方不再对彼此负有任何义务。如果您准备免除您的条件，您的房地产持牌经纪人将向您提供所需的免除声明书，购房合同将最终确定并产生约束力。

如果您免除您的条件，并且放弃购买，您的定金可能不予退还，您还有可能受到法律诉讼。除非您确定自己会继续交易，否则请勿免除您的条件。

5. **保证金**：保证金是指，在卖方完成某些事项或任务之前，买方暂不支付部分成交价格。买方通常可以出于以下原因提出保证金条款：
- 卖方正在对房产的一个房间进行装修，但装修尚未完成。通过在购房要约中包含一项保证金条款，买方可以确保卖方在其指定日期前完成装修。
 - 卖方表示计划在交房日前更换屋顶。通过在购房要约中包含一项保证金条款，买方可以确保卖方在交房日前更换屋顶，并且费用由卖方承担。

保证金是买卖双方之间的一项正式协议；买方不能仅仅因为不喜欢房产的某个方面，就决定暂不支付部分成交价格。如果买方想要采用保证金制度，需要将其包含在购房合同中，并且卖方需要同意该条款。保证金的数额应该大于保护买方利益所需的工作成本。

6. **沟通接受**：您需要指明您与卖方和/或卖方的房地产持牌经纪人之间就合同事宜进行沟通的方式。阿尔伯塔省使用的标准购房合同允许买卖双方当面沟通，或通过传真或电子邮件进行沟通。

在您提交购房要约后，您和卖方之间可能需要进行一些协商。卖方可以直接接受或拒绝您的要约，提出还盘，或者完全忽略您的要约。

如果卖方接受了您的要约，恭喜您！如果您的购房要约中包含条件，您的房地产持牌经纪人将帮助您采取必要的行动，以满足这些条件。

如果卖方拒绝了您的要约，您可以自行决定想要采取的后续行动——您可以重新提交一份购房要约，或者看看其他房产。

如果卖方提出还盘，请仔细审查其中的任何条款和条件。卖方可能会在还盘中提出不同的销售价格，或者就交房日期、保留项/清除项、条款或条件提出异议。如果您想接受其还盘，请务必仔细审查其中的所有内容。如果您想提出异议，本质上也就是向卖方提出还盘，而不是直接接受其还盘。

卖方可能会直接忽略您的购房要约。在这种情况下，您需要决定是要重作一份购房要约，还是寻找其他房产。如果您没有在购房要约中注明到期日期，卖方也没有回应您的要约，那么在对另一套房产作出购



房要约之前，请务必让您的房地产持牌经纪人正式撤回您的要约。

- 7. 多重要约：**多重要约是指多个买方在同一时间就同一套房产提交购房要约的情况。卖方将自行决定处理方式，包括是否向潜在买方披露多重要约的情况。如果卖方披露了多重要约的情况，您的房地产持牌经纪人将：
- 向您告知多重要约的情况
 - 向您告知卖方的选择
 - 尝试当面向卖方提出要约
 - 为您提供建议方案，包括：在向卖方提出要约之前提高报价保持原有要约
 - 撤回要约
 - 重新考虑要约中包含的固定资产、动产、条款和条件
 - 建议其他可为您增加优势的考虑因素，包括：
 - 某种条款或条件，使卖方必须在收到要约后立即处理，否则要约将被撤回
 - 要求卖方不得向任何其他买方披露其价格和条款，否则要约将被撤回

多重要约的情况并不罕见，尤其是在卖方市场。如果您处于卖方市场，请思考以下问题：

- 您能接受的最高价格是多少？
- 您愿意删除要约中的哪些条款或条件（如有）？您又会首先删除哪些条款或条件？
- 您是否愿意将交房日期更改为对卖方更有利的日期？

您的房地产持牌经纪人将指导您做出最合适的选择。

- 8. 确定购买：**如果卖方接受的要约中包含了条件，则您需要努力满足这些条件。常见的购买条件包括：

- 融资：如果您在要约中列出了融资条件，您需要在免除此条件前确认您的融资情况。预先批准或资格预审与确认融资不同。在免除融资条件之前，您需要向贷方（或与您合作的抵押贷款经纪人）提供您要购买的具体房产的相关文件。他们可能需要：
 - 卖方接受的购房要约副本
 - 您要购买房产的挂牌记录
 - 房地产报告的副本
 - （独户住宅/裸地公寓）
 - 房产的当前产权凭证

融资公司会开展尽职调查，以确保房产物有所值。这个步骤既能保护贷方的投资，又能避免欺诈性交易，因此十分重要。贷方可以自行安排房

产评估。所有这些行动都需要时间，所以您应该给自己预留足够的时间，以在到期日期前满足要约中的条件。

如果在首次资格预审或预先批准后，您的财务状况发生了变化，贷方可能会拒绝为您提供融资。在购房期间，请尽量保持稳定的财务状况。这意味着您最好不要在此期间换工作或背负额外债务（车贷等）。同样，如果免除条件和取得房产所有权之间的时间间隔太长，贷方可能会再次审查您的购买和抵押贷款申请，再决定是否为您垫付资金。如果您的财务状况发生了变化，您可能难以获得抵押贷款。详情请咨询您的抵押贷款持牌经纪人。

请务必仔细审查抵押贷款承诺。贷方有时会在此类承诺中加入各种条件。如果您的贷方有附加条件，请仔细考虑是否要免除您在购房要约中列出的融资条件。

房屋检查：如果您在购房要约中包含了房屋检查这项条件，您将需要聘请一名房屋检查员。阿尔伯塔省的房屋检查员需要满足阿尔伯塔省服务部和减少繁文缛节立法的要求，才能获得房屋检查员执照。房屋检查是对房产功能设施和组成部分的非侵入性检查，旨在向买方提供有关房产状况的意见。您可以请朋友和家人为您推荐，或者参考房地产持牌经纪人提出的建议。请务必为自己预留足够的时间，以便在免除条件的到期日期前完成房屋检查。房屋检查员完成检查后，将向您提供一份有关检查结果的书面报告。房屋检查员不能对房产进行侵入性检查，他们在检查中承担的责任有限。房屋检查报告能够让您了解几个主要部分的情况，通常包括电气、供暖/空调、屋顶和地基。房屋检查员还会尝试确定房屋是否存在受潮问题，但其只能根据表面情况进行评估，结果并不完全准确。即使是相对较新的房产，也有可能房屋检查中暴露问题。有些问题可能无足轻重，但有些问题可能会造成重大影响。请与房屋检查员和房地产持牌经纪人仔细分析这份报告。大多数检查条款规定检查结果必须使买方满意；但是，您还可以在房屋检查条件中指定一个金额。如果解决房屋检查所发现问题需要的金额高于您在条件中规定的金额，则您可以选择不免除房屋检查条件，至少不在未与卖方进一步协商价格的情况下免除该条件。

请记住，当您房屋检查列入购买条件时，该条件仅包括由房屋检查员进行的房屋检查。如果您希望进行额外的检查，并希望以获得满意的检查结果作为购买条件，您需要在合同中注明这一点。例如，如果卖方打掉了一堵隔墙，将厨房改造成开放式，您可以请一名结构工程师来检查周围墙体的稳定性。通常情况下，房屋检查条件不



支持此行为。如果您希望在购买条件中添加任何其他检查，请告知您的房地产持牌经纪人。思考您可以接受哪些问题，又会因哪些问题而无法免除检查条件。如果在房屋检查后，您仍然想要购买该房产，请咨询您的房地产持牌经纪人；卖方可能愿意 — 但没有义务 — 提供某种形式的补偿，以缓解房屋检查中发现的问题。

共管公寓文件审查：如果您要购买的房产是共管公寓，您可以将共管公寓文件审查列入购买条件。共管公寓文件涉及共管公寓公司的运作情况。

共管公寓由公司管理，您将与其他业主分享共有财产、分担共同责任。您需要确保共管公寓公司财务稳定、管理良好、房产维护得当。卖方需要向您提供一些共管公寓文件。这些文件包括但不限于：

- 当前的运营预算和费用表
- 当前的资产负债表
- 最近经审计的财务报表
- 储备资金的分析和规划
- 注册章程
- 年度股东大会记录
- 最近六个月的董事会会议记录
- 保险凭证
- 管理合同
- 后张力电缆报告（如适用）
- 存在的任何年龄限制
- 工程报告
- 停车信息
- 注册公寓平面图
- 挂牌信息
- 购房要约

有些持牌经纪人会有偿为您进行审查，向您提供文件摘要，并确定您可能关注的方面。这类审查可以识别财务困难、不可接受的章程（例如对宠物大小、数量或类型的限制）或必要的维护。您可以让朋友和家人为您推荐符合资质的共管公寓文件审查员，或者参考房地产代理人提供的建议。审查员会向您告知其审查结果 — 并重点指出任何需要关注的问题。根据审查结果，您可以自行决定是否愿意免除共管公寓文件审查条件，并继续购买房产。

如果您选择购买共管公寓，您不仅是在购买一个住处，实际上更是在购买一家公司的股份。共管公寓公司的财务状况会影响您的单户价值，以及您未来的开支。您可以通过共管公寓文件来获得信息，帮助您判断购买某家共管公寓公司的房产在财务方面是否是一个合理的决定。除了确保房产能够满足您的期望，达到您对房屋的预定用途外，您也要确保自己对公司的运作方式感到满意。

虽然我们无法为您提供一份详尽的清单，列出您可能在共管公寓文件中发现的所有危险信号，但您可以参考以下几种常见迹象：

- 未进行储备基金分析 — 共管公寓公司应该每 5 年重新进行一次储备基金分析和规划
- 董事会会议记录中提到一些地下室在开发过程中出现的渗水问题
- 公司收到的多起法律诉讼尚未解决

对于存在这些危险信号的共管公寓，贷方可能不愿为其开发提供抵押贷款。事实上，一些贷方会把其或其律师审查共管公寓文件作为融资条件，以评估风险。

作为买方，在取得房产所有权时，您可以要求卖方出具禁止反言证书。共管公寓公司可以通过出具禁止反言证书来表明现公寓业主是否对公司负有债务（即物业管理费、特殊评估）。如果公司出具禁止反言证书，表明卖方/现公寓业主对公司不负有任何债务，则公司之后不能要求买方/新业主偿还前业主的欠款。如果禁止反言证书显示现业主对公司负有债务，您将需要咨询您的律师。

条件满足：如果您的条件已经满足，并且准备继续购买，您的房地产持牌经纪人将向您提供一份免除声明书，您需要在上面签名。在免除购买条件后，您将需要聘请一位房地产律师来处理法律文书工作。有些律师会按小时收费，而有些律师则会按统一费率收费，尤其是房地产律师。您需要向房地产持牌经纪人和贷方/抵押贷款经纪人提供律师的姓名和联系信息，反之亦然。如果您不愿免除任何条件，卖方接受的购房要约将被宣告无效并作废。您和卖方不再对彼此负有任何进一步的义务。在某个时间，可能是交房日的前几天，您将需要与您的律师见面。您的律师会与您一起审查法律文件，包括 RPR 和产权凭证。您的律师会重点介绍房产存在的任何可能限制或警告登记，与您讨论成交费用和付款项目，并指导您签署文件，以便在将购买资金垫付给卖方后，将房产的所有权转让给您。与律师见面时，您需要携带附有照片的身份证。有些律师需要您提供两种身份证明 — 可能包括护照、驾照和/或信用卡。有关可接受的具体身份证明形式，请询问您的律师。您还应该携带您所购买房产的房屋保险证明。





产权保险

您的律师还会和您讨论产权保险。产权保险的作用和标准保险单一样，即在实际产权状况与被保险产权状态不一致时，保障投保人免受损失。产权保险是抵押房产的一种赔偿保险形式。该保险涵盖了因法律缺陷导致的房产权益损失。

产权保险分为两种类型：

- 贷款险通常由借款人购买，旨在保护抵押贷款机构的唯一利益。您的贷方可能会要求您购买产权保险，而您作为买方必须承担该笔费用。这样做的目的是保护贷方的唯一利益。
- 业主险是一项单独的保险，由买方或卖方支付保险费，旨在保护买方对该房产享有的权益。这类产权保险可能涉及产权和非产权问题的保险范围。例如，产权保险可以涵盖未来的产权欺诈（即如果某人通过诈骗性交易和文件失去了其合法拥有房产的所有权——产权保险可以帮助其夺回所有权）。

产权保险还可以为买方和借方提供“差价保险”，在交易即将结束时保护其利益。从向土地产权注册处提交产权转让和/或抵押文件，到登记这些产权权益，通常会有数天的间隔。律师不能向卖方交付抵押贷款资金，直到产权登记完成，并且没有干预产权登记的情况发生。借款人可以尽快购买产权保险，保险将于保单签发之日起生效。该保险有助于确保房屋产权保持土地转让（房地产交易）或贷款文件（抵押贷款交易）注册之日的状态。您的律师会说明其是否认为您有必要购买这种产权保险。

除了律师费和产权保险费用（如有），您可能还需要支付其他成交费用，包括房产税调整费。根据房产税的征收方式，您可能需要偿还卖方当年向市政当局缴纳的部分房产税。有关这些费用的更多信息，请咨询您的律师。与您的房地产持牌经纪人讨论您所处的市场，以及您预计需要支付的费用。

通常情况下，产权交接在交房日的中午进行，届时您将拿到房屋钥匙。如果您将交房前检查作为购房要约中的一项条款，您的房地产持牌经纪人将与卖方代理人共同安排相关事宜。通过交房前检查，您需要确保房产状况与您提交购房要约时基本一致。附属设施以及您在购房要约中注明的任何其他保留项应该仍在房产内。电器也应该保持正常运行状态。在清洁方面，您可以期望房产的清洁程度与您购买时大致相同，但卖方没有义务将房产清洁到某个特定标准。

在取得房产所有权后，如果您发现房产状况发现了明显变化，或者某些物品被移走了，您需要打电话给您的律师，因为这将上升为您和卖方之间的法律问题。当您拿到钥匙时，卖方通常也已经收到钱了。您的房地产持牌经纪人会尝试与卖方代理人讨论解决方案，但如果结果不尽人意，您唯一的办法就是咨询您的律师。

万一您不满意房地产持牌经纪人向您提供的服务，或者对卖方的房地产持牌经纪人有意见，会发生什么？

如果您对您的房地产持牌经纪人有意见，您首先应该联系其经纪公司。经纪公司对其名下注册的房地产持牌经纪人负有责任。经纪公司将解释持牌经纪人的行为，或者针对您提出的问题提供解决方案。

如果您对经纪公司解决问题的方式仍觉不满，下一步应该是联系 RECA。作为阿尔伯塔省房地产经纪、抵押贷款经纪、物业管理和共管公寓管理持牌经纪人的监管机构，RECA 致力于维护公共利益。RECA 负责为行业持牌经纪人制定、规范和执行标准，从而确保诚信经商并保护消费者。

如果消费者认为其房地产代理人行为不当，可以向 RECA 提出投诉。RECA 首先将对投诉进行审查，以确定相关事宜是否属于其管辖范围，以及是否有足够的证据表明涉事人员存在不当行为。如果行为属实，RECA 将启动正式的行为审查（调查）流程。

如果 RECA 确定某个行业持牌经纪人存在不当行为，可以对其处以罚款，以及其他形式的纪律处分，但您无法从中获得任何赔偿。如需获得赔偿，您需要通过法院提起诉讼，或向消费者保护基金会提出申请。如果消费者因他人欺诈、违反信托或行业持牌经纪人未能支付或找到信托资金去向而遭受经济损失，消费者保护基金会将保护其权益。

过失与疏忽责任 (E&O) 保险是对消费者的一项额外保护。E&O 保险是一种商业责任保险，旨在为 RECA 持牌经纪人在提供服务时因错误、遗漏和疏忽所造成的损失提供保障。在阿尔伯塔省，所有房地产、抵押贷款和房地产评估持牌经纪人都投保了某种形式的 E&O 保险，以便为消费者提供额外的保障。

有关 RECA 各个方面的更多信息，请访问 www.reca.ca。



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)