



## ਰਿਹਾਇਸ਼ੀ ਵਿੱਕਰੀ ਦਾ ਅਮਲ

ਇਹ ਬਰੋਸ਼ਰ ਰੀਅਲ ਐਸਟੇਟ ਦੀ ਵਿੱਕਰੀ ਦੇ ਅਮਲ ਨੂੰ ਸਮਝਣ 'ਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ। ਦਿੱਤੀ ਗਈ ਜਾਣਕਾਰੀ 'ਚ ਸਾਰਾ ਹੀ ਕੁਝ ਨਹੀਂ ਦਿੱਤਾ ਗਿਆ। ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵਧੇਰੇ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋਵੇ ਤਾਂ ਕਿਰਪਾ ਕਰਕੇ ਕਿਸੇ ਮਾਹਿਰ ਦੀ ਸਲਾਹ ਲਵੋ ਤਾਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਜਾਣਕਾਰੀ-ਯੁਕਤ ਉਹ ਫੈਸਲੇ ਕਰ ਸਕੋ ਜਿਹੜੇ ਤੁਹਾਡੇ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਹਿੱਤ 'ਚ ਹੋਣ।

**ਤੁਸੀਂ ਵੇਚਣ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕਰ ਲਿਆ ਹੈ। ਹੁਣ ਕੀ ਕਰਨਾ?**

### ਕਿਸੇ ਰੀਅਲ ਐਸਟੇਟ ਪ੍ਰੋਫੈਸ਼ਨਲ ਨਾਲ ਸੰਪਰਕ ਕਰੋ

ਰੀਅਲ ਐਸਟੇਟ ਪ੍ਰੋਫੈਸ਼ਨਲ ਰੀਅਲ ਐਸਟੇਟ ਕੌਂਸਲ ਆਫ ਐਲਬਰਟਾ ਦੁਆਰਾ ਲਾਇਸੈਂਸਸ਼ੁਦਾ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਰੀਅਲ ਐਸਟੇਟ ਦੀ ਖਰੀਦਦਾਰੀ ਜਾਂ ਵਿੱਕਰੀ ਬਾਰੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਸਲਾਹ ਦੇਣ ਵਾਸਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਪੜ੍ਹਾਈ ਕੀਤੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਆਪਣੀ ਰਿਹਾਇਸ਼ ਵੇਚ ਰਹੇ ਹੋਵੋ ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲਿਸਟਿੰਗ 'ਚ ਦਿੱਤੀ ਜਾਣ ਵਾਲੀ ਕੀਮਤ ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਰੀਅਲ ਐਸਟੇਟ ਇੰਡਸਟਰੀ ਮੈਂਬਰ ਤੁਹਾਡੇ ਗੁਆਂਢ ਭਾਈਚਾਰੇ 'ਚ ਹੋਈਆਂ ਤਾਜ਼ਾ ਵਿੱਕਰੀਆਂ ਨਾਲ ਤੁਲਨਾ ਕਰਕੇ ਮੌਜੂਦਾ ਮਾਰਕੀਟ ਮੁਲਾਂਕਣ ਮੁਹੱਈਆ ਕਰਨ ਦੁਆਰਾ ਇਸ ਕੰਮ 'ਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਆਪਣੇ ਘਰ ਦੀ ਕੀਮਤ ਕਿਵੇਂ ਮਿਥਣੀ ਹੈ, ਇਸ ਬਾਰੇ ਵਧੇਰੇ ਜਾਣਕਾਰੀ ਲੈਣ ਵਾਸਤੇ ਇਲਾਕੇ ਦੇ ਵੱਖ ਵੱਖ ਇੰਡਸਟਰੀ ਮੈਂਬਰਾਂ ਨਾਲ ਸੰਪਰਕ ਕਰੋ ਤਾਂ ਕਿ ਕੋਈ ਅਜਿਹਾ ਲੱਭ ਸਕੇ ਜਿਸ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਕੰਮ ਕਰਨਾਂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋਵੋ।

### ਆਪਣੇ ਵਿਕਲਪਾਂ ਨੂੰ ਜਾਣੋ

ਇਕ ਇੰਡਸਟਰੀ ਮੈਂਬਰ ਦੀ ਇਹ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਬਣਦੀ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਵੱਖ ਵੱਖ ਪ੍ਰਕਾਰ ਦੇ ਸਬੰਧਾਂ ਬਾਰੇ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰੇ ਜਿਹੜੇ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇੰਨ੍ਹਾਂ 'ਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ:

- ◆ ਕਾਮਨ ਲਾਅ ਏਜੰਸੀ
- ◆ ਡੈਵੈਲਪਮੈਂਟ ਏਜੰਸੀ
- ◆ ਕਸਟਮਰ ਸਟੇਟਸ
- ◆ ਟ੍ਰਾਂਜੈਕਸ਼ਨ ਬਰੋਕਰੇਜ

ਇੰਡਸਟਰੀ ਮੈਂਬਰ ਦੀ ਇਹ ਵੀ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਬਣਦੀ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਏਜੰਸੀ ਸਬੰਧਾਂ ਦੀ ਗਾਈਡ ਦੇਵੇ, ਜਿਹੜੀ ਤੁਹਾਡੇ ਅਧਿਕਾਰਾਂ ਅਤੇ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਅਤੇ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਇੰਡਸਟਰੀ ਮੈਂਬਰ ਦੇ ਅਧਿਕਾਰਾਂ ਅਤੇ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਬਾਰੇ ਮੁਢਲੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਮੁਹੱਈਆ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਇੰਡਸਟਰੀ ਮੈਂਬਰ ਦੀਆਂ ਤੁਹਾਡੇ ਪ੍ਰਤੀ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ, ਜਿਸ ਪ੍ਰਕਾਰ ਦਾ ਸਬੰਧ ਬਣਾਉਣਾ ਤੁਸੀਂ ਚੁਣਦੇ ਹੋ, ਉਸ ਅਨੁਸਾਰ ਵੱਖ ਵੱਖ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਹੋਣਗੀਆਂ। ਉਸ ਕਿਸਮ ਦਾ ਸਬੰਧ ਚੁਣੋ ਜਿਹੜਾ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਲੋੜਾਂ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਢੁਕਵਾਂ ਹੈ ਅਤੇ

ਆਪਣੀ ਇਸ ਚੋਣ ਦੀ ਇੰਡਸਟਰੀ ਮੈਂਬਰ ਨਾਲ ਲਿਖਤੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਪੁਸ਼ਟੀ ਕਰ ਲਵੋ। ਵੱਖ ਵੱਖ ਪ੍ਰਕਾਰ ਦੇ ਸਬੰਧਾਂ ਬਾਰੇ ਵਧੇਰੇ ਜਾਣਕਾਰੀ ਅਤੇ *ਏਜੰਸੀ ਸਬੰਧਾਂ ਦੀ ਗਾਈਡ* ਦੀ ਕਾਪੀ ਤੇ *ਏਜੰਸੀ ਸਬੰਧਾਂ ਦੀ ਵੀਡੀਓ*: [www.reca.ca](http://www.reca.ca) 'ਤੇ **ਕੰਜਿਊਮਰ ਟੂਲਜ਼ ਸੈਕਸ਼ਨ** 'ਚ ਉਪਲਬਧ ਹਨ।

## ਆਪਣੇ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਇਕੱਠੇ ਕਰਨੇ

ਆਪਣੀ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦੀ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਨੂੰ ਅਗਾਂਹ ਵਧਾਉਣ 'ਚ ਮਦਦ ਕਰਨ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਮਿਊਂਸਿਪਲ ਪ੍ਰਵਾਨਗੀ ਦੇ ਸਬੂਤ ਸਹਿਤ ਤਾਜ਼ੀ ਰੀਅਲ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਰਿਪੋਰਟ ਦੀ ਲੋੜ ਪਵੇਗੀ। ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡਾ ਘਰ ਇਕ ਕਾਂਡੋਮੀਨੀਅਮ ਹੈ ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਕਾਂਡੋਮੀਨੀਅਮ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਇਕੱਠੇ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋਵੇਗੀ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇੰਨ੍ਹਾਂ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ਾਂ ਬਾਰੇ ਜਾਣਦੇ ਨਹੀਂ ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਇੰਡਸਟਰੀ ਮੈਂਬਰ ਜਾਂ ਆਪਣੇ ਵਕੀਲ ਨਾਲ ਜ਼ਿਆਦਾ ਜਾਣਕਾਰੀ ਲੈਣ ਵਾਸਤੇ ਸੰਪਰਕ ਕਰਨਾਂ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

## ਪ੍ਰਗਟਾਵੇ

ਵਿਕਰੇਤਾ ਨੁਕਸਾਂ ਨੂੰ ਲੁਕਾ ਨਹੀਂ ਸਕਦੇ ਜਾਂ ਆਪਣੀ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦੀ ਹਾਲਤ ਸਬੰਧੀ ਖਰੀਦਦਾਰ ਨੂੰ ਗਲਤ ਬਿਆਨੀ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ, ਅਤੇ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਸਵਾਲਾਂ ਦੇ ਜਵਾਬ ਦੇ ਰਹੇ ਹੋਵੋ ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਜ਼ਰੂਰ ਇਮਾਨਦਾਰ ਹੋਣਾ ਪਵੇਗਾ। ਭਾਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਆਪ ਵੇਚਣ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕਰਦੇ ਹੋ ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਇੰਡਸਟਰੀ ਮੈਂਬਰ ਦੁਆਰਾ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਹਿਮ ਪ੍ਰਕਾਰ ਦੇ ਕਿਸੇ ਵੀ ਲੁਕਵੇਂ ਮੌਜੂਦ ਨੁਕਸ ਬਾਰੇ ਸੰਭਾਵਤ ਖਰੀਦਦਾਰ ਨੂੰ ਜ਼ਰੂਰੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਦੱਸਣਾ ਪਵੇਗਾ।

- ਇਕ *ਲੁਕਵੇਂ ਨੁਕਸ* ਉਹ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਿਹੜਾ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦੀ ਜਾਂਚ ਪੜਤਾਲ ਕਰਦਿਆਂ ਹੋਇਆਂ ਵਾਜਬ ਕਿਸਮ ਦੀ ਘੋਖ ਨਾਲ ਲੱਭਣਯੋਗ ਨਾ ਹੋਵੇ;
- ਇਕ *ਅਹਿਮ ਨੁਕਸ* ਉਹ ਹੈ ਜਿਸ ਨੂੰ ਕਿਸੇ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਸੌਦੇ ਨੂੰ ਧਿਆਨ 'ਚ ਰੱਖਦਿਆਂ ਹੋਇਆਂ ਆਮ ਸੂਝ ਵਾਲੇ ਵਿਅਕਤੀ ਕਿਸੇ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ 'ਚ ਵਾਹਵਾ ਵੱਡੀ ਘਾਟ ਮੰਨਣ 'ਚ ਸਹਿਮਤ ਹੁੰਦੇ ਹੋਣ।

*ਅਹਿਮ ਲੁਕਵੇਂ ਨੁਕਸਾਂ* ਬਾਰੇ ਵਧੇਰੇ ਜਾਣਕਾਰੀ : [www.reca.ca](http://www.reca.ca) 'ਤੇ **ਕੰਜਿਊਮਰ ਟੂਲਜ਼ ਸੈਕਸ਼ਨ** 'ਚੋਂ ਲੱਭੀ ਜਾ ਸਕਦੀ ਹੈ।

## ਜੋ ਸ਼ਾਮਲ/ਜੋ ਬਾਹਰ

ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕੋਈ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਵੇਚੋ ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਜ਼ਰੂਰ ਤੈਅ ਕਰਨਾਂ ਪਵੇਗਾ ਕਿ ਕਿਹੜੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਤੁਸੀਂ ਨਾਲ ਲੈ ਕੇ ਜਾਵੋਗੇ ਅਤੇ ਕਿਹੜੀਆਂ ਪਿੱਛੇ ਘਰ ਵਿਚ ਛੱਡ ਕੇ ਜਾਵੋਗੇ। ਪੱਕੀਆਂ ਲੱਗੀਆਂ ਵਸਤਾਂ ਉਹ ਹਨ ਜਿਹੜੀਆਂ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਨਾਲ ਕੱਸੀਆਂ ਗਈਆਂ ਮੰਨੀਆਂ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ ਜਿਵੇਂ ਪਰਦੇ ਟੰਗਣ ਵਾਲੀਆਂ ਸੀਖਾਂ ਜਾਂ ਵਾਟਰ ਸਾਫਟਨਰ। ਹਰ ਉਹ ਚੀਜ਼ ਜਿਹੜੀ ਪੱਕੀ ਲੱਗੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਘਰ 'ਚ ਰਹਿੰਦੀ ਹੈ, ਬਸ਼ਰਤੇ ਕਿ ਖਰੀਦਦਾਰ ਅਤੇ ਵਿਕਰੇਤਾ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਸਹਿਮਤ ਹੋਏ ਹੋਣ। ਪੱਕੀਆਂ ਲੱਗੀਆਂ ਵਸਤਾਂ 'ਚੋਂ ਜਿਹੜੀਆਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਨਾਲ ਲੈ ਕੇ ਜਾਣੀਆਂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋਵੋ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਖਰੀਦ ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ 'ਚ ਜ਼ਰੂਰੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸੌਦੇ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਰਹਿਣ ਵਾਲੀਆਂ ਵਸਤਾਂ ਵਜੋਂ ਨਿਸ਼ਾਨਦੇਹੀ ਕਰ ਲੈਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਕੁਝ ਅਜਿਹੀਆਂ ਪੱਕੀਆਂ ਨਾ ਲੱਗੀਆਂ ਵਸਤਾਂ ਵੀ ਹੋ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ ਜਿੰਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦੇ ਨਾਲ ਛੱਡ ਕੇ ਜਾਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋਵੋ ਤੇ ਜਿਹੜੀਆਂ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਲਈ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾ ਬਣ ਸਕਦੀਆਂ ਹੋਣ। ਖਰੀਦ ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ 'ਚ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸ਼ਮੂਲੀਅਤ ਜਾਂ ਗੈਰ-ਸ਼ਮੂਲੀਅਤ ਬਾਰੇ ਸੌਦੇਬਾਜ਼ੀ ਕੀਤੀ ਜਾ ਸਕਦੀ ਹੈ।

ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਵੀ ਜਾਣਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋਵੇਗੀ ਕਿ ਜੇਕਰ ਕੋਈ ਚੀਜ਼ਾਂ ਲੀਜ਼ 'ਤੇ ਲਈਆਂ ਹੋਈਆਂ ਹਨ ਜਾਂ ਲੰਮੇ ਸਮੇਂ ਦੇ ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ ਤਹਿਤ ਹਨ (ਮਿਸਾਲ ਵਜੋਂ ਅਲਾਰਮ ਸਿਸਟਮ)। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉ ਕਿ ਖਰੀਦ ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ ਇੰਨ੍ਹਾਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਬਾਰੇ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਇੱਛਾਵਾਂ ਨੂੰ ਜ਼ਾਹਰ ਕਰਦਾ ਹੋਵੇ। ਆਪਣੇ ਇੰਡਸਟਰੀ ਮੈਂਬਰ ਨਾਲ ਆਪਣੀ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਵੇਚਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਇਹ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰ ਲੈਣੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨਾਂ ਅਤੇ ਕੀ ਸ਼ਾਮਲ ਨਾ ਕਰਨਾਂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ।

## ਟੈਕਸ

ਕਿਸੇ ਰਿਹਾਇਸ਼ ਦੀ ਖਰੀਦ ਜਾਂ ਵਿੱਕਰੀ 'ਚ ਟੈਕਸ ਦੀਆਂ ਪੇਚੀਦਗੀਆਂ ਹੋ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ। ਜੇਕਰ ਹੋਰ ਕਿਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਲਿਖਤੀ ਰੂਪ 'ਚ ਮੰਨ ਨਾ ਲਿਆ ਗਿਆ ਹੋਵੇ ਤਾਂ ਖਰੀਦ ਕੀਮਤ 'ਚ ਕਿਸੇ ਵੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਲਾਗੂ ਹੁੰਦੀ ਜੀ ਐੱਸ ਟੀ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਵੇਗੀ। ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦੀ ਵਿੱਕਰੀ 'ਤੇ ਜੀ ਐੱਸ ਟੀ ਦੀ ਕੋਈ ਅਦਾਇਗੀ ਲਾਗੂ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਜਾਂ ਨਹੀਂ, ਇਸ ਬਾਰੇ ਕਿਸੇ ਮਾਹਿਰ (ਮਿਸਾਲ ਵਜੋਂ ਅਕਾਊਂਟੈਂਟ) ਦੀ ਰਾਏ ਲੈਣ ਦੀ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਵਿਕਰੇਤਾ ਦੇ ਸਿਰ ਹੈ।

ਕੈਪੀਟਲ ਗੇਨਜ਼ ਟੈਕਸ ਕਿਸੇ ਮਿਥੇ ਸਮੇਂ ਦੇ ਵਕਫੇ ਦੌਰਾਨ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦੇ ਮੁੱਲ 'ਚ ਵਾਧੇ ਜਾਂ ਘਾਟੇ 'ਤੇ ਅਧਾਰਿਤ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਮੁੱਢਲੀ ਰਿਹਾਇਸ਼ ਦੀ ਵਿੱਕਰੀ 'ਤੇ ਲਾਗੂ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਐਪਰ, ਕਈ ਸਥਿਤੀਆਂ ਅਜਿਹੀਆਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ ਜਿਹੜੀਆਂ ਕੈਪੀਟਲ ਗੇਨਜ਼ ਨੂੰ ਤੇਜ਼ ਕਰ ਦਿੰਦੀਆਂ ਹਨ ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਕਿਸੇ ਰਿਕਰੀਏਸ਼ਨਲ ਜਾਂ ਰੈਂਟਲ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦੀ ਵਿੱਕਰੀ। ਕੈਪੀਟਲ ਗੇਨਜ਼ ਟੈਕਸ ਬਾਰੇ ਹੋਰ ਵਧੇਰੇ ਜਾਣਕਾਰੀ ਲੈਣ ਵਾਸਤੇ ਕਿਸੇ ਟੈਕਸ ਅਕਾਊਂਟੈਂਟ, ਵਕੀਲ ਜਾਂ ਕੈਨੇਡਾ ਰੈਵੇਨਿਊ ਏਜੰਸੀ ਨਾਲ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰੋ।

## ਕਿਸੇ ਵਕੀਲ ਨਾਲ ਸੰਪਰਕ ਕਰੋ

ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਜਿਹੇ ਕੰਮਾਂ ਬਾਰੇ, ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਟਾਈਟਲ ਟ੍ਰਾਂਸਫਰ ਜਾਂ ਮੌਰਟਗੇਜ ਡਿਸਚਾਰਜ ਬਾਰੇ ਕਿਸੇ ਵਕੀਲ ਨੂੰ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋਵੇਗੀ। ਨਵੇਂ ਮਾਲਕਾਂ ਦੀ ਸੁਰੱਖਿਆ ਲਈ ਵਿਕਰੇਤਾ ਅਤੇ ਖਰੀਦਦਾਰ ਦਰਮਿਆਨ ਹੁੰਦੀਆਂ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਟਾਈਟਲ ਟ੍ਰਾਂਸਫਰਾਂ ਨੂੰ ਜ਼ਰੂਰੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਐਲਬਰਟਾ ਲੈਂਡ ਟਾਈਟਲਜ਼ ਕੋਲ ਰਿਕਾਰਡ ਕਰਵਾਉਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਕਬਜ਼ੇ ਦੀ ਤਰੀਕ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਸਾਰੇ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ਾਂ ਉੱਪਰ ਵਕੀਲ ਦੇ ਦਫਤਰ 'ਚ ਦਸਤਖਤ ਕੀਤੇ ਜਾਣਗੇ। ਵਿੱਕਰੀ ਦੇ ਅਮਲ ਦੇ ਸ਼ੁਰੂ 'ਚ ਹੀ ਕਿਸੇ ਵਕੀਲ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰ ਲਵੋ ਅਤੇ ਜੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਈ ਵੀ ਕਾਨੂੰਨੀ ਪ੍ਰਕਾਰ ਦੇ ਸਵਾਲ ਦੇ ਹੋਣ ਤਾਂ ਉਸਦੀ ਸਲਾਹ ਲੈ ਲਵੋ। ਰੀਅਲ ਐਸਟੇਟ ਦੇ ਵਕੀਲਾਂ ਬਾਰੇ ਵਧੇਰੇ ਜਾਣਕਾਰੀ ਲੈਣ ਲਈ ਲਾਅ ਸੋਸਾਇਟੀ ਆਫ ਐਲਬਰਟਾ ਨਾਲ ਸੰਪਰਕ ਕਰੋ।

## ਡੌਵਰ ਅਧਿਕਾਰ

ਐਲਬਰਟਾ 'ਚ ਜਿਹੜੇ ਜੀਵਨ ਸਾਥੀਆਂ ਦਾ ਨਾਂ ਟਾਈਟਲ ਉੱਪਰ ਨਹੀਂ ਵੀ ਹੁੰਦਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਕੋਲ ਵੀ ਕਿਸੇ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦੀ ਵਿੱਕਰੀ ਬਾਰੇ ਫੈਸਲਾ ਕਰਨ ਦਾ ਅਧਿਕਾਰ ਹੈ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਅਧਿਕਾਰਾਂ ਨੂੰ ਡੌਵਰ ਅਧਿਕਾਰ ਕਿਹਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇਹ ਡੌਵਰ ਐਕਟ 'ਚੋਂ ਲਏ ਗਏ ਹਨ। ਵਿੱਕਰੀ ਦੇ ਅਮਲ ਨੂੰ ਅੱਗੇ ਤੋਰਨ ਲਈ ਟਾਈਟਲ ਉੱਪਰ ਨਾਂ ਨਾ ਹੋਣ ਵਾਲੇ ਜੀਵਨ ਸਾਥੀ ਕੋਲੋਂ ਵਿੱਕਰੀ ਸਬੰਧੀ ਲਿਖਤੀ ਰੂਪ 'ਚ ਸਹਿਮਤੀ ਲੈਣੀ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੇ ਉੱਪਰ ਇਹ ਗੱਲ ਲਾਗੂ ਹੁੰਦੀ ਹੋਵੇ ਤਾਂ ਵਧੇਰੇ ਜਾਣਕਾਰੀ ਲੈਣ ਲਈ ਆਪਣੇ ਵਕੀਲ ਨੂੰ ਮਿਲੋ।

## ਸਮਾਂ

ਸਮਾਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਲਿਖੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਖਰੀਦ ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ 'ਚ ਕਈ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਸਮੇਂ ਦੀਆਂ ਪਾਬੰਦੀਆਂ ਸ਼ਾਮਲ ਕੀਤੀਆਂ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ, ਕੋਈ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਤੁਹਾਡੇ ਵੱਲੋਂ ਵਿਚਾਰੇ ਜਾਣ ਵਾਸਤੇ ਕਦੋਂ ਤੱਕ ਖੁੱਲ੍ਹੀ ਹੈ, ਤੋਂ ਲੈ ਕੇ ਖਰੀਦਦਾਰ ਨੂੰ ਕਿਸੇ ਸ਼ਰਤ ਨੂੰ ਪੂਰੀ ਕਰਨ ਵਾਸਤੇ ਜੋ ਦਿਨ ਮਿਲੇ ਹੋਣ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੱਕ (ਮਿਸਾਲ ਵਜੋਂ ਘਰ ਦੀ ਜਾਂਚ ਪੜਤਾਲ, ਫਾਇਨੈਂਸਿੰਗ ਆਦਿ)। ਇਨ੍ਹਾਂ ਤਰੀਕਾਂ ਦਾ ਧਿਆਨ ਰੱਖਿਆ ਜਾਣਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੱਲ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡਾ ਇੰਡਸਟਰੀ ਮੈਂਬਰ ਕਈ ਸਾਰੀਆਂ ਸਮੇਂ ਦੀਆਂ ਪਾਬੰਦੀਆਂ ਦਾ ਸੰਯੋਜਨ ਕਰਨ 'ਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ।

### ਵਿੱਤੀ ਸੋਚ ਵਿਚਾਰਾਂ

ਵਿੱਕਰੀ ਅਮਲ ਦੇ ਦੌਰਾਨ ਵਿੱਕਰੀ ਕੀਮਤ ਤੋਂ ਬਗੈਰ ਹੋਰ ਵਿੱਤੀ ਪੱਖ ਤੁਹਾਡੇ ਫੈਸਲਿਆਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਵੇਚੋ, ਆਪਣੀ ਮੌਰਟਗੇਜ ਦੀਆਂ ਸ਼ਰਤਾਂ ਨੂੰ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਮਝਣ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਵਿਕਲਪਾਂ ਬਾਰੇ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਨ ਲਈ ਆਪਣੇ ਮੌਰਟਗੇਜ ਦੇਣ ਵਾਲੇ ਨੂੰ ਫੋਨ ਕਰੋ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਇੰਡਸਟਰੀ ਮੈਂਬਰ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੀ ਮੌਰਟਗੇਜ ਦੀਆਂ ਸ਼ਰਤਾਂ ਤੇ ਬੰਦਸ਼ਾਂ ਨੂੰ ਜਾਂਚਣ ਲਈ ਪ੍ਰਵਾਨਗੀ ਦੇਣ ਵਾਸਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਕ ਮੌਰਟਗੇਜ ਵੈਰੀਫਿਕੇਸ਼ਨ ਫਾਰਮ 'ਤੇ ਦਸਤਖਤ ਕਰਨ ਲਈ ਆਖਿਆ ਜਾਵੇਗਾ।

### ਤੁਹਾਡੀ ਮੌਰਟਗੇਜ

ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦੀ ਵਿੱਕਰੀ ਤੋਂ ਆਉਣ ਵਾਲੇ ਪੈਸੇ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਮੌਰਟਗੇਜ (ਦੇ ਦੇਣ) ਉਤਾਰ ਦੇਣ ਵਾਸਤੇ ਵਰਤਣਾ ਚਾਹ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੀ ਮੌਰਟਗੇਜ ਇਕ *ਓਪਨ* ਮੌਰਟਗੇਜ ਹੈ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਸ਼ਾਇਦ ਬਿਨਾਂ ਕਿਸੇ ਜੁਰਮਾਨੇ ਤੋਂ ਇਸ ਨੂੰ ਵਾਪਸ ਮੋੜਨ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੀ ਮੌਰਟਗੇਜ *ਕਲੋਜ਼ਡ* ਮੌਰਟਗੇਜ ਹੈ ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੰਜ ਕਰਨ ਲਈ ਸ਼ਾਇਦ ਕੋਈ ਜੁਰਮਾਨਾ ਦੇਣਾ ਪਵੇ। ਸੰਭਵ ਹੈ ਕਿ ਜਿਹੜਾ ਘਰ ਤੁਸੀਂ ਖਰੀਦਦੇ ਹੋ, ਆਪਣੀ ਮੌਰਟਗੇਜ ਤੁਸੀਂ ਉਸ 'ਤੇ ਲਿਜਾਣ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਵੋ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਮੌਰਟਗੇਜ ਦੇਣ ਵਾਲੇ ਵੱਲੋਂ ਇਸ ਦੀ ਪੁਸ਼ਟੀ ਕਰਵਾਉਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

ਖਰੀਦਦਾਰ ਤੁਹਾਡੀ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਖਰੀਦਣ ਲਈ ਤੁਹਾਡੀ ਮੌਰਟਗੇਜ ਆਪ ਚੁੱਕ ਲੈਣ ਜਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲੋਂ ਪੈਸਾ ਉਧਾਰ ਲੈਣ ਵਾਸਤੇ ਵੀ ਆਖ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇੰਨ੍ਹਾਂ 'ਚੋਂ ਹਰੇਕ ਵਿਕਲਪ ਨਾਲ ਖਰਚੇ ਅਤੇ ਸੰਭਾਵੀ ਦੇਣਦਾਰੀਆਂ ਜੁੜੀਆਂ ਹੋਈਆਂ ਹਨ, ਇਸ ਲਈ ਇਹ ਬੜਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਸਥਿਤੀ ਨੂੰ ਸਮਝਦੇ ਹੋਵੋ।

### ਖਰੀਦ ਇਕਰਾਰਨਾਮਾ

ਇੰਡਸਟਰੀ ਵੱਲੋਂ ਤਿਆਰ ਕੀਤਾ ਹੋਇਆ ਆਮ ਕਿਸਮ ਦਾ ਖਰੀਦ ਇਕਰਾਰਨਾਮਾ ਕਿਸੇ ਰੀਅਲ ਐਸਟੇਟ ਸੌਦੇ ਦੀਆਂ ਸ਼ਰਤਾਂ ਅਤੇ ਬੰਦਸ਼ਾਂ ਨੂੰ ਤੈਅ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਸੌਦੇ ਦੀਆਂ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਨੂੰ ਦਰਸਾਉਣ ਲਈ ਖਰੀਦਦਾਰ ਅਤੇ ਵਿਕਰੇਤਾ ਵੱਲੋਂ ਇਸ ਸਟੈਂਡਰਡ ਫਾਰਮ ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ ਨੂੰ ਸੋਧਿਆ ਵੀ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਖਰੀਦ ਇਕਰਾਰਨਾਮਾ ਪੇਸ਼ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਨੂੰ ਮਨਜ਼ੂਰ ਕਰ ਸਕਦੇ, ਠੁਕਰਾ ਸਕਦੇ ਜਾਂ ਮੁੜਵੀਂ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਮੁੜਵੀਂ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰਨੀ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਸੌਦੇਬਾਜ਼ੀ ਉਨਾਂ ਚਿਰ ਚੱਲਦੀ ਰਹਿੰਦੀ ਹੈ ਜਿੰਨਾਂ ਚਿਰ ਦੋਹਾਂ ਪਾਰਟੀਆਂ ਦੀ ਸ਼ਰਤਾਂ ਬਾਰੇ ਸਹਿਮਤੀ ਨਹੀਂ ਹੋ ਜਾਂਦੀ ਜਾਂ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਦੀ ਮਿਆਦ ਮੁੱਕ ਨਹੀਂ ਜਾਂਦੀ।

ਜੇਕਰ ਖਰੀਦਦਾਰ ਅਤੇ ਵਿਕਰੇਤਾ ਦੋਵੇਂ ਹੀ ਇੰਡਸਟਰੀ ਮੈਂਬਰਾਂ ਰਾਹੀਂ ਕੰਮ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਪ੍ਰਤਿਨਿਧ ਉਨਾਂ ਚਿਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਾਸਤੇ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਵੱਲੋਂ ਕੋਈ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਜਾਂ ਮਨਜ਼ੂਰ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ, ਜਿੰਨਾਂ ਚਿਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸਪੱਸ਼ਟ ਤੌਰ 'ਤੇ ਲਿਖਤੀ ਰੂਪ 'ਚ ਵਿਚ ਇੰਜ ਕਰ ਸਕਣ ਬਾਰੇ ਅਧਿਕਾਰਤ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ। ਐਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਪਾਰਟੀ ਨੂੰ ਸੌਦੇ 'ਚ ਹੋ ਰਹੀ ਪ੍ਰਗਤੀ ਬਾਰੇ ਜ਼ਰੂਰੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਦੱਸਣਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਬਾਰੇ ਵੀ ਸੁਚੇਤ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ, ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ:

- ਤੁਸੀਂ ਇਕ ਸਮੇਂ ਇਕ ਹੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਦੀ ਮੁੜਵੀਂ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ;
- ਕੋਈ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਜਾਂ ਮੁੜਵੀਂ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਮਨਜ਼ੂਰ ਕਰ ਲਏ ਜਾਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਕਿਸੇ ਵੀ ਸਮੇਂ ਵਾਪਸ ਲਈ ਜਾ ਸਕਦੀ ਹੈ;
- ਕਿਸੇ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਜਾਂ ਮੁੜਵੀਂ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਨੂੰ ਵਾਪਸ ਲੈਣਾ ਜਾਂ ਮਨਜ਼ੂਰ ਕਰ ਲੈਣਾ ਕੇਵਲ ਉਦੋਂ ਹੀ ਲਾਗੂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਇੰਨ੍ਹਾਂ 'ਚੋਂ ਕੋਈ ਵੀ ਹਾਲਤ ਦੂਸਰੀ ਪਾਰਟੀ ਜਾਂ ਦੂਸਰੀ ਪਾਰਟੀ ਦੇ ਇੰਡਸਟਰੀ ਮੈਂਬਰ ਨੂੰ ਸੂਚਿਤ ਕਰ ਦਿੱਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ;
- ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਜਾਂ ਮੁੜਵੀਂ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਮਨਜ਼ੂਰ ਕੀਤੀ ਜਾ ਚੁੱਕੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਖਰੀਦਦਾਰ ਅਤੇ ਵਿਕਰੇਤਾ ਦਰਮਿਆਨ ਇਕ ਬੰਧਨ-ਯੁਕਤ ਇਕਰਾਰਨਾਮਾ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਭਾਵੇਂ ਕਿ ਇਹ, ਕੁਝ ਸ਼ਰਤਾਂ ਜੋ ਪੂਰੀਆਂ ਕੀਤੀਆਂ ਜਾਣੀਆਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ, ਦੇ ਤਹਿਤ ਹੀ ਹੋਵੇ।

ਮੱਦਾਂ ਤੋਂ ਜਾਣੂੰ ਹੋਣਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਜਾਣਨ 'ਚ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ ਕਿ ਆਪਣੇ ਇੰਡਸਟਰੀ ਮੈਂਬਰ ਜਾਂ ਕਾਨੂੰਨੀ ਪ੍ਰਤਿਨਿਧ ਨੂੰ ਕਿਹੜੇ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛਣੇ ਹਨ, ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ ਕਿ ਕਿਸੇ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਨੂੰ ਤਿਆਰ ਕਰਨ ਜਾਂ ਮਨਜ਼ੂਰ ਕਰਨ 'ਚ ਕੀ ਕੀ ਆਸ ਕਰਨਾਂ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਘਰ ਦੀ ਵਿੱਕਰੀ ਦੀ ਸੌਦੇਬਾਜ਼ੀ ਕਰਨ ਦੇ ਵਧੇਰੇ ਯੋਗ ਬਣਾਉਣ 'ਚ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ।

## ਵੱਧ ਗਿਣਤੀ 'ਚ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ਾਂ

ਤੁਹਾਡੇ ਇੰਡਸਟਰੀ ਮੈਂਬਰ ਨੂੰ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਜ਼ਰੂਰ ਸਾਰੀਆਂ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ਾਂ, ਜਦੋਂ ਹੀ ਉਹ ਪ੍ਰਾਪਤ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ, ਤੁਹਾਡੇ ਤੱਕ ਪੁਚਾਵੇ। ਐਪਰ, ਅਜਿਹਾ ਕੋਈ ਨਿਯਮ ਨਹੀਂ ਜਿਹੜਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੱਸੇ ਕਿ ਕਿਸ ਤਰਤੀਬ 'ਚ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵੱਧ ਗਿਣਤੀ 'ਚ ਆਈਆਂ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ਾਂ ਦੇ ਜਵਾਬ ਦੇਣੇ ਹਨ; ਨਾ ਹੀ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਭ ਤੋਂ ਉੱਚੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਨੂੰ ਮਨਜ਼ੂਰ ਕਰੋ। ਇਹ ਫੈਸਲਾ ਤੁਸੀਂ ਕਰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਕਿਸ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਨੂੰ, ਜੇ ਕੋਈ ਹੋਵੇ, ਮਨਜ਼ੂਰ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇਗਾ, ਮੁੜਵੀਂ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਭੇਜੀ ਜਾਵੇਗੀ ਜਾਂ ਨਾਮਨਜ਼ੂਰ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇਗਾ। ਤੁਹਾਡੀ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਇੰਡਸਟਰੀ ਮੈਂਬਰ ਦੀ ਕੋਈ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਨਹੀਂ ਬਣਦੀ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਖਰੀਦਦਾਰ ਨੂੰ ਦੱਸੋ ਕਿ ਹੋਰ ਖਰੀਦਦਾਰਾਂ ਨੇ ਵੀ ਘਰ ਵਾਸਤੇ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ਾਂ ਘੱਲੀਆਂ ਹਨ। ਬੇਸ਼ੱਕ ਅਜਿਹਾ ਦੱਸਣਾ ਤੁਹਾਡੇ ਵੱਧ ਤੋਂ ਵੱਧ ਹਿੱਤ 'ਚ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਵੱਧ ਗਿਣਤੀ 'ਚ

ਆਈਆਂ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ਾਂ ਦੀ ਸੂਰਤ 'ਚ ਤੁਹਾਡੇ ਇੰਡਸਟਰੀ ਮੈਂਬਰ ਨੂੰ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਕਲਪਾਂ ਬਾਰੇ ਵਿਸਥਾਰ ਸਹਿਤ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੱਸੇ।

## ਸ਼ਰਤਾਂ ਅਤੇ ਬੰਦਸ਼ਾਂ

ਖਰੀਦਦਾਰ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਆਪਣੀਆਂ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਨੂੰ ਪੂਰੀਆਂ ਕਰਨ ਲਈ ਸ਼ਰਤਾਂ ਵਿਚ ਪਾ ਲੈਂਦੇ ਹਨ। ਮਿਸਾਲ ਵਜੋਂ:

- ਤਸੱਲੀਬਖਸ਼ ਫਾਇਨੈਂਸਿੰਗ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾਂ
- ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦੀ ਹਾਲਤ ਸਬੰਧੀ ਤਸੱਲੀਬਖਸ਼ ਜਾਂਚ ਰਿਪੋਰਟ
- ਖਰੀਦਦਾਰ ਦੇ ਮੌਜੂਦਾ ਘਰ ਦੀ ਵਿੱਕਰੀ
- ਸੌਦੇ ਦੀ ਕਿਸੇ ਤੀਜੀ ਧਿਰ ਵੱਲੋਂ ਮਨਜ਼ੂਰੀ (ਮਿਸਾਲ ਵਜੋਂ ਮਾਪੇ, ਐਂਪਲਾਇਰ ਆਦਿ)
- ਕਿਰਾਏਦਾਰੀ ਦੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦੀ ਪੁਸ਼ਟੀ
- ਰੈਨੋਵੇਸ਼ਨ ਦੇ ਖਰਚਿਆਂ ਦੀ ਪੁਸ਼ਟੀ

ਖਰੀਦ ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ ਦੀਆਂ ਹੋਰ ਸ਼ਰਤਾਂ 'ਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ ਕਬਜ਼ੇ ਦੀ ਤਰੀਕ ਅਤੇ ਪੱਕੀਆਂ ਲੱਗੀਆਂ ਵਸਤਾਂ (ਘਰ ਨਾਲ ਜੁੜੀਆਂ ਹੋਈਆਂ) ਅਤੇ ਪੱਕੀਆਂ ਨਾ ਲੱਗੀਆਂ ਵਸਤਾਂ (ਜੋ ਘਰ ਨਾਲ ਜੁੜੀਆਂ ਹੋਈਆਂ ਨਹੀਂ) ਨੂੰ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨਾਂ ਜਾਂ ਬਾਹਰ ਰੱਖਣਾ।

## ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਇੰਸ਼ੋਰੈਂਸ

ਵਿਕਰੇਤਾ ਦੇ ਕਿਸੇ ਵੀ ਕਸੂਰ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ ਕਿਸੇ ਘਰ ਨੂੰ ਖਰੀਦਦਾਰ ਅਤੇ ਵਿਕਰੇਤਾ ਵੱਲੋਂ ਇਕਰਾਰਨਾਮਾ ਕਰ ਲਏ ਜਾਣ ਦੀ ਤਰੀਕ ਅਤੇ ਸੌਦੇ ਦੇ ਮੁਕੰਮਲ ਹੋਣ ਦੀ ਤਰੀਕ ਦੇ ਦਰਮਿਆਨ ਦੇ ਸਮੇਂ 'ਚ ਦੁਰਘਟਨਾਵਾਂ ਵਰਗੇ ਕਾਰਨਾਂ (ਅੱਗ, ਹੜ੍ਹ, ਤੇਜ਼ ਹਵਾਵਾਂ ਆਦਿ) ਕਰਕੇ ਨੁਕਸਾਨ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਐਲਬਰਟਾ 'ਚ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦੇ ਨੁਕਸਾਨ ਦਾ ਖਤਰਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਚਿਰ ਵਿਕਰੇਤਾ ਸਿਰ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ ਜਿੰਨਾਂ ਚਿਰ ਵਿੱਕਰੀ ਕੀਮਤ ਅਦਾ ਨਹੀਂ ਕੀਤੀ ਗਈ ਹੁੰਦੀ। ਜੇਕਰ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦਾ ਕੋਈ ਘਾਟਾ ਜਾਂ ਨੁਕਸਾਨ ਵਿਕਰੇਤਾ ਨੂੰ ਵਿੱਕਰੀ ਕੀਮਤ ਦੀ ਅਦਾਇਗੀ ਕੀਤੇ ਜਾਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਇੰਸ਼ੋਰੈਂਸ ਵੱਲੋਂ ਮਿਲਿਆ ਕੋਈ ਵੀ ਪੈਸਾ ਖਰੀਦਦਾਰ ਅਤੇ ਵਿਕਰੇਤਾ ਵਾਸਤੇ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ 'ਚ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਬਣ ਗਏ ਹਿੱਸਿਆਂ ਅਨੁਸਾਰ ਇਕ ਟ੍ਰਸਟ 'ਚ ਰੋਕ ਕੇ ਰੱਖਿਆ ਜਾਵੇਗਾ। ਇਕ ਵਧੀਆ ਗੱਲ ਵਜੋਂ, ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦਾ ਇੰਸ਼ੋਰੈਂਸ ਉਦੋਂ ਤੱਕ ਕੀਤਾ ਰੱਖੋ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤੁਹਾਡੀ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦੀ ਵਿੱਕਰੀ ਕੀਮਤ ਵਜੋਂ ਮਨਜ਼ੂਰ ਕਰ ਲਈ ਗਈ ਰਕਮ ਪ੍ਰਾਪਤ ਨਹੀਂ ਹੋ ਜਾਂਦੀ।

ਜੇਕਰ ਵਿੱਕਰੀ ਦੇ ਅਮਲ ਦੌਰਾਨ ਜਾਂ ਸੌਦੇ ਦੇ ਮੁਕੰਮਲ ਹੋਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਕਿਸੇ ਵੀ ਸਮੇਂ ਖਾਲੀ ਹੋ ਜਾਵੇਗੀ ਤਾਂ ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੱਲ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਇੰਸ਼ੋਰੈਂਸ ਕੰਪਨੀ ਨੂੰ ਇਸ ਬਾਰੇ ਦੱਸੋ ਅਤੇ ਜਦੋਂ

ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਖਾਲੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਉਸਦਾ ਇੰਸ਼ੋਰੈਂਸ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣ ਲਈ ਕੰਪਨੀ ਦੀਆਂ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਦੇ ਰਹੋ।

## ਖਪਤਕਾਰ ਲਈ ਵਧੇਰੇ ਜਾਣਕਾਰੀ

ਰਿਹਾਇਸ਼ੀ ਪ੍ਰਾਪਰਟੀ ਦੀ ਵਿੱਕਰੀ ਜਾਂ ਖਰੀਦਦਾਰੀ ਸਬੰਧੀ ਅਤੇ ਕਿਸੇ ਇੰਡਸਟਰੀ ਮੈਂਬਰ ਨਾਲ ਆਪਣੇ ਸੰਭਾਵਤ ਸਬੰਧ ਬਾਰੇ ਵਧੇਰੇ ਜਾਣਕਾਰੀ ਲੈਣ ਲਈ ਕਿਰਪਾ ਕਰਕੇ ਰੀਅਲ ਐਸਟੇਟ ਕੌਂਸਲ ਆਫ ਐਲਬਰਟਾ ਦਾ ਵੈੱਬਸਾਈਟ ([www.reca.ca](http://www.reca.ca)) ਵੇਖੋ।

ਰੀਅਲ ਐਸਟੇਟ ਕੌਂਸਲ ਆਫ ਐਲਬਰਟਾ ਖਪਤਕਾਰਾਂ ਦੇ ਹਿੱਤਾਂ ਦੀ ਰਾਖੀ ਲਈ, ਜਦੋਂ ਉਹ ਰੀਅਲ ਐਸਟੇਟ ਇੰਡਸਟਰੀ ਮੈਂਬਰਾਂ ਰਾਹੀਂ ਕਾਰਜ ਕਰ ਰਹੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਕਾਨੂੰਨੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਪਾਬੰਦ ਹੈ।

ਇਹ ਬਰੋਸ਼ਰ ਐਲਬਰਟਾ ਰੀਅਲ ਐਸਟੇਟ ਫਾਊਂਡੇਸ਼ਨ ਵੱਲੋਂ ਮਿਲੀ ਖੁੱਲ੍ਹੀ ਦਾਨ ਰਾਸ਼ੀ ਰਾਹੀਂ ਬਣਾ ਸਕਣਾ ਸੰਭਵ ਹੋਇਆ ਹੈ।