

دليلك لبدء رحلتك
المتعة نحو امتلاك
منزل العمر

الكتيب الإرشادي لمشتري المنزل للمرة الأولى



CANADA
GUARANTY

www.canadaguaranty.ca



تهانينا!

لقد خطوت خطواتك الأولى نحو امتلاك منزلك الخاص

قد يكون شراء منزلك الأول أمرًا في غاية الإثارة، ولكنه قد يكون أمرًا مريبًا أيضًا لأنك ستستعد لاتخاذ أهم القرارات المالية في حياتك. وسيساعدك هذا الكتيب الإرشادي في فهم الالتزامات المالية المترتبة على امتلاك المنزل وكذلك إجراءات شراء المنازل حتى تكون واثقًا من اتخاذك لقرارات مدروسة جيدًا. وفي هذا الدليل المفصل، سنجيب عن بعض الأسئلة الشائعة ونوضح لك الموارد والمفاهيم الرئيسية التي قد تساعدك على الاستعداد جيدًا لبدء رحلة ممتعة نحو امتلاك منزلك بنجاح.

وفي نهاية هذا الكتيب الإرشادي ستجد مسرد مصطلحات كاملاً مع تعريفات مفصلة تقدم سياقًا إضافيًا وتشرح لك المفاهيم التي قد لا تكون مألوفة بالنسبة لك. ولقد أبرزنا هذه المصطلحات عند ذكرها لأول مرة خلال الكتيب الإرشادي هذا من خلال وضع خطين سفليين تحت كل مصطلح منها. وقبل الاستمرار، قد يكون من المفيد أن تطلع على هذه المصطلحات حتى تصح معانيها مألوفة بالنسبة لك حين تتبع الخطوات.

نصيحة

ولا يُقصد من المعلومات والأمثلة الواردة بهذا المستند أن تكون بالضرورة كاملة ومتضمنة لكافة الاحتمالات والاستثناءات والحالات المنطبقة على المنتجات والخدمات المذكورة. وعلى الرغم من أننا لم ندخر جهدًا من أجل تكون المعلومات المقدمة هنا محدثة ودقيقة قدر المستطاع، إلا أن المحتوى الوارد هنا لا يُقصد منه أن يُعتمد عليه باعتباره آراء أو نصائح خبيرة أو احترافية. ويُصحح المستهلكون بالسعي من أجل الحصول على نصائح و/أو اقتراحات و/أو آراء من أشخاص متخصصين بهذا المجال أو متخصصين بالمقرارات أو خبراء قانونيين معتمدين (حسب ما ينطبق)، قبل اتخاذ أي قرارات مالية.

مقدمة لرحلة شراء المنزل

هل أنت حديث التخرج أو متزوج حديثًا أو أب جديد أو منتقل إلى وظيفة جديدة أو تقاعدت مؤخرًا؟ بغض النظر عن مرحلة حياتك، إذا لم تكن قد اشترت منزلًا من قبل، فقد يبدو استكشاف هذه العملية أمرًا مخيفًا. وهذا أمر طبيعي تمامًا، وعلى الرغم من عدم الارتياح المصاحب له، فقد يكون من السهل التغلب على هذا الخوف من خلال فهم العملية والاستعداد لطرح الأسئلة الصحيحة على نفسك وخبير الرهن العقاري الذي تتعاون معه.



ويبدأ العديد من المشترين لأول مرة رحلتهم من خلال زيارة منزل معروض للبيع، ولكن ينبغي أن تكون هذه الزيارة ضمن الخطوات الأخيرة. وبمجرد العثور على منزل الأحلام، فإن عملية تأمينه قد تسير بسرعة أكبر، وهذا هو السبب الذي يجعل من المهم أن تكون مستعدًا وأن تنجز ما عليك من واجبات. وأنت ترغب، في تصور مثالي، أن تعرف ما يمكنك تحمله وما قد تكون مؤهلًا له قبل بدء عملية بحثك.

ويعتبر إكمال هذا الكتيب الإرشادي بداية ممتازة لفهم ما هو قرار السكن "الصحيح" بالنسبة لك ولأسرتك، في الوقت الحالي وفي المستقبل.

تهانينا على اتخاذ هذه الخطوة الهامة. انتقل إلى الصفحة التالية من أجل البدء!

كيف يسدد الناس ثمن المنزل؟

في أبسط السيناريوهات، قد يشتري الشخص، الذي يمتلك موارد مالية غير محدودة، منزلًا بأن يسدد ثمنه بنسبة 100% من مدخراته الخاصة. وقد يجد هذا المشتري، القادر على سداد الثمن نقدًا، منزلًا يعجبه ويقدم عرضًا بشكل مباشر إلى البائع (فيما يُطلق عليه اسم "البيع الخاص") أو عبر Realtor® (بيع معروف). في حالة قبول البائع لهذا العرض، يتم تحديد تاريخ نهائي لإبرام الصفقة. وفي التاريخ النهائي لإبرام الصفقة، يتأكد الخبراء المهنيون القانونيون من أن البائع قد استلم كافة أمواله وأنه تم نقل ملكية العقار إلى المشتري. ويسدد كل من المشتري والبائع تكاليف الإغلاق المنطبقة وتنتقل حيازة المنزل إلى المشتري. ولسوء الحظ، لا يكون هذا هو السيناريو الشائع. إذ يحتاج معظم المشترين للمنازل للمرة الأولى إلى مساعدة مالية (أو قرض بضمان رهن عقاري). وتقدم الأمثلة التالية تحليلًا إضافيًا لهذا الأمر:

• يرغب جون في شراء منزل يبلغ سعر شرائه 500,000 دولار.

• ولحسن الحظ، فقد ادخر جون مبلغًا نقديًا قدره 25,000 دولار، والذي تركه جانبًا في حسابه البنكي لاستخدامه في شراء منزل.

– ويُعرف هذا المبلغ، المقدر بـ 25,000 دولار، باعتباره الدفعة المُقدّمة.

• ويبلغ سعر المنزل الذي يحلم به 500,000 دولار، ونظرًا لأنه لا يمتلك سوى 25,000 دولار من موارده الخاصة المتاحة، فإنه يحتاج إلى إيجاد مؤسسة مالية (مُقرض) مستعدة لإقرضه المبلغ المتبقي والذي يبلغ 475,000 دولار.

– وهذا النوع من القرض المرتبط بالعقارات يُطلق عليه الرهن العقاري.

• يُقدر مبلغ الـ 475,000 دولار بنسبة 95% من سعر الشراء الذي يبلغ 500,000 دولار (475,000 دولار / 500,000 دولار = 95%)، أو من الشائع أن يُطلق عليه اسم رهن عقاري بنسبة قرض إلى القيمة (LTV) تبلغ 95%.

• وعادة ما تشمل أنواع المؤسسات القادرة على إصدار الرهون العقارية على: البنوك (المصارف)، والمقرضين ذوي النوع الواحد (وهو المُقرض الذي يركز على إصدار الرهون العقارية فقط)، والاتحادات الائتمانية وشركات إدارة الأموال. وسيكون لكل شركة من هذه الشركات على حدة مبادئ توجيهية فريدة تخصها والتي سيتم على أساسها تقييم المقترضين المحتملين أثناء عملية اتخاذ القرار لدى المؤسسة. وقد يشعر بعض المقترضين المحتملين أحيانًا بالإحباط بسبب هذه المبادئ التوجيهية لأنها قد تبدو صارمة وقد تتطلب من المقترض الحصول على مزيد من الأوراق الإضافية أو تحضيرها، إلخ. ومع ذلك، يُعمل بهذه المبادئ التوجيهية من أجل التأكد من أن المقترض مؤهل بشكل فعال لتحمل ملكية المنزل معقول التكلفة على المدى الطويل.

ومن المفيد للمقترضين أن يضعوا أنفسهم في موقف المقرضين ويتخللوا الأسئلة التي قد يطالبونها، أو ماهية المعلومات والضمانات التي قد يحتاجون إليها، من الشخص الذي يسعى لاقتراض 475,000 دولار.

المستندات التي ستحتاج إليها

غالبًا ما يكون من الممكن جمع المستندات التي قد يحتاج المقترضون إلى جمعها لمساعدتهم في التأهل لاقتراض مئات الآلاف من الدولارات في صورة قروض بضمان رهن عقاري في غضون ساعات معدودة. ومع ذلك، فكلما بدأت في جمع هذه المستندات مبكرًا خلال رحلة شراء منزل، كلما كان هذا أفضل. قد يساعدك تحضير وتقديم هذه المستندات إلى خبير الرهن العقاري الخاص بك، مقدمًا، على تقليل المفاجآت التي قد تحدث أثناء عملية شراء المنزل.



مستندات إثبات الدخل والوظيفة

تشتمل بعض المستندات التي ينبغي أن تبدأ في جمعها مبكرًا في رحلتك على:

| | |
|--|--------------------------|
| نماذج "T1 Generals" من آخر عامين. | نموذج (نماذج) T1 General |
| إخطارات التقييم من آخر عامين. | إخطار التقييم (NOA) |
| أحدث كعيين من شيكات الراتب. | كعب شيك الراتب |
| خطاب عمل من قسم الموارد البشرية بجهة العمل التي تعمل بها، مجهز خلال آخر 30 يومًا، ويوضح منصبك/راتبك/فترة عملك مع رقم لجهة اتصال تسمح للمقرض بإجراء تأكيد شفهي للمعلومات المقدمة في الخطاب. | خطاب عمل / خطاب توظيف |
| بصورة تقليدية، سجل لمدة 90 يومًا للأموال التي تستخدمها من أجل الدفعة المقدمة عن طريق بيانات استثمار أو كشوفات الحساب البنكي. | سجل موثق للأموال |

إن جمع هذه المستندات في مرحلة مبكرة من العملية قد يعني عادة أن بعض المعلومات ستصبح قديمة بحلول الوقت الذي تجد فيه منزلًا لشراؤه. ومع ذلك، يمكن الحصول عادة على هذه المستندات مرة أخرى سريعًا وتكون ضرورية للتأكد من أنك تستوفي المبادئ التوجيهية للمقرض قبل المضي قدمًا في عملية الشراء. والآن وقد كوّنت فكرة أفضل عن كيفية استخدام الرهن العقاري للمساعدة في شراء المنازل، دعنا نلقي نظرة على عاملين يضعهما المقرضون عين الاعتبار عند اتخاذ قرارات بشأن من يمكن منح القروض إليهم. في القسم التالي، ستستكشف كيف يلعب دخل المقرض وملفه الائتماني دورًا هامًا في عملية صناعة القرار لدى المقرض.

الملف الائتماني

هل تعلم أن عدم تقدمك أبدًا من قبل للحصول على أي ائتمان، لأنك اعتدت سداد كل شيء نقدًا، قد يكون عاملاً ضدك عند محاولة شرائك لمنزل؟ يتفاجأ العديد من المشترين المحتملين بهذا الأمر. ومع ذلك، تخيل أنك أحد المقرضين وتحاول تحديد ما إذا كان الشخص قادرًا على رد القرض المضمون بالرهن العقاري دون أن يكون لديه أي إثبات موثق بأن لديه سجلًا سابقًا قام فيه بإعادة سداد قروضه بشكل منظم.

ويعمل المقرضون مع مكاتب الائتمان للحصول على التقرير الائتماني لأي مُقرض مُحتمل. ولا يحتوي التقرير الائتماني للفرد على معلوماته التعريفية الشخصية فحسب، ولكنه يشتمل أيضًا على سجل بتاريخ سداده للقروض وبطاقات الائتمان وحدود التسهيلات الائتمانية والهواتف الخلوية، وكذلك الأرصدة المعلقة (غير المسددة) وحدود الائتمان القصوى والحد الأدنى من دفعات السداد. وإضافة إلى هذا، يُظهر التقرير الائتماني عدد المرات التي تقدم فيها المقرض للحصول على ائتمان وما إذا كان قد خضع لأي تحصيلات جبرية أو استشارات سابقة بخصوص الائتمان / الإفلاس.

وتؤثر كافة المعلومات التي تشكل التقرير الائتماني على درجة تقييم الجدارة الائتمانية للمقرض. إن معرفة شكل درجة تقييم الجدارة الائتمانية الخاصة بك تعتبر من أولى الأشياء التي ترغب في الاطلاع عليها طوال رحلة شراء منزل. إذا كانت لديك درجة تقييم منخفضة، فهذا قد يعني أنك تحتاج إلى العمل بعض الوقت من أجل تحسين تصنيفك الائتماني قبل أن تبدأ التفكير بواقعية في شراء منزل. وفي كل من قسمي مسرد المصطلحات والموارد بهذا الكتيب الإرشادي، ستجد معلومات إضافية حول الائتمان وكذلك معلومات حول كيفية سحب تقريرك الائتماني.

ما الذي قد يؤثر بصورة سلبية على درجة تقييم جدارتك الائتمانية؟

تشتمل الأفعال التي قد تؤثر بشكل سلبي على ملفك الائتماني ودرجة تقييم جدارتك الائتمانية على: التأخر في معاملات تجارية (حتى لو كان التأخر في المعاملات التجارية في وقت سحب تقريرك الائتماني)، والخضوع لإجراءات تحصيل جبرية سابقة، والتعرض لإجراءات التحصيل المفتوح، والتعرض للاستعلام عن الائتمان لمرات عديدة، والمكوث لمدة قصيرة في شغل الوظائف على خط الائتمانات التجارية الخاص بك (والذي يعرف أيضًا باسم "المعاملات التجارية")، تجاوز حد المعاملة التجارية ولو بدولار واحد، والاقتراب من الحد المقرر لعدد المعاملات التجارية (زيادة الانتفاع من الائتمان).

ما الذي قد يُحسن درجة تقييم جدارتك الائتمانية؟

تشتمل بعض الأشياء التي قد تحسن من ملفك الائتماني الإجمالي ودرجة تقييم جدارتك الائتمانية على: التمتع بسجل مثالي من إعادة سداد القروض، أو انخفاض درجة انتفاعك من الائتمان أو امتلاكك لائتمانات معاملات تجارية لمدة طويلة أو متعددة.

انخفاض الانتفاع من الائتمان

يوضح انخفاض انتفاعك من الائتمان للمقرض أن لديك درجة من ضبط النفس وأنت لا تستخدم بالضرورة كل الرصيد الائتماني المتاح أمامك. كلما زاد الفرق بين الحد الأقصى للرصيد الائتماني المتاح لك وبين الرصيد الذي تحتفظ به، كلما أصبحت درجة تقييم جدارتك الائتمانية أفضل.

أسئلة الملف الائتماني | الجزء 1

| الوصف | نعم لا (اختر إجابة منهما) |
|--|---|
| هل تعلم درجة تقييم جدارتك الائتمانية، وإذا كنت تعلمها، فهل تبلغ 700 أو أعلى؟ (على الرغم من أن مؤسسات الإقراض تضع مبادئها التوجيهية الخاصة فيما يتعلق بالحد الأدنى المطلوب من درجة تقييم الجدارة الائتمانية ليكون المُقترض مؤهلاً للقرض العقاري، فإن درجات تقييم الجدارة الائتمانية التي تبلغ 700 أو أعلى من هذا تعتبر جيدة بشكل عام.) | <input type="checkbox"/> نعم <input type="checkbox"/> لا |
| هل لديك حاليًا معاملاتان تجاريتان مفتوحتان على الأقل، كل معاملة منهما تبلغ على الأقل 2,500 دولار، ومفتوحتان لمدة لا تقل عن عامين؟ (هذا السؤال يتحدث عن "عمق الائتمان" الخاص بك. كلما طال سجل إعادتك لسداد القروض كان العمق الائتماني الخاص بك أقوى.) | <input type="checkbox"/> نعم <input type="checkbox"/> لا |
| هل أنت حاليًا تحت الحد الأقصى لكافة خطوط المعاملات التجارية؟ | <input type="checkbox"/> نعم <input type="checkbox"/> لا |

* إذا أجبت بـ "لا" على أي من الأسئلة الواردة بالجزء 1، فإننا نوصيك بالتحدث مع خبير بالرهن العقاري والذي يمكنه مساعدتك في الحصول على درجة تقييم جدارتك الائتمانية وفهم ملفك وقد يقترح عليك خطوات -حسب الضرورة- والتي يمكنك اتخاذها من أجل بناء وتحسين سجلك الائتماني.

وقد تتحسن بعض الملفات الائتمانية بصورة درامية في بحر شهور معدودة، بينما قد تحتاج ملفات أخرى إلى عدة سنوات حتى تعود مرة أخرى إلى مسارها الصحيح. وينبغي أن يكون استيعاب شكل ملفك الائتماني الحالي هو الأولوية الأهم بالنسبة لك. ويُرجى طلب النصيحة من خبراء الرهن العقاري على الفور إذا كانت لديك أي شكوك حول قوة درجة تقييم جدارتك الائتمانية أو ملفك الائتماني الإجمالي.

نصيحة

أسئلة الملف الائتماني | الجزء 2

| الوصف | نعم لا (اختر إجابة منهما) |
|---|---|
| هل لديك أي <u>تحصيلات</u> ؟ | <input type="checkbox"/> نعم <input type="checkbox"/> لا |
| هل دخلت من قبل في أي مما يلي: إفلاس، أو استشارات ائتمانية، أو اقتراح للمستهلك؟ | <input type="checkbox"/> نعم <input type="checkbox"/> لا |

* إذا كانت إجابتك بـ "نعم" على أي من الأسئلة الواردة بالجزء 2، فإننا نوصيك بطلب النصيحة من أحد خبراء الرهن العقاري والذي يمكنه مساعدتك في فهم كيفية تحسين ملفك الائتماني الحالي.

إذا وجدت نفسك، في أي وقت من الأوقات، في موقف مالي صعب وتفكر في تقديم طلب لإعلان الإفلاس، أو للحصول على اقتراح للمستهلك أو على المساعدة من وكالة استشارات ائتمانية، فقبل اتخاذ هذا القرار، نوصيك بشدة بأن تطلب النصيحة من محامٍ و/أو محاسب، بالإضافة إلى أحد خبراء الرهن العقاري. قد يؤدي الدخول في أيٍّ من هذه المواقف إلى إعاقه قدرتك على شراء منزل لسنوات قادمة، ولهذا يجب عليك أولاً أن تتأكد من استيعابك لكافة الخيارات والبدائل المتاحة أمامك.

نصيحة

الدخل

هل كنت تعلم أن المبالغة في تقدير الدخل، خلال المحادثة المبدئية مع خبير الرهن العقاري الخاص بك، تعتبر هي السبب الأكثر شيوعاً لفشل الصفقات بعد الحصول على الموافقة؟ وهذا هو السبب وراء أهمية السيطرة على ما ينطبق عليه الدخل وما يمكن استخدامه لأغراض التأهل للرهن العقاري. وقد يأتي الدخل في العديد من الصور. ويتمثل أحد الأمثلة الأساسية في موظف يتقاضى راتباً مضموناً دون علاوة أو أي جزء متغير من دخله. وهذا قد يكون موظفًا ثابتاً لمدة طويلة ويحقق 50,000 دولار سنوياً دون احتساب العلاوات أو إمكانية الحصول على أجر للعمل إضافي. وتتمثل بعض الدخول الأكثر صعوبة في تلك الأجور التي ليس لها عدد مضمون من ساعات العمل، والوظائف الموسمية، والموظفين المعتمدين على العمولات بنسبة 100% والأشخاص الذين يديرون عملهم الخاص، ويُعرفون باسم "أصحاب المهن الحرة".

وعادة ما يرغب المقرضون في أن يروا فترة جيدة من التثبيت في الوظيفة بمجال العمل ولدى صاحب العمل الحالي الخاص بك. وبشكل عام، يكون الدخل القابل للاقتطاع الضريبي والمضمون هو الدخل الأكثر استخدامًا بشكل مباشر. أما أي دخل به جزء متغير، فيحتاج -بشكل عام- إلى سجل ثابت على مدار سنتين. إن جمع مستندات ذلك في مرحلة مبكرة من العملية، إلى جانب الإجابة عن الأسئلة التالية ومناقشتها مع خبير الرهن العقاري الذي تتعامل معه، تعتبر هي الطرق الأمثل للحد من المفاجآت التي يمكن تفاديها في رحلة شراء منزلك.

| أسئلة الدخل الجزء 1 | |
|---|--|
| الوصف | نعم لا (اختر إجابة منهما) |
| هل كنت في وظيفتك لدى جهة عملك الحالية لمدة تتجاوز العامين؟ | <input type="checkbox"/> نعم <input type="checkbox"/> لا |
| هل يأتي كل دخلك من مرتب مضمون أو حد أدنى مضمون من ساعات العمل؟ | <input type="checkbox"/> نعم <input type="checkbox"/> لا |
| هل تقطع ضرائب الدخل من كل شيك على حدة من شيكات راتبك بواسطة جهة عملك؟ | <input type="checkbox"/> نعم <input type="checkbox"/> لا |

* إذا أجبت بـ "لا" على أي من الأسئلة الواردة بالجزء 1، فمن المرجح أنك ستحتاج إلى تقديم مستندات لدعم دخل ثابت على مدار سنتين في المتوسط من خلال نماذج T1 General والإخطارات بالتقييم (NOA). ومن الناحية المثالية، يأتي الدخل الثابت لعامين في المتوسط من نفس صاحب العمل؛ ولكن مع ذلك، فإن كل ظرف يكون فريدًا من نوعه، ولهذا السبب يُنصح بأن تستشير خبير رهن عقاري لمناقشة موقفك الخاص.

| أسئلة الدخل الجزء 2 | |
|---|--|
| الوصف | نعم لا (اختر إجابة منهما) |
| هل أنت موظف بعقد عمل موسمي؟ | <input type="checkbox"/> نعم <input type="checkbox"/> لا |
| هل يأتي أي من الدخل الذي تضعه عين الاعتبار لأغراض التأهل للقروض العقارية من تأمين العمل (EI)؟ | <input type="checkbox"/> نعم <input type="checkbox"/> لا |
| هل تعمل لصالح أحد أفراد العائلة؟ | <input type="checkbox"/> نعم <input type="checkbox"/> لا |
| هل أنت خاضع لفترة تدريب لدى جهة عملك؟ | <input type="checkbox"/> نعم <input type="checkbox"/> لا |
| هل تعتبر وظيفتك مؤقتة أو تعاقدية أو غير رسمية أو بدوام جزئي؟ | <input type="checkbox"/> نعم <input type="checkbox"/> لا |
| هل يأتي أي من دخلك من نفقة أو إعالة طفل؟ | <input type="checkbox"/> نعم <input type="checkbox"/> لا |
| هل أنت من أصحاب المهن الحرة أو تعمل لدى مؤسسة لك حصة في ملكيتها؟ | <input type="checkbox"/> نعم <input type="checkbox"/> لا |
| هل يأتي أي من دخلك من علاوة غير مضمونة أو أجر عن ساعات العمل الإضافية؟ | <input type="checkbox"/> نعم <input type="checkbox"/> لا |

* إذا أجبت بـ "نعم" على أي من الأسئلة الواردة بالجزء 2، فمن المرجح أنك ستحتاج إلى تقديم مستندات لدعم دخل ثابت على مدار سنتين في المتوسط من خلال نماذج T1 General والإخطارات بالتقييم (NOA). ومرة أخرى، فإن كل ظرف يكون فريدًا من نوعه، ولهذا السبب يُنصح بأن تستشير خبير رهن عقاري لمناقشة موقفك الخاص.

أسئلة الدخل | الجزء 3

| الوصف | لا نعم (اختر إجابة منهما) |
|--|--|
| هل يأتي أي جزء من دخلك من مصدر غير خاضع للضرائب (مثل المخصصات الحكومية للأطفال أو الهدايا أو الميراث وما إلى ذلك)؟ | <input type="checkbox"/> لا <input type="checkbox"/> نعم |
| هل يأتي أي جزء من الدخل من دخل كفالة الطفل (Foster Care)؟ | <input type="checkbox"/> لا <input type="checkbox"/> نعم |

* وبشكل عام، إذا أجبت بـ "نعم" على أي من الأسئلة الواردة بالجزء 3، فقد تكون (أو لا تكون) قادرًا على استخدام هذا الجزء من دخلك لأغراض التأهل للرهن العقاري. ومع ذلك، فإن كل طرف يعتبر فريدًا عن غيره، ولهذا السبب يُنصح بأن تستشير خبير رهن عقاري لمناقشة موقفك الخاص.

ما التالي؟

والآن وقد أصبحت لديك لمحة عامة عن بعض من أهم العناصر في رحلة شراء المنزل، وتكونت لديك فكرة مختصرة عن ملفك الائتماني والتقدير الدقيق لإجمالي دخلك المنطبق، حان الوقت للانتقال إلى المرحلة التالية. بعد إكمال الخطوات التالية، فإن عملك مع خبير رهن عقاري سيساعدك في تحديد أقصى قسط للرهن العقاري قد تكون مؤهلاً له. إن القسط الذي تشعر بالارتياح للالتزام بسداده والقسط الذي تكون -في نهاية المطاف- مؤهلاً له يعتبران مؤشرين مختلفين جدًا.

وضع ميزانية للدفعة المقدمة والنفقات الجارية

كم المبلغ الذي يمكنني تحمله؟

تعتبر الخطوات التالية مفيدة في تحديد ميزانيتك لشراء منزل، وكذلك في فهم التكاليف المتكبدة من أجل الحفاظ عليه على المدى البعيد. وتركز الخطوات من 1 وحتى 5 على أسلوب حياتك والإنفاق التقديري. وهذا سيساعدك على تحديد ما يمكنك تحمله بارتياح على أساس شهري.

الخطوة 1 احسب أموالك الشخصية

الخطوة 2 احسب دفعتك المقدمة

الخطوة 3 خطط للنفقات المدفوعة مقدمًا

الخطوة 4 احسب تكلفة الحفاظ على منزلك

الخطوة 5 خطط من أجل امتلاك المنزل مدى الحياة

دعنا نبدأ بدراسة أموالك الخاصة. انتقل إلى الصفحة التالية من أجل البدء!

الخطوة 1 احسب أموالك الشخصية

ستساعدك أوراق العمل التالية على تحديد ميزانيتك لشراء منزل.

أ. ورقة عمل دخل الأسرة الشهري

استخدم ورقة العمل هذه لحساب مبلغ دخل الأسرة المكتسب كل شهر.

| الدخل الشهري للأسرة | |
|---------------------|---|
| المبلغ (بالدولار) | الوصف |
| دولار | الدخل الشهري الصافي للأسرة (مجموع الدخل الشهري للأسرة بعد الضريبة وبعد حذف الاقطاعات القياسية من الرواتب لكافة الأشخاص الذين يتوون شراء منزل) |
| دولار | دخل آخر (إن وُجد) |
| دولار | إجمالي الدخل الشهري للأسرة: (احسب: اجمع كافة بنود الدخل المدرجة أعلاه) |

ب. ورقة عمل النفقات الشخصية الشهرية للأسرة

استخدم ورقة العمل هذه لحساب نفقاتك الشخصية الشهرية.

| النفقات الشخصية الشهرية للأسرة | |
|--------------------------------|---|
| المبلغ (بالدولار) | الوصف |
| دولار | المواصلات (مدفوعات السيارة، التأمين، الوقود، المواصلات العامة، إلخ) |
| دولار | رعاية الأطفال (الرعاية النهارية، مجالسة الأطفال، إلخ) |
| دولار | الملابس (متوسط تكلفة الملابس شهرياً لمشتري المنزل ومعاليمهم) |
| دولار | مدفوعات الديون (المدفوعات الشهرية الحالية لبطاقات الائتمان، حدود التسهيلات الائتمانية، قروض الطلاب، إلخ) |
| دولار | البقالة (متوسط تكلفة البقالة شهرياً لمشتري المنزل ومعاليمهم) |
| دولار | المصروفات الطبية / العناية بالأسنان (متوسط التكاليف الشهرية للرعاية الطبية / العناية بالأسنان والتي لا تُغطى بالفعل ضمن مخصصاتك) |
| دولار | المصروفات التقديرية (الهاتف، الإنترنت، الكابلات، الترفيه، الهدايا، سلع الرعاية الشخصية، إلخ) |
| دولار | النفقات الأخرى (النفقة/الإعالة الزوجية أو إعالة الأطفال والتي تدفع إلى زوج سابق أو زوجة سابقة، إلخ) |
| دولار | إجمالي النفقات الشخصية الشهرية للأسرة: (احسب: اجمع كافة النفقات المدرجة أعلاه) |

لا تقع مصاريف السكن، مثل الإيجار، ضمن ورقة العمل هذه، حيث إن هذه المؤشرات ستُحسب عند النظر في الرهن العقاري لمنزلك الجديد.

نصيحة

ج. ورقة عمل الأموال المتاحة بعد النفقات

استخدم ورقة العمل هذه لتحديد المبلغ الذي يتبقى معك بعد دفع نفقاتك الشهرية.

| الأموال المتاحة بعد النفقات | |
|-----------------------------|--|
| المبلغ (بالدولار) | الوصف |
| دولار | إجمالي الدخل الشهري للأسرة (تم حسابه على ورقة عمل الدخل الشهري للأسرة في الجزء (أ) من الخطوة 1) |
| دولار | إجمالي النفقات الشخصية الشهرية للأسرة (تم حسابه على ورقة عمل النفقات الشخصية الشهرية بالجزء (ب) من الخطوة 1) |
| دولار | إجمالي الأموال المتاحة بعد النفقات: (احسب: إجمالي الدخل الشهري للأسرة مطروحاً منه إجمالي النفقات الشخصية الشهرية للأسرة) |

د. ورقة عمل المدخرات

استخدم ورقة العمل هذه لحساب المبلغ الذي ادخرته لشراء منزلك الجديد.

| المدخرات | |
|-------------------|--|
| المبلغ (بالدولار) | الوصف |
| دولار | مدخرات الأسرة (الأموال المتاحة التي يمكن استخدامها لشراء منزل) |
| دولار | الأموال/المدخرات الأخرى (خطط مدخرات التقاعد المسجلة (RRSP)، الاستثمارات، الهدايا والهبات، إلخ) |
| دولار | إجمالي المدخرات: (احسب: مدخرات الأسرة زائد الأموال/المدخرات الأخرى) |



الخطوة 2 احسب دُفعتك المُقدمة

ستساعدك أوراق العمل التالية على تحديد حجم المبلغ الذي ستحتاج إلى سداده مقدماً من أجل شراء منزل.

أ. ورقة عمل الدفعة المُقدمة

بالنسبة للمنازل التي يبلغ سعر شرائها 500,000 دولار أو أقل، يكون الحد الأدنى للدفعة المقدمة هو 5%. إذا كان سعر الشراء أعلى من 500,000 دولار وأقل من مليون دولار، فتكون الدفعة المقدمة بنسبة 5% من أول 500,000 دولار، و10% للجزء المتبقي. وبالنسبة للمنازل التي يبلغ سعر شرائها مليون دولار أو أكثر، يكون الحد الأدنى للدفعة المقدمة هو 20%. قبل إدخال مبلغ الدفعة المُقدمة النهائي الخاص بك، استخدم الجدول (أ) أو (ب) أو (ج) لتحديد الحد الأدنى المطلوب للدفعة المقدمة، حسب سعر شراء منزلك الجديد.

| الحد الأدنى للدفعة المقدمة لسعر الشراء $\geq 500,000$ دولار | |
|---|-------|
| سعر الشراء: | دولار |
| تطبيق نسبة لا تقل عن 5% من إجمالي سعر الشراء: | 5% |
| مبلغ الحد الأدنى للدفعة المقدمة: | دولار |

| الحد الأدنى للدفعة المقدمة لسعر الشراء $< 500,000$ دولار و $> 1,000,000$ دولار | |
|--|-------|
| سعر الشراء: | دولار |
| يُطبق حد أدنى بنسبة 5% على أول 500,000 دولار (500,000 دولار \times 5%): | دولار |
| تطبيق نسبة 10% على الجزء المتبقي [(سعر الشراء - 500,000 دولار) \times 10%]: | دولار |
| مبلغ الحد الأدنى للدفعة المقدمة: | دولار |

| الحد الأدنى للدفعة المقدمة لسعر الشراء $\leq 1,000,000$ دولار | |
|---|-------|
| سعر الشراء: | دولار |
| تطبيق نسبة لا تقل عن 20% من إجمالي سعر الشراء: | 20% |
| مبلغ الحد الأدنى للدفعة المقدمة: | دولار |

| الدفعة المقدمة النهائية | |
|--|-------|
| مبلغ الدفعة المقدمة: أدخل مبلغ الدفعة المقدمة المفضل لديك، والذي يجب ألا يقل عن القيمة المحسوبة في الجدول (أ) أو (ب) أو (ج). | دولار |

ملاحظة: يمكنك حساب الحد الأدنى للدفعة المقدمة وتأكيده أقساط الرهن العقاري باستخدام [الأداة الحاسبة لأقساط الرهن العقاري](#) المتاحة على الموقع الإلكتروني لشركة "Canada Guaranty".

- **خطط مدخرات التقاعد المسجلة (RRSP):** يمكن لمشتري المنزل للمرة الأولى سحب مبلغ يصل إلى 35,000 دولار من مدخرات خطة التقاعد المسجلة (RRSP) الخاصة به (70,000 دولار للزوجين) للمساعدة في تمويل الدفعة المقدمة؛ ومع ذلك، يجب إعادة سداها خلال 15 عامًا من شراء المنزل.
- **الهيايا والهبات:** قد يكون المال المستلم على سبيل الهبة من أحد أفراد الأسرة المباشرين مقبولاً لاستخدامه في الدفعة المقدمة للمنازل التي تتألف من وحدة واحدة وحتى 4 وحدات. ويُقصد بأفراد الأسرة المباشرين علاقات الأبوة/البنوة القانونية والأشقاء والأجداد والأحفاد.

نصيحة

ب. ورقة عمل معقولة سعر الشراء

قد تساعدك ورقة العمل هذه على تحديد ما إذا كنت قد ادخرت أموالاً كافية لسداد الدفعة المقدمة من المنزل الذي ترغب في شرائه. إذا كان المبلغ الناتج موجباً، فإن أموالك تتماشى مع الدفعة المقدمة المطلوبة لشراء المنزل المختار. ومع ذلك، إذا كانت القيمة سالبة، فلا تشعر بالإحباط. فهذا قد يعني فقط أن عليك أن تضع في اعتبارك إمكانية اختيار عقار أرخص ثمنًا في الوقت الحالي، أو مواصلة العمل على زيادة مدخراتك من أجل شراء منزل أحلامك في وقت لاحق.

| معقولة سعر الشراء | |
|-------------------|---|
| المبلغ (بالدولار) | الوصف |
| دولار | إجمالي المدخرات (المحسوبة بورقة عمل المدخرات في الجزء (د) من الخطوة 1) |
| دولار | مبلغ الدفعة المقدمة (حسب المُدخل في جدول الدفعة المقدمة في الجزء (أ) من الخطوة 2) |
| دولار | إجمالي معقولة سعر الشراء: (احسب: إجمالي المدخرات مطروحًا منه مبلغ الدفعة المقدمة) |

وفي الأقسام التالية، سنفحص بعضًا من الالتزامات المالية المرتبطة بشراء المنازل والحفاظ عليها بحيث يمكنك التخطيط وفقًا لذلك.



الخطوة 3 | خطط للنفقات المدفوعة مقدماً

ستساعدك الأمثلة التالية على النظر في حجم المبلغ الذي ستحتاج إليه لإكمال شراء منزل ما.

ويشتمل الجدول على أمثلة للنفقات المدفوعة مقدماً والتي ينبغي أن تكون واعياً بها عند شراء منزل. وعادة ما يُشار إلى هذه النفقات باسم "تكاليف الإغلاق". سيُطلب منك سداد كل رسم من الرسوم المنطبقة قبل إتمام شراء المنزل أو بعد ذلك بفترة وجيزة. ونحن نقترح عليك أن تتحدث مع خبير الرهن العقاري الخاص بك و/أو أصدقائك و/أو أفراد أسرته ممن خاضوا هذه العملية من قبل والقادرين على مساعدتك في فهم التكاليف المرتبطة بالشراء. إن كل تجربة لشراء منزل تعتبر فريدة من نوعها، وعلى الرغم من أن هذه القائمة تعتبر مفصلة، إلا إنها ليست قائمة كاملة تضم كافة التكاليف التي قد تظهر قبل إنهاء صفقة شراء منزل جديد. وكذلك، قد لا تُطبق كافة التكاليف المدرجة.

| المبلغ (بالدولار) | الوصف |
|-------------------|---|
| دولار | رسوم تقييم العقار (في معظم الحالات، قد تتراوح بين حوالي 150 دولارًا و500 دولار). |
| دولار | رسوم معاينة المنزل (في معظم الحالات، قد تتراوح بين حوالي 500 دولار و2000 دولار). |
| دولار | ضريبة نقل ملكية الأرض (تطبق في جميع المقاطعات، باستثناء مقاطعتي ألبرتا وساسكاتشوان. وهذه الضريبة قد تتراوح بين حوالي 0% من قيمة المنزل بعد الخصومات السارية وحوالي 3% في مواضع أخرى). المصرفات والرسوم القانونية |
| دولار | (وتعرف عمومًا باسم تكاليف الإغلاق، وتتراوح في معظم الحالات بين حوالي 700 دولار و2000 دولار). |
| دولار | رسوم تغيير الأقفال (قد تتراوح في معظم الحالات بين حوالي 50 دولارًا و250 دولارًا). |
| دولار | أقساط التأمين ضد مخاطر التصغير في سداد القرض العقاري (فقط إذا كانت متضمنة في الرهن العقاري الخاص بك) (وقد تسد أقساط تأمين الرهن العقاري مقدماً أو تُدمج في الرهن العقاري بحيث تُستهلك خلال مدة القرض). |
| دولار | مصاريف الانتقال / التخزين (وهذه قد تتراوح بين حوالي 0 دولار وحوالي 5000 دولار حسب مسافة/حجم الانتقال وكذلك الإطار الزمني والموارد والظروف الخاصة بمشتري المنزل). |
| دولار | الضرائب العقارية المدفوعة مقدماً (عند الإنهاء، إذا كان البائع قد دفع بالفعل الضريبة العقارية على المنزل بعيداً عن موعد إنهاء الشراء، سيسلم البائع رصيداً ائتمانياً وسيُعتبر على المشتري سداد هذا المبلغ الائتماني مقدماً لتغطية المبلغ الذي دفعه البائع بالفعل). |
| دولار | شهادة الحالة/إسقاط الحق/النموذج ب للعقارات مشتركة الملكية (كوندو) / (ستراتا) (سيُطلب اسم هذا المستند على الطريقة التي يُشار بها إلى هذا المستند في المقاطعة التي تقيم فيها. وقد تتراوح الرسوم بين حوالي 0 دولار و400 دولار، ومجدداً. يعتمد هذا على المقاطعة التي تقيم فيها ومتطلبات المقرض الفرد فيما يخص الموقف أو العقار المحتمل). |
| دولار | رسوم المسح أو شهادة الموقع (في معظم الحالات، قد تتراوح بين حوالي 100 دولار و400 دولار إن انطبقت). |
| دولار | رسوم توصيل الهاتف والإنترنت والكابلات و/أو رسوم الإيداع (إن انطبقت). |
| دولار | تأمين حق الملكية (يُطلب غالباً من قبل المقرضين. يُرجى الاطلاع على مسرد المصطلحات لمعرفة الوصف الكامل. وهو قد يتراوح بين حوالي 150 دولارًا وما يزيد عن 500 دولار وقد يعتمد على التغطية التي تم الحصول عليها وحجم العقار وقيمه). |
| دولار | رسوم نقل المرافق - الماء، الكهرباء، الغاز (في معظم الحالات، قد تتراوح بين حوالي 50 دولارًا و300 دولار). |
| دولار | غير ذلك |
| دولار | إجمالي النفقات المدفوعة مقدماً المقدرة: (حسب: اجمع كافة النفقات المنطبقة المدرجة أعلاه) |

- قد يوفر لك الائتمان الضريبي لمشتري المنزل للمرة الأولى مبلغاً يصل إلى 750 دولارًا من الضرائب الفيدرالية للمؤهلين من مشتري المنازل للمرة الأولى. يُرجى ملاحظة أن عليك التقدم للحصول على الائتمان على الإقرار الضريبي الخاص بك في السنة التي اشترت فيها منزل. لمزيد من المعلومات حول هذا الائتمان، يُرجى النقر [هنا](#) أو زيارة الموقع الإلكتروني لوكالة الإيرادات الكندية (CRA).



الخطوة 4 احسب تكلفة صيانة منزلك

ستساعدك أوراق العمل التالية على تحديد حجم المبلغ الذي ستحتاج إليه كل شهر من أجل صيانة منزلك بعد اكتمال عملية الشراء.

ورقة عمل نفقات السكن الشهرية

فيما يلي قائمة بنفقات السكن (المتكررة) الشهرية التي يمكنك توقعها عند امتلاكك منزلاً. استخدم ورقة العمل هذه لتقدير إجمالي نفقات السكن الشهرية الخاصة بك. بالنسبة للعقارات الموجودة، قد يساعدك الخبير العقاري الذي تتعامل معه من خلال تقديم بعض من التكاليف التي يتكبدها المالك الحالي كل شهر.

| المبلغ (بالدولار) | الوصف |
|-------------------|--|
| دولار | مبلغ الرهن العقاري الشهري* |
| دولار | <u>التأمين على العقارات</u> (وهذا قد يتراوح بين حوالي 50 دولارًا و200 دولار شهريًا في معظم الحالات، وسيتأثر بنوع العقار وموقعه.) |
| دولار | الضرائب العقارية (وهذه قد تتراوح بين 0.05% و2% تقريبًا من القيمة المقدرة لمنزلك سنويًا وستتأثر بنوع العقار وموقعه. على سبيل المثال، الحساب المقدر لعقار تبلغ قيمته 500,000 دولار $\times 1\%$ = ضرائب عقارية سنوية بقيمة 5,000 دولار. ضرائب عقارية سنوية بقيمة 5,000 دولار / 12 شهرًا = ضرائب عقارية شهرية بقيمة 416.67 دولارًا.) |
| دولار | التدفئة (لتقدير تكاليف التدفئة، اضرب مساحة العقار بالقدم المربعة في 0.04 بالنسبة للعقار مشترك الملكية و0.06 للمنازل. على سبيل المثال، سيكون لمنزل تبلغ مساحته 2,000 قدم مربع تكلفة تدفئة شهرية تقدر بـ $2,000 \times 0.06 = 120$ دولارًا.) |
| دولار | الكهرباء (وهي قد تتراوح بين حوالي 50 دولارًا و400 دولار شهريًا وستتأثر بنوع العقار وحجمه وكذلك موقعه.) |
| دولار | المياه (قد تتراوح بين حوالي 25 دولارًا و150 دولارًا شهريًا وستتأثر بعدد أفراد الأسرة ونوع العقار وموقعه.) |
| دولار | نظام المراقبة بالإنذار (إن وُجد.) |
| دولار | رسوم العقار ذي الملكية المشتركة (عند شراء عقار ذي ملكية مشتركة (كوندو) أو تاون هاوس، فستحتاج إلى دفع رسم شهري إلى الجهة المسؤولة عن الملكية المشتركة (ستراتا). وقد يشمل هذا الرسم على بعض من الرسوم المدرجة أعلاه وسيُغير بشكل ملحوظ بسبب نوع العقار الذي تشتريه وعمره وحجمه وموقعه وتاريخه. قد تتراوح الرسوم الشهرية بين 150 دولارًا وما يزيد عن 700 دولار شهريًا.) |
| دولار | نفقات أخرى: |
| دولار | إجمالي نفقات السكن الشهرية: (اجمع كافة النفقات المنطبقة المدرجة أعلاه) |

*قد ترغب في استخدام **الأداة الحاسوبية لأقساط الرهن العقاري من شركة Canada Guaranty** كما ناقشنا في صفحة الموارد الواردة بهذا الكتيب الإرشادي (صفحة 20) من أجل حساب مبلغ الرهن العقاري الشهري المقدر وأقساط التأمين ضد مخاطر التصغير في سداد القرض العقاري.

• **نسب خدمة الديون (خدمة الدين الإجمالي (GDS) / مجموع خدمة الدين (TDS)):** يستخدم المقرضون نسب خدمة الدين الإجمالي (GDS) ومجموع خدمة الدين (TDS) لتحديد ما إذا كنت مؤهلاً للحصول على رهن عقاري. لمعرفة المزيد حول نسب خدمة الديون، يرجى الاطلاع على مسرد المصطلحات بالصفحة رقم 17 من هذا الكتيب الإرشادي.

نصيحة

ملخص حول صيانة المنزل

قد يساعدك هذا الملخص على التأكد من سهولة اكتسابك للقدرة على صيانة منزلك بعد إكمالك لعملية الشراء. إذا كان المبلغ الناتج موجبًا، فإن أموالك تتماشى مع المنزل الذي اخترته. ومع ذلك، فإذا كان المبلغ الناتج بقيمة سالبة، فقد ترغب في التفكير في اختيار عقار أرخص ثمنًا أو تقليل نفقاتك الشخصية من أجل إعادة تخصيص أموال للنجاح في شراء المنزل.

| نفقات صيانة المنزل | |
|--------------------|---|
| المبلغ (بالدولار) | الوصف |
| دولار | الأموال المتاحة بعد النفقات الشخصية (حُسبت بورقة عمل الأموال المتاحة بعد النفقات في الجزء ج من الخطوة 1) |
| دولار | إجمالي نفقات السكن الشهرية (حُسبت بورقة عمل نفقات السكن الشهرية في الخطوة 4) |
| دولار | نفقات الصيانة بعد شراء المنزل: (احسب: الأموال المتاحة مطروحًا منها إجمالي نفقات السكن الشهرية) |

الخطوة 5 خُطّط من أجل امتلاك المنزل مدى الحياة

ستساعدك الأمثلة التالية في النظر في حجم المبلغ الذي ترغب في وضعه جانبًا من أجل النفقات المتعلقة بالإسكان في المستقبل.

ومن شأن التفكير في النفقات المستقبلية أن يساعدك على الاستعداد للنفقات الإضافية التي قد تتكبدها خلال فترة امتلاكك للمنزل. وهذه فرصة أخرى لإجراء نقاش مع الخبير العقاري الخاص بك ومع أصدقائك وأسرتك لتكوين فكرة عن الالتزامات المالية المقترنة بالأمثلة التالية وغيرها من الحالات التي قد لا تكون مدرجة هنا. وحين تضع النفقات عين الاعتبار عند تخطيطك على المدى الطويل، فقد ترغب في التحدث مع مستشار مالي حول بدء خطة مدخرات.

إذا حدث في أي وقت خلال عملية شراء المنزل (بما يشمل فترة ما بعد إزالة المواد) وفكرت في قبول التزام مالي جديد (أي: شراء سيارة أو الحصول على المزيد من الرصيد الائتماني للمستهلك)، أو كنت ترغب في إحداث

| نفقات أخرى أمثلة | |
|--|--|
| الوصف | |
| أدوات العناية بالحديقة / تنسيق الحدائق / خدمة العناية بالعشب | مكيف الهواء / نظام معالجة المياه |
| استبدال خزان المياه الساخنة | إصلاح / استبدال الأجهزة |
| المرطب / مخفف الرطوبة | بناء / إصلاح / إزالة الفناء الأمامي للمنزل |
| الدهان / ورق الحائط | تصميم ديكورات المنزل |
| الترميمات / الإصلاحات / الترقيات | إعادة رصف مدخل السيارة |
| إصلاح السطح | تحسينات / ترقيات الأعمال الكهربائية |
| معدات إزالة الجليد | ضمان / معاينات فرن التدفئة |
| أغطية النوافذ | الأثاث |

تغيير حياتي ملموس (كأن تسعى لشغل وظيفة جديدة) فيرجى التحدث مع خبير الرهن العقاري الخاص بك أولاً من أجل استيعاب كيفية تأثير هذه القرارات على قرار قبول الرهن العقاري الذي تطلبه.





ماذا الآن؟

1. **اطرح الأسئلة:** استمر في التحدث مع أصدقائك وأسرتك للتعرف على تجربتهم في شراء منازلهم. وقد يمكنهم مساعدتك من خلال إحلتك إلى الخبراء المهنيين القادرين على إحطتك علمًا بمواصفات شراء المنزل.
2. **افهم المصطلحات:** اطع على مسرد المصطلحات بالصفحة 17 من الكتيب الإرشادي هذا. وهنا ستجد أيضًا معلومات حول بعض المنتجات المعروضة من قبل شركة "Canada Guaranty" والتي قد تكون مفيدة عند التفكير في خيارات الرهن العقاري المتاحة أمامك.
3. **اطلع على أموالك:** استمر في وضع ميزانية ومراجعة درجة تقييم جدارتك الائتمانية والتعرف على المصاريف المرتبطة بشراء المنازل وامتلاكها. إذا لم تكن قد فعلت هذا بالفعل، فابدأ في جمع مستندات الضرائب الخاصة بك، مثل نماذج T1 General وإخطارات التقييم (NOA) من العاملين السابقين، وكذلك خطاب عمل وكعبي شيك راتب من جهة عملك الحالية.
4. **احصل على الموافقة المسبقة:** حين يكون التوقيت مناسبًا للمضي قدمًا في رحلتك، تحدث مع خبير رهن عقاري حول الحصول على موافقة مسبقة. ولاحظ أن الموافقة المسبقة قد تعطيك فكرة أفضل حول ما يمكن أن تكون مؤهلاً له وقد تشتمل على تثبيت سعر رهن عقاري لفترة من الزمن؛ ومع ذلك، فإنها لا تضمن حصولك على الموافقة عندما تكون مستعدًا لشراء منزل. تُجرى مراجعة رسمية وكاملة لمستنداتك على يد المقرض وشركة التأمين ضد التقصير في سداد القرض العقاري (إن وجد) بمجرد حصولك على عرض مقبول لأحد المنازل. وإضافة إلى هذا، إذا وافق المقرض على الرصيد الائتماني الخاص بك وكافة المستندات المطلوبة، فيجب إكمال مراجعة على العقار المحدد الذي ترغب في شرائه من قبل المقرض وشركة التأمين ضد التقصير في سداد القرض العقاري (إن وجد) قبل منح الموافقة النهائية على الرهن العقاري.
5. **تسوق من أجل منزلك الجديد:** هنا تبدأ مرحلة الاستمتاع الحقيقية! ابدأ البحث عبر الإنترنت و/أو كون علاقة مع أحد خبراء العقارات والذي يمكنه مساعدتك في العثور على منزل أحلامك.

وعلى الرغم من أننا ننصح بشدة بالحصول على الموافقة المسبقة من خلال خبير الرهن العقاري الذي تتعامل معه، ينبغي أن يتذكر مشترو المنازل بأنهم لم يحصلوا على موافقة حقيقية للتمويل إلا بعد مراجعة المقرض وشركة التأمين ضد التقصير في سداد القرض العقاري، إن وجد، لملف التقديم بالكامل. وهذا يتضمن عرض الشراء والعقار نفسه. إن الحصول على شرط للتمويل بعد غاية في الأهمية. حيث إن العروض الخالية من الشروط تكون محفوفة بالكثير من المخاطر، خاصة لمشتري المنازل الذين يحتاجون إلى رهن عقاري. ويوصى دائمًا بأن تستشير خبير الرهن العقاري والخبير العقاري اللذين تتعامل معهما قبل تقديم أي عروض وقبل إزالة أي شروط.

نصيحة

الموارد

لقد جمعنا قائمة من المصادر المفيدة من أجل توجيهك خلال عملية شراء منزل. وهنا ستجد روابط لمواقع إلكترونية قد تساعدك في بناء فريقك من المتخصصين ومعرفة المزيد حول عملية شراء المنزل وأين تبدأ البحث عن منزلك الأول.

الخاتمة

لقد وصلت إلى نهاية الكتيب الإرشادي لمشتري المنزل للمرة الأولى ونتمنى أن تكون قد اكتسبت ثقة أكبر حول اتخاذ الخطوات التالية نحو امتلاك منزلك الأول. من خلال استخدام الأدوات والموارد الموضحة في هذا الكتيب الإرشادي، أنت الآن على الطريق الصحيح من أجل امتلاك منزلك بنجاح وبشكل مستدام. لمزيد من النصائح والتوجيهات حول عملية شراء المنزل، فإننا نشجعك للاتصال بأحد خبراء الرهن العقاري. نتمنى لك حظًا سعيدًا ورحلة ممتعة!

مسرد المصطلحات

معلومات المنتجات المتخصصة من شركة "CANADA GUARANTY"

PROGRESS DRAW ADVANTAGE

سيستفيد المشترون الذين يقومون بإنشاء منزل جديد أو يجرون تجديدات رئيسية على عقار موجود بالفعل من هذا البرنامج. تكون كل من المشاريع التي يبنونها مقاولون والتي تُبنى ذاتيًا مؤهلة بموجب برنامج Progress Draw Advantage المؤمن.

PURCHASE ADVANTAGE PLUS

يمكن للمشتريين الذين يشترون أحد المنازل بنية إجراء تحسينات ذات قيمة مضافة بالعقار أن يُضمّنوا تلك التكاليف ضمن الرهن العقاري الأول لهم.

برنامج كفاءة الطاقة

يمنح برنامج امتيازات كفاءة الطاقة (Energy-Efficient Advantage program)، المقدم من شركة Canada Guaranty، المقترضين الذين يشترون منزلًا أو يجددونه فرصة لإجراء ترقية كفاءة الطاقة. ومن خلال برنامج امتيازات كفاءة الطاقة، قد يستحق مشتري المنازل المؤهلون الحصول على استرداد تشجيعي بنسبة تصل إلى 25%.

يُرجى التحدث مع خبير الرهن العقاري الذي تتعامل معه لمعرفة المزيد حول هذه المنتجات وغيرها من المنتجات الأخرى الكثيرة المتاحة من شركة "Canada Guaranty".

مكتب الائتمان

هو وكالة تبحث في المعلومات الائتمانية للأفراد وتجمعها، وتصدر تقريرًا ائتمانيًا يحتوي على درجة تقييم الجدارة الائتمانية، ثم تتيح المعلومات لمؤسسات الإقراض بحيث يمكنها استخدامها للمساعدة في اتخاذ قرارات منح الائتمان. ويعتبر مكتب الائتمان الأساسي في كندا هما إيكويفاكس (Equifax) وترانز يونيون (TransUnion).

الاستعلام عن الائتمان

يكون الاستعلام عند قيام مؤسسة مالية / مُقرضة بسحب تقريرك الائتماني بعد تقدمك بطلب للحصول على ائتمان جديد.

التقرير الائتماني

هو تقرير يحتوي على معلومات مفصلة حول السجل الائتماني للشخص، بما يشمل سجلات إعادة السداد المسجلة على البطاقات الائتمانية أو القروض أو القروض المضمونة برهن عقاري أو حدود التسهيلات الائتمانية أو الأجهزة الخلية وما إلى ذلك، وكذلك الأرصدة الحالية ومدفوعات الحد الأدنى والحدود القصوى على كل خط معاملات، وعدد الاستعلامات عن الائتمان (عدد المرات التي تقدم فيها الشخص بطلب للائتمان)، وأي تحصيلات جرت للشخص، والمعلومات التعريفية مثل رقم التأمين الاجتماعي (SIN) وجهة العمل وعنوان المنزل ومعلومات الإفلاس وغيرها من المعلومات.

درجة تقييم الجدارة الائتمانية

تُحسب درجة تقييم الجدارة الائتمانية بناءً على المعلومات الواردة في مكتب الائتمان الخاص بك. وتتراوح درجات التقييم بين 300 و900، وتتأثر بالعديد من العوامل. كلما ارتفعت درجة التقييم، كان هذا أفضل. ويستخدم المقرضون درجة التقييم هذه كأداة تنبؤية للمساعدة في تحديد مدى احتمالية قيامك بإعادة سداد القرض وفي وقته المناسب. وإن الحصول على درجة تقييم عالية للجدارة الائتمانية يعتبر من أهم العوامل التي يضعها المقرضون عين الاعتبار عند تحديد إمكانية منح القروض. وقد تؤثر درجة تقييم الجدارة الائتمانية أيضًا على سعر فائدة القرض وكذلك الشروط والأحكام الأخرى المرتبطة بالقرض. ويمكن العثور على مزيد من المعلومات حول درجات تقييم الجدارة الائتمانية تحت القسم الذي يحمل عنوان "Debt and Borrowing" (الدين والإقراض) على موقع الحكومة الكندية.

نسب خدمة الديون (نسب خدمة الدين الإجمالي (GDS) / مجموع خدمة الدين (TDS))

يستخدم المقرضون المقاييس المعيارية التالية لقياس القدرة على التحمل عند تحديد حجم المبلغ الذي سيفرضونه على مشتري المنزل. تحدث مع خبير الرهن العقاري الخاص بك لمعرفة كيفية حساب كل منها على حدة وكذلك التوجيهات التي سيطبقونها على ظروف الأهلية الفريدة الخاصة بك.

• خدمة الدين الإجمالي (GDS) هي نسبة دخل المقرض التي يحتاجها من أجل سداد كافة تكاليف السكن الشهرية اللازمة (أقساط الرهن العقاري، والضرائب العقارية، والتدفئة، و50% من العقار المشترك).

• مجموع خدمة الدين (TDS) هو نسبة دخل المقرض التي يحتاج إليها من أجل تغطية كافة تكاليف السكن الشهرية (GDS) بالإضافة إلى أي التزامات ديون شهرية أخرى لدى الفرد، بما يشمل ديون البطاقة الائتمانية ودفوعات حدود التسهيلات الائتمانية وأقساط السيارة وما إلى ذلك.

مبلغ الإيداع

مبلغ الإيداع هو مبلغ يودعه المشتري عند تقديم عرض شراء. ويحتفظ بالمبلغ لدى الموثق/المحامي أو الممثل العقاري لحين إنهاء البيع، وعند هذه النقطة، يُسدد المبلغ إلى البائع.

الدفعة المقدمة

الدفعة المقدمة (أو المقدم)، والتي يجب ألا تقل عن 5% من سعر الشراء، هي جزء من سعر المنزل لا يغطيه القرض بضمان الرهن العقاري. بالنسبة للمنازل التي يبلغ سعر شرائها 500,000 دولار أو أقل، يكون الحد الأدنى للدفعة المقدمة هو 5%. إذا كان سعر الشراء أعلى من 500,000 دولار وأقل من مليون دولار، فتكون الدفعة المقدمة بنسبة 5% من أول 500,000 دولار، و10% للجزء المتبقي. وبالنسبة للمنازل التي يبلغ سعر شرائها مليون دولار أو أكثر، يكون الحد الأدنى للدفعة المقدمة هو 20%.

ويدفع المشتري الدفعة المقدمة من موارده الخاصة أو المصادر الأخرى المؤهلة قبل ضمان الرهن العقاري.

الخصم الضريبي لمشتري المنزل للمرة الأولى

يقدم هذا البرنامج إعفاءً يصل إلى 750 دولارًا من الضرائب الفيدرالية إلى الأشخاص المؤهلين الذين يشترون منزلًا لأول مرة.

إجمالي الدخل

هو إجمالي الدخل الشخصي للفرد قبل استقطاع أي ضرائب أو اقتطاعات أخرى منه. ويمكن غالبًا العثور على الدخل الإجمالي السنوي للفرد على السطر رقم 150 من أحدث إخطار بالتقييم (NOA) له. على سبيل المثال، تخيل شخصًا لديه مصدر واحد فقط للدخل (وهو وظيفته). ولنعتبر أنه يحصل على راتب ويصنع 50,000 دولار سنويًا، ولنفترض أن ما يتبقى لديه، بعد الضرائب والاقتطاعات، هو 35,000 دولار. فسيكون إجمالي دخله 50,000 دولار ويكون صافي دخله 35,000 دولار.

ضريبة السلع والخدمات (GST) / ضريبة المبيعات الموحدة (HST) المفروضة على سعر الشراء

حسب انطباقها، تُفرض ضريبة السلع والخدمات (GST) / ضريبة المبيعات الموحدة (HST) على المنازل الجديدة فقط وليست على العقارات المُعاد بيعها.

معاينة المنزل

معاينة المنزل هي خدمة استشارية احترافية تحدد حالة المنزل بناء على المعاينة المرئية للمميزات التي يمكن الوصول إليها. وتركز على مستوى أداء المنزل بدلاً من التركيز على المسائل الجمالية والأخرى المتعلقة بقانون البناء أو التصميم. وغالبًا ما تُجرى المعاينات أثناء التعاقد على العقار، ولكن يُمكن إجراؤها في أي وقت.

ضريبة نقل ملكية الأرض ورسوم تسجيل الأراضي

وهي تُفرض في أي وقت يتم فيه تغيير ملكية العقار وتعتمد على سعر الشراء. وفي بعض الحالات، قد يُعفى المشترون للمنزل للمرة الأولى من جزء من هذه التكلفة. وتختلف الرسوم حسب كل مقاطعة. وفي معظم المقاطعات والأقاليم، يمكن لمشتري المنازل للمرة الأولى أن يتقدموا بطلب لاسترداد ضريبة نقل ملكية الأرض التي تُفرض عليهم. لمزيد من المعلومات حول ضريبة نقل ملكية الأرض وكيفية التأهل للاسترداد الضريبي المخصص للمشتري للمرة الأولى، يُرجى زيارة الموقع الإلكتروني لحكومة المقاطعة التابع لها.

المصروفات والرسوم القانونية

وهي رسوم تُدفع إلى محامٍ مقابل كتابة مسودة سند الملكية وتجهيز الرهن العقاري وإجراء العديد من عمليات البحث والمصروفات. والمصروفات المذكورة هي المصروفات الإدارية المتكبدة، مثل عمليات التسجيل، والبحث، واللوازم، وما إلى ذلك، بالإضافة إلى ضريبة السلع والخدمات (GST) / ضريبة المبيعات الموحدة (HST).

الرهن العقاري

ويُقصَد به قرضٌ يُستخدم لتمويل شراء أحد العقارات. وفيه يقدم المقرضُ إلى مشتري المنزل قرضًا لسداد جزء من ثمن الشراء. وبفضل هذا القرض، يمكن لمشتري المنزل أن يشتري العقار الذي لم يكن قادرًا على شرائه دون هذا القرض. وفي مقابل إقراض هذا المبلغ المالي، يوافق مشتري المنزل على إعادة سداد القرض -بالإضافة إلى الفائدة- على مدة زمنية محددة يُشار إليها باسم "فترة استهلاك الدين" أو "فترة إطفاء الدين" (وعادة ما تكون 25 عامًا). ودائمًا ما يوضع سعر الفائدة لمدة أقصر من فترة استهلاك الدين. وهذا يعني أنه خلال فترة استهلاك الدين تبلغ 25 عامًا، سيكون للمشتري عدة فترات مختلفة لسعر الفائدة. على سبيل المثال، قد تؤمن السنوات الخمس الأولى عند سعر فائدة معين، ولكن بعد اكتمال السنوات الخمس الأولى هذه، قد يُعاد تحديد سعر الفائدة للمدة المقبلة المتفق عليها.

ويُسدد المشتري بانتظام دفعات السداد (الأقساط) المُجدولة، والتي تتضمن جزءًا يُعيد فيه سداد القرض وجزءًا آخر يسدد فيه الفائدة، لحين اكتمال رد القرض. ولزيادة الأمان، يفرض المقرض رهنًا على العقار. وهذا يعني أنه إذا أقدم مشتري المنزل على بيع العقار قبل رد مبلغ القرض كاملاً، فيحق للمقرض أن يحصل الأموال المطلوبة لسداد باقي مبلغ القرض من عملية البيع هذه قبل أن يحصل البائع أي عائدات من عملية البيع هذه. وهذا يسمح أيضًا للمقرض بمباشرة إجراءات قد يترتب عليها بيع العقار بشكل جبزي إذا تعذر على مشتري المنزل سداد أقساط الرهن العقاري.

قسط التأمين ضد مخاطر التقصير في سداد قرض الرهن العقاري

يلتزم مشترو المنازل، الذين يقدمون دفعة مُقدمة تقل عن 20% من سعر شراء المنزل، بسداد قسط تأمين لمرة واحدة - عن كل عقار. ويُحسب التأمين ضد مخاطر التقصير في سداد قرض الرهن العقاري على نسبة من مبلغ الرهن وهو يعوض مُقرضي الرهن العقاري في حالة تقصير المقرض في سداد أقساط رهنه العقاري. وعادة ما تضاف الأقساط إلى مبلغ الرهن العقاري الشهري وتُستهلك خلال مدة الرهن العقاري. على سبيل المثال، إذا كانت قيمة العقار 100,000 دولار، ويحتاج مشتري المنزل إلى قرض مضمون بالرهن العقاري ويزيد عن 80,000 دولار لشراء العقار، فسيُطالب بسداد قسط تأمين ضد مخاطر التقصير في سداد قرض الرهن العقاري هذا حسب ما تمليه الحكومة الفيدرالية في كندا.

ويُرجى الملاحظة بأن أقساط التأمين ضد مخاطر التقصير في سداد قرض الرهن العقاري في مقاطعات كيبيك وأونتاريو ومانيتوبا وساسكاتشوان تكون خاضعة لضريبة المبيعات المحلية (PST). وحتى لو لم يُسدد القسط مقدمًا وجرى تحويله إلى أقساط الرهن العقاري المُستهلكة، فلا يمكن إضافة ضريبة المبيعات المحلية (PST) المُنطبقة على مبلغ القرض، ويجب سدادها عند الإنهاء.

الإخطار بالتقييم (NOA)

هذا هو البيان الذي ترسله إليك وكالة الإيرادات الكندية (CRA) بعد تقديم إقراراتك الضريبية لأي عام من الأعوام. فعند تقديم الشخص لإقراراته الضريبية، فإنه يقدمها من خلال مُحاسب أو من خلال ملء نموذج T1 General بنفسه. والإخطار بالتقييم (NOA) هو تقييم مبدئي (وأحياناً ما يكون إعادة تقييم حسب الضرورة) وتجريه الحكومة ويُستخدم لتأكيد إكمال دافع الضرائب لنموذج T1 General بشكل صحيح. ومن شأن الإخطار بالتقييم (NOA) أن يُخطر دافع الضرائب بمبلغ الضرائب الذي لا يزال مدينًا به (إن وُجد) عن العام الذي قدمت إقراراته، والمبلغ الذي سُدد بالفعل (إن وُجد) والإعفاءات الضريبية التي حصل عليها والإسهامات المُدخلة إلى إحدى خطط مدخرات التقاعد المسجلة (RRSP) وقد يُستخدم الإخطار بالتقييم (NOA) لتأكيد الدخل الإجمالي للفرد خلال العام.

الدخل الصافي

المبلغ المتبقي من الأموال المكتسبة بعد طرح كافة الاقتطاعات المُحتسبة من الأجر الإجمالي، مثل ضرائب الرواتب وإسهامات خطة التقاعد.

التأمين على المنزل/العقار

هو نوع من التغطية التأمينية التي تقدم تأمينًا ماليًا ضد الأضرار التي قد تصيب العقار والتي تكون ناتجةً عن المخاطر، مثل الحريق أو السرقة. وتشتمل الأنواع الشائعة من التأمين العقاري على تأمين صاحب المنزل وتأمين المستأجر والتأمين ضد الزلازل والتأمين ضد الفيضانات.

رسوم تامين/تقييم العقار

وهي رسوم تسدد عند إجراء تقدير/تأمين للقيمة السوقية لأحد العقارات.

شهادة الحالة/إسقاط الحق/النموذج ب (للوحدات مشتركة الملكية (كوندو) أو (ستراتا))

شهادة الحالة [و التي تُعرف أيضًا باسم شهادة إسقاط الحق أو باسم "النموذج ب" (في كولومبيا البريطانية)] هي تقرير حول الوضع الحالي لمؤسسة ملكية مشتركة، والتي تقدم لمحة مالية شاملة عن المبنى ومن يديرونه.

رسوم مسح الأراضي/شهادة الموقع

تقوم عملية مسح الأراضي بتحديد حدود قطعة الأرض وقياساتها، ومواضع البنى الهيكلية الرئيسية للعقار وأي ارتفاعات مرئية أو مسجلة (مثل مدخل السيارة) أو تعديلات الغير (مثل سياج المنزل المجاور).

العقارات ذات الملكية المشتركة (ستراتا)

تكون العقارات مشتركة الملكية متجاورة مع بعضها البعض بطريقة ما (كما هو الحال في الشقق أو وحدات التاون هاوس) وتشتري في العادة بموجب ملكية مشتركة (Strata Title) لأنهم يشاركون بعض المساحات المشتركة مثل الأسطح والمصاعد ومدخل السيارات والحدائق وما إلى ذلك. ويجب صيانة المساحات المشتركة بشكل جماعي على يد كافة مالكي الوحدات وكذلك يتم تقاسم كافة النفقات المرتبطة بها. وعادة ما تتطلب العقارات ذات الملكية المشتركة (ستراتا) من الملاك أن يدفعوا رسمًا شهريًا يغطي النفقات الجارية لصيانة المساحات المشتركة بالعقار.

نموذج "T1 General"

نموذج "T1 General" هو نموذج يملؤه دافع الضرائب أو المحاسب المعين منه لتقديم الإقرارات الضريبية عن عام معين. ويُرسل نموذج "T1 General" بعد إكماله إلى وكالة الإيرادات الكندية (CRA). وتتولى وكالة الإيرادات الكندية (CRA) مراجعة نموذج "T1 General" ثم تؤكد ما إذا كانت قد مُلئت بشكل صحيح من عدمه. ويأتي تأكيد هذا الأمر في صورة إخطار بالتقييم (NOA) تُرسله وكالة الإيرادات الكندية (CRA) إلى دافع الضرائب.

تأمين حق الملكية

تأمين حق الملكية هو بوليصة تأمين تحمي المُقرض و/أو مالك المنزل من العقبات التي تواجه ملكية منزله أو من المشكلات المتعلقة بملكية المنزل. وهو يقدم تغطية ضد الخسائر الناتجة عن عيوب الملكية حين تكون هناك مشكلة بالملكية تمنع وجود ملكية حرة وواضحة. وتشتمل أمثلة هذه العيوب على حقوق المرور أو حالات التعدي/الافتئات (من العقارات المجاورة) أو الامتيازات غير المدفوعة وما إلى ذلك.

خط المعاملات التجارية

خط المعاملات التجارية (ويعرف أيضًا باسم المعاملة التجارية) هو سجل لحساب ائتماني يقدم إلى المؤسسات المبلغة عن الرصيد الائتماني (إيكويفاكس Equifax) وترانز يونيون (TransUnion)). وقد تشتمل المعاملة التجارية على رهن عقاري أو حد ائتمان أو بطاقة ائتمانية أو أي بند آخر متعلق بالائتمان والذي يُبلغ عنه من قبل مؤسسة مالية أو مقرض.

الموارد

بدء رحلة شراء منزلك

1. نصائح عامة ومصادر تعليمية:

- يقدم الموقع الإلكتروني للجمعية العقارية الكندية (CREA) العديد من المصادر ومقاطع الفيديو المفيدة لمشتري المنازل. تفضل زيارة الموقع الإلكتروني للجمعية العقارية الكندية (CREA) للمزيد من المعلومات: www.crea.ca/buyers-or-sellers/crea-resources/

2. الفحص الائتماني

- لتكوين فكرة حول الشكل الذي سيظهر به ملفك الائتماني عند مراجعة المقرض له، يمكنك ترتيب موعد لتقريرك الخاص نظير رسوم بسيطة. تفضل زيارة موقع إيكويفاكس (Equifax) على www.consumer.equifax.ca/credit-product-list-ca/en_ca أو يمكنك، بدلاً من ذلك، زيارة الموقع الإلكتروني لترايز يونيون (TransUnion) على <https://www.transunion.ca/>.

لمزيد من المعلومات حول تحسين درجة تقييم جدارتك الائتمانية، وتصحيح الأخطاء وطلب تقرير ائتماني، يُرجى زيارة الموقع الإلكتروني للحكومة الكندية: www.canada.ca/en/financial-consumer-agency/services/credit-reports-score.html

3. بحث قوائم المنازل المعروضة:

- يعتبر الموقع الإلكتروني www.REALTOR.ca (والذي كان عنوانه في السابق MLS.ca) مكاناً مناسباً للبحث بين المنازل المتاحة في الأحياء المفضلة بالنسبة لك. وبالضغط على هذا الرابط ستنتقل إلى الصفحة الرئيسية وهناك ستتمكن من بدء بحثك عن المنازل.

4. احسب أقساط الرهن العقاري وأقساط تأمين الرهن العقاري:

- تساعدك الأداة الحاسبة لأقساط الرهن العقاري من شركة Canada Guaranty في تحديد أقساط الرهن العقاري وأقساط التأمين ضد مخاطر التقصير في سداد القرض العقاري. تفضل زيارة قسم "Calculators" (الأدوات الحاسبة) على موقع Canada Guaranty الإلكتروني، والذي ستجده في القائمة أسفل خيار "for Homebuyers" (لمشتري المنازل).
- عن استخدام الأداة الحاسبة هذه، من القائمة المنسدلة إلى الأسفل تحت اسم "Product" (المنتج)، اختر "Standard Products" (منتجات قياسية).

5. موارد حول الاقتراض وإدارة الديون ودرجة تقييم الجدارة الائتمانية:

- يقدم موقع الحكومة الكندية عدداً من الموارد التي تساعدك في استيعاب كيفية إدارة الديون وبطاقات الائتمان والرهن العقاري والقروض وحدود التسهيلات الائتمانية وغيرها. تفضل زيارة قسم "Debt and Borrowing" (الديون والاقتراض) لمعرفة المزيد: www.canada.ca/en/services/finance/debt.html

التحضير لتقديم عرض للشراء: كون فريق الخبراء الخاص بك

1. اعثر على خبير عقاري:

- يمكن للموقع الإلكتروني www.REALTOR.ca مساعدتك في العثور على وكيل Realtor.com في منطقتك المحلية. بالنقر على هذا، ستنتقل إلى صفحة البحث عن وكلاء Realtor.com.

2. اعثر على خبير بالرهن العقاري:

- يمكن لموقع www.mortgageproscan.ca/findabroker/ أن يساعدك على العثور على وسيط للرهن العقاري يقع بالقرب منك. اذهب إلى فرع البنك القريب منك أو اتحاد ائتماني أو مؤسسة إقراض للرهن العقاري من أجل التحدث مع أحد خبراءهم المؤهلين والمتخصصين في الرهن العقاري.

3. اعثر على خبير معاينة للمنزل:

- ابحث عبر الإنترنت أو اسأل أصدقاءك وأسرتك لترشيح خبير معاينة المنازل يكون مقره في المنطقة التي ترغب في الشراء فيها. إذا كان هذا ممكناً، فاختر خبير معاينة معتمداً يمكنك الوثوق به ليقدّم إليك تحليلاً شاملاً للمنزل وللمكونات والأنظمة الرئيسية للعقار بشكل موضوعي ومستقل. تفضل زيارة الموقع الإلكتروني للاتحاد الكندي لخبراء معاينة المنازل والعقارات للتعرف على المزيد.

4. اعثر على محام متخصص بالعقارات:

- ابحث عبر الإنترنت أو اسأل أصدقاءك وأسرتك لترشيح محام متخصص بالعقارات ويكون قريباً منك أو من العقار الذي ترغب في شرائه. وحين تسأل عن رسومهم ومراجعتهم وخبرتهم بقانون العقارات، فإن هذا قد يساعدك على تحديد ما إذا كان المحامي مؤهلاً لمساعدتك في شراء منزلك.

5. اعثر على أحد مقدمي خدمات التأمين على المنازل:

- ابحث عبر الإنترنت أو اسأل الأصدقاء والعائلة لاقتراح شركة تأمين على المنازل. تسمح لك الكثير من الموارد المتاحة عبر الإنترنت بمقارنة الأسعار وتعطيك فكرة عن حجم المبلغ الذي قد تتوقع سداه على أساس سنوي أو شهري.

ملاحظة: إذا كنت تقرأ النسخة المطبوعة من هذا الكتيب الإرشادي، فيرجى زيارة الموقع الإلكتروني لشركة "Canada Guaranty" على www.canadaguaranty.ca/firsttimehomebuyersworkbook للوصول إلى الروابط المباشرة.





شركة "Canada Guaranty Mortgage Insurance"
Toronto Street, Suite 400, Toronto, Ontario M5C 2V6 1
www.canadaguaranty.ca

الرقم الرئيسي 866.414.9109 | مركز "National Underwriting Centre" 877.244.8422

تعتمد كافة تأمينات الرهن العقاري من قبل شركة "Canada Guaranty Mortgage Insurance".