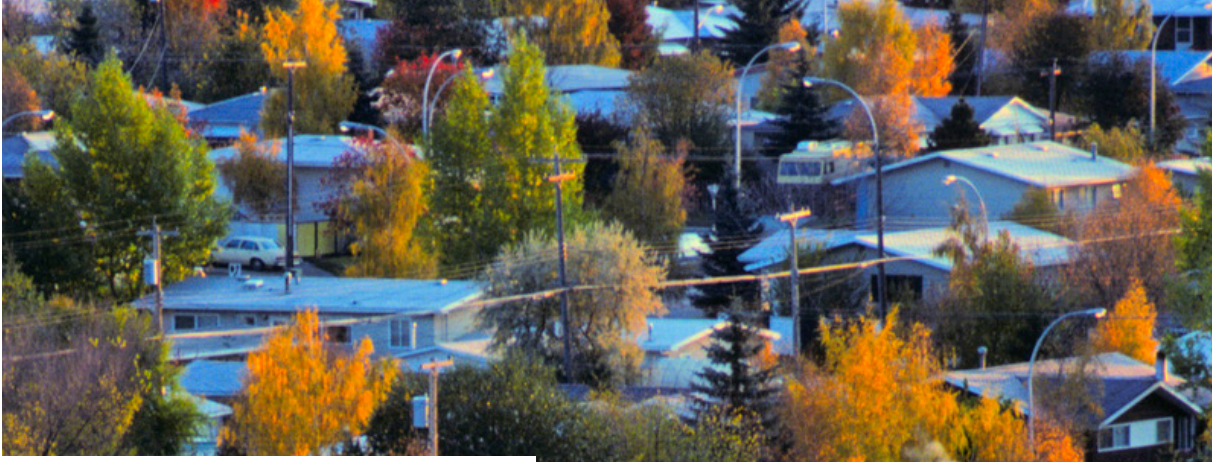


ਘਰ ਦੇ
ਖਰੀਦਦਾਰਾਂ ਲਈ
ਗਾਈਡ



ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਕਾਉਂਸਲਿ ਆਫ਼ ਐਲਬਰਟਾ

ਘਰ ਦੇ ਖਰੀਦਦਾਰਾਂ ਲਈ ਗਾਈਡ

ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਕਾਉਂਸਲਿ ਆਫ਼ ਐਲਬਰਟਾ (RECA) ਇੱਕ ਸੁਤੰਤਰ ਪ੍ਰਬੰਧਕੀ ਅਥਾਰਟੀ ਹੈ, ਜੋ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ, ਮੌਰਗੇਜ਼ ਦਲਾਲੀ, ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ, ਅਤੇ ਕੰਡੋਮੀਨੀਅਮ ਲਾਇਸੈਂਸ ਧਾਰਕਾਂ ਲਈ ਮਾਪਦੰਡਾਂ ਨੂੰ ਨਿਯੰਤ੍ਰਿਤ ਅਤੇ ਲਾਗੂ ਕਰਦੀ ਹੈ। RECA ਐਲਬਰਟਾ ਦੇ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਉਦਯੋਗ ਅਤੇ ਇਸਦੇ ਲਾਇਸੈਂਸਸ਼ੁਦਾ ਲਾਇਸੈਂਸਧਾਰਕਾਂ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਨ ਬਾਰੇ ਖਪਤਕਾਰਾਂ ਲਈ ਨਰਿਪੱਖ, ਸੁਤੰਤਰ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦਾ ਇੱਕ ਸਰੋਤ ਹੈ।





ਆਪਣੀ ਤਿਆਰੀ ਕਰੋ

ਘਰ ਦੀ ਖਰੀਦਦਾਰੀ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨ ਲਈ ਬਹੁਤ ਕੁੱਝ ਹੁੰਦਾ ਹੈ:

- ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਖਰੀਦਣ ਲਈ ਤਿਆਰ ਹੋ?
- ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਕਸਿ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦੀ ਦੇਖਭਾਲ ਕਰਨ ਲਈ ਤਿਆਰ ਹੋ ਜਾਂ ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਮਕਾਨ-ਮਾਲਕ ਤੋਂ ਮੁਰੰਮਤ ਕਰਵਾਉਣ ਨੂੰ ਤਰਜੀਹ ਦਿੰਦੇ ਹੋ?
- ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਘਰ ਦੀ ਮਾਲਕੀਅਤ ਦੇ ਵਾਧੂ ਖਰਚਿਆਂ (ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਟੈਕਸ, ਯੂਟਿਲਿਟੀਜ਼, ਇੰਸ਼ੂਰੈਂਸ) 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕੀਤਾ ਹੈ?
- ਕੀ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਪੱਕਾ ਰੁਜ਼ਗਾਰ ਹੈ?
- ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਕਸਿ ਨੌਕਰੀ ਵੱਚ ਨਵੇਂ ਹੋ, ਜਾਂ ਸਰਿਫ ਠੇਕੇ 'ਤੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਉਦੋਂ ਤੱਕ ਇੰਤਜ਼ਾਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਤੁਹਾਡੀ ਨੌਕਰੀ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਵਧੇਰੇ ਸਥਿਰ ਨਹੀਂ ਹੋ ਜਾਂਦੀ। ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਅਸਥਾਈ ਰੁਜ਼ਗਾਰ ਹੈ, ਤਾਂ ਮੌਰਗੇਜ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਵਧੇਰੇ ਮੁਸ਼ਕਲ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਸਵੈ-ਰੁਜ਼ਗਾਰ ਵੱਚ ਹੋ, ਤਾਂ ਕੀ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਤੁਹਾਡੇ ਸਵੈ-ਰੁਜ਼ਗਾਰ ਵੱਚ ਮੁਸ਼ਕਲ ਸਮਾਂ ਆਉਣ 'ਤੇ ਘਰ ਦੀ ਮਾਲਕੀ ਦੇ ਖਰਚਿਆਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦੀਆਂ ਬੱਚਤਾਂ ਹਨ।
- ਤੁਸੀਂ ਕਸਿ ਕਸਿਮ ਦੀ ਰਹਿਾਇਸ਼ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ?
 - ਨਵਾਂ ਬਨਾਮ ਮੁੜ-ਵਕਿਰੀ: GST ਨਵੇਂ ਬਣੇ ਘਰ ਦੀ ਖਰੀਦ 'ਤੇ ਲਾਗੂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਨਵੇਂ ਘਰ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਵਾਰੰਟੀ ਅਧੀਨ ਕਵਰ ਕੀਤੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। GST ਮੁੜ-ਵੇਚੇ ਜਾਣ ਵਾਲੇ ਘਰਾਂ 'ਤੇ ਲਾਗੂ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ, ਪਰ ਘਰ ਉੱਤੇ ਕੋਈ ਨਵੀਂ ਵਾਰੰਟੀ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਕੀ ਇਹ ਉਸ ਸਮੇਂ ਤੋਂ ਕਵਰ ਨਾ ਹੋਵੇ, ਜਦੋਂ ਇਸਨੂੰ ਪਹਿਲੀ ਵਾਰ ਬਣਾਇਆ ਗਿਆ ਸੀ।
 - ਜੁੜਿਆ ਬਨਾਮ ਅਲੱਗ: ਅਲੱਗ ਘਰ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਜੁੜੇ ਹੋਏ ਘਰਾਂ ਨਾਲੋਂ ਵਧੇਰੇ ਮਹੀਰੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਪਰ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਗੁਆਂਢੀ ਦੇ ਘਰ ਦੇ ਵਚਿਕਾਰ ਕੁਝ ਭੌਤਿਕ ਜਗਹਾ ਵੀ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦੇ ਹਨ।
 - ਸੈਰਿਗਲ-ਫੈਮਲੀ ਬਨਾਮ ਕੰਡੋਮੀਨੀਅਮ: ਇਹ ਮਾਲਕੀਅਤ ਦੀ ਕਸਿਮ ਨਾਲ ਸੰਬੰਧਿਤ ਹੈ, ਨਾ ਕੀ ਘਰ ਦੇ ਆਕਾਰ ਨਾਲ।
 - ਸੈਰਿਗਲ-ਫੈਮਲੀ ਘਰਾਂ ਵੱਚ 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 ਮਾਲਕੀਅਤ ਦਾ ਇੱਕ ਅਜਹਿ ਰੂਪ ਹੈ ਜਿਸ ਵੱਚ 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 ਵੱਚ ਉਹ ਜ਼ਮੀਨ ਸ਼ਾਮਲ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਜਿਸ 'ਤੇ ਕੰਡੋਮੀਨੀਅਮ ਬਣਾਏ ਗਏ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।
- ਕੰਡੋਮੀਨੀਅਮ ਅਪਾਰਟਮੈਂਟ-ਸੈਲੀ ਵਾਲੇ, ਟਾਊਨਹਾਊਸ, ਜੁੜੇ ਹੋਏ ਜਾਂ ਅਲੱਗ ਘਰ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ।
- ਇੱਕ ਕੰਡੋਮੀਨੀਅਮ ਵੱਚ, ਤੁਸੀਂ ਸਾਂਝੀ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਲਈ ਆਪਣੇ ਹੱਸਿ ਦੇ ਖਰਚਿਆਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਕ ਮਹੀਨਾਵਾਰ ਫੀਸ ਦਾ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੰਡੋਮੀਨੀਅਮ ਦੇ ਨਯਿਮਾਂ (ਉਪ-ਨਯਿਮਾਂ) ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨੀ ਪੈਂਦੀ ਹੈ।
- ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਕੰਡੋਮੀਨੀਅਮ ਦੇ ਮਾਲਕ ਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਕੰਡੋਮੀਨੀਅਮ ਬੋਰਡ ਕੰਡੋਮੀਨੀਅਮ ਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨ ਨੂੰ ਚਲਾਉਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਸਾਰੇ ਮਾਲਕਾਂ ਦੀ ਤਰਫੋਂ ਕੁਝ ਫੈਸਲੇ ਲੈਂਦਾ ਹੈ, ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਸਾਂਭ-ਸੰਭਾਲ, ਸਵੀਕਾਰਯੋਗ ਬਾਹਰੀ ਸਜਾਵਟ, ਅਤੇ ਬਾਗ ਦੇ ਨਯਿਮ।
- ਕੰਡੋਮੀਨੀਅਮ ਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨ ਕੁਝ ਖਰਚਿਆਂ ਦਾ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਦੀ ਹੈ
- ਆਮਦਨੀ ਵਾਲਾ ਸੈਰਿਗਲ-ਪਰਵਿਾਰ: ਲਾਗਤਾਂ ਬਾਰੇ ਚੀਤਤ ਸੈਰਿਗਲ-ਪਰਵਿਾਰਕ ਖਰੀਦਦਾਰ ਲਈ ਕਰਿਏ ਦੀ ਆਮਦਨੀ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਵਾਲੀ ਇੱਕ ਸੈਰਿਗਲ-ਪਰਵਿਾਰਕ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਇੱਕ ਵਚਿਲਪ ਹੈ। ਇਹ ਗੱਲ ਧਿਆਨ ਵੱਚ ਰੱਖੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਮਕਾਨ ਮਾਲਕ ਬਣ ਗਏ ਹੋ, ਜਿਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਰਿਏਦਾਰਾਂ ਨੂੰ ਲੱਭਣ, ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦੀ ਵਾਧੂ ਸਾਂਭ-ਸੰਭਾਲ ਨਾਲ ਨਜ਼ਰਠਿਣਾ ਪਵੇਗਾ, ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸੰਬੰਧਿਤ ਕਾਨੂੰਨ (ਐਲਬਰਟਾ ਵੱਚ ਇਹ ਰਹਿਾਇਸ਼ੀ ਕਰਿਏਦਾਰੀ ਐਕਟ ਹੈ) ਬਾਰੇ ਜਾਣਕਾਰ ਹੋਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋਵੇਗੀ। ਹਾਲਾਂਕਿ ਅਜਹਿ ਆਮਦਨ ਘਰ ਦੀ ਮਾਲਕੀਅਤ ਦੇ ਵੱਤੀ ਪੱਖ ਵੱਚ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਇਹ ਇੱਕ ਅਜਹਿ ਫੈਸਲਾ ਨਹੀਂ ਹੈ ਜਿਸਨੂੰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਹਲਕੇ ਵੱਚ ਲੈਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਵੀ ਯਾਦ ਰੱਖੋ ਕਿ ਅਲਬਰਟਾ ਦੀਆਂ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਮਿਊਸੀਪਲਟੀਆਂ ਦੇ ਸੁਇਟ ਬਾਰੇ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਨਯਿਮ ਹਨ।



ਵੱਤੀ ਤਿਆਰੀ

ਇੱਕ ਲਾਇਸੈਂਸਸ਼ੁਦਾ ਮੌਰਗੋਜ਼ ਦਲਾਲ 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 ਕੁੱਝ ਹੱਸਿ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜੋ ਖਰੀਦਦਾਰ ਇੱਕ ਮੌਰਗੋਜ਼ ਤੋਂ ਕਰਜ਼ਾ ਲੈਣ ਦੀ ਬਜਾਏ ਨਕਦ ਵੱਚਿ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਖਰੀਦਦਾਰਾਂ ਨੂੰ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਪੇਸ਼ਗੀ ਭੁਗਤਾਨ ਵਜੋਂ ਖਰੀਦ ਮੁੱਲ ਦੇ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ 5% ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਹਾਲਾਂਕਿ ਕੁਝ ਰਣਿਦਾਤਿਆਂ ਕੋਲ ਹੁਣ ਮੌਰਗੋਜ਼ ਦੇ ਵਕਿਲਪ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪੇਸ਼ਗੀ ਭੁਗਤਾਨ ਉਧਾਰ ਦਿੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ/ਜਾਂ ਕੋਈ ਰਸ਼ਿਤੇਦਾਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪੇਸ਼ਗੀ ਭੁਗਤਾਨ ਦਾ ਤੋਹਫ਼ਾ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਉਸ ਸਥਿਤੀ ਵੱਚਿ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਪੇਸ਼ਗੀ ਭੁਗਤਾਨ ਫੰਡਾਂ ਦੀ ਪੁਸ਼ਟੀ ਕਰਨ ਲਈ ਆਪਣੇ ਰਸ਼ਿਤੇਦਾਰ ਤੋਂ ਇੱਕ ਪੱਤਰ ("ਤੋਹਫ਼ਾ ਪੱਤਰ") ਦੀ ਲੋੜ ਪਵੇਗੀ ਅਤੇ ਇਸਦੀ ਅਦਾਇਗੀ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਅਜਹੀ ਕਸਿ ਵੀ ਤੋਹਫ਼ੇ ਵਾਲੇ ਫੰਡਾਂ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਵੱਤੀ ਸੰਸਥਾ ਜਾਂ ਰਣਿਦਾਤਾ ਨੂੰ ਸਾਬਤ ਕਰਨਾ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਪੇਸ਼ਗੀ ਭੁਗਤਾਨ ਤੁਹਾਡੇ ਆਪਣੇ ਫੰਡਾਂ ਤੋਂ ਹੈ।
- ਖਰੀਦ ਮੁੱਲ ਦੇ 20% ਤੋਂ ਘੱਟ ਦੀਆਂ ਪੇਸ਼ਗੀ ਅਦਾਇਗੀ ਲਈ ਉੱਚ ਅਨੁਪਾਤ ਮੌਰਗੋਜ਼ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋਵੇਗੀ, ਅਤੇ ਇਹ ਤੁਹਾਡੀ ਪ੍ਰਗਏਮਰੀ ਰਹਿਏਸ਼ ਹੋਣੀ ਲਾਜ਼ਮੀ ਹੈ (ਭਾਵ ਤੁਸੀਂ ਇਸਨੂੰ ਕਰਿਏ 'ਤੇ ਨਹੀਂ ਦੇ ਸਕਦੇ ਹੋ)। ਰਣਿਦਾਤੇ ਮੰਗ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਕਰਜ਼ਦਾਰ ਉੱਚ ਅਨੁਪਾਤ ਮੌਰਗੋਜ਼ ਲਈ ਮੌਰਗੋਜ਼ ਬੀਮਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਮੌਰਗੋਜ਼ ਦੀ ਅਦਾਇਗੀ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਬੀਮਾ ਤੁਹਾਡੇ ਰਣਿਦਾਤਾ ਦੀ ਰੱਖਿਆ ਕਰੇਗਾ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੁੱਲ ਮੌਰਗੋਜ਼ ਰਕਮ ਵੱਚਿ ਮੌਰਗੋਜ਼ ਬੀਮੇ ਦੀ ਲਾਗਤ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦੀ ਕੀਮਤ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ ਤੁਹਾਡੇ ਪੇਸ਼ਗੀ ਭੁਗਤਾਨ 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, ਮੌਰਗੋਜ਼ 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 ਜਮ੍ਹਾਂ ਰਾਸ਼ੀ ਲਈ ਫੰਡ ਹਨ:** ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਕਸਰ ਖਰੀਦਣ ਲਈ ਆਪਣੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਦੇ ਨਾਲ ਇੱਕ ਜਮ੍ਹਾਂ ਰਾਸ਼ੀ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਤੁਹਾਡਾ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੈਂਸਧਾਰਕ ਤੁਹਾਨੂੰ ਜਮ੍ਹਾਂ ਰਾਸ਼ੀ ਦੀ ਰਕਮ ਬਾਰੇ ਸਲਾਹ ਦੇ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਜਮ੍ਹਾਂ ਰਾਸ਼ੀ ਫੰਡ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਪੇਸ਼ਗੀ ਭੁਗਤਾਨ ਦਾ ਹੱਸਿ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।
- ਸਮਾਪਤੀ ਲਾਗਤ ਲਈ ਬਜਟ:** ਸਮਾਪਤੀ ਲਾਗਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਜਮ੍ਹਾਂ ਰਾਸ਼ੀ ਅਤੇ ਪੇਸ਼ਗੀ ਭੁਗਤਾਨ ਤੋਂ ਵੱਖਰੀਆਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ, ਅਤੇ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਕਬਜ਼ੇ ਦੀ ਮਤਿ 'ਤੇ ਦੇਣਯੋਗ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ, ਜੋ ਉਹ ਮਤਿ ਹੈ ਜਦੋਂ ਤੋਂ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਤੁਹਾਡੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਸਮਾਪਤੀ ਲਾਗਤਾਂ ਵੱਚਿ ਵਕੀਲ ਦੀਆਂ ਫੀਸਾਂ, ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਟੈਕਸ ਐਡਜਸਟਮੈਂਟਾਂ, ਟਾਈਟਲ ਇੰਸ਼ੂਰੈਂਸ (ਜੇਕਰ 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 ਨਸ਼ਿਚਿਤ ਰਕਮ ਦੇ ਮੌਰਗੋਜ਼ ਲਈ ਮਨਜ਼ੂਰ ਹੋਣ ਦਾ ਮਤਲਬ ਇਹ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੰਨਾ ਖਰਚ ਕਰਨਾ ਪਵੇਗਾ। ਤੁਹਾਡੇ ਗੈਰ-ਯੋਜਨਾਬੱਧ ਖਰਚੇ, ਭਵੱਖਿ ਵੱਚਿ ਵਚਿਅਜ ਦਰਾਂ ਵਧਣ, ਜਾਂ ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੇ ਬੇਰੁਜ਼ਗਾਰ ਹੋਣ (ਬਮਿਾਰੀ, ਮਾਪਿਆਂ ਦੀ ਛੁੱਟੀ, ਆਦਿ) ਦੀ ਮਚਿਅਦ ਹੋਣ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਵੱਚਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਬਜਟ ਵੱਚਿ ਕਾਫ਼ੀ ਥਾਂ ਛੱਡਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ।
- ਮਾਰਕੀਟ ਦੀਆਂ ਸਥਿਤੀਆਂ ਦੀ ਜਾਣਕਾਰੀ 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 ਦਲਾਲ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਨਾ

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

ਮੌਰਗੋਜ ਦਲਾਲ ਤੋਂ ਇੰਟਰਵਿਊ ਲਈ ਸਵਾਲ:

- ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਲਾਇਸੰਸਸ਼ੁਦਾ ਮੌਰਗੋਜ ਦਲਾਲ ਹੋ?
- ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਕਰਜ਼ਦਾਰ, ਰਣਿਦਾਤਾ, ਜਾਂ ਦੋਵਾਂ ਦੀ ਨੁਮਾਇੰਦਗੀ ਕਰਦੇ ਹੋ?
- ਕੀ ਮੈਨੂੰ ਕਸਿ ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ 'ਤੇ ਦਸਤਖਤ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ?
- ਤੁਸੀਂ ਕਹਿੰਦੀਆਂ 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 ਦਲਾਲ ਦੇ ਨਾਲ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਰਸਿਤੇ ਨੂੰ ਸਮਝਦੇ ਹੋਣ।

ਇੱਕ ਮੌਰਗੋਜ ਦਲਾਲ:

- 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 ਜ਼ਮਿੰਦਾਰੀਆਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਸਾਰੇ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵੱਚਿ ਮੌਰਗੋਜ ਦਲਾਲਾਂ ਦੀ ਜ਼ਮਿੰਦਾਰੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਉਹਨਾਂ ਕਰਜ਼ਦਾਰਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਭੂਮਿਕਾ ਨੂੰ ਸਪਸ਼ਟ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸਮਝਾਉਣ ਜਨਿਹਾਂ ਨਾਲ ਉਹ ਕੰਮ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ। ਜਦੋਂ ਇੱਕ ਮੌਰਗੋਜ ਦਲਾਲ ਤੁਹਾਡੀ ਨੁਮਾਇੰਦਗੀ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਇੱਕ ਕਰਜ਼ਦਾਰ ਵਜੋਂ, ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਗਾਹਕ ਹੋ। ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਹਰ ਸਮੇਂ ਤੁਹਾਡੇ ਸਭ ਤੋਂ ਉੱਤਮ ਹਿੱਤਾਂ ਵੱਚਿ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਆਮ, ਵਸਿਵਾਸੀ, ਅਤੇ ਰੈਗੂਲੇਟਰੀ ਜ਼ਮਿੰਦਾਰੀਆਂ ਦੇ ਦੇਣਦਾਰ ਹੋਣਗੇ। ਇਹਨਾਂ ਵੱਚਿ ਅਣਵੰਡੀ ਵਫ਼ਾਦਾਰੀ, ਗੁਪਤਤਾ, ਪੂਰਾ ਖੁਲਾਸਾ, ਆਗਿਆਕਾਰੀ, ਵਾਜ਼ਬ ਦੇਖਭਾਲ ਅਤੇ ਹੁਨਰ, ਅਤੇ ਪੂਰਾ ਲੱਖਾ-ਜੋਖਾ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ। ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵੱਤੀ ਵਿਕਲਪਾਂ ਦੀ ਸਫ਼ਿਾਰਸ਼ ਕਰਨਗੇ, ਤੁਹਾਡੀ ਤਰਫ਼ੋਂ ਵਕਾਲਤ ਕਰਨਗੇ, ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਗੁਪਤ ਸਲਾਹ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨਗੇ। ਜਦੋਂ ਇੱਕ ਮੌਰਗੋਜ ਦਲਾਲ ਕਸਿ ਰਣਿਦਾਤਾ ਦੀ ਆਪਣੇ ਕਲਾਇੰਟ ਵਜੋਂ ਨੁਮਾਇੰਦਗੀ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹ ਹਰ ਸਮੇਂ ਰਣਿਦਾਤਾ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਉੱਤਮ ਹਿੱਤਾਂ ਵੱਚਿ ਕੰਮ ਕਰਨਗੇ, ਤੁਹਾਡੇ ਨਹੀਂ। ਉਹ ਹਾਲੇ ਵੀ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ; ਹਾਲਾਂਕਿ, ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਇੱਕ ਗਾਹਕ ਵਜੋਂ ਪੇਸ਼ ਆਉਣਗੇ, ਨਾ ਕਿ ਇੱਕ ਕਲਾਇੰਟ ਵਜੋਂ।

ਆਪਣੇ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਨ ਲਈ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕਾਂ ਨੂੰ ਲੱਭਣਾ

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

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



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

- ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਇਮਾਨਦਾਰੀ ਨਾਲ ਪੇਸ਼ ਆਉਣਾ ਅਤੇ ਵਾਬ ਦੇਖਭਾਲ ਅਤੇ ਹੁਨਰ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਨਾ
- ਜਿਸ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਲਈ ਤੁਸੀਂ ਕਰਜ਼ਾ ਲੈਣਾ 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 ਦਲਾਲ 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 ਦਲਾਲ ਤੁਹਾਡੇ, ਇੱਕ ਕਰਜ਼ਦਾਰ ਵਜੋਂ, ਅਤੇ ਸੰਭਾਵੀ ਰਣਿਦਾਤਾਵਾਂ ਵੱਲੋਂ ਇੱਕ ਵੱਡੇ ਵਜੋਂ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ, ਮੌਰਗੇਜ ਦਲਾਲ ਤੁਹਾਡੀ ਜਾਂ ਰਣਿਦਾਤਾ ਦੀ ਨੁਮਾਇੰਦਗੀ ਨਹੀਂ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚੋਂ ਕੋਈ ਵੀ ਕਲਾਇੰਟ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਦੋਵੇਂ ਗਾਹਕ ਹਨ। ਦਲਾਲ 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। ਰਹਿਾਇਸ਼ੀ ਕਰਜ਼ਦਾਰਾਂ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਐਲਬਰਟਾ ਮੌਰਗੇਜ ਦਲਾਲ ਅਕਸਰ ਵੱਡੇ ਵਜੋਂ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹਨ।

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

ਲਖਿਤੀ ਸੇਵਾ ਸਮਝੌਤੇ

ਕਲਾਇੰਟਾਂ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਮੌਰਗੇਜ ਦਲਾਲਾਂ ਨੂੰ ਲਖਿਤੀ ਸੇਵਾ ਸਮਝੌਤੇ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ; ਇਹ ਲੋੜ ਲਾਗੂ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਭਾਵੇਂ ਦਲਾਲ ਕਰਜ਼ਦਾਰ ਦੀ ਨੁਮਾਇੰਦਗੀ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਰਣਿਦਾਤਾ ਦੀ ਨੁਮਾਇੰਦਗੀ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਜਾਂ ਇੱਕ ਵੱਡੇ ਵਜੋਂ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ।

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

- ਮੌਰਗੇਜ ਦਲਾਲ ਦੀਆਂ ਜ਼ਮਿੰਦਾਰੀਆਂ ਅਤੇ ਸੇਵਾਵਾਂ ਦਾ

- ਵਰਣਨ ਕਰਨਾ
- ਮੌਰਗੋਜ ਦਲਾਲ ਅਤੇ ਕਰਜ਼ਦਾਰ ਦੀਆਂ ਜ਼ਮਿੰਦਾਰੀਆਂ ਦੀ ਰੂਪਰੇਖਾ ਦੇਣੀ
- ਫੀਸ ਨਰਿਧਾਰਤ ਕਰਨੀ, ਜੇਕਰ ਕੋਈ ਹੈ, ਜਾਂ ਮੌਰਗੋਜ ਦਲਾਲ ਆਪਣੀ ਫੀਸ ਕਵਿੱ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰੇਗਾ
- ਕਰਜ਼ਦਾਰ ਦੀ ਨੀਜੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਇਕੱਠੀ ਕਰਨ, ਉਸਦਾ ਰੱਖ-ਰਖਾਅ ਕਰਨ, ਵਰਤਣ ਅਤੇ ਵੰਡਣ ਲਈ ਸਹਿਮਤੀ ਦੇਣਾ
- ਹੱਤਿੰ ਦੇ ਕਮਿ ਵੀ ਸੰਭਾਵੀ ਟਕਰਾਅ ਨੂੰ ਸੰਬੋਧਿਤ ਕਰਨਾ
- ਕਰਜ਼ਦਾਰ(ਕਰਜ਼ਦਾਰਾਂ) 'ਤੇ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਬਿਊਰੋ "ਕੱਢਣ" ਲਈ ਸਹਿਮਤੀ ਦੇਣਾ
- ਟਰਾਂਜੈਕਸ਼ਨ ਦੀ ਫੰਡਿੰਗ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਕਰਜ਼ਦਾਰ ਨੂੰ ਮੌਰਗੋਜ ਬ੍ਰੋਕਰ ਤੋਂ ਇਲੈਕਟ੍ਰਾਨਿਕ ਸੁਨੇਹੇ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਦਾ ਵਕਿਲਪ ਦੇਣਾ

ਇੱਕ ਜ਼ਮਿੰਦਾਰ ਕਰਜ਼ਦਾਰ ਬਣਨਾ

ਮੌਰਗੋਜਾਂ ਵੱਚਿ ਵੱਡੀਆਂ ਵੱਤੀ ਵਚਨਬੱਧਤਾਵਾਂ ਅਤੇ ਜੋਖਮ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਮੌਰਗੋਜ ਬ੍ਰੋਕਰ ਤੁਹਾਡੇ ਜੋਖਮਾਂ ਅਤੇ ਜ਼ਮਿੰਦਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਵੱਚਿ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਜਸਿ ਵੱਚਿ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ:

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

ਇੱਕ ਮੌਰਗੋਜ ਲੈਣ ਵੇਲੇ, ਇੱਕ ਕਰਜ਼ਦਾਰ ਦੇ ਵਜੋਂ, ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਆਪਣੇ ਮੌਰਗੋਜ ਦਲਾਲ ਅਤੇ ਰਣਿਦਾਤਾ ਲਈ ਕਈ ਜ਼ਮਿੰਦਾਰੀਆਂ ਵੀ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ:

- ਪੂਰੀ ਤਰਹਾਂ ਇਮਾਨਦਾਰ ਬਣੋ
- ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਮਿ ਵੀ ਭੁਗਤਾਨ ਦੀ ਰਸੀਦ ਮਿਲਦੀ ਹੈ
- ਉਹਨਾਂ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ਾਂ ਬਾਰੇ ਸਚੇਤ ਰਹੋ ਜੋ ਇੰਨੀਆਂ ਵਧੀਆ ਹਨ ਕਿ ਸੱਚ ਨਹੀਂ ਲੱਗਦੀਆਂ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਅਣਜਾਣੇ ਵੱਚਿ ਘੁਟਾਲੇ ਦਾ ਸ਼ਕਿਾਰ ਨਾ ਹੋਵੋ

ਵੱਤੀ ਨੂੰ ਸਮਝਣਾ ਅਤੇ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਕਰਨਾ

ਮੌਰਗੋਜ ਪ੍ਰੀ-ਕੁਆਲੀਫਿਕੇਸ਼ਨ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਦੀ ਖਰੀਦ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਕੀਤੀ ਤੁਹਾਡੀ ਯੋਗਤਾ (ਜਵਿੱ ਆਮਦਨ, ਡਾਊਨ ਪੇਮੈਂਟ ਰਕਮ) ਦੇ ਆਧਾਰ 'ਤੇ ਰਣਿਦਾਤਾ ਤੋਂ ਮੌਰਗੋਜ ਲਈ ਆਰਜ਼ੀ ਮਨਜ਼ੂਰੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਪ੍ਰੀ-ਕੁਆਲੀਫਿਕੇਸ਼ਨ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਜਾਣਨ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰੇਗੀ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੀਨੇ ਮੌਰਗੋਜ 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 ਮੌਰਗੋਜ ਲਈ ਪ੍ਰਵਾਨਗੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਦੇ ਬਰਾਬਰ ਨਹੀਂ ਹੈ; ਇਹ ਕੋਈ ਗਾਰੰਟੀ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਰਣਿਦਾਤਾ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਮੌਰਗੋਜ ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ ਵੱਚਿ ਦਾਖਲ ਹੋਵੇਗਾ। ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕੋਈ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਖਰੀਦਣ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਰਸਮੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਮੌਰਗੋਜ ਲਈ ਅਰਜ਼ੀ ਦਿਓਗੇ, ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਹਾਇਕ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਜਮ੍ਹਾਂ ਕਰਾਉਣੇ

ਪੈਣਗੇ ਜੋ ਤੁਹਾਡੀ ਵੱਤੀ ਸਥਿਤੀ ਦੀ ਪੁਸ਼ਟੀ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਤੁਹਾਡੀ ਅਤੇ/ਜਾਂ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦਾ ਹੋਰ ਨੇੜਿਓਂ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਇੱਕ ਰਣਿਦਾਤਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮੌਰਗੋਜ ਲਈ ਮਨਜ਼ੂਰੀ ਨਾ ਦੇਣ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਮੌਰਗੋਜ ਲਈ ਪ੍ਰੀ-ਕੁਆਲੀਫਿਕੇਸ਼ਨ ਦੀ ਮੰਗ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਕੁਝ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਉਪਲਬਧ ਹੋਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ, ਅਤੇ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਮੌਰਗੋਜ 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 ਨੋਟਿਸ
- ਆਮਦਨੀ ਦੀ ਪੁਸ਼ਟੀ (ਉਦਾਹਰਨ ਲਈ, ਤਨਖਾਹ ਦੀ ਪਰਚੀ ਜਾਂ T4)
- ਤੇਹਫਾ ਪੱਤਰ (ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਕਮਿ ਤੋਹਫੇ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਪੇਸ਼ਗੀ ਭੁਗਤਾਨ ਵਜੋਂ ਵਰਤ ਰਹੇ ਹੋ)

ਇਹ ਨਰਿਧਾਰਤ ਕਰਨ ਲਈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੀਨੀ ਮੌਰਗੋਜ 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 ਸਰਵਿਸ (GDS) ਅਨੁਪਾਤ: ਤੁਹਾਡਾ GDS ਗ੍ਰਾਊਸਿੰਗ ਨਾਲ ਸੰਬੰਧਿਤ ਭੁਗਤਾਨਾਂ ਨੂੰ ਕਵਰ ਕਰਨ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦੀ ਤੁਹਾਡੀ ਕੁੱਲ ਮਹੀਨਾਵਾਰ ਆਮਦਨ ਦਾ ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਹੈ। ਭੁਗਤਾਨਾਂ ਵੱਚਿ ਮੌਰਗੋਜ ਮੂਲ, ਵਿਆਜ, ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਟੈਕਸ, ਹੀਟਿੰਗ, ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਕੰਡੋਮੀਨੀਅਮ ਫੀਸਾਂ ਦਾ ਅੱਧਾ ਹਿੱਸਾ ਸ਼ਾਮਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ (ਜੇਕਰ ਲਾਗੂ ਹੋਵੇ)। ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ, ਇੱਕ ਰਣਿਦਾਤਾ ਦੁਆਰਾ ਕਮਿ ਮੌਰਗੋਜ ਲਈ ਤੁਹਾਡੇ 'ਤੇ ਵਚਿਾਰ ਕਰਨ ਵਾਸਤੇ, ਤੁਹਾਡਾ GDS ਤੁਹਾਡੀ ਕੁੱਲ ਮਹੀਨਾਵਾਰ ਆਮਦਨ ਦੇ 35% ਤੋਂ ਵੱਧ ਨਹੀਂ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।
- ਟੋਟਲ ਡੈੱਟ ਸਰਵਿਸ (TDS) ਅਨੁਪਾਤ: ਤੁਹਾਡਾ TDS ਤੁਹਾਡੇ ਮਹੀਨਾਵਾਰ ਕਰਜ਼ੇ ਦੇ ਬੋਝ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦੀ ਤੁਹਾਡੀ ਕੁੱਲ ਮਹੀਨਾਵਾਰ ਆਮਦਨ ਦਾ ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ 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।



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 ਕੰਮ ਹੈ?
- ਪਛਿਲੇ ਸਾਲ ਤੁਸੀਂ ਕੰਨਿ ਖਰੀਦਦਾਰਾਂ ਦੀ ਨੁਮਾਇੰਦਗੀ ਕੀਤੀ ਸੀ?
- ਤੁਸੀਂ ਮੈਨੂੰ ਕਹਿੜੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰੋਗੇ?
- ਤੁਸੀਂ ਕਹਿੜੇ ਭੁਗੋਲਕਿ 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 ਸਾਧਿ 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 ਸੂਚਿਤ 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 ਦਖਿਅਉਣਾ 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 ਵਖਿਅਖਿਅ 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 ਵਖਿਅਕਤੀਗਤ 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 ਵਖਿ ਤੁਹਾਡਾ ਕਸਿ ਨਾਲ ਕੋਈ ਏਜੰਸੀ ਰਸ਼ਿਤਾ ਨਹੀਂ ਹੈ; ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਏਜੰਟ ਵਜੋਂ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ।

ਗਾਈਡ ਤੰਨਿ ਰਸ਼ਿਤਿਆਂ ਦੀ ਹੋਰ ਵਖਿਅਤਾਰ ਵੱਚਿ ਵਖਿਅਖਿਅ ਕਰਦੀ ਹੈ, ਜਸਿ ਵੱਚਿ ਇਹ ਵੀ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ ਕੀ ਹਰੇਕ ਰਸ਼ਿਤੇ 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 ਤਸੱਲੀਬਖਸ਼ ਜਵਾਬ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤੇ ਹਨ।

ਜੇਕਰ 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:

- ਧਰਿੰ ਵਚਿਕਾਰ ਸੰਬੰਧ
- ਬਰੇਕਰੇਜ ਦੁਆਰਾ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕੀਤੀਆਂ ਜਾਣ ਵਾਲੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ
- ਧਰਿੰ ਦੀਆਂ ਜ਼ਮਿੰਦਾਰੀਆਂ ਅਤੇ ਜਵਾਬਦੇਹੀਆਂ
- ਨੌਜਵਾਨ ਕਲਾਇੰਟ ਜਾਣਕਾਰੀ ਨੂੰ ਇਕੱਠਾ ਕਰਨ, ਵਰਤਣ ਅਤੇ ਵੰਡਣ ਲਈ ਸਹਿਮਤੀ
- ਮਹਿਨਤਾਨੇ ਦੀ ਗਣਨਾ ਦੀ ਵੀਧੀ ਜਾਂ ਉਦਯੋਗ ਦੇ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਨੂੰ ਮੁਆਵਜ਼ਾ ਕਵਿੰ ਦੱਤਾ ਜਾਵੇਗਾ

ਤੁਸੀਂ ਲਿਖਿਤੀ ਸੇਵਾ ਸਮਝੌਤੇ ਦੀਆਂ ਖਾਸ ਸ਼ਰਤਾਂ '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 ਸਹਿਮਿਤ ਨਹੀਂ ਹੋ ਜਾਂ ਜਿਸ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਸਮਝਦੇ ਨਹੀਂ ਹੋ।

ਤੁਸੀਂ ਮੇਲ-ਤੇਲ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ:

- ਸਮਝੌਤੇ ਦੀ ਮੁਆਇਦ
- ਭਾਵੇਂ ਇਹ ਨਵਿਕਲਾ ਹੋਵੇ ਜਾਂ ਗੈਰ-ਨਵਿਕਲਾ (ਇੱਕ ਨਵਿਕਲੇ ਸਮਝੌਤੇ ਵੱਚਿ, ਤੁਸੀਂ ਸਰਿਫ ਉਸ ਬਰੇਕਰੇਜ ਦੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਨ ਲਈ ਸਹਿਮਿਤ ਹੁੰਦੇ ਹੋ ਜੋ ਤੁਹਾਡੀ ਨੁਮਾਇੰਦਗੀ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਗੈਰ-ਨਵਿਕਲੇ ਸਮਝੌਤੇ ਵੱਚਿ, ਤੁਸੀਂ ਇੱਕੋ ਸਮੇਂ ਇੱਕ ਤੋਂ ਵੱਧ ਬਰੇਕਰੇਜਾਂ ਦੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ)
- ਮਹਿਨਤਾਨਾ (ਜੇਕਰ ਕੋਈ ਹੈ)
- ਪ੍ਰਦਾਨ ਕੀਤੀਆਂ ਜਾਣ ਵਾਲੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ
- ਸਮਝੌਤੇ ਦੀ ਜਲਦੀ ਸਮਾਪਤੀ ਲਈ ਧਾਰਾਵਾਂ।

ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡਾ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ 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 ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਤੋਂ ਉਮੀਦ ਕਰਦੇ ਹੋ। ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਮਝਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਜਿਸ 'ਤੇ ਦਸਤਖਤ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ, ਤੁਸੀਂ ਉਸ ਨਾਲ ਸਹਿਮਿਤ 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 ਮਿਤੀ
- ਉਸ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦਾ ਵੇਰਵਾ ਜਿਸ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਖਰੀਦਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ
- ਜਮ੍ਹਾਂ ਰਾਸ਼ੀ ਦੀ ਰਕਮ
- ਖਰੀਦ ਮੁੱਲ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਪੇਸ਼ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ
- ਪੇਸ਼ਗੀ ਭੁਗਤਾਨ ਅਤੇ ਕਰਜ਼ੇ ਦੇ ਵੇਰਵੇ
- ਤੁਹਾਡਾ ਨਾਮ ਅਤੇ ਪਤਾ
- ਵੇਚਣ ਵਾਲੇ ਦਾ ਨਾਮ ਅਤੇ ਪਤਾ
- ਲਾਗੂ ਹੋਣ ਵਾਲੀਆਂ ਧਾਰਾਵਾਂ
- ਸ਼ਰਤਾਂ
- ਸਮਾਪਤੀ ਮਿਤੀਆਂ
- 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, ਸੈਰਿਲ-ਫੈਮਿਲੀ ਘਰ
- ਬੈਂਡਰੂਮਾਂ ਦੀ ਗਣਿਤੀ
- ਬਾਥਰੂਮਾਂ ਦੀ ਗਣਿਤੀ
- ਵਸਿਸ਼ਤਾਵਾਂ - ਗੈਰੇਜ, ਵਹਿੜਾ, ਬੇਸਮੈਂਟ ਸੂਟ
- ਸ਼ਾਮਲ ਕੀਤੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ - ਉਪਕਰਨ,
- ਕੀਮਤ ਰੇਂਜ
- ਵਸਿਸ਼ ਲੋੜਾਂ (ਅਪੰਗਤਾ ਪਹੁੰਚਯੋਗਤਾ, ਹੋਮ ਆਫਿਸ, ਆਦਿ)

ਆਪਣੀਆਂ ਲੋੜਾਂ ਅਤੇ ਇੱਛਾਵਾਂ ਦੀ ਸੂਚੀ ਬਣਾਉਣਾ ਤੁਹਾਡੀ ਖੋਜ ਨੂੰ ਕੇਂਦਰਿਤ 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 ਵਾਸਤਵਕਿ ਹੋਣ ਦੀ ਵੀ ਲੋੜ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਕੀਮਤ ਦੀ ਸੀਮਾ ਵੱਧ ਕੀ ਉਪਲਬਧ ਹੈ। ਤੁਹਾਡਾ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਮੌਜੂਦਾ ਬਾਜ਼ਾਰ ਦੀਆਂ ਅਸਲੀਅਤਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਵੱਧ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਰਹਿਾਇਸ਼ੀ ਮਾਪ ਮਿਆਰ (RMS)

ਐਲਬਰਟਾ 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
- ਜੇਕਰ 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

ਜੇਕਰ 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 ਕਰਿਾਏ '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 ਵੱਧਿ 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।





ਉਹ ਚੀਜ਼ਾਂ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਬਚਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ

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

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

- ਕਸਿ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਨੂੰ ਖਤਰਨਾਕ ਜਾਂ ਸੰਭਾਵੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਖਤਰਨਾਕ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ
- ਕਸਿ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਨੂੰ ਰਹਿਣ ਲਈ ਅਯੋਗ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ
- ਕਸਿ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਨੂੰ ਖਰੀਦਦਾਰ ਦੇ ਉਦੇਸ਼ ਲਈ ਅਯੋਗ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ (ਜੇਕਰ ਖਰੀਦਦਾਰ ਨੇ ਆਪਣੇ ਉਦਯੋਗ ਦੇ ਮੈਂਬਰ ਜਾਂ ਵਿਕਰੇਤਾ ਦੇ ਉਦਯੋਗ ਮੈਂਬਰ ਨੂੰ ਉਦੇਸ਼ ਬਾਰੇ ਦੱਸਿਆ ਹੈ)

ਕਨੂੰਨ ਅਨੁਸਾਰ, ਵਿਕਰੇਤਾਵਾਂ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਨੁਮਾਇੰਦਿਆਂ ਨੂੰ, ਸੰਭਾਵੀ ਖਰੀਦਦਾਰਾਂ ਨੂੰ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਪਤਾ 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 ਵਿੱਚ ਸੰਭਾਵਿਤ ਚੀਤਾਵਾਂ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਧਿਆਨ ਵਿੱਚ ਲਿਆਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਨਾਲ ਵਿਵਾਦਿਤ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀਆਂ ਬਾਰੇ ਵੀ ਚਰਚਾ ਕਰਨ ਦੀ ਇੱਛਾ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਜਿਸਦਾ ਅਰਥ ਹੈ ਕਸਿ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਅਣਉਚਿਤ ਗੁਣ ਜਾਂ ਅਜਿਹਾ ਕੁਝ ਜੋ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਨੂੰ ਕੁਝ ਖਰੀਦਦਾਰਾਂ ਲਈ ਘੱਟ ਆਕਰਸ਼ਕ ਜਾਂ ਅਣਆਕਰਸ਼ਕ ਬਣਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਖਰੀਦਦਾਰ ਉਹਨਾਂ ਕਾਰਨਾਂ ਕਰਕੇ ਵਿਵਾਦਿਤ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀਆਂ ਤੋਂ ਬਚ ਸਕਦੇ ਹਨ ਜੋ ਭੌਤਿਕ ਸਥਿਤੀ ਜਾਂ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ ਨਾਲ ਸੰਬੰਧਿਤ ਨਹੀਂ ਹਨ। ਵਿਵਾਦ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ:

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

ਜੇਕਰ ਕੁਝ ਅਜਿਹੇ ਵਿਵਾਦ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਮਾਇਨੋ ਰੱਖਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਹਨਾਂ ਬਾਰੇ ਆਪਣੇ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਤੁਹਾਡੇ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਨੂੰ ਵਿਕਰੇਤਾ ਜਾਂ ਵਿਕਰੇਤਾ ਦੇ ਨੁਮਾਇੰਦੇ ਤੋਂ ਖਾਸ

ਸਵਾਲ ਪੁੱਛਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ। ਕਉਕਿ ਇਸ ਕਸਿਮ ਦੇ ਵਿਵਾਦ ਵੱਡੇ ਲੁਕਵੇਂ ਨੁਕਸ ਨਹੀਂ ਹਨ, ਵਿਕਰੇਤਾ ਲਈ ਤੁਹਾਡੇ ਸਵਾਲਾਂ ਦੇ ਜਵਾਬ ਦੇਣਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਜੇਕਰ ਉਹ ਜਵਾਬ ਦੇਣ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰਦੇ ਹਨ - ਤਾਂ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਇਮਾਨਦਾਰੀ ਨਾਲ ਅਜਿਹਾ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਉਹ ਜਵਾਬ ਦੇਣ ਤੋਂ ਇਨਕਾਰ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਫੈਸਲਾ ਕਰਨਾ ਪਵੇਗਾ ਕਿ ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਬਿਨਾਂ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦੇ ਅੱਗੇ ਵਧਣ ਵਿੱਚ ਅਰਾਮਦੇਹ ਹੋ ਜਾਂ ਨਹੀਂ।

2013 ਵਿੱਚ ਵਨਿਅਸ਼ਕਾਰੀ ਦੱਖਣੀ ਐਲਬਰਟਾ ਹੜ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਹੜ੍ਹ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਖਰੀਦਦਾਰਾਂ ਲਈ ਇੱਕ ਵੱਡੀ ਚੀਤਾ ਬਣ ਗਏ ਸਨ। ਖੁਸ਼ਕਸਿਮਤੀ ਨਾਲ, ਐਲਬਰਟਾ ਸਰਕਾਰ ਕੋਲ ਹੜ੍ਹਾਂ ਦੇ ਖਤਰੇ ਦੇ ਵਿਆਪਕ ਨਕਸ਼ੇ ਹਨ ਜੋ ਸੂਬੇ ਦੇ ਉਹਨਾਂ ਖੇਤਰਾਂ ਨੂੰ ਦਰਸਾਉਂਦੇ ਹਨ ਜੋ ਹੜ੍ਹ ਮਾਰਗ ਵਿੱਚ ਸਥਿਤ ਹਨ ਅਤੇ ਜੋ ਹੜ੍ਹ ਦੇ ਕਿਨਾਰੇ ਵਿੱਚ ਸਥਿਤ ਹਨ। ਹੜ੍ਹ ਦੇ ਰਸਤੇ ਵਾਲੇ ਖੇਤਰ ਭਵਿੱਖੀ ਹੜ੍ਹਾਂ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਸੰਵੇਦਨਸ਼ੀਲ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਅਤੇ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦੇ ਮਾਲਕ ਜੋ ਹੜ੍ਹ ਦੇ ਰਸਤੇ ਵਿੱਚ 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 ਫਿਰ ਵੀ ਹੜ੍ਹ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਸੂਬਾਈ ਸਹਾਇਤਾ ਲਈ ਯੋਗ ਹੋਣ ਲਈ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਘਰਾਂ ਨੂੰ ਲਾਜ਼ਮੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸੂਬਾਈ ਮਿਆਰ ਅਨੁਸਾਰ ਹੜ੍ਹ-ਪ੍ਰਫੁੱਲ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਹੜ੍ਹ ਦੇ ਰਸਤੇ ਜਾਂ ਹੜ੍ਹ ਦੇ ਕੰਢੇ 'ਤੇ ਹੋਣ ਨਾਲ ਇਹ ਵੀ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਮਉਸਪਿਲਟੀ 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 ਦਿਖਾਉਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਤੁਸੀਂ ਖਰੀਦਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ।

ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਹੀ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਲੱਭ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ:

- ਉਹਨਾਂ ਵਿਵਾਦਾਂ ਬਾਰੇ ਪੁੱਛੋ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਚੀਤਾ ਦਾ ਵਿਸ਼ਾ ਹਨ
- ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਦਲਿਚਸਪੀ ਰੱਖਦੇ ਹੋ, ਪਰ ਅਜੇ ਵੀ ਯਕੀਨੀ ਨਹੀਂ ਹੋ ਤਾਂ ਦੂਜੀ ਵਾਰ ਦੇਖਣ ਲਈ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦਾ ਦੌਰਾ ਕਰੋ
- ਖਾਸ ਚੀਜ਼ਾਂ ਬਾਰੇ ਪੁੱਛੋ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਘਰ ਵਿੱਚ ਦੇਖਦੇ ਹੋ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਖਰੀਦ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ
- ਆਪਣੇ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਨੂੰ ਟਾਈਟਲ ਦੀ ਖੋਜ ਕਰਨ ਲਈ ਕਹੋ ਤਾਂ ਜੋ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਇਆ ਜਾ ਸਕੇ ਕਿ

ਟਾਈਟਲ 'ਤੇ ਕੋਈ ਪਛਾਣੇ ਗਏ ਮੁੱਦੇ ਨਹੀਂ ਹਨ, ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਬਲਿਡਰ ਦਾ ਅਧਿਕਾਰ ਜਾਂ ਬਲਿਡਰਿੰਗ ਡਿਜ਼ਾਈਨ ਪਾਬੰਦੀਆਂ

ਵਸ਼ਿਸ਼ ਲਸਿਟੀਗ ਸਥਿਤੀਆਂ

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

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

ਨਿਆਂਇਕ ਵਿਕਰੀ ਕਾਰਜ ਬੈਂਚ ਦੀ ਅਦਾਲਤ ਦੇ ਅਧਿਕਾਰ ਅਤੇ ਨਿਗਰਾਨੀ ਹੇਠ ਅਸਲ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦੀ ਵਿਕਰੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਕਮਿਸ਼ਨਰ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਨੂੰ ਪੂਰਵ-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 ਵਿਕਰੀ 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, ਜੋ ਇਸਦੀ ਕਾਰਵਾਈ ਵਿੱਚ ਕਾਫ਼ੀ ਦੇਰੀ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ - ਜੇਕਰ ਕਾਰਵਾਈ ਹੁੰਦੀ ਹੈ
- ਇੱਕ ਨਰਿਧਾਰਤ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ ਜਮ੍ਹਾਂ ਰਾਸ਼ੀ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ ਜਿਸਦੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤੁਰੰਤ ਅਦਾਇਗੀ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਪਵੇਗੀ
- ਪੂਰਵ-ਸਮਾਪਤੀ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ, ਕਬਜ਼ੇ ਦੇ ਦਿਨ ਤੱਕ, ਇਹ ਸੰਭਵ ਹੈ ਕਿ ਵਿਕਰੀ ਰੱਦ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ

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

ਹੱਤਿਾਂ ਦਾ ਟਕਰਾਅ

ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਸਥਿਤੀਆਂ ਵਿੱਚ, ਤੁਸੀਂ ਹੱਤਿਾਂ ਦੇ ਟਕਰਾਅ ਵਿੱਚ ਪੈ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਹ ਉਦੋਂ ਪੈਦਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਦੇ ਹੱਤਿਾਂ 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 ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਨਾਲ ਸੰਬੰਧਿਤ ਹੈ
- ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਖਰੀਦਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਜਿਸਦਾ ਮਾਲਕ ਤੁਹਾਡਾ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਹੈ
- ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਹ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਮਲਿਦੀ ਹੈ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਖਰੀਦਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ

ਹੋ, ਪਰ ਤੁਹਾਡਾ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਕਮਿਸ਼ਨਰ 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 ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਵਿਕ੍ਰੇਤਾ ਦੀ ਵੀ ਨੁਮਾਇੰਦਗੀ ਕਰਦਾ ਹੈ

ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕਾਂ ਦੀ ਇਹ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਹੱਤਿਾਂ ਦੇ ਕਮਿਸ਼ਨਰ ਵੀ ਵਿਵਾਦ ਤੋਂ ਬਚਣ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਪੈਦਾ ਹੋਣ 'ਤੇ ਤੁਰੰਤ ਉਹਨਾਂ ਦਾ ਖੁਲਾਸਾ ਕਰਨ।

ਇਹ ਖੁਲਾਸਾ ਉਹਨਾਂ ਤੋਂ ਇਹ ਕਰਨ ਦੀ ਮੰਗ ਕਰਦਾ ਹੈ:

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

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

ਟਰਾਂਜੈਕਸ਼ਨ ਬ੍ਰੋਕਰੇਜ ਵਿੱਚ, ਤੁਹਾਡਾ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਇੱਕ ਟਰਾਂਜੈਕਸ਼ਨ ਸਹਾਇਕ ਬਣ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਅਤੇ ਵਿਕ੍ਰੇਤਾ ਨਾਲ ਇੱਕ ਸਮਾਨ, ਉਦੇਸ਼ਪੂਰਨ ਅਤੇ ਨਰਿਪੱਖ ਢੰਗ ਨਾਲ ਪੇਸ਼ ਆਉਂਦਾ ਹੈ। ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਹੁਣ ਤੁਹਾਡੇ ਜਾਂ ਵਿਕ੍ਰੇਤਾ ਪ੍ਰਤੀ ਅਣਵੰਡੀ ਵਫ਼ਾਦਾਰੀ ਲਈ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰ ਨਹੀਂ ਹੈ।

ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਅਤੇ ਵਿਕ੍ਰੇਤਾ ਟਰਾਂਜੈਕਸ਼ਨ ਬ੍ਰੋਕਰੇਜ ਵਿੱਚ ਅੱਗੇ ਵਧਣ ਲਈ ਸਹਿਮਤ ਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੋਵਾਂ ਨੂੰ ਖਰੀਦਦਾਰ ਅਤੇ ਵਿਕ੍ਰੇਤਾ ਦੋਵਾਂ ਦੀ ਨੁਮਾਇੰਦਗੀ ਕਰਨ ਲਈ ਫਾਰਮ ਸਮਝੌਤੇ 'ਤੇ ਦਸਤਖਤ ਕਰਨੇ ਪੈਣਗੇ, ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਅਤੇ ਖਰੀਦਦਾਰ ਲਈ ਇੱਕਮਾਤਰ ਏਜੰਸੀ ਦੀ ਨੁਮਾਇੰਦਗੀ ਨੂੰ ਖਤਮ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਇਹ ਨਵੇਂ ਰਸ਼ਿਤੇ ਦੇ ਨਯਿਮਾਂ ਨੂੰ ਨਰਿਧਾਰਤ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਜਾਂ ਵਿਕ੍ਰੇਤਾ ਟਰਾਂਜੈਕਸ਼ਨ ਬ੍ਰੋਕਰੇਜ ਲਈ ਸਹਿਮਤ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡਾ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਤੁਹਾਨੂੰ ਹੋਰ ਵਿਕਲਪ ਪੇਸ਼ ਕਰੇਗਾ। ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਹੱਤਿਾਂ ਦੇ ਕਮਿਸ਼ਨਰ ਵਿਵਾਦ ਬਾਰੇ ਪਤਾ ਲੱਗ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ 'ਤੇ ਨਰਿਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਵਿੱਥੇ ਅੱਗੇ ਵਧਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਤੁਸੀਂ ਕਾਨੂੰਨੀ ਸਲਾਹ ਲੈਣਾ ਚਾਹ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜਾਂ ਤੁਸੀਂ ਕਮਿਸ਼ਨਰ ਵਿੱਥੇ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਨਾਲ ਅੱਗੇ ਵਧਣਾ ਚਾਹ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਤੁਹਾਡਾ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸੇਵਾਵਾਂ ਪ੍ਰਦਾਨ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ ਜੇਕਰ ਉਹ ਹੱਤਿਾਂ ਦੇ ਵਿਵਾਦ ਵਿੱਚ ਹਨ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਤੁਸੀਂ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਲਿਖਿਤੀ ਸੂਚਿਤ ਸਹਿਮਿਤੀ ਨਹੀਂ ਦਿੰਦੇ ਹੋ।



ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰਨੀ

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

- ਕੀ ਤੁਹਾਡੇ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਨੇ ਟਾਈਟਲ ਕੱਢਿਆ ਹੈ?
- ਕੀ ਉਸਦੀ ਮਿਊਸਪਲ ਪਾਲਣਾ ਦੀ 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 ਲੀਅਨ ਜਾਂ ਹੋਰ ਬੋਝ ਹਨ - ਟਾਈਟਲ 'ਤੇ ਲੀਅਨ ਦਾ ਸੰਭਾਵੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਕਸਿ ਕਸਿਮ ਦਾ ਭੁਗਤਾਨ ਨਾ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਕਰਜ਼ਾ ਹੈ। ਉਦਾਹਰਨ ਲਈ, ਜੇਕਰ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦੇ ਮਾਲਕ ਨੇ ਮੁਰੰਮਤ ਦਾ ਕੰਮ ਪੂਰਾ ਕਰ ਲਿਆ ਸੀ ਅਤੇ ਮੁਰੰਮਤ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਲਈ ਕਿਰਾਏ 'ਤੇ ਰੱਖੀ ਗਈ ਕੰਪਨੀ ਨੂੰ ਭੁਗਤਾਨ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ - ਕੰਪਨੀ, ਕੁਝ ਸਥਿਤੀਆਂ ਵੱਲੋਂ, ਭੁਗਤਾਨ ਲਈ ਸੁਰੱਖਿਆ ਦੇ ਤੌਰ 'ਤੇ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ 'ਤੇ ਇੱਕ ਲੀਅਨ ਰਜਿਸਟਰ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਇਸ ਮਾਮਲੇ ਵੱਲੋਂ ਇੱਕ ਲੀਅਨ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿ ਕੰਪਨੀ ਦਾ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਵੱਲੋਂ 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, ਜੇਕਰ 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 ਮਸਲੇ ਪੈਦਾ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ।
3. ਰੀਅਲ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਰਿਪੋਰਟ (RPR): RPR, ਇੱਕ ਐਲਬਰਟਾ ਲੈਂਡ ਨਰੀਖਕ ਦੁਆਰਾ ਤਿਆਰ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਇੱਕ ਕਾਨੂੰਨੀ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਹੈ ਜੋ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦੀਆਂ ਹੱਦਾਂ ਅਤੇ ਹੱਦਾਂ ਦੇ ਸੰਬੰਧ ਵੱਲੋਂ ਸੁਧਾਰਾਂ (ਚਾਂਚਿਆਂ) ਨੂੰ ਦਰਸਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੀ ਇਸਨੂੰ ਨਰਿਧਾਰਤ ਕਰਨ ਵੱਲੋਂ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਖਰੀਦ ਰਹੇ ਹੋ। ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਇੱਕ RPR ਵੱਲੋਂ ਮਿਊਸਪਲ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਦੇ ਸਬੂਤ ਹਨ, ਜੋ ਪੁਸ਼ਟੀ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਵੱਲੋਂ ਸੁਧਾਰ ਮਿਊਸਪਲ ਉਪ-ਨਯਿਮਾਂ ਅਤੇ ਨਯਿਮਾਂ 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 ਵੱਲੋਂ, ਟਰਾਂਜੈਕਸ਼ਨ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਕ ਖਰੀਦਦਾਰ ਦੇ ਰਣਿਦਾਤਾ ਅਤੇ ਵਕੀਲ ਨੂੰ ਇੱਕ ਹਾਲੀਆ RPR ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਕੋਈ RPR ਉਪਲਬਧ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਤਾਂ ਆਪਣੇ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਵਕੀਲ ਨਾਲ ਆਪਣੇ ਵਕੀਲਾਂ 'ਤੇ ਚਰਚਾ ਕਰੋ।
4. ਪਤਾ ਖੋਜੋ: ਜੇਕਰ ਲਾਗੂ ਹੋਵੇ ਤਾਂ ਪਤੇ ਜਾਂ ਕੰਡੋਮੀਨੀਅਮ ਬਲਿਡਿੰਗ/ਕੰਪਲੈਕਸ ਦੇ ਨਾਮ ਦੀ ਇੰਟਰਨੈੱਟ 'ਤੇ ਖੋਜ ਕਰੋ। ਕਠਿਕ ਵਕੀਲਾਂ ਲਈ ਵਕੀਲਾਂ 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 ਵੱਲੋਂ ਕੁਝ ਅਜਿਹਾ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਡੀ ਚੀਜ਼ ਦਾ ਵੀਸ਼ਾ ਬਣੇਗਾ।

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

RPR ਦੀ ਸਮੀਖਿਆ ਕਰਨਾ, ਵਵਿਦਤਿ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀਆਂ ਬਾਰੇ ਪੁੱਛਣਾ, ਕੰਡੋਮੀਨੀਅਮ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ਾਂ ਦੀ ਸਮੀਖਿਆ ਕਰਨਾ, ਅਤੇ ਘਰ ਦਾ ਨਰੀਖਣ ਕਰਨਾ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਵੱਲੋਂ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਵਕੀਲੇਤਾ ਦੀਆਂ ਪੇਸ਼ਕਾਰੀਆਂ ਸਹੀ ਹਨ, ਪਰ ਇਹਨਾਂ ਸਭ ਦੇ ਨਾਲ ਵੀ, ਕੁਝ ਸੀਮਾਵਾਂ ਹਨ। ਜੇਕਰ ਭਵਿੱਖ ਵੱਲੋਂ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਵੱਲੋਂ ਕੁਝ ਗਲਤ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਵੇਚਣ ਵਾਲੇ ਨੇ ਝੂਠ ਬੋਲਿਆ ਹੈ ਜਾਂ ਕਮਿ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਨੂੰ ਗਲਤ ਢੰਗ ਨਾਲ ਪੇਸ਼ ਕੀਤਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਹ ਛੇਤੀ ਹੀ ਇੱਕ ਕਾਨੂੰਨੀ ਮੁੱਦਾ ਬਣ ਸਕਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਮਿ ਵਕੀਲ ਨੂੰ ਨਿਯੁਕਤ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਪੈ 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, ਤਾਂ ਇਹ ਖਰੀਦਦਾਰੀ ਲਈ ਆਪਣੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਲਿਖਣ ਦਾ ਸਮਾਂ ਹੈ। ਜੇ ਗੱਲਾਂ ਤੁਸੀਂ ਉਸ ਵੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰੋਗੇ ਉਹ ਹਨ:

1. **ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕੀਮਤ:** ਤੁਹਾਡਾ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਹ ਜਾਣਕਾਰੀ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰੇਗਾ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਬਾਰੇ ਇੱਕ ਸੂਚਿਤ ਫੈਸਲਾ ਲੈਣ ਵੱਚ ਮਦਦ ਕਰੇਗੀ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰਨੀ ਹੈ, ਜਿਸ ਵੱਚ ਤੁਲਨਾਤਮਕ (ਇੱਕੋ ਜਿਹੇ ਆਂਢ-ਗੁਆਂਢ ਵੱਚ ਸਮਾਨ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀਆਂ ਦੀ ਹਾਲੀਆ ਵਕੀਰੀ) ਨੂੰ ਦੇਖਣਾ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਤਰਜੀਹਾਂ ਬਾਰੇ ਚਰਚਾ ਕਰਨਾ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ। ਆਖਰਕਾਰ, ਖਰੀਦਦਾਰ ਵਜੋਂ, ਇਹ ਤੁਹਾਡੀ ਮਰਜ਼ੀ ਹੈ ਕਿ ਕੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰਨੀ ਹੈ।
2. **ਜਮ੍ਹਾ ਰਾਸ਼ੀ:** ਜਮ੍ਹਾ ਰਾਸ਼ੀ ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਸੰਕੇਤ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਖਰੀਦਦਾਰੀ ਬਾਰੇ ਕੰਨੇ ਗੰਭੀਰ ਹੋ, ਪਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਦੇ ਸਮੇਂ ਜਮ੍ਹਾ ਰਾਸ਼ੀ ਤਿਆਰ ਰੱਖਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋਵੇਗੀ। ਆਪਣੇ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਨੂੰ ਪੁੱਛੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਜਮ੍ਹਾ ਰਾਸ਼ੀ ਕਿਸ ਰੂਪ ਵੱਚ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ, ਅਤੇ ਚੈੱਕ/ਮਨੀ ਆਰਡਰ ਦੇ ਮਾਮਲੇ ਵੱਚ, ਇਹ ਪਤਾ ਲਗਾਓ ਕਿ ਇਹ ਕਿਸ ਨੂੰ ਭੁਗਤਾਨਯੋਗ ਹੋਵੇ (ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਇਹ ਖਰੀਦਣ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਵੱਚ ਨਰਿਧਾਰਤ ਟਰੱਸਟ ਦੇ ਨਯਿਮਾਂ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ ਵਕੀਰੇਤਾ ਦੇ ਬ੍ਰੇਕਰੋਜ ਦੁਆਰਾ ਟਰੱਸਟ ਵੱਚ ਰੱਖਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ)।
3. **ਨਯਿਮ:** ਨਯਿਮ ਖਰੀਦ ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ ਵੱਚ ਇੱਕ ਵੇਰਵਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਿਸ 'ਤੇ ਖਰੀਦਦਾਰ ਅਤੇ ਵਕੀਰੇਤਾ ਸਹਿਮਤ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਖਰੀਦ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਵੱਚ ਇੱਕ ਨਯਿਮ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਅਤੇ ਵਕੀਰੇਤਾ ਤੁਹਾਡੀ ਖਰੀਦ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਨੂੰ ਸਵੀਕਾਰ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹ ਇਸ ਵੱਚਲੇ ਨਯਿਮਾਂ ਨੂੰ ਸਵੀਕਾਰ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਨਯਿਮਾਂ ਵੱਚ 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 ਅਲਹਦਿਾ ਚੀਜ਼ਾਂ:** ਸ਼ਾਮਲ ਕੀਤੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਉਹ ਹਨ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਖਰੀਦ ਵੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਉਪਕਰਨ, ਸੂਰੱਖਿਆ ਪ੍ਰਣਾਲੀਆਂ, ਆਦਿ, ਅਤੇ ਅਲਹਦਿਾ ਚੀਜ਼ਾਂ ਉਹ ਹਨ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਖਰੀਦ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਰੱਖ ਰਹੇ ਹੋ, ਉਦਾਹਰਨ ਲਈ ਜੇਕਰ ਵਕੀਰੇਤਾ ਪਰਦੇ ਦੀਆਂ ਗੱਡਾਂ ਜਾਂ ਟੀਵੀ ਵਾਲ ਮਾਊਟ ਆਪਣੇ ਨਾਲ ਲਜਿ ਰਹੇ ਹਨ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਕੁਝ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਯਕੀਨੀ ਨਹੀਂ ਹੋ ਕਿ ਕੀ ਇਹ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਸਨੂੰ ਸ਼ਾਮਲ ਕੀਤੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਰੂਪ ਵੱਚ ਲਿਖੋ। ਜੇਕਰ ਵਕੀਰੇਤਾ ਅਸਹਿਮਤ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹ ਇਸਨੂੰ ਆਪਣੀ ਜਵਾਬੀ-ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਵੱਚ ਇੱਕ ਅਲਹਦਿਾ ਚੀਜ਼ ਵਜੋਂ ਸੂਚੀਬੱਧ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਸ਼ਾਮਲ ਕੀਤੀਆਂ ਅਤੇ ਅਲਹਦਿਾ ਚੀਜ਼ਾਂ ਧਰਿੰ ਵਚਿਕਾਰ ਗੱਲਬਾਤ ਦੇ ਅਧੀਨ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਜਦੋਂ ਸ਼ੱਕ ਹੋਵੇ, ਤਾਂ ਇਸਨੂੰ ਲਿਖੋ ਅਤੇ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਪੱਸ਼ਟ ਹੋ। ਉਦਾਹਰਨ ਲਈ, ਲਿਖਿਤੀ ਰੂਪ ਵੱਚ ਨਰਿਧਾਰਤ ਕਰਨਾ ਕਾਫ਼ੀ ਨਾ ਹੋਵੇ ਕਿ ਗੈਰੇਜ ਡੋਰ ਉਪਨਰ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ, ਇਹ ਲਿਖੋ ਕਿ ਗੈਰੇਜ ਡੋਰ ਉਪਨਰ ਦਾ ਰਮਿਟ ਵੀ ਸ਼ਾਮਲ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇਗਾ। ਵੈਕਊਮ ਸਸਿਟਮਾਂ ਵੱਚ ਵੀ ਅਜਹਿਾ ਹੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ; ਲਿਖੋ ਕਿ ਬਲਿਟ ਇਨ ਵੈਕਊਮ ਸਸਿਟਮ ਨੂੰ ਸਸਿਟਮ ਦੇ ਅਟੈਚਮੈਂਟ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਸ਼ਾਮਲ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇਗਾ। ਜੇਕਰ ਲਸਿਟਿੰਗ ਵੱਚ ਕਸਿ ਚੀਜ਼ ਦਾ ਜ਼ਕਿਰ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਹੈ ਜਿਸਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਸ ਤੱਥ 'ਤੇ ਭਰੋਸਾ ਨਾ ਕਰੋ ਕਿ ਲਸਿਟਿੰਗ ਵੱਚ ਇਸਦਾ ਜ਼ਕਿਰ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਸੀ। ਖਾਸ ਤੌਰ 'ਤੇ ਇਸਨੂੰ ਆਪਣੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਵੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰੋ ਜਾਂ ਵਕੀਰੇਤਾ ਇਹ ਮੰਨ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਨਹੀਂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਸੀ ਅਤੇ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਲਿੰ ਇਸਨੂੰ ਹਟਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।
 - **ਜੁੜੇ ਹੋਏ ਅਤੇ ਅਲੱਗ ਵਸਤੂਆਂ ਉਹ ਚੀਜ਼ਾਂ ਹਨ ਜਿਨਿਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਨੁਕਸਾਨ ਪਹੁੰਚਾਏ ਬਨਿੰ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਤੋਂ ਹਟਾ ਨਹੀਂ ਸਕਦੇ ਹੋ।** ਅਲੱਗ ਵਸਤੂਆਂ ਹਟਾਏ ਜਾਣ ਯੋਗ ਵਸਤੂਆਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਖਰੀਦ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਵੱਚ ਦਰਸਾਈਆਂ ਗਈਆਂ ਖਾਸ ਸ਼ਾਮਲ ਕੀਤੀਆਂ ਜਾਂ ਬਾਹਰ ਰੱਖੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਅਣਹੋਂਦ ਵੱਚ, ਜੁੜੀਆਂ ਹੋਈਆਂ ਵਸਤੂਆਂ ਨੂੰ ਵਸਿਸ਼ੇ ਤੌਰ 'ਤੇ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਵੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਕਿ ਅਲੱਗ 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 ਵਿੱਚ ਕਸਿ ਸਮੇਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਰਸਮੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਨੂੰ ਵਾਪਸ ਲੈਣ ਦੀ ਲੋੜ ਨੂੰ ਹਟਾ ਦਿੰਦਾ ਹੈ



ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੀ ਮਿਆਦ ਪੁੱਗਣ ਦੀ ਮਿਤੀ/ ਸਮਾਂ ਬਹੁਤ ਜਲਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਇਹ ਵਕੀਰੇਤਾਵਾਂ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨ ਲਈ ਕਾਫ਼ੀ ਸਮਾਂ ਨਾ ਦੇਵੇ। ਤੁਹਾਡਾ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤੁਹਾਡੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਦੀ ਮਿਆਦ ਪੁੱਗਣ ਦੀ ਮਿਤੀ ਅਤੇ ਸਮੇਂ ਦੇ ਸੰਬੰਧ ਵਿੱਚ 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 ਦਿਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਵਾਲੇ ਦਿਨ ਜਾਂ ਰਾਤ ਨੂੰ ਦੇਖਣ ਦਾ ਮੌਕਾ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਬਾਰੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸਪੂਰਨ ਮਹਸੂਸ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਪੁਰਾਪਰਟੀ ਕਾਫ਼ੀ ਹੱਦ ਤੱਕ ਉਸੇ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਹੈ ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਇਹ ਉਦੋਂ ਸੀ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਇਸਨੂੰ ਦੇਖਿਆ ਸੀ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕੀਤੀ ਸੀ। ਜੇਕਰ ਅਜਿਹਾ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡਾ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਤੁਹਾਡੇ ਵਕੀਲਾਂ ਦੀ ਵਿਆਖਿਆ ਕਰੇਗਾ, ਅਤੇ ਸੰਭਾਵੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਵਕੀਲ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰਨ ਦਾ ਸੁਝਾਅ ਦੇਵੇਗਾ।
4. ਸ਼ਰਤਾਂ: ਖਰੀਦਦਾਰ ਅਕਸਰ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਹੱਤਿਆ ਦੀ ਰੱਖਿਆ ਲਈ ਉਹਨਾਂ ਦੀਆਂ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ਾਂ ਵਿੱਚ ਸ਼ਰਤਾਂ ਰੱਖਦੇ ਹਨ। ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ ਦੇ ਅੰਤਮ ਅਤੇ ਬੰਧਨਕਾਰੀ ਹੋਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਤੇ ਵਕੀਰੇਤਾ ਨੂੰ ਸਵੀਕਾਰ ਕੀਤੀ ਸ਼ਰਤਬੱਧ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਵਿੱਚ ਕਸਿ ਵੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਸ਼ਰਤਾਂ ਨੂੰ ਲਾਜ਼ਮੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਪੂਰਾ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

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

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

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

5. ਹੋਲਡਬੈਕ: ਇੱਕ ਹੋਲਡਬੈਕ ਉਦੋਂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਇੱਕ ਖਰੀਦਦਾਰ ਖਰੀਦ ਦੀ ਸਮਾਪਤੀ ਤੱਕ ਮੁੱਲ ਦਾ ਕੁਝ ਹੱਸਿਾ 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 ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ:
- ਵਕੀਰੇਤਾ ਪੁਰਾਪਰਟੀ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਕਮਰੇ ਦੀ ਮੁਰੰਮਤ ਕਰਵਾ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਪਰ ਮੁਰੰਮਤ ਪੂਰੀ ਨਹੀਂ ਹੋਈ ਹੈ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਕਿ ਵਕੀਰੇਤਾ ਇੱਕ ਨਸ਼ਿਚਤ ਦਿਨ ਤੱਕ ਕੰਮ ਪੂਰਾ ਕਰ ਲੈਂਦਾ ਹੈ, ਖਰੀਦਦਾਰ ਨੇ ਆਪਣੀ ਖਰੀਦ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਹੋਲਡਬੈਕ ਸ਼ਾਮਲ ਕੀਤੀ ਹੈ।
 - ਵਕੀਰੇਤਾ ਕਬਜ਼ੇ ਦੇ ਦਿਨ 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 ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਹੋਲਡਬੈਕ ਸ਼ਾਮਲ

ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

ਇੱਕ ਹੋਲਡਬੈਕ ਇੱਕ ਖਰੀਦਦਾਰ ਅਤੇ ਇੱਕ ਵੇਚਣ ਵਾਲੇ ਵਚਿਕਾਰ ਇੱਕ ਰਸਮੀ ਸਮਝੌਤਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ; ਖਰੀਦਦਾਰ ਸਰਿਫ ਇਸ ਕਰਕੇ ਬੰਦ ਹੋਣ 'ਤੇ ਫੰਡਾਂ ਨੂੰ ਰੋਕਣ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਕਉਕਿ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਕੁਝ ਅਜਿਹੀ ਦਖਿਅਾਈ ਦੰਦਾ ਹੈ ਜੋ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਜੇਕਰ 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। ਖਰੀਦਦਾਰ ਦੀ ਸੁਰੱਖਿਆ ਲਈ ਰੋਕੀ ਗਈ ਰਾਸ਼ੀ ਲੋੜੀਦੇ ਕੰਮ ਦੀ ਲਾਗਤ ਤੋਂ ਵੱਧ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

6. ਸਵੀਕਰਤੀ ਦੇ ਬਾਰੇ ਗੱਲਬਾਤ: ਤੁਹਾਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਅਤੇ ਵਕਿਰੇਤਾ ਅਤੇ/ਜਾਂ ਵਕਿਰੇਤਾ ਦੇ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਵਚਿਕਾਰ ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ 'ਤੇ ਗੱਲਬਾਤ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਬਾਰੇ ਸਪੱਸ਼ਟ ਹੋਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਐਲਬਰਟਾ ਵੱਚਿ ਵਰਤਿਆ ਜਾਣ ਵਾਲਾ ਮਿਆਰੀ ਖਰੀਦ ਇਕਰਾਰਨਾਮਾ ਵਕਿਰੇਤਾਗਤ ਤੌਰ 'ਤੇ ਡਿਲੀਵਰੀ, 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 ਨਜ਼ਰਅੰਦਾਜ਼ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ।

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

ਜੇਕਰ 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 ਕਸਿ ਹੋਰ ਜਗ੍ਹਾ ਤੇ ਦੇਖ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਜੇਕਰ ਵਕਿਰੇਤਾ ਇੱਕ ਜਵਾਬੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਇਸਦੀ ਅਤੇ ਕਸਿ ਵੀ ਨਯਿਮਾਂ ਅਤੇ ਸ਼ਰਤਾਂ ਦੀ ਸਮੀਖਿਆ ਕਰੋ। ਜਵਾਬੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਵੱਚਿ ਸੰਭਾਵੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਇੱਕ ਵੱਖਰੀ ਵਕਿਰੀ ਕੀਮਤ ਸ਼ਾਮਲ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਪਰ ਵਕਿਰੇਤਾ ਕਬਜ਼ੇ ਦੀ ਮਤੀ, ਸ਼ਾਮਲ ਕੀਤੀਆਂ/ਬਾਹਰ ਰੱਖੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ, ਨਯਿਮਾਂ ਜਾਂ ਸ਼ਰਤਾਂ 'ਤੇ ਵੀ ਜਵਾਬੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਦੇ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਜਵਾਬੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਨੂੰ ਸਵੀਕਾਰ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਉ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਵਚਿਲੀ ਹਰ ਚੀਜ਼ ਦੀ ਸਮੀਖਿਆ ਕਰਦੇ ਹੋ। ਜੇਕਰ 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 ਨਜ਼ਰਅੰਦਾਜ਼ ਕਰ

ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਸਥਿਤੀ ਵੱਚਿ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਫੈਸਲਾ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ, ਕਉ ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਖਰੀਦ ਲਈ ਇੱਕ ਨਵੀਂ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਲਖਿਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਜਾਂ ਕਸਿ ਹੋਰ ਪ੍ਰਰਾਪਰਟੀ ਦੀ ਭਾਲ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ? ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਖਰੀਦ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਵੱਚਿ ਮਿਆਦ ਪੂਰਾਣ ਦੀ ਤਾਰੀਖ ਸ਼ਾਮਲ ਨਹੀਂ ਕੀਤੀ ਹੈ, ਅਤੇ ਵਕਿਰੇਤਾ ਨੇ ਤੁਹਾਡੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਦਾ ਜਵਾਬ ਨਹੀਂ ਦੰਤਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਉ ਤੁਸੀਂ ਕਸਿ ਹੋਰ ਪ੍ਰਰਾਪਰਟੀ 'ਤੇ ਖਰੀਦ ਲਈ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਲਖਿਣ ਤੋਂ ਪਹਲਿਾਂ ਆਪਣੇ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਨੂੰ ਰਸਮੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਆਪਣੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਵਾਪਸ ਲੈਣ ਬਾਰੇ ਦੱਸੋ।

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

- ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਤੋਂ ਵੱਧ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਸਥਿਤੀ ਦੇ ਬਾਰੇ ਦੱਸੇਗਾ
- ਤੁਹਾਨੂੰ ਵਕਿਰੇਤਾ ਦੇ ਵਕਿਲਪਾਂ ਬਾਰੇ ਸਲਾਹ ਦੇਵੇਗਾ
- ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਦੀਆਂ ਪੇਸ਼ਕਾਰੀਆਂ ਵੱਚਿ ਨਜ਼ੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਹਾਜ਼ਰ ਹੋਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੇਗਾ
- ਤੁਹਾਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਵਕਿਲਪਾਂ ਬਾਰੇ ਸਲਾਹ ਦੇਣੀ, ਜਸਿ ਵੱਚਿ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ: ਵਕਿਰੇਤਾ ਨੂੰ ਪੇਸ਼ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਲਿਾਂ ਤੁਹਾਡੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਦੀ ਕੀਮਤ ਨੂੰ ਵਧਾਵੇਗਾ
- ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਨੂੰ ਜਵਿੰ ਹੈ ਉਦੋਂ ਛੱਡ ਦੇਵੇਗਾ
- ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਵਾਪਸ ਲੈ ਲਵੇਗਾ
- ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਦੇ ਨਰਿਧਾਰਣ, ਸੰਪੱਤੀ, ਨਯਿਮਾਂ ਅਤੇ ਸ਼ਰਤਾਂ 'ਤੇ ਮੁੜ ਵਚਿਾਰ ਕਰੇਗਾ
- ਹੋਰ ਵਚਿਾਰਾਂ 'ਤੇ ਸਲਾਹ ਦੇਣੀ ਜੋ ਤੁਹਾਡੀ ਸਥਿਤੀ ਨੂੰ ਸੁਧਾਰ ਸਕਦੇ ਹਨ:
- ਇੱਕ ਨਯਿਮ ਜਾਂ ਸ਼ਰਤ ਜੋ ਵਕਿਰੇਤਾ ਨੂੰ ਪੇਸ਼ਕਾਰੀ ਦੇ ਸਮੇਂ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਨਾਲ ਨਜ਼ਠਿਣ ਜਾਂ ਵਾਪਸ ਲਏ ਜਾਣ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨ ਲਈ ਮਜਬੂਰ ਕਰੇਗੀ
- ਇਹ ਲੋੜ ਕਉ ਵਕਿਰੇਤਾ ਕਸਿ ਹੋਰ ਖਰੀਦਦਾਰ ਨੂੰ ਕੀਮਤ ਅਤੇ ਨਯਿਮਾਂ ਦਾ ਖੁਲਾਸਾ ਨਾ ਕਰੇ ਜਾਂ ਵਾਪਸੀ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰੇ

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

- ਕੀਮਤ ਵੱਚਿ ਤੁਸੀਂ ਕੀਨੀ ਉੱਚੀ ਜਾਣ ਲਈ ਤਿਆਰ ਹੋ
- ਕਹਿੜੀਆਂ, ਜੇਕਰ ਕੋਈ ਹਨ, ਨਯਿਮ ਜਾਂ ਸ਼ਰਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਤੋਂ ਹਟਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਅਤੇ ਕਹਿੜੀਆਂ ਤੁਸੀਂ ਪਹਲਿਾਂ ਹਟਾਓਗੇ
- ਤੁਹਾਡੇ ਕਬਜ਼ੇ ਦੀ ਮਤੀ ਨੂੰ ਅਜਿਹੀ ਮਤੀ 'ਤੇ ਬਦਲਣ ਦੀ ਇੱਛਾ ਜੋ ਵੇਚਣ ਵਾਲੇ ਲਈ ਵਧੇਰੇ ਅਨੁਕੂਲ ਹੋਵੇ

ਤੁਹਾਡਾ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਤੁਹਾਡੇ ਵਕਿਲਪਾਂ ਵੱਚਿ ਤੁਹਾਡਾ ਮਾਰਗਦਰਸ਼ਨ ਕਰੇਗਾ।

8. ਇੱਕ ਖਰੀਦ ਨੂੰ ਅੰਤਮਿ ਰੂਪ ਦੇਣਾ: ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੀ ਸਵੀਕਾਰ ਕੀਤੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਸ਼ਰਤਬੱਧ ਸੀ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀਆਂ ਸ਼ਰਤਾਂ



ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਖਰੀਦਦਾਰ ਦੀਆਂ ਆਮ ਸ਼ਰਤਾਂ:

- ਕਰਜ਼ਾ: ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਵੱਡੀ ਸ਼ਰਤ ਸ਼ਾਮਲ ਕੀਤੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਸ਼ਰਤ ਤੇ ਸਹਿਮਤੀ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਆਪਣੇ ਕਰਜ਼ੇ ਦੀ ਪੁਸ਼ਟੀ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਇੱਕ ਪੂਰਵ-ਪ੍ਰਵਾਨਗੀ ਜਾਂ ਪੂਰਵ-ਯੋਗਤਾ ਕਰਜ਼ੇ ਦੀ ਪੁਸ਼ਟੀ ਕਰਨ ਦੇ ਸਮਾਨ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਕਰਜ਼ੇ ਦੀ ਸ਼ਰਤ ਤੇ ਸਹਿਮਤੀ ਦਿਓ, ਤੁਹਾਡੇ ਰਣਿਦਾਤਾ (ਜਾਂ ਮੌਰਗੇਜ ਦਲਾਲ, ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਕਮਿ 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 ਲਸਿਟੀਗ ਸ਼ੀਟ
 - ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਲਈ ਅਸਲ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਰਿਪੋਰਟ ਦੀ ਕਾਪੀ
 - (ਸੀਗਲ-ਫੈਮਿਲੀ ਘਰ/ਬੇਅਰਲੈਂਡ ਕੰਡੇ)
 - ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਲਈ ਮੌਜੂਦਾ ਟਾਈਟਲ

ਰਣਿਦਾਤਾ 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 ਪ੍ਰਬੰਧ 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।

ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੀ ਅਸਲ ਪੂਰਵ-ਯੋਗਤਾ ਜਾਂ ਪੂਰਵ-ਪ੍ਰਵਾਨਗੀ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਤੁਹਾਡੀ ਵੱਡੀ ਸਥਿਤੀ ਬਦਲ ਗਈ ਹੈ, ਤਾਂ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਰਣਿਦਾਤਾ ਕਰਜ਼ਾ 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, ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਆਪਣੀਆਂ ਸ਼ਰਤਾਂ ਤੇ ਸਹਿਮਤੀ ਦੇਣ ਅਤੇ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦਾ ਕਬਜ਼ਾ ਲੈਣ ਦੇ ਵਿਚਕਾਰ ਲੰਬਾ ਸਮਾਂ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡਾ ਰਣਿਦਾਤਾ ਫੰਡਾਂ ਨੂੰ ਅੱਗੇ ਵਧਾਉਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਤੁਹਾਡੀ ਖਰੀਦ ਅਤੇ ਮੌਰਗੇਜ ਅਰਜ਼ੀ ਦੀ ਦੁਬਾਰਾ ਸਮੀਖਿਆ ਕਰੇਗਾ। ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੀ ਵੱਡੀ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਕੁਝ ਵੀ ਬਦਲ ਗਿਆ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮੌਰਗੇਜ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਹੋ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ। ਹੋਰ ਜਾਣਕਾਰੀ ਲਈ ਆਪਣੇ ਮੌਰਗੇਜ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰੋ।

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

ਘਰ ਦਾ ਨਿਰੀਖਣ: ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਖਰੀਦਦਾਰੀ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਵਿੱਚ ਘਰ ਦੇ ਨਿਰੀਖਣ ਦੀ ਸ਼ਰਤ ਸ਼ਾਮਲ ਕੀਤੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਹ ਹੋਮ ਇੰਸਪੈਕਟਰ ਨੂੰ ਨਿਯੁਕਤ ਕਰਨ ਦਾ ਸਮਾਂ ਹੈ। ਐਲਬਰਟਾ ਵਿੱਚ ਹੋਮ

ਇੰਸਪੈਕਟਰਾਂ ਨੂੰ ਸਰਵਿਸ ਐਲਬਰਟਾ ਅਤੇ ਰੈਂਡ ਟੇਪ ਰਿਡਿਕਸ਼ਨ ਦੇ ਮਾਧਿਅਮ ਨਾਲ ਹੋਮ ਇੰਸਪੈਕਟਰ ਦੇ ਲਾਇਸੈਂਸ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਘਰ ਦਾ ਨਰੀਖਣ ਉਸ ਦੀਆਂ ਵਸ਼ਿਸਤਾਵਾਂ ਅਤੇ ਹੱਸਿਆਂ ਦੀ ਬਨਿਹਾਂ ਭੰਨ-ਤੋੜ ਤੋਂ ਨਰੀਖਣ 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 ਨਰੀਖਣ ਕਰਵਾਉਣ ਲਈ ਕਾਫ਼ੀ ਸਮਾਂ ਦਿੰਦੀ ਹੈ। ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡਾ ਹੋਮ ਇੰਸਪੈਕਟਰ ਆਪਣਾ ਨਰੀਖਣ ਪੂਰਾ ਕਰ ਲੈਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਨਤੀਜਿਆਂ ਦੀ ਲਿਖਤੀ ਰਿਪੋਰਟ ਦੇਣਗੇ। ਹੋਮ ਇੰਸਪੈਕਟਰ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦਾ ਭੰਨ-ਤੋੜ ਵਾਲਾ ਨਰੀਖਣ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਨਰੀਖਣ ਵੱਚ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਦੇਣਦਾਰੀ ਸੀਮਤ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਰਿਪੋਰਟ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਈ ਮੁੱਖ ਭਾਗਾਂ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਦੀ ਸਮਝ ਦੇਵੇਗੀ, ਜਿਸ ਵੱਚ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਇਲੈਕਟ੍ਰੀਕਲ, ਹੀਟਿੰਗ/ਏਅਰ ਕੰਡੀਸ਼ਨਿੰਗ, ਛੱਤ ਅਤੇ ਬੁਨਿਆਦ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਣਗੇ। ਹੋਮ ਇੰਸਪੈਕਟਰ ਇਹ ਨਰਿਧਾਰਤਿ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਵੀ ਕਰੇਗਾ, ਕਿ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਵੱਚ ਨਮੀ ਦੀ ਕੋਈ ਸਮੱਸਿਆ ਤਾਂ ਨਹੀਂ, ਪਰ ਉਹ ਇਸ ਮੁਲਾਂਕਣ ਨੂੰ ਇਸ ਗੱਲ 'ਤੇ ਅਧਾਰਤ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਕੀ ਦਿਖਾਈ ਦੇ ਰਿਹਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇਹ ਅੰਤਿਮ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਮੁਕਾਬਲਤਨ ਨਵੇਂ ਘਰਾਂ 'ਤੇ ਵੀ, ਘਰਾਂ ਦੇ ਨਰੀਖਣ 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 ਨਰੀਖਣ ਧਾਰਾਵਾਂ ਦਾ ਕਹਿਣਾ ਹੈ ਕਿ ਨਰੀਖਣ ਦੇ ਨਤੀਜੇ ਖਰੀਦਦਾਰ ਦੀ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਤੱਕ ਹੋਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ; ਹਾਲਾਂਕਿ, ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਘਰ ਦੇ ਨਰੀਖਣ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਵੱਚ ਇੱਕ ਡਾਲਰ ਦੀ ਰਕਮ ਨਰਿਧਾਰਤਿ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਜੇਕਰ ਘਰੇਲੂ ਨਰੀਖਣ ਵੱਚ ਅਜਹਿ ਮੁੱਦਿਆਂ ਦਾ ਪਤਾ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਜਿਸ ਨੂੰ ਠੀਕ ਕਰਨ ਲਈ ਸ਼ਰਤ ਵੱਚ ਦਰਸਾਈ ਗਈ ਰਕਮ ਤੋਂ ਵਧੇਰੇ ਪੈਸੇ ਲੱਗ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਘਰ ਦੇ ਨਰੀਖਣ ਦੀ ਸ਼ਰਤ ਲਈ ਸਹਿਮਤੀ ਦੇਣ ਲਈ ਤਿਆਰ ਨਹੀਂ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਘੱਟੋ-ਘੱਟ ਵੇਚਣ ਵਾਲੇ ਨਾਲ ਕੀਮਤ ਬਾਰੇ ਹੋਰ ਸੰਦੇਬਾਜ਼ੀ ਕਰੇ ਬਨਿਾਂ ਨਹੀਂ।

ਯਾਦ ਰੱਖੋ ਕਿ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਸ਼ਰਤ ਦੇ ਤੌਰ 'ਤੇ ਘਰ ਦੇ ਨਰੀਖਣ ਨੂੰ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਹ ਸ਼ਰਤ ਸਰਿਫ ਹੋਮ ਇੰਸਪੈਕਟਰ ਦੁਆਰਾ ਘਰ ਦੇ ਨਰੀਖਣ ਨੂੰ ਕਵਰ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਵਾਧੂ ਨਰੀਖਣ ਹੋਣ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਖਰੀਦ ਨੂੰ ਉਹਨਾਂ ਨਰੀਖਣਾਂ ਦੇ ਤਸੱਲੀਬਖਸ਼ ਹੋਣ 'ਤੇ ਸ਼ਰਤਬੱਧ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ ਵੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨਾ ਹੋਵੇਗਾ। ਉਦਾਹਰਨ ਲਈ, ਜੇਕਰ ਵਕਿਰੇਤਾਵਾਂ ਨੇ ਆਪਣੀ ਰਸੋਈ ਨੂੰ ਲਵਿੰਗ ਰੂਮ ਵੱਚ ਖੋਲਹਿਆ ਹੈ ਅਤੇ ਇੱਕ ਕੰਧ ਨੂੰ ਹਟਾ ਕੇ ਅਜਹਿ ਕੀਤਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਸਟਰਕਚਰਲ



ਇੰਜੀਨੀਅਰ ਤੋਂ ਵੇਚਣ ਵਾਲਿਆਂ ਦੁਆਰਾ ਕੀਤੇ ਕੰਮ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਦਾ ਮੁਆਇਨਾ ਕਰਵਾ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇੱਕ ਆਮ ਘਰੇਲੂ ਨਰੀਖਣ ਦੀ ਸ਼ਰਤ ਇਸਦੀ ਇਜਾਜ਼ਤ ਨਹੀਂ ਦੇਵੇਗੀ। ਕਮਿ ਵੀ ਹੋਰ ਨਰੀਖਣ ਬਾਰੇ ਆਪਣੇ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੈਂਸਧਾਰਕ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰੋ ਜਿਸ 'ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਖਰੀਦ ਸ਼ਰਤਬੱਧ ਹੋਵੇ। ਇਹ ਫੈਸਲਾ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਹਿੜੇ ਮੁੱਦੇ ਸਵੀਕਾਰਯੋਗ ਹਨ, ਅਤੇ ਕਹਿੜੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮੁਆਇਨੇ ਦੀ ਸ਼ਰਤ ਤੇ ਸਹਿਮਤੀ ਨਾ ਦੇਣ ਵੱਲ ਲਜ਼ਿ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਖਰੀਦਦਾਰੀ 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 ਨਰੀਖਣ ਦੁਆਰਾ ਸਾਹਮਣੇ ਆਉਣ ਵਾਲੀਆਂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਨੂੰ ਘਟਾਉਣ ਲਈ ਕਮਿ ਕਸਿਮ ਦਾ ਮੁਆਵਜੇ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕੀਤੀ ਜਾਵੇ।

ਕੰਡੋਮੀਨੀਅਮ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਸਮੀਖਿਆ: ਜੇਕਰ 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 ਵੱਚ ਖਰੀਦਦਾਰੀ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ। ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਕੰਡੋਮੀਨੀਅਮ ਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨ ਵੱਤੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸਥਿਤ 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 ਵੱਚ ਹੇਠਾਂ ਦੱਤੇ ਕੁਝ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ, ਪਰ ਇਹਨਾਂ ਤੱਕ ਹੀ ਸੀਮਤਿ ਨਹੀਂ ਹਨ:

- ਮੌਜੂਦਾ ਆਪਰੇਟਿੰਗ ਬਜਟ ਅਤੇ ਫ਼ੀਸ ਅਨੁਸੂਚੀ
- ਮੌਜੂਦਾ ਬੈਲੇਂਸ ਸ਼ੀਟ
- ਹਾਲੀਆ ਆਡਿਟ ਕੀਤੀਆਂ ਵੱਤੀ ਸਟੇਟਮੈਂਟਾਂ
- ਰਜਿਸਟਰਡ ਫੰਡ ਅਧਿਐਨ ਅਤੇ ਯੋਜਨਾ
- ਰਜਿਸਟਰ ਕੀਤਾ ਹੋਇਆ 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 (ਜੇਕਰ ਲਾਗੂ ਹੋਵੇ)
- ਸਥਾਨ ਵੱਚਿ ਕੋਈ ਵੀ ਉਮਰ ਸੰਬੰਧੀ ਪਾਬੰਦੀਆਂ
- ਇੰਜੀਨੀਅਰਿੰਗ ਰਿਪੋਰਟ
- ਪਾਰਕਿੰਗ ਵੇਰਵੇ
- ਰਜਿਸਟਰਡ ਕੰਡੋਮੀਨੀਅਮ ਯੋਜਨਾ
- ਲਿਸਟਿੰਗ ਸ਼ੀਟ
- ਖਰੀਦ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼

ਅਜਹਿ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਹਨ ਜੋ, ਇੱਕ 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-ਨਯਿਮਾਂ (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 ਦੇਸਤਾਂ ਅਤੇ ਪਰਵਿਰ 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 ਠੀਕ ਮਹਸੂਸ ਕਰਦੇ 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 ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ। ਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨ ਦੀ ਵੱਤੀ ਸਹਿਤ ਤੁਹਾਡੇ ਯੂਨਿਟ ਦੇ ਮੁੱਲ, ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਭਵੱਖਿ ਦੇ ਖਰਚਿਆਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਕੰਡੋਮੀਨੀਅਮ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਹ ਜਾਣਕਾਰੀ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨਗੇ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਫੈਸਲਾ ਕਰਨ ਵੱਚਿ ਮਦਦ ਕਰਨਗੇ, ਕਿ ਕਸਿ ਖਾਸ ਕੰਡੋਮੀਨੀਅਮ ਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨ ਵੱਚਿ ਖਰੀਦਣਾ ਕੀ 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 ਘਰ ਦੇ ਉਦੇਸ਼ਾਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰੇਗਾ, ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਵੀ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨ ਦੇ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਬਾਰੇ ਠੀਕ ਮਹਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹੋ।

ਹਾਲਾਂਕਿ ਲਾਲ ਸੂਚਕਾਂ ਦੀ ਇੱਕ ਵਸਿਤ੍ਰਤਿ 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 ਵਕਿਅਸ 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 ਅਜਹਿ ਲਾਲ ਸੂਚਕ ਵਾਲੇ ਕੰਡੋਮੀਨੀਅਮ ਵਕਿਅਸ ਵੱਚਿ ਮੌਰਗੋਜ਼ 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 ਵਕਿਰੇਤਾ 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)। ਜੇਕਰ ਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨ ਇੱਕ ਐਸਟੇਪਲ ਸਰਟੀਫਿਕੇਟ ਜਾਰੀ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜਸਿ ਵੱਚਿ ਵਕਿਰੇਤਾ/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। ਜੇਕਰ ਕੋਈ ਐਸਟੇਪਲ ਸਰਟੀਫਿਕੇਟ ਦਖਿਉਦਾ ਹੈ ਕਿ ਮੌਜੂਦਾ ਮਾਲਕ ਦਾ ਪੈਸਾ ਬਕਾਇਆ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਵਕੀਲ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰਨੀ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ।

ਸ਼ਰਤਾਂ ਪੂਰੀਆਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ: ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਸ਼ਰਤਾਂ ਪੂਰੀਆਂ ਹੋ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਖਰੀਦਦਾਰੀ ਨਾਲ ਅੱਗੇ ਵਧਣ ਲਈ ਤਿਆਰ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡਾ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦਸਤਖਤ ਕਰਨ ਲਈ ਇਕਰਾਰਨਾਮਾ ਦੇਵੇਗਾ। 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 ਕਾਗਜ਼ੀ ਕਾਰਵਾਈ ਨੂੰ ਸੰਭਾਲ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਕੁਝ ਵਕੀਲ ਪ੍ਰਤੀ ਘੰਟਾ ਦਰ ਚਾਰਜ ਕਰਨਗੇ, ਜਦੋਂ ਕੀ 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 ਦਲਾਲ ਨੂੰ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨਾ ਹੋਵੇਗਾ, ਅਤੇ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਵਕੀਲ ਨੂੰ ਵੀ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀਆਂ ਸਾਰੀਆਂ ਸ਼ਰਤਾਂ ਤੇ ਆਪਣਾ ਇਕਰਾਰ 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। ਕਮਿਸ਼ਨ, 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 ਵਰਿਊਥ ਦਰਜ ਕੀਤੀਆਂ ਗਈਆਂ ਕਮਿਸ਼ਨ ਦੀ 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 ਟ੍ਰਾਂਸਫਰ 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 ਦਸਤਾਵੇਜ਼ਾਂ 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 ਭਵੱਖੀ ਪ੍ਰਾਪਤੀਆਂ ਤੋਂ ਸੁਰੱਖਿਆ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਗਰਿਵੀ ਰੱਖੀ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਲਈ ਮੁਆਵਜ਼ਾ ਬੀਮਾ ਦਾ ਇੱਕ ਰੂਪ ਹੈ। ਬੀਮੇ ਦੇ ਤੌਰ 'ਤੇ, ਇਹ ਕਾਨੂੰਨੀ ਨੁਕਸ ਦੇ ਕਾਰਨ ਕਮਿ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਵੱਚਿ ਗੱਤ ਦੇ ਨੁਕਸਾਨ ਨੂੰ ਕਵਰ ਕਰਦਾ ਹੈ।

ਟਾਈਟਲ ਬੀਮਾ ਦੇ ਪ੍ਰਕਾਰ ਦਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ:

- ਇੱਕ ਰਣਿਦਾਤਾ ਦੀ ਟਾਈਟਲ ਬੀਮਾ ਪਾਲਿਸੀ, ਜਸਿਦਾ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਕਰਜ਼ਦਾਰ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਮੌਰਗੋਜ ਰਣਿਦਾਤਾ ਦੇ ਲਾਭ ਲਈ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਤੁਹਾਡੇ ਰਣਿਦਾਤਾ ਨੂੰ ਟਾਈਟਲ ਬੀਮੇ ਦੀ ਮੰਗ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ, ਖਰੀਦਦਾਰ ਵਜੋਂ, ਇਸਦਾ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਨਾ ਪਵੇਗਾ। ਇਹ ਸਰਿਫ ਰਣਿਦਾਤਾ ਦੇ ਫਾਇਦੇ ਲਈ ਹੈ।
- ਮਾਲਕ ਦਾ ਟਾਈਟਲ ਬੀਮਾ ਇੱਕ ਵੱਖਰੀ ਪਾਲਿਸੀ ਹੈ ਜੱਥੇ ਜਾਂ ਤਾਂ ਖਰੀਦਦਾਰ ਜਾਂ ਵਕਿਰੇਤਾ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਵੱਚਿ ਖਰੀਦਦਾਰ ਦੀ ਗੱਸਿਦਾਰੀ 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 ਭਵੱਖਿ ਦੇ ਟਾਈਟਲ ਪੋਥਾਪੜੀ ਨੂੰ ਕਵਰ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ (ਭਾਵ ਜੇਕਰ ਪੋਥਾਪੜੀ 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 ਉਦੋਂ ਰੱਖਿਆ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਟ੍ਰਾਂਜੈਕਸ਼ਨ ਸਮਾਪਤ ਹੋ ਰਹੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਜ਼ਮੀਨ ਦੇ ਤਬਾਦਲੇ ਅਤੇ/ਜਾਂ ਮੌਰਗੋਜ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਨੂੰ ਲੈਂਡ ਟਾਈਟਲ ਦਫਤਰ ਕੋਲ ਜਮ੍ਹਾਂ ਕਰਵਾਉਣ ਅਤੇ ਟਾਈਟਲ 'ਤੇ ਇਹਨਾਂ ਗੱਤਾਂ ਦੀ ਰਜਿਸਟ੍ਰੇਸ਼ਨ ਵਕਿਕਾਰ ਅਕਸਰ ਕਈ ਦਿਨਾਂ ਦਾ ਅੰਤਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਵਕੀਲ ਉਦੋਂ ਤੱਕ ਕਮਿ ਵਕਿਰੇਤਾ ਨੂੰ ਮੌਰਗੋਜ ਫੰਡ ਜਾਰੀ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਰਜਿਸਟ੍ਰੇਸ਼ਨ ਪੂਰੀ ਨਹੀਂ ਹੋ ਜਾਂਦੀ ਅਤੇ ਟਾਈਟਲ ਕੋਈ ਦਖਲਅੰਦਾਜ਼ੀ ਵਾਲੀਆਂ ਰਜਿਸਟ੍ਰੇਸ਼ਨਾਂ ਨਹੀਂ 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 (ਮੌਰਗੋਜ 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 ਵਕਿਚਾਰ ਵੱਚਿ ਇਸ ਕਮਿਮ ਦਾ ਟਾਈਟਲ ਬੀਮਾ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ।

ਤੁਹਾਡੀ ਵਕੀਲ ਦੀਆਂ ਫੀਸਾਂ ਅਤੇ ਟਾਈਟਲ ਬੀਮੇ ਦੀਆਂ ਲਾਗਤਾਂ (ਜੇਕਰ ਕੋਈ ਹੋਵੇ) ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਟੈਕਸ ਐਡਜਸਟਮੈਂਟਾਂ ਸਮੇਤ ਹੋਰ ਸਮਾਪਤੀ ਖਰਚੇ ਵੀ ਅਦਾ ਕਰਨੇ ਪੈ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਟੈਕਸ ਦੇ ਲਾਗੂ ਹੋਣ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਦੇ ਕਾਰਨ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਵਕਿਰੇਤਾ ਨੂੰ ਮੌਜੂਦਾ ਸਾਲ ਵੱਚਿ ਉਹਨਾਂ ਦੁਆਰਾ ਮਿਉਸੀਪਲਟੀ ਨੂੰ ਭੁਗਤਾਨ ਕੀਤੇ ਗਏ ਕੁਝ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਟੈਕਸਾਂ ਦੀ ਅਦਾਇਗੀ ਕਰਨੀ ਪੈ 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, ਜਦੋਂ ਹੀ ਕਬਜ਼ਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ - ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਚਾਬੀਆਂ ਮਲਿ ਜਾਣਗੀਆਂ - ਕਬਜ਼ੇ ਵਾਲੇ ਦਿਨ ਦੁਪਹਰਿ ਦੇ ਕਰੀਬ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਖਰੀਦ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਵੱਚਿ ਇੱਕ ਨਯਿਮ ਦੇ ਤੌਰ 'ਤੇ ਕਬਜ਼ੇ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਜਾਂਚ ਨੂੰ ਸ਼ਾਮਲ ਕੀਤਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡਾ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਵਕਿਰੇਤਾ ਦੇ ਨੁਮਾਇੰਦੇ ਦੁਆਰਾ ਇਸਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧ ਕਰੇਗਾ। ਕਬਜ਼ੇ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਨਰੀਖਣ ਦੌਰਾਨ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਕੀ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਕਾਫੀ ਹੱਦ ਤੱਕ ਉਸੇ ਸਥਿਤੀ ਵੱਚਿ ਹੈ ਜਵਿੱ ਕੀ ਇਹ ਉਦੋਂ ਸੀ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਖਰੀਦ ਲਈ ਆਪਣੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਜਮ੍ਹਾਂ ਕੀਤੀ ਸੀ। ਅਟੈਚਡ ਵਸਤੂਆਂ ਅਜੇ ਵੀ ਥਾਂ 'ਤੇ ਹੋਣੀਆਂ ਚਾਹੀਦੀਆਂ ਹਨ, ਜਵਿੱ ਕੀ ਕੋਈ ਵੀ ਵਾਧੂ ਸ਼ਾਮਲ ਕੀਤੀ ਚੀਜ਼ ਜੋ 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 ਤੁਸੀਂ ਇਸਨੂੰ ਖਰੀਦਿਆ ਸੀ, ਪਰ ਅਜਹਿਾ ਕੋਈ ਨਯਿਮ ਨਹੀਂ ਹੈ ਜਸਿ ਵੱਚਿ ਕਮਿ ਵਕਿਰੇਤਾ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਨੂੰ ਇੱਕ ਖਾਸ ਮਿਆਰ ਅਨੁਸਾਰ ਸਾਫ਼ ਕਰਨਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੋਵੇ।

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

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

ਜੇਕਰ ਸਮੱਸਿਆ ਤੁਹਾਡੇ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਨਾਲ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡਾ ਪਹਿਲਾ ਕਦਮ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਦਲਾਲ ਨਾਲ ਸੰਪਰਕ ਕਰਨਾ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਦਲਾਲ, ਦਲਾਲੀ ਨਾਲ ਰਜਿਸਟਰਡ ਉਦਯੋਗ ਦੇ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕਾਂ ਲਈ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰ ਹੈ। ਦਲਾਲ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਦੇ ਵਿਵਹਾਰ ਦੀ ਵਿਆਖਿਆ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਪੇਸ਼ ਕੀਤੇ ਗਏ ਮੁੱਦੇ ਨੂੰ ਹੱਲ ਕਰਨ ਦਾ ਤਰੀਕਾ ਲੱਭ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੰਝ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਦਲਾਲ ਨੇ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਤਸੱਲੀਬਖਸ਼ ਢੰਗ ਨਾਲ ਹੱਲ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡਾ ਅਗਲਾ ਕਦਮ RECA ਨਾਲ ਸੰਪਰਕ ਕਰਨਾ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਐਲਬਰਟਾ ਦੀ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਦਲਾਲੀ, ਮੌਰਗੇਜ ਦਲਾਲੀ, 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 ਵਧਾਉਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਖਪਤਕਾਰਾਂ ਦੀ ਰੱਖਿਆ ਕਰਦਾ ਹੈ।

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

ਜੇਕਰ RECA ਨਿਰਧਾਰਿਤ ਕਰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਇੱਥੇ ਕੋਈ ਗਲਤ ਵਿਵਹਾਰ ਹੋਇਆ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਹ ਉਦਯੋਗ ਦੇ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਨੂੰ ਵੱਤੀ ਜੁਰਮਾਨਾ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ, ਅਤੇ ਦੰਡ ਦੇ ਹੋਰ ਤਰੀਕੇ ਵਰਤ ਸਕਦੀ ਹੈ, ਪਰ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਕੋਈ ਮੁਆਵਜ਼ਾ ਲੈ ਕੇ ਨਹੀਂ ਦਿੰਦੀ। ਮੁਆਵਜ਼ਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਦਾਲਤਾਂ ਰਾਹੀਂ ਕਾਰਵਾਈ ਕਰਨ ਜਾਂ ਖਪਤਕਾਰ ਸੁਰੱਖਿਆ ਫੰਡ ਲਈ ਅਰਜ਼ੀ ਦੇਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋਵੇਗੀ। ਖਪਤਕਾਰ ਸੁਰੱਖਿਆ ਫੰਡ ਖਪਤਕਾਰਾਂ ਲਈ ਉਦੋਂ ਉਪਲਬਧ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਜਦੋਂ ਉਹ ਧੋਖਾਧੜੀ ਜਾਂ ਵਜ਼ਿਵਾਸਘਾਤ ਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ ਵੱਤੀ ਨੁਕਸਾਨ ਝੱਲਦੇ ਹਨ, ਜਾਂ ਉਦਯੋਗ ਦਾ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਟਰਾਂਸਟ ਵਿੱਚ ਰੱਖੇ ਪੈਸੇ ਜਾਰੀ ਕਰਨ ਜਾਂ ਹਸਿਾਬ ਦੇਣ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਹੁੰਦਾ 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। ਐਲਬਰਟਾ ਵਿੱਚ ਸਾਰੇ ਲਾਇਸੰਸਧਾਰਕ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ, ਮੌਰਗੇਜ ਦਲਾਲੀ 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 ਪਹਿਲੂਆਂ 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)