

ਪਹਿਲੀ ਵਾਰ
ਘਰ ਖਰੀਦਣ
ਵਾਲੇ ਦੀ
ਵਰਕਬੁੱਕ

ਜੀਵਨ ਭਰ ਰਹਿਣ ਵਾਲੀ ਘਰ ਦੀ
ਮਾਲਕੀ ਵੱਲ ਤੁਹਾਡੇ ਰੋਮਾਂਚਕ ਸਫਰ
ਨੂੰ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਕ ਗਾਈਡ





ਮੁਬਾਰਕਾਂ!

ਤੁਸੀਂ ਘਰ ਦੀ ਮਾਲਕੀ ਵੱਲ ਪਹਿਲਾ ਕਦਮ ਪੁੱਟ ਰਹੇ ਹੋ

ਆਪਣਾ ਪਹਿਲਾ ਘਰ ਖਰੀਦਣਾ ਬਹੁਤ ਰੋਮਾਂਚਕ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਇਹ ਦਬਾਅ ਪਾਉਣ ਵਾਲਾ ਵੀ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਕਾਉਂਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਅਹਮਿ ਵੱਡੀ ਫੈਸਲਿਆਂ ਵੱਲੋਂ ਇੱਕ ਫੈਸਲਾ ਲੈਣ 'ਤੇ ਵੱਧ ਰਹੇ ਹੋ। ਇਹ ਵਰਕਬੁੱਕ ਘਰ ਦੀ ਮਾਲਕੀ ਦੇ ਵੱਡੀ ਇਕਰਾਰਾਂ ਨੂੰ ਅਤੇ ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਦੀ ਕਰਿਆ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਵੱਲੋਂ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰੇਗੀ, ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਸੂਚੀਤ ਫੈਸਲੇ ਲੈਣ ਲਈ ਆਤਮ-ਵਸ਼ਿਵਾਸੀ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰੋ। ਇਸ ਪੜਾਅ-ਦਰ-ਪੜਾਅ ਗਾਈਡ ਵੱਲੋਂ, ਅਸੀਂ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਪੁੱਛੇ ਗਏ ਕੁਝ ਸਵਾਲਾਂ ਦੇ ਜਵਾਬ ਦਿਆਂਗੇ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਜਾਣ-ਪਛਾਣ ਕੁਝ ਮੁੱਖ ਧਾਰਨਾਵਾਂ ਅਤੇ ਸੰਸਾਧਨਾਂ ਨਾਲ ਕਰਾਵਾਂਗੇ ਜੋ ਘਰ ਦੀ ਸਫਲ ਮਾਲਕੀ ਪ੍ਰਤੀ ਇੱਕ ਰੋਮਾਂਚਕ ਸਫਰ ਲਈ ਤਿਆਰ ਹੋਣ ਵੱਲੋਂ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ।

ਇਸ ਵਰਕਬੁੱਕ ਦੇ ਅੰਤ 'ਤੇ, ਵਸਤਰਤ ਵੇਰਵਿਆਂ ਦੇ ਨਾਲ ਸੰਪੂਰਨ ਇੱਕ ਸ਼ਬਦਾਵਲੀ ਹੈ ਜੋ ਵਾਧੂ ਸੰਦਰਭ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਨਾਵਾਕਫ਼ ਹੋ ਸਕਣ ਵਾਲੀਆਂ ਧਾਰਨਾਵਾਂ ਦਾ ਵਰਣਨ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਇਹਨਾਂ ਸ਼ਬਦਾਂ ਦੀ ਪਹਿਲੀ ਵਾਰ ਪੜ੍ਹਨ ਇਸ ਪੂਰੀ ਵਰਕਬੁੱਕ ਵੱਲੋਂ ਇੱਕ ਦੁਹਰੀ ਅੰਡਰਲਾਈਨ ਦੁਆਰਾ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਜਾਰੀ ਰੱਖਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਜਿਹੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਦੀ ਸਮੀਖਿਆ ਕਰਨਾ ਮਦਦਗਾਰ ਲੱਗ ਸਕਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਜਿਵੇਂ-ਜਿਵੇਂ ਕਦਮਾਂ ਦਾ ਪਾਲਣ ਕਰੋ, ਇਹਨਾਂ ਦੇ ਅਰਥਾਂ ਨਾਲ ਜਾਣੂ ਹੋ ਜਾਓ।



ਇਸ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਦੇ ਅੰਦਰ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕੀਤੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਅਤੇ ਉਦਾਹਰਨਾਂ, ਉਲੇਖ ਕੀਤੇ ਉਤਪਾਦਾਂ ਅਤੇ ਸੇਵਾਵਾਂ ਲਈ ਲਾਗੂ ਸਾਰੀਆਂ ਸੰਭਾਵਨਾਵਾਂ, ਅਪਵਾਦਾਂ ਅਤੇ ਸ਼ਰਤਾਂ ਦੇ ਪ੍ਰਬੰਧ ਜ਼ਰੂਰੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸੰਪੂਰਨ ਹੋਣ ਦਾ ਅਰਥ ਨਹੀਂ ਰੱਖਦੀਆਂ ਹਨ। ਹਾਲਾਂਕਿ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਹਰ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕੀਤੀ ਗਈ ਹੈ ਕਿ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕੀਤੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਬਲਿਕੁਲ ਨਵੀਨ ਅਤੇ ਸਟੀਕ ਹੈ, ਪਰ ਸਮੱਗਰੀ ਉੱਤੇ ਪੇਸ਼ਾਵਰ ਜਾਂ ਮਾਹਰ ਦੀ ਸਲਾਹ ਜਾਂ ਰਾਏ ਵਜੋਂ ਇੱਕਮਾਤਰ ਤੌਰ 'ਤੇ ਭਰੋਸਾ ਕਰਨਾ ਦਾ ਇਰਾਦਾ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਕੋਈ ਵੀ ਵੱਡੀ ਫੈਸਲੇ ਲੈਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਉਪਭੋਗਤਾਵਾਂ ਨੂੰ ਕਸਿ ਲਾਇਸੈਂਸ-ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਾਨੂੰਨੀ, ਮਾਰਟਗੇਜ਼ ਜਾਂ ਯੋਗ ਬਣਦੇ ਉਦਯੋਗ ਪੇਸ਼ਾਵਰ (ਜਿਵੇਂ ਇਹ ਲਾਗੂ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੋਵੇ) ਦਾ ਵਸ਼ਿਸ਼ ਮਸ਼ਵਰਾ, ਸਫ਼ਾਰਸ਼ਾਂ, ਅਤੇ/ਜਾਂ ਰਾਏ ਲੈਣ ਦੀ ਸਲਾਹ ਦਿੱਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ।

ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਦੇ ਸਫਰ ਦੇ ਨਾਲ ਜਾਣ-ਪਛਾਣ

ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਹੁਣੇ ਹੁਣੇ ਗਰੈਜੂਏਟ ਹੋਏ ਹੋ, ਹੁਣੇ ਵਿਆਹੇ ਗਏ ਹੋ, ਹੁਣੇ ਮਾਤਾ/ਪਿਤਾ ਬਣੇ ਹੋ, ਨਵੇਂ ਕਰੀਅਰ ਵੱਲ ਤਬਦੀਲੀ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ ਜਾਂ ਹੁਣੇ ਹੀ ਰੀਟਾਈਰ ਹੋਏ ਹੋ? ਭਾਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦੇ ਕਸਿ ਵੀ ਪੜਾਅ 'ਤੇ ਹੋਵੋ, ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਕਦੇ ਵੀ ਕੋਈ ਘਰ ਨਹੀਂ ਖਰੀਦਿਆ ਹੈ, ਤਾਂ ਕਰਿਆ ਵੱਲੋਂ ਸਫਰ ਕਰਨ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਅੱਖੀਂ ਲੱਗ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਬਲਿਕੁਲ ਆਮ ਗੱਲ ਹੈ ਅਤੇ ਜਦਕਿ ਇਹ ਅਸੁਖਾਵਾਂ ਮਹਿਸੂਸ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਕਰਿਆ ਨੂੰ ਸਮਝ ਕੇ ਅਤੇ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਮਾਰਟਗੇਜ ਪੇਸ਼ਾਵਰ ਬਾਰੇ ਸਹੀ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛਣ ਲਈ ਤਿਆਰੀ ਕਰਕੇ ਇਸ 'ਤੇ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਕਾਬੂ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਪਹਿਲੀ ਵਾਰ ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਵਾਲੇ ਕਈ ਖਰੀਦਾਰ ਕਸਿ ਖੁੱਲ੍ਹੇ ਘਰ ਦਾ ਦੌਰਾ ਕਰਕੇ ਆਪਣਾ ਸਫਰ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਪਰ ਇਹ ਸ਼ਾਇਦ ਆਖਰੀ ਚਰਣਾਂ ਵੱਲੋਂ ਇੱਕ ਚਰਣ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਵਾਰ ਸੁਪਨਿਆਂ ਦਾ ਘਰ ਮਲਿ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਇਸ ਨੂੰ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਕਰਨ ਦੀ ਕਰਿਆ ਇਸ ਤੋਂ ਵੀ ਤੇਜ਼ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ, ਇਸ ਕਰਕੇ ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਤਿਆਰ ਹੋਵੋ ਅਤੇ ਆਪਣਾ ਹੋਮਵਰਕ ਕਰ ਚੁੱਕੇ ਹੋਵੋ। ਆਦਰਸ਼ ਤੌਰ 'ਤੇ, ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਖੋਜ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਇਹ ਜਾਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੀਨਾ ਖਰਚਾ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਕਸਿ ਲਈ ਪਾਤਰ ਬਣੋਗੇ।

ਇਸ ਵਰਕਬੁੱਕ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨਾ ਇਸ ਸਮਝਣ ਲਈ ਇੱਕ ਅਹਮਿ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਪਰਿਵਾਰ ਲਈ ਹੁਣ ਅਤੇ ਭਵਿੱਖ ਵੱਲੋਂ "ਸਹੀ" ਆਵਾਸ ਫੈਸਲਾ ਕੀ ਹੈ।

ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸਟੈਪ ਚੁੱਕਣ ਲਈ ਮੁਬਾਰਕਾਂ! ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਲਈ ਅਗਲੇ ਪੰਨੇ 'ਤੇ ਜਾਰੀ ਰਹੋ!



ਲੋਕੀ ਕਸਿ ਘਰ ਲਈ ਭੁਗਤਾਨ ਕਵਿ ਕਰਦੇ ਹਨ?

ਸਰਲ ਤੋਂ ਸਰਲ ਪਰਦਿਰਸ਼ਿ ਵਾਚਿ, ਅਸੀਮਤਿ ਵਾਚਿ ਸੰਸਥਾਨਾਂ ਵਾਲਾ ਵਾਕਿਤੀ ਆਪਣੀ ਬਚਤਾਂ ਤੋਂ 100% ਨਕਦ ਦੇ ਨਾਲ ਇੱਕ ਘਰ ਖਰੀਦ ਸਕੇਗਾ। ਇਹ ਨਕਦ ਖਰੀਦਾਰ ਫੇਰ ਆਪਣੀ ਪਸੰਦ ਦਾ ਕੋਈ ਘਰ ਖਰੀਦੇਗਾ ਅਤੇ ਵਕਿਰੇਤਾ ਨੂੰ ਸਥਿਤਿ ਤੋਂ 'ਤੇ' (ਇੱਕ ਨੀਜੀ ਵਕਿਰੀ ਦੁਆਰਾ) ਜਾਂ ਫੇਰ Realtor® (ਸੂਚੀਬੱਧ ਵਕਿਰੀ) ਦੁਆਰਾ ਇੱਕ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰੇਗਾ। ਜੇ ਵਕਿਰੇਤਾ ਦੁਆਰਾ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਸਵੀਕਾਰ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਸਮਾਪਤੀ ਮਤਿਤਿ ਤੈਅ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਸਮਾਪਤੀ ਦੇ ਦਿਨ ਨੂੰ, ਕਾਨੂੰਨੀ ਪੇਸ਼ਾਵਰ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ ਕਿ ਵਕਿਰੇਤਾ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਪੈਸੇ ਮਿਲ ਜਾਣ ਅਤੇ ਸੰਪੱਤੀ ਖਰੀਦਾਰ ਦੇ ਨਾਮ 'ਤੇ ਟਰਾਂਸਫਰ ਕੀਤੀ ਜਾਵੇ। ਖਰੀਦਾਰ ਅਤੇ ਵਕਿਰੇਤਾ ਦੋਵੇਂ ਲਾਗੂ ਸਮਾਪਤੀ ਲਾਗਤਾਂ ਦਾ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਖਰੀਦਾਰ ਘਰ 'ਤੇ ਕਬਜ਼ਾ ਲੈਂਦਾ ਹੈ।

ਬਦਕਸਿਮਤੀ ਨਾਲ, ਇਹ ਕੋਈ ਆਮ ਪਰਦਿਰਸ਼ਿ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਪਹਿਲੀ ਵਾਰ ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਵਾਲੇ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਖਰੀਦਾਰ ਨੂੰ ਵਾਚਿ ਸਹਾਇਤਾ (ਜਾਂ ਇੱਕ ਮਾਰਟਗੇਜ ਲੋਨ ਲਈ) ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਹੇਠ ਲਿਖੀ ਉਦਾਹਰਨ ਇਸ ਦਾ ਹੋਰ ਵਸਤਾਰ ਕਰਦੀ ਹੈ:

- ਜੇਨ੍ਹ ਇੱਕ ਘਰ ਖਰੀਦਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਿਸਦਾ ਖਰੀਦ ਮੁੱਲ \$500,000 ਹੈ।
- ਖੁਸ਼ਕਸਿਮਤੀ ਨਾਲ, ਜੇਨ੍ਹ \$25,000 ਨੇ ਨਕਦ ਬਚਾਏ ਹਨ, ਜੋ ਉਸ ਨੇ ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਲਈ ਵਰਤਣ ਵਾਸਤੇ ਆਪਣੇ ਬੈਂਕ ਖਾਤੇ ਵਾਚਿ ਇੱਕ ਪਾਸੇ ਰੱਖੇ ਹਨ।
 - ਇਸ \$25,000 ਨੂੰ ਡਾਊਨ ਪੇਮੈਂਟ ਵਜੋਂ ਜਾਣਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।
- ਉਸਦੇ ਸੁਪਨਿਆਂ ਦੇ ਘਰ ਦੀ ਲਾਗਤ \$500,000 ਹੈ, ਪਰ ਆਪਣੇ ਕੋਲ ਸਰਿਫ \$25,000 ਦੇ ਉਪਲਬਧ ਸਰੋਤ ਦੇ ਨਾਲ, ਜੇਨ੍ਹ ਨੂੰ ਵਾਚਿ ਸੰਸਥਾ (ਇੱਕ ਰਣਿਦਾਤਾ) ਲੋੜ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਜੋ ਉਸ ਨੂੰ ਬਕਾਇਆ \$475,000 ਦਾ ਉਧਾਰ ਦੇਣ ਲਈ ਤਿਆਰ ਹੋਵੇ।
 - ਇਸ ਕਸਿਮ ਦੇ ਰਾਇਲ-ਐਸਟੇਟ ਸਬੰਧਤ ਲੋਨ ਨੂੰ ਮਾਰਟਗੇਜ ਕਹਿ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।
- \$475,000 ਖਰੀਦ ਮੁੱਲ \$500,000 ਦਾ 95% \$475,000 ($\$475,000/\$500,000 = 95\%$) ਹੈ, ਜਾਂ, ਜਾਂ ਇਸ ਨੂੰ ਹੋਰ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ 95% ਲੋਨ-ਟੂ-ਵੈਲਯੂ (LTV) ਮਾਰਟਗੇਜ ਵਜੋਂ ਹਵਾਲਾ ਦਿੱਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।
- ਉਚੇਚੇ ਤੌਰ 'ਤੇ, ਜਿਸ ਕਸਿਮ ਦੀਆਂ ਸੰਸਥਾਵਾਂ ਇੱਕ ਮਾਰਟਗੇਜ ਜਾਰੀ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ, ਵਾਚਿ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ: ਬੈਂਕ, ਮੋਨੋਲਾਈਨ ਲੈਂਡਰ (ਰਣਿਦਾਤਾ ਜੋ ਸਰਿਫ ਮਾਰਟਗੇਜ ਜਾਰੀ ਕਰਨ ਉੱਤੇ ਧਿਆਨ ਦਿੰਦਾ ਹੈ), ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਯੂਨੀਅਨ ਅਤੇ ਟਰਸਟ ਕੰਪਨੀਆਂ। ਇਹਨਾਂ ਵਾਚਿ ਹਰੇਕ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਆਪਣੇ ਵੱਖਰ ਦਸ਼ਿਅ-ਨਰਿਦੇਸ਼ ਹੋਣਗੇ, ਜਿਹਨਾਂ ਦੇ ਖਲਿਫ ਸੰਭਾਵੀ ਕਰਜ਼ਦਾਰਾਂ ਨੂੰ ਸੰਸਥਾ ਦੀ ਫੈਸਲਾ ਲੈਣ ਦੀ ਕਰਿਆ ਦੌਰਾਨ ਮਾਪਿਆ ਜਾਵੇਗਾ। ਸੰਭਾਵੀ ਕਰਜ਼ਦਾਰ ਕਈ ਵਾਰ ਇਹਨਾਂ ਦਸ਼ਿਅ-ਨਰਿਦੇਸ਼ਾਂ ਤੋਂ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਸਖਤ ਜਾਪ ਸਕਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਇਹਨਾਂ ਲਈ ਕਰਜ਼ਦਾਰ ਨੂੰ ਵਾਧੂ ਕਾਗਜ਼ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਜਾਂ ਤਿਆਰ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ, ਆਦਿ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਇਹ ਦਸ਼ਿਅ-ਨਰਿਦੇਸ਼ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਸਥਾਪਤਿ ਕੀਤੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਕਿ ਕਰਜ਼ਦਾਰ ਲੰਮੀ-ਮਿਆਦ ਲਈ ਘਰ ਦੀ ਕਵਿਥਾਇਤੀ ਮਾਲਕੀ ਨੂੰ ਕਾਇਮ ਰੱਖਣ ਲਈ ਪ੍ਰਭਾਵੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਯੋਗ ਬਣੇ।

ਇਹ ਕਰਜ਼ਦਾਰਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਰਣਿਦਾਤਾ ਦੀ ਥਾਂ 'ਤੇ ਰੱਖਣ ਦੇਣ ਵਾਚਿ ਅਤੇ ਇਹ ਕਲਪਨਾ ਕਰਨ ਦੇਣ ਵਾਚਿ ਸਹਾਇਕ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਕਹਿੜੇ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ, ਜਾਂ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਅਜਹਿ ਕਸਿ ਵਾਕਿਤੀ ਬਾਰੇ ਕਹਿੜੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਅਤੇ ਭਰੋਸਿਆਂ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋਵੇਗੀ ਜੋ \$475,000 ਦਾ ਉਧਾਰ ਮੰਗ ਰਹਿਾ ਸੀ।

ਮਾਰਟਗੇਜ ਡਿਫਿਲਟ ਬੀਮਾ

ਕੈਨੇਡਾ ਵਾਚਿ, ਡਾਊਨ ਪੇਮੈਂਟ ਦੇ ਨਾਲ ਖਰੀਦੀ ਕੋਈ ਸੰਪੱਤੀ ਜੋ ਖਰੀਦ ਮੁੱਲ ਤੋਂ 20% ਘੱਟ ਹੈ, ਦਾ ਮਾਰਟਗੇਜ ਡਿਫਿਲਟ ਬੀਮਾ ਕਰਾਉਣ ਦੀ ਲੋੜ (ਕਾਨੂੰਨ ਦੁਆਰਾ) ਹੁੰਦੀ ਹੈ (ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ "ਮਾਰਟਗੇਜ ਬੀਮੇ" ਵਜੋਂ ਹਵਾਲਾ ਦਿੱਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ)। ਇਹ ਬੀਮਾ ਉਸ ਸਥਿਤਿ ਵਾਚਿ ਕਰਜ਼ਦਾਰ ਦੀ ਰੱਖਿਆ ਕਰਨ ਲਈ ਤਿਆਰ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਜੇਕਰ ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਵਾਲਾ ਆਪਣੇ ਮਾਰਟਗੇਜ ਉੱਤੇ ਡਿਫਿਲਟ (ਭੁਗਤਾਨ ਨਾ ਕਰਨਾ) ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਮਾਰਟਗੇਜ ਡਿਫਿਲਟ ਬੀਮਾ ਪ੍ਰੀਮੀਅਮ ਮਾਰਟਗੇਜ ਦੀ ਰਕਮ ਵਾਚਿ ਜੋੜਿਆ ਜਾਵੇਗਾ ਅਤੇ ਮਾਰਟਗੇਜ ਲੋਨ ਦੀ ਪੂਰੀ ਮਿਆਦ ਵਾਚਿ ਲੋਨ ਵਾਚਿ ਅਨੁਪਾਤ ਅਨੁਸਾਰ ਘਟਾਇਆ ਜਾਵੇਗਾ। ਇਹ ਕੋਈ ਅਗਾਊਂ ਲਾਗਤ ਨਹੀਂ ਹੈ।

ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਜਹਿਨਾਂ ਦੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੋੜ ਹੋਵੇਗੀ



ਜਹਿੜੇ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਜਾਂ "docs" ਇੱਕ ਕਰਜ਼ਦਾਰ ਨੂੰ ਮਾਰਟਗੇਜ ਲੋਨਾਂ ਵਾਚਿ ਕਈ ਹਜ਼ਾਰ ਡਾਲਰਾਂ ਲਈ ਯੋਗ ਬਣਨ ਵਾਚਿ ਮਦਦ ਲਈ ਇਕੱਤਰ ਕਰਨੇ ਪੈ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਅਕਸਰ ਕੁਝ ਹੀ ਘੰਟਿਆਂ ਵਾਚਿ ਇਕੱਤਰ ਕੀਤੇ ਜਾ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਤੁਸੀਂ ਜਿਨੀ ਛੇਤੀ ਆਪਣੇ ਘਰ ਨੂੰ ਖਰੀਦਣ ਲਈ ਇਹਨਾਂ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਇਕੱਤਰ ਕਰਨਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਉੰਨਾ ਹੀ ਬੇਹਤਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਹਨਾਂ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਤਿਆਰ ਕਰਨਾ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਮਾਰਟਗੇਜ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਨੂੰ ਅਗਾਊਂ ਹੀ ਪੇਸ਼ ਕਰਨਾ, ਅਜਹਿੀਆਂ ਕਸਿ ਵੀ ਅਚਾਨਕ ਹੋਣ ਵਾਲੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਨੂੰ ਘਟਾਉਣ ਵਾਚਿ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜੋ ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਦੀ ਕਰਿਆ ਦੌਰਾਨ ਹੋ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ।

ਰੋਜ਼ਗਾਰ ਅਤੇ ਆਮਦਨੀ ਤਸਦੀਕੀ ਦੇ ਲਿਖਤੀ ਦਸਤਾਵੇਜ਼

ਕੁਝ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਸਫਰ ਵਾਸਤੇ ਛੇਤੀ ਹੀ ਇਕੱਤਰ ਕਰਨੇ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ, ਵਾਸਤੇ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ:

T1 ਜਨਰਲ	ਹਾਲ ਹੀ ਦੇ ਦੋ ਸਾਲਾਂ ਤੋਂ ਮਲਿ T1 ਜਨਰਲ।
ਆਕਲਨ ਦਾ(ਦੇ) ਨੋਟਸ (NOA)	ਹਾਲ ਹੀ ਦੇ ਦੋ ਸਾਲਾਂ ਤੋਂ ਪ੍ਰਾਪਤ NOAs.
ਪੇਸਟਬ	ਹਾਲ ਹੀ ਦੇ ਦੋ ਪੇਸਟਬ।
ਜੋਬ ਲੈਟਰ (ਨੌਕਰੀ ਦਾ ਪੱਤਰ) /	ਤੁਹਾਡੇ ਮਾਲਕ ਦੇ HR ਵਭਾਗ ਤੋਂ, ਆਖਰੀ 30 ਦਿਨਾਂ ਵਾਸਤੇ ਤਿਆਰ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਇੱਕ ਜੋਬ ਲੈਟਰ, ਜੋ ਸੰਪਰਕ ਨੰਬਰ ਦੇ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੇ ਅਹੁਦੇ/ਤਨਖਾਹ/ਅਵਧੀ ਨੂੰ ਦੱਸਦਾ ਹੈ, ਜਿਸ ਨਾਲ ਰਣਿਦਾਤਾ ਪੱਤਰ ਵਾਸਤੇ ਪੇਸ਼ ਕੀਤੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦੀ ਮੌਖਿਕ ਪੁਸ਼ਟੀ ਕਰ ਸਕੋਗਾ।
ਪੈਸਿਆਂ ਦਾ ਲਿਖਤੀ ਇਤਹਾਸ	ਪਰੰਪਰਾਗਤ ਤੌਰ 'ਤੇ, ਤੁਸੀਂ ਬੈਂਕ ਜਾਂ ਨਵਿਸ਼ ਸਟੇਟਮੈਂਟਾਂ ਦੁਆਰਾ 90-ਦਿਨ ਦੇ ਪੈਸਿਆਂ ਸਬੰਧੀ ਪੁਰਾਣੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਡਾਊਨ ਪੋਮੋਟ ਲਈ ਵਰਤ ਰਹੇ ਹੁੰਦੇ ਹੋ।

ਇਸ ਕਾਰਿਆ ਵਾਸਤੇ ਇਹਨਾਂ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਛੇਤੀ ਇਕੱਤਰ ਕਰਨ ਦਾ ਕਦੇ-ਕਦਾਈਂ ਇਹ ਮਤਲਬ ਨਕਿਲ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ, ਜਿਸ ਸਮੇਂ ਤਕ ਤੁਹਾਨੂੰ ਖਰੀਦਣ ਲਈ ਘਰ ਮਲਿ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਕੁਝ ਜਾਣਕਾਰੀ ਪੁਰਾਣੀ ਹੋ ਗਈ ਹੋਵੇਗੀ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਇਹਨਾਂ ਨੂੰ ਅਕਸਰ ਦੁਬਾਰਾ ਫਟਾਫਟ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹਨ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਖਰੀਦਾਰੀ ਕਰਨ ਲਈ ਅੱਗੇ ਵਧਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਰਣਿਦਾਤਾ ਦੇ ਦਸ਼ਾ-ਨਰਿਦੇਸ਼ਾਂ ਨੂੰ ਸੰਤੁਸ਼ਟ ਕਰਦੇ ਹੋ।

ਹੁਣ ਕਹਿਓ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਬੇਹਤਰ ਜਾਣਕਾਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੋਈ ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਲਈ ਮਾਰਟਗੇਜ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਆਓ ਅਜਿਹੇ ਦੋ ਕਾਰਕਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖੀਏ ਜਿਹਨਾਂ ਉੱਤੇ ਰਣਿਦਾਤਾ ਇਹ ਫੈਸਲੇ ਲੈਣ ਬਾਰੇ ਵਕਾਰ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਕੀਸ ਨੂੰ ਲੋਨ ਦੇਣਾ ਹੈ। ਅਗਲੇ ਸੈਕਸ਼ਨ ਵਾਸਤੇ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਤਾ ਲੱਗੇਗਾ ਕਿ ਕੀਸ ਕਰਜ਼ਦਾਰ ਦਾ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਪ੍ਰੋਫਾਈਲ ਅਤੇ ਆਮਦਨੀ ਕਵਿ ਰਣਿਦਾਤਾ ਦੀ ਫੈਸਲਾ ਲੈਣ ਦੀ ਕਾਰਿਆ ਵਾਸਤੇ ਅਹਮਿ ਰੋਲ ਅਦਾ ਕਰਦੇ ਹਨ।

ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਪ੍ਰੋਫਾਈਲ

ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਜਾਣਦੇ ਹੋ ਕਿ ਹਰ ਚੀਜ਼ ਦਾ ਭੁਗਤਾਨ ਨਕਦ ਵਾਸਤੇ ਕਰਨ ਕਰਕੇ ਕਦੇ ਵੀ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਲਈ ਅਰਜ਼ੀਜ਼ੀ ਨਾ ਦੇਣਾ ਤੁਹਾਡੇ ਖਲਿਫ਼ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕੋਈ ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋਵੋ? ਕਈ ਸੰਭਾਵੀ ਖਰੀਦਾਰਾਂ ਨੂੰ ਇਸ ਗੱਲ ਤੋਂ ਹੈਰਾਨੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਪਰ, ਇਹ ਕਲਪਨਾ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅਜਿਹੇ ਕਰਜ਼ਦਾਰ ਹੋ ਜੋ ਇਹ ਤੈਅ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ ਕਿ ਲਗਾਤਾਰ ਚੁਕੌਤੀ ਦੇ ਕਸਿ ਲਿਖਤੀ ਸਬੂਤ ਦੇ ਬਨਿਾਂ ਕੀ ਕੋਈ ਵਾਅਦਾ ਆਪਣੇ ਮਾਰਟਗੇਜ ਲੋਨ ਨੂੰ ਚੁਕਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਰਣਿਦਾਤਾ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਬਿਊਰੋ ਕੰਪਨੀਆਂ ਦੇ ਨਾਲ ਕਸਿ ਸੰਭਾਵੀ ਕਰਜ਼ਦਾਰ ਦੀ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਰਿਪੋਰਟ ਹਾਸਲ ਕਰਨ ਲਈ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਕਸਿ ਵਾਅਦਾਕੀਤ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਰਿਪੋਰਟ ਵਾਸਤੇ ਨਾ ਸਰਿਫ਼ ਵਾਅਦਾਕੀਤ ਪਛਾਣ ਜਾਣਕਾਰੀ ਸ਼ਾਮਲ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਪਰ ਲੋਨ, ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਕਾਰਡਾਂ, ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਲਾਈਨਾਂ, ਅਤੇ ਸੈਲ ਫੋਨ, ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਬਕਾਇਆ ਰਕਮਾਂ, ਅਧਿਕਤਮ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਸੀਮਾਵਾਂ ਉੱਤੇ ਭੁਗਤਾਨ ਸਬੰਧੀ ਪੁਰਾਣੀ ਜਾਣਕਾਰੀ, ਅਤੇ ਨਿਊਨਤਮ ਭੁਗਤਾਨਾਂ ਦਾ ਇੱਕ ਰਕਿਰਡ ਵੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਅਤਰਿਕਿਤ ਤੌਰ 'ਤੇ, ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਰਿਪੋਰਟ ਇਹ ਦਖਿਉਦੀ ਹੈ ਕਿ ਕਰਜ਼ਦਾਰ ਨੇ ਕਨਿੀ ਵਾਰ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਲਈ ਅਰਜ਼ੀ ਦਾਇਤੀ ਹੈ ਅਤੇ ਕੀ ਉਸ ਨੂੰ ਕਦੇ ਕੋਈ ਰਕਮ ਪ੍ਰਾਪਤ ਹੋਈ ਸੀ ਜਾਂ ਬੀਤੇ ਸਮੇਂ ਵਾਸਤੇ ਦਵਾਲੇ/ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਸਲਾਹ-ਮਸ਼ਵਰੇ ਦੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਮਲਿਦੀ ਹੈ।

ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਰਿਪੋਰਟ ਨੂੰ ਤਿਆਰ ਕਰਦੀ ਸਾਰੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਕਸਿ ਕਰਜ਼ਦਾਰ ਦੀ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਸਕੋਰ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਤਿ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਤੁਹਾਡੀ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਸਕੋਰ ਕਵਿ ਨਜ਼ਰ ਆਉਦੀ ਹੈ, ਅਜਿਹੇ ਪਹਲਿ ਕੰਮਾਂ ਵਾਸਤੇ ਇੱਕ ਹੈ ਜਿਸਦਾ ਪਤਾ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਦੇ ਸਫਰ ਦੇ ਨਾਲ ਲਗਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਜੇ ਤੁਹਾਡੀ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਸਕੋਰ ਘੱਟ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਇਹ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਸਲ ਵਾਸਤੇ ਕੋਈ ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਬਾਰੇ ਸੋਚਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਆਪਣੀ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਰੇਟਿੰਗ ਨੂੰ ਸੁਧਾਰਨ ਲਈ ਕੰਮ ਕਰਨ 'ਤੇ ਕੁਝ ਸਮਾਂ ਖਰਚ ਕਰਨਾ ਪਵੇਗਾ। ਇਸ ਵਰਕਬੁੱਕ ਦੀ ਸ਼ਬਦਾਲਈ ਅਤੇ ਸੰਸਾਧਨ ਦੋਹਾਂ ਸੈਕਸ਼ਨਾਂ ਵਾਸਤੇ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਬਾਰੇ ਵਾਧੂ ਜਾਣਕਾਰੀ, ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਇਸ ਬਾਰੇ ਜਾਣਕਾਰੀ ਮਲਿਗੀ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਖੁਦ ਦੀ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਰਿਪੋਰਟ ਨੂੰ ਕਵਿ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਤੁਹਾਡੀ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਸਕੋਰ ਨੂੰ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਕਹਿੜੀ ਚੀਜ਼ ਪ੍ਰਭਾਵਤਿ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ?

ਕਾਰਵਾਈਆਂ ਜਿਹਨਾਂ ਦਾ ਤੁਹਾਡੇ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਪ੍ਰੋਫਾਈਲ ਅਤੇ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਸਕੋਰ ਉੱਤੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਪ੍ਰਭਾਵ ਪੈ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਵਾਸਤੇ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ: ਵਪਾਰ ਕਰਨ ਵਾਸਤੇ ਦੇਰ ਕਰਨੀ (ਉਸ ਸਮੇਂ 'ਤੇ ਵੀ ਵਪਾਰ ਕਰਨ ਲਈ ਲੇਟ ਹੋਣਾ ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡੀ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਰਿਪੋਰਟ ਤਿਆਰ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ), ਪਛਿਲੇ ਕਲੈਕਸ਼ਨ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨੇ, ਖੁੱਲ੍ਹੇ ਕਲੈਕਸ਼ਨ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨੇ, ਹਾਲ ਹੀ ਵਾਸਤੇ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਪੁੱਛ-ਗਿੱਛਾਂ ਹੋਣੀਆਂ, ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਵਪਾਰ ਲਾਈਨਾਂ ("trades" ਵਜੋਂ ਵੀ ਜਾਣੀਆਂ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ) ਉੱਤੇ ਛੋਟੀਆਂ ਮਆਦਾਂ ਹੋਣੀਆਂ, ਇੱਕ ਡਾਲਰ ਦੁਆਰਾ ਵੀ ਕਸਿ ਵਪਾਰ ਉੱਤੇ ਓਵਰ ਲਮਿਟ ਹੋਣੀ, ਅਤੇ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਵਪਾਰਾਂ ਉੱਤੇ ਲਮਿਟ ਦੇ ਬਹੁਤ ਨਜ਼ਦੀਕ ਹੋਣਾ (ਵੱਧ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਉਪਯੋਗਤਾ)।

ਕਹਿੜੀ ਚੀਜ਼ ਤੁਹਾਡੀ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਸਕੋਰ ਨੂੰ ਸੁਧਾਰ ਸਕਦੀ ਹੈ?

ਕੁਝ ਗੱਲਾਂ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਸਮੁੱਚੇ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਪ੍ਰੋਫਾਈਲ ਅਤੇ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਸਕੋਰ ਨੂੰ ਸੁਧਾਰ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ, ਵਾਸਤੇ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ: ਉੱਤਮ ਚੁਕੌਤੀ ਇਤਹਾਸ ਹੋਣਾ, ਘੱਟ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਉਪਯੋਗਤਾ, ਲਮੇ ਸਮੇਂ ਦੀਆਂ ਜਾਂ ਇੱਕ ਤੋਂ ਵੱਧ ਵਪਾਰ ਲਾਈਨਾਂ ਹੋਣੀਆਂ।

ਘੱਟ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਉਪਯੋਗਤਾ

ਘੱਟ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਉਪਯੋਗਤਾ ਰਣਿਦਾਤਾ ਨੂੰ ਇਹ ਦਖਿਉਦੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਉੱਤੇ ਕੋਈ ਬੰਦਸ਼ ਹੈ ਅਤੇ ਜ਼ਰੂਰੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮਲਿ ਸਾਰੇ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ ਹੋ। ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਉਪਲਬਧ ਅਧਿਕਤਮ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਹੁੰਦੇ ਬਕਾਇਆ ਦੇ ਵਚਿਕਾਰ ਜਨਿਾ ਵੱਡਾ ਅੰਤਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਤੁਹਾਡੀ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਸਕੋਰ ਉੱਨੀ ਬੇਹਤਰ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਪ੍ਰੋਫਾਈਲ ਦੇ ਸਵਾਲ | ਪਾਰਟ 1

ਵਰਣਨ	ਹਾਂ (ਇੱਕ ਨੂੰ ਸਹੀ ਲਗਾਓ)	ਨਹੀ
ਕੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਸਕੋਰ ਪਤਾ ਹੈ ਅਤੇ ਜੇ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਕੀ ਇਹ 700 ਜਾਂ ਇਸ ਤੋਂ ਵੱਧ ਹੈ? (ਜਦਕੀ ਕਰਜ਼ ਦੇਣ ਵਾਲੀਆਂ ਸੰਸਥਾਵਾਂ ਕਸਿ ਮਾਰਟਗੇਜ ਲਈ ਪਾਤਰ ਬਣਨ ਵਾਸਤੇ ਲੋੜੀਂਦੀ ਨਿਊਨਤਮ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਸਕੋਰ ਬਾਰੇ ਆਪਣੇ ਖੁਦ ਦੇ ਦਸ਼ਿ-ਨਰਿਦੇਸ਼ ਤੈਅ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ, 700 ਅਤੇ ਵੱਧ ਦੀ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਸਕੋਰ ਸਾਧਾਰਨ ਤੌਰ 'ਤੇ ਵਧੀਆ ਮੰਨੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ।)	☐	☐
ਕੀ ਇਸ ਸਮੇਂ ਤੁਹਾਡੇ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ ਦੋ ਖੁੱਲ੍ਹੇ ਵਪਾਰ ਹਨ, ਹਰ ਕਸਿ ਦੀ ਅਧਿਕਤਮ ਸੀਮਾਵਾਂ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ \$2,500 ਦੀਆਂ ਹਨ, ਜੋ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ ਦੋ ਸਾਲਾਂ ਲਈ ਖੁੱਲ੍ਹੇ ਹਨ? (ਇਹ ਸਵਾਲ ਤੁਹਾਡੀ "ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਦੀ ਡੂੰਘਾਈ" ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਤੁਹਾਡਾ ਚੁਕੌਤੀ ਇਤਹਾਸ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਲੰਮਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਤੁਹਾਡੀ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਡੂੰਘਾਈ ਉੱਨੀ ਮਜ਼ਬੂਤ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।)	☐	☐
ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਸਮੇਂ ਸਾਰੀਆਂ ਵਪਾਰ ਲਾਈਨਾਂ ਉੱਤੇ ਆਪਣੀ ਅਧਿਕਤਮ ਲਿਮਿਟ ਤੋਂ ਥੱਲੇ ਹੋ?	☐	☐

* ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਪਾਰਟ 1 ਵਾਂਗ ਕਸਿ ਵੀ ਸਵਾਲ ਦਾ ਜਵਾਬ "ਨਹੀ" ਵਾਂਗ ਦਿੰਦਾ, ਅਸੀਂ ਸਫ਼ਾਰਸ਼ ਕਰਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਸਿ ਮਾਰਟਗੇਜ ਪੇਸ਼ਾਵਰ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰੋ ਜੋ ਤੁਹਾਡੀ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਸਕੋਰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ, ਤੁਹਾਡੇ ਪ੍ਰੋਫਾਈਲ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਵਾਂਗ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਜੇ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੋਵੇ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਇਤਹਾਸ ਨੂੰ ਬਣਾਉਣ ਅਤੇ ਸੁਧਾਰਨ ਲਈ ਅਜਹਿ ਕਦਮਾਂ ਦਾ ਸੁਝਾਅ ਦੇ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਪੁੱਟ ਸਕਦੇ ਹੋ।



ਕੁਝ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਪ੍ਰੋਫਾਈਲਾਂ ਨੂੰ ਕੁਝ ਹੀ ਮਹੀਨਿਆਂ ਵਾਂਗ ਹੈਰਾਨੀ ਭਰੇ ਤਰੀਕੇ ਵਾਂਗ ਸੁਧਾਰਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ; ਜਦਕੀ ਹੋਰਾਂ ਨੂੰ ਦਰੁਸਤ ਕਰਨ ਲਈ ਕਈ ਸਾਲਾਂ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋਵੇਗੀ। ਤੁਹਾਡਾ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਪ੍ਰੋਫਾਈਲ ਕਵਿੰ ਨਜ਼ਰ ਆਉਂਦਾ ਹੈ, ਇਸਦੀ ਪੂਰੀ ਸਮਝ ਤੁਹਾਡੀ ਪਹਿਲੀ ਪ੍ਰਾਥਮਿਕਤਾ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਜੇ ਤੁਹਾਡੇ ਆਪਣੀ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਸਕੋਰ ਜਾਂ ਸਮੁੱਚੇ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਪ੍ਰੋਫਾਈਲ ਦੀ ਤਾਕਤ ਬਾਰੇ ਕੋਈ ਸ਼ੱਕ ਹਨ, ਕਰਿਪਾ ਕਰਕੇ ਤੁਰੰਤ ਮਾਰਟਗੇਜ ਪੇਸ਼ਾਵਰ ਦੀ ਸਲਾਹ ਮੰਗੋ।

ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਪ੍ਰੋਫਾਈਲ ਦੇ ਸਵਾਲ | ਪਾਰਟ 2

ਵਰਣਨ	ਹਾਂ (ਇੱਕ ਨੂੰ ਸਹੀ ਲਗਾਓ)	ਨਹੀ
ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਕੋਈ ਕਲੈਕਸ਼ਨ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤੇ ਹਨ?	☐	☐
ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਕਦੇ ਵੀ ਹੇਠ ਲਿਖੇ ਕਸਿ ਦਾ ਸਾਮ੍ਹਣਾ ਕੀਤਾ ਹੈ: ਦਵਾਲਾ, ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਸਲਾਹ-ਮਸ਼ਵਰਾ, ਜਾਂ ਇੱਕ ਉਪਭੋਗਤਾ ਪ੍ਰਸਤਾਵ?	☐	☐

* ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਪਾਰਟ 2 ਵਾਂਗ ਕਸਿ ਵੀ ਸਵਾਲ ਦਾ ਜਵਾਬ "ਹਾਂ" ਵਾਂਗ ਦਿੰਦਾ, ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਸਫ਼ਾਰਸ਼ ਕਰਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਸਿ ਮਾਰਟਗੇਜ ਪੇਸ਼ਾਵਰ ਦੀ ਸਲਾਹ ਮੰਗੋ, ਜੋ ਇਹ ਸਮਝਣ ਵਾਂਗ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਆਪਣੇ ਮੌਜੂਦਾ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਪ੍ਰੋਫਾਈਲ ਨੂੰ ਕਵਿੰ ਸੁਧਾਰਨਾ ਹੈ।



ਜੇ ਤੁਸੀਂ, ਕਸਿ ਵੀ ਸਮੇਂ, ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਕਸਿ ਅੱਖੀ ਵਾਂਗੀ ਸਥਿਤੀ ਵਾਂਗ ਪਾਉਂਦੇ ਹੋ, ਅਤੇ ਦਵਾਲਾ ਕੱਢਣ, ਉਪਭੋਗਤਾ ਪ੍ਰਸਤਾਵ ਜਾਂ ਕਸਿ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਸਲਾਹ-ਮਸ਼ਵਰਾ ਏਜੰਸੀ ਵਲੋਂ ਮਦਦ ਲਈ ਵਚਿਰ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਅਜਹਿ ਫੈਸਲਾ ਲੈਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਇਹ ਜ਼ੋਰਦਾਰ ਸਫ਼ਾਰਸ਼ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਸਿ ਮਾਰਟਗੇਜ ਪੇਸ਼ਾਵਰ ਤੋਂ ਅਤਰਿਕਤ, ਕਸਿ ਵਕੀਲ ਅਤੇ/ਜਾਂ ਲੇਖਾਕਾਰ ਦੀ ਸਲਾਹ ਮੰਗੋ। ਇਹਨਾਂ ਵਾਂਗ ਕਸਿ ਵਾਂਗ ਵੀ ਦਾਖਲ ਹੋਣਾ ਆਉਣ ਵਾਲੇ ਸਾਲਾਂ ਵਾਂਗ ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਦੀ ਤੁਹਾਡੀ ਯੋਗਤਾ ਵਾਂਗ ਰੁਕਾਵਟ ਪਾ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਇਹੋ ਕਾਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਹਿਲਾਂ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਲਈ ਉਪਲਬਧ ਸਾਰੇ ਵਕੀਲਾਂ ਅਤੇ ਬਦਲਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝਦੇ ਹੋ।

ਆਮਦਨੀ

ਕੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਤਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਮਾਰਟਗੇਜ ਪੇਸ਼ਾਵਰ ਦੇ ਨਾਲ ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਵਾਰਤਾਲਾਪਾਂ ਦੇ ਦੌਰਾਨ ਆਮਦਨੀ ਦਾ ਲੋੜ ਤੋਂ ਵੱਧ ਅਨੁਮਾਨ ਲਗਾਉਣਾ ਸ਼ਾਇਦ ਮਨਜ਼ੂਰੀ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਸੌਦਾ ਰੱਦ ਹੋਣ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਆਮ ਕਾਰਨ ਹੈ? ਇਹੋ ਕਾਰਨ ਹੈ ਕਿ ਇਸ 'ਤੇ ਨਿਯੰਤਰਣ ਕਰਨਾ ਬਹੁਤ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਕਹਿੜੀ ਆਮਦਨੀ ਲਾਗੂ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਮਾਰਟਗੇਜ ਯੋਗਤਾ ਉਦੇਸ਼ਾਂ ਲਈ ਵਰਤੀ ਜਾ ਸਕਦੀ ਹੈ।

ਆਮਦਨੀ ਕਈ ਰੂਪਾਂ ਵਾਂਗ ਆ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਸਭ ਤੋਂ ਮੂਲ ਉਦਾਹਰਨਾਂ ਵਾਂਗ ਇੱਕ ਕਰਮਚਾਰੀ ਦੀ ਹੈ ਜੋ ਕਸਿ ਬੇਨਸ ਜਾਂ ਆਪਣੀ ਆਮਦਨੀ ਲਈ ਅਸਥਰਿ ਹਸਿ ਦੇ ਬਨਿੰ ਪੱਕੀ ਤਨਖਾਹ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਕੋਈ ਲੰਮੇ-ਸਮੇਂ ਵਾਲਾ ਕਰਮਚਾਰੀ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜੋ ਕਸਿ ਬੇਨਸ ਜਾਂ ਓਵਰਟਾਈਮ ਸੰਭਾਵਨਾ ਦੇ ਬਨਿੰ ਇੱਕ ਸਾਲ ਵਾਂਗ \$50,000 ਕਮਾਉਂਦਾ ਹੈ।

ਸਭ ਤੋਂ ਮੁਸ਼ਕਲ ਕੁਝ ਆਮਦਨੀਆਂ ਅਜਹਿਆਂ ਹਨ ਜਿਹਨਾਂ ਦੇ ਗਾਰੰਟਿਡ ਘੱਟੋ ਨਹੀਂ ਹਨ, ਮੌਸਮੀ ਨੌਕਰੀਆਂ ਹਨ, 100% ਕਮੀਸ਼ਨ ਵਾਲੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਹਨ, ਅਤੇ ਅਜਹਿ ਵੀਅਕਤੀ ਹਨ ਜੋ ਆਪਣਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਆਪ ਚਲਾਉਂਦੇ ਹਨ, ਜੋ ਦੂਜੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਵਾਂਗ "ਸਵੈ-ਰੋਜ਼ਗਾਰੀ" ਵਜੋਂ ਜਾਣੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ।

ਰਣਿਦਾਤਾ ਵਸਿਸ਼ ਤੌਰ 'ਤੇ ਇੰਡਸਟਰੀ ਵੱਲੋਂ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਮੌਜੂਦਾ ਮਾਲਕ ਦੇ ਨਾਲ ਦੋਹਾਂ ਵੇਲੇ ਨੌਕਰੀ ਦੀ ਵਧੀਆ ਮਿਆਦ ਦੇਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਜਿਹੜੀ ਆਮਦਨੀ 'ਤੇ ਟੈਕਸ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਪੱਕੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਵਰਤਣ ਵੱਲੋਂ ਸਾਧਾਰਨ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਸਰਲ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਜਿਹੜੀ ਆਮਦਨੀ ਵੱਲੋਂ ਅਸਥਿਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਉਸ ਲਈ ਸਾਧਾਰਨ ਤੌਰ 'ਤੇ ਦੋ-ਸਾਲ ਦੀ ਪੁਰਾਣੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

ਇਸ ਕਰਿਆ ਵੱਲੋਂ ਆਪਣੇ ਆਮਦਨੀ ਦੇ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਛੇਤੀ ਇਕੱਤਰ ਕਰਨ ਦੇ ਨਾਲ, ਆਪਣੇ ਮਾਰਟਗੇਜ ਪੇਸ਼ਾਵਰ ਦੇ ਨਾਲ ਹੇਠ ਲਿਖੇ ਸਵਾਲਾਂ ਦੇ ਜਵਾਬ ਦੇਣੇ ਅਤੇ ਚਰਚਾ ਕਰਨੀ, ਆਪਣੇ ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਦੇ ਸਫਰ ਵੱਲੋਂ ਰੋਕੀਆਂ ਜਾ ਸਕਣ ਵਾਲੀਆਂ ਹੈਰਾਨੀ ਵਾਲੀਆਂ ਘਟਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਸੀਮਤ ਕਰਨ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕੇ ਹਨ।

ਆਮਦਨੀ ਸਬੰਧੀ ਸਵਾਲ ਪਾਰਟ 1		
ਵਰਣਨ	ਹਾਂ	ਨਹੀ
	(ਇੱਕ 'ਤੇ ਸਹੀ ਲਗਾਓ)	
ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਦੋ ਤੋਂ ਵੱਧ ਸਾਲਾਂ ਤੋਂ ਆਪਣੇ ਮੌਜੂਦਾ ਮਾਲਕ ਦੇ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ?	☐	☐
ਕੀ ਤੁਹਾਡੀ ਸਾਰੀ ਆਮਦਨੀ ਕਸਿ ਪੱਕੀ ਤਨਖਾਹ ਜਾਂ ਪੱਕੇ ਨਿਊਨਤਮ ਘੰਟਿਆਂ ਤੋਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਹੋ ਰਹੀ ਹੈ?	☐	☐
ਕੀ ਤੁਹਾਡੇ ਮਾਲਕ ਦੁਆਰਾ ਤੁਹਾਡੇ ਹਰੇਕ ਪੇਸਟੱਬ ਤੋਂ ਆਮਦਨੀ ਦੇ ਟੈਕਸ ਕੱਟੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ?	☐	☐

* ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਪਾਰਟ 1 ਵੱਲੋਂ ਕਸਿ ਵੀ ਸਵਾਲ ਦਾ ਜਵਾਬ "ਨਹੀ" ਵੱਲੋਂ ਦਿੰਦੇ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸੰਭਾਵੀ ਤੌਰ 'ਤੇ T1 ਜਨਰਲ ਅਤੇ NOA ਦੁਆਰਾ ਦੋ-ਸਾਲ ਦੇ ਔਸਤ ਆਮਦਨੀ ਦੇ ਸਮਰਥਨ ਲਈ ਲਿਖਤੀ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋਵੇਗੀ। ਆਦਰਸ਼ ਤੌਰ 'ਤੇ, ਦੋ ਸਾਲ ਦੀ ਔਸਤ ਆਮਦਨੀ ਸਮਾਨ ਮਾਲਕ ਤੋਂ ਆਉਂਦੀ ਹੈ; ਹਾਲਾਂਕਿ, ਹਰ ਸਥਿਤੀ ਵੱਖਰੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਜਿਸ ਕਰਕੇ ਇਹ ਸਫਿਰਸ਼ਿ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਵਸਿਸ਼ ਸਥਿਤੀ ਦੀ ਚਰਚਾ ਕਰਨ ਲਈ ਕਸਿ ਮਾਰਟਗੇਜ ਪੇਸ਼ਾਵਰ ਦੀ ਸਲਾਹ ਮੰਗੋ।

ਆਮਦਨੀ ਸਬੰਧੀ ਸਵਾਲ ਪਾਰਟ 2		
ਵਰਣਨ	ਹਾਂ	ਨਹੀ
	(ਇੱਕ ਨੂੰ ਸਹੀ ਲਗਾਓ)	
ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਕੋਈ ਮੌਸਮੀ ਕਰਮਚਾਰੀ ਹੋ?	☐	☐
ਜਿਸ ਆਮਦਨੀ ਉੱਤੇ ਤੁਸੀਂ ਮਾਰਟਗੇਜ ਯੋਗਤਾ ਉਦੇਸ਼ਾਂ ਲਈ ਵਰਤ ਰਹੇ ਹੋ, ਕੀ ਉਸ ਵੱਲੋਂ ਕੋਈ ਆਮਦਨੀ ਰੋਜ਼ਗਾਰ ਬੀਮੇ (EI) ਤੋਂ ਆਉਂਦੀ ਹੈ?	☐	☐
ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਪਰਿਵਾਰ ਦੇ ਕਸਿ ਸਦੱਸ ਲਈ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹੋ?	☐	☐
ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮਾਲਕ ਕੋਲ ਪਰਖ-ਅਧੀਨ (ਪ੍ਰੋਬੇਸ਼ਨ) ਆਧਾਰ ਉੱਤੇ ਕੰਮ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ?	☐	☐
ਕੀ ਤੁਹਾਡੀ ਨੌਕਰੀ ਅਸਥਾਈ, ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ ਵਾਲੀ, ਅਨੇਮਤ ਜਾਂ ਪਾਰਟ ਟਾਈਮ ਮੰਨੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ?	☐	☐
ਕੀ ਤੁਹਾਡੀ ਕੋਈ ਵੀ ਆਮਦਨੀ ਪਤੀ ਵਲੋਂ ਨਰਿਵਾਹ ਖਰਚੇ ਜਾਂ ਬੱਚੇ ਦੇ ਸਮਰਥਨ ਲਈ ਮਲਿ ਪੈਸਿਆਂ ਤੋਂ ਆ ਰਹੀ ਹੈ?	☐	☐
ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣਾ ਰੋਜ਼ਗਾਰ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ ਜਾਂ ਜਿਹੀ ਕਸਿ ਕੰਪਨੀ ਲਈ ਕੰਮ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ ਜਿਸ ਵੱਲੋਂ ਤੁਹਾਡੀ ਮਾਲਕੀ ਦਾ ਕੁਝ ਹਿੱਸਾ ਹੈ?	☐	☐
ਕੀ ਤੁਹਾਡੀ ਆਮਦਨੀ ਦਾ ਕੋਈ ਹਿੱਸਾ ਗੈਰ-ਗਾਰੰਟਿਡ ਬੋਨਸ ਜਾਂ ਓਵਰਟਾਈਮ ਤੋਂ ਆਉਂਦਾ ਹੈ?	☐	☐

* ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਪਾਰਟ 2 ਵੱਲੋਂ ਕਸਿ ਵੀ ਸਵਾਲ ਦਾ ਜਵਾਬ "ਹਾਂ" ਵੱਲੋਂ ਦਿੰਦੇ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸੰਭਾਵੀ ਤੌਰ 'ਤੇ T1 Generals ਅਤੇ NOA ਦੁਆਰਾ ਦੋ-ਸਾਲ ਦੀ ਔਸਤ ਆਮਦਨੀ ਦਾ ਸਮਰਥਨ ਕਰਨ ਲਈ ਲਿਖਤੀ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋਵੇਗੀ। ਫੇਰ ਤੋਂ, ਹਰ ਸਥਿਤੀ ਵੱਖਰੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਜਿਸ ਕਰਕੇ ਇਹ ਸਫਿਰਸ਼ਿ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਵਸਿਸ਼ ਸਥਿਤੀ ਦੀ ਚਰਚਾ ਕਰਨ ਲਈ ਕਸਿ ਮਾਰਟਗੇਜ ਪੇਸ਼ਾਵਰ ਦੀ ਸਲਾਹ ਮੰਗੋ।

ਆਮਦਨੀ ਸਬੰਧੀ ਸਵਾਲ | ਪਾਰਟ 3

ਵਰਣਨ	ਹਾਂ (ਇੱਕ 'ਤੇ ਸਹੀ ਲਗਾਓ)	ਨਹੀ
ਕੀ ਤੁਹਾਡੀ ਆਮਦਨੀ ਦਾ ਕੋਈ ਹਿੱਸਾ ਟੈਕਸ ਨਾ ਲਗਾਉਣ ਯੋਗ ਸਰੋਤ (ਉਦਾਹਰਨ ਲਈ, ਸਰਕਾਰ ਬੱਚਾ ਲਾਭ ਭੁਗਤਾਨ, ਤੋਹਫੇ ਜਾਂ ਵਰਿਸਸਤ) ਤੋਂ ਆ ਰਹੀ ਹੈ?	☐	☐
ਕੀ ਤੁਹਾਡੀ ਕੋਈ ਵੀ ਆਮਦਨੀ ਮਤਰੇਈ ਦੇਖਭਾਲ ਆਮਦਨੀ ਤੋਂ ਆ ਰਹੀ ਹੈ?	☐	☐

* ਸਾਧਾਰਨ ਤੌਰ 'ਤੇ, ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਪਾਰਟ 3 ਵੱਲੋਂ ਕਸਿ ਵੀ ਸਵਾਲ ਦਾ ਜਵਾਬ “ਹਾਂ” ਵੱਲੋਂ ਦਿੰਦੇ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਮਾਰਟਗੇਜ ਪਾਤਰਤਾ ਉਦੇਸ਼ਾਂ ਲਈ ਆਪਣੀ ਆਮਦਨੀ ਦੇ ਇਸ ਹਿੱਸੇ ਨੂੰ ਵਰਤਣ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ (ਜਾਂ ਨਹੀਂ ਹੋ ਸਕਦੇ)। ਫੇਰ ਤੋਂ, ਹਰ ਸਥਿਤੀ ਵੱਖਰੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਜਿਸ ਕਰਕੇ ਇਹ ਸਫ਼ਾਰਸ਼ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਵਸ਼ਿਸਤ ਸਥਿਤੀ ਦੀ ਚਰਚਾ ਕਰਨ ਲਈ ਕਸਿ ਮਾਰਟਗੇਜ ਪੇਸ਼ਾਵਰ ਦੀ ਸਲਾਹ ਮੰਗੋ।

ਅੱਗੇ ਕੀ ਕਰਨਾ ਹੈ?

ਹੁਣ ਕਾਉਂਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਦੇ ਸਫਰ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਕੁਝ ਪਹਲੂਆਂ, ਤੁਹਾਡੇ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਪ੍ਰੋਫਾਈਲ ਦੀ ਸਮਝ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਲਾਗੂ ਕੁੱਲ ਆਮਦਨੀ ਦੇ ਸਟੀਕ ਅਨੁਮਾਨ ਦੀ ਸਾਧਾਰਨ ਸੰਖੇਪ ਜਾਣਕਾਰੀ ਮਿਲ ਗਈ ਹੈ, ਅਗਲੇ ਪੜਾਅ 'ਤੇ ਜਾਣ ਜਾ ਸਮਾਂ ਆ ਗਿਆ ਹੈ। ਤੁਹਾਡੇ ਵੱਲੋਂ ਹੇਠ ਲਿਖੇ ਚਰਚਾ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਕਸਿ ਮਾਰਟਗੇਜ ਪੇਸ਼ਾਵਰ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਅਧਿਕਤਮ ਮਾਰਟਗੇਜ ਭੁਗਤਾਨ ਨੂੰ ਨਰਿਧਾਰਤ ਕਰਨ ਵੱਲੋਂ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ ਜਿਸ ਲਈ ਤੁਸੀਂ ਯੋਗ ਬਣ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਤੁਸੀਂ ਕਨਿਨੀ ਰਕਮ ਦਾ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਨ ਵੱਲੋਂ ਸਹਜਿ ਮਹਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਆਖਰਿਕਾਰ ਕਨਿਨੀ ਰਕਮ ਲਈ ਪਾਤਰ ਬਣ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਅਕਸਰ ਦੋ ਬਹੁਤ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਰਕਮਾਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ।

ਅਗਾਊਂ ਅਤੇ ਚਾਲੂ ਖਰਚਿਆਂ ਲਈ ਬਜਟ ਬਣਾਉਣਾ

ਤੁਸੀਂ ਕਨਿਨੀ ਖਰਚਾ ਝੱਲ ਸਕਦੇ ਹੋ?

ਹੇਠ ਲਿਖੇ ਕਦਮ ਕਸਿ ਘਰ ਨੂੰ ਖਰੀਦਣ ਲਈ ਤੁਹਾਡਾ ਬਜਟ ਨਰਿਧਾਰਤ ਕਰਨ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਇਸ ਨੂੰ ਲੰਮੀ-ਮਿਆਦ ਲਈ ਕਾਇਮ ਰੱਖਣ ਦੀਆਂ ਲਾਗਤਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਵੱਲੋਂ ਸਹਾਇਕ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। 1 ਤੋਂ 5 ਤਕ ਸਟੈਪਸ ਤੁਹਾਡੀ ਜੀਵਨਸ਼ੈਲੀ ਅਤੇ ਅਖਤਿਆਰੀ ਖਰਚੇ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਨਰਿਧਾਰਨ ਕਰਨ ਵੱਲੋਂ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰਨਗੇ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਮਾਸਿਕ ਆਧਾਰ ਉੱਤੇ ਸੁਵਿਧਾਜਨਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਕਨਿਨੀ ਖਰਚਾ ਝੱਲ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਸਟੈਪ 1 ਆਪਣੀ ਵਾਇਕਤੀਗਤ ਪੂੰਜੀ ਦਾ ਹਸਿਾਬ ਲਗਾਓ

ਸਟੈਪ 2 ਆਪਣੀ ਡਾਊਨ ਪੇਮੇਂਟ ਦਾ ਹਸਿਾਬ ਲਗਾਓ

ਸਟੈਪ 3 ਅਗਾਊਂ ਖਰਚਿਆਂ ਲਈ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਓ

ਸਟੈਪ 4 ਆਪਣੇ ਘਰ ਦਾ ਰੱਖ-ਰਖਾਅ ਕਰਨ ਲਈ ਲਾਗਤ ਦਾ ਹਸਿਾਬ ਲਗਾਓ

ਸਟੈਪ 5 ਜੀਵਨ ਭਰ ਲਈ ਘਰ ਦੀ ਮਾਲਕੀ ਲਈ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਓ

ਆਓ ਤੁਹਾਡੀ ਵਾਇਕਤੀਗਤ ਪੂੰਜੀ ਨੂੰ ਦੇਖ ਕੇ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕਰੀਏ। ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਲਈ ਅਗਲੇ ਪੰਨੇ 'ਤੇ ਜਾਰੀ ਰਹੋ!

ਸਟੈਪ 1

ਆਪਣੀ ਵਾਇਕਤੀਗਤ ਪੂੰਜੀ ਦਾ ਹਸਿਬ ਲਗਾਓ

ਹੇਠ ਲਿਖੀਆਂ ਵਰਕਸ਼ੀਟਾਂ ਕਸਿ ਘਰ ਨੂੰ ਖਰੀਦਣ ਲਈ ਤੁਹਾਡੇ ਬਜਟ ਦਾ ਨਰਿਧਾਰਨ ਕਰਨ ਵਾਚਿ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰਨਗੀਆਂ।

A. ਮਾਸਕਿ ਘਰੇਲੂ ਆਮਦਨੀ ਵਰਕਸ਼ੀਟ

ਇਸ ਵਰਕਸ਼ੀਟ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਇਹ ਹਸਿਬ ਲਗਾਉਣ ਲਈ ਕਰੋ ਕਿਹਰ ਮਹੀਨੇ ਕਨੀ ਘਰੇਲੂ ਆਮਦਨੀ ਕਮਾਈ ਜਾਂਦੀ ਹੈ।

ਮਾਸਕਿ ਘਰੇਲੂ ਆਮਦਨੀ	
ਵਰਣਨ	ਰਕਮ (\$)
ਨੈਟ ਮਾਸਕਿ ਘਰੇਲੂ ਆਮਦਨੀ (ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਦਾ ਇਰਾਦਾ ਰੱਖਣ ਵਾਲੇ ਸਾਰੇ ਲੋਕਾਂ ਲਈ ਟੈਕਸ ਅਤੇ ਸਟੈਂਡਰਡ ਪੋਰੇਲ ਕਟੌਤੀਆਂ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਮਸ਼ਿਰਤ ਮਾਸਕਿ ਆਮਦਨੀ ਕੱਢ ਲਈ ਗਈ ਹੈ)	\$
ਹੋਰ ਆਮਦਨੀ (ਜੇ ਲਾਗੂ ਹੈ)	\$
ਮਾਸਕਿ ਘਰੇਲੂ ਆਮਦਨੀ ਕੁੱਲ: (ਹਸਿਬ ਲਗਾਓ: ਉੱਪਰ ਸੂਚੀਬੱਧ ਸਾਰੀ ਆਮਦਨੀ ਜੋੜੋ)	\$

B. ਮਾਸਕਿ ਘਰੇਲੂ ਵਾਇਕਤੀਗਤ ਖਰਚੇ ਵਰਕਸ਼ੀਟ

ਇਸ ਵਰਕਸ਼ੀਟ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਮਾਸਕਿ ਵਾਇਕਤੀਗਤ ਖਰਚਿਆਂ ਦਾ ਹਸਿਬ ਲਗਾਉਣ ਲਈ ਵਰਤੋਂ।

ਮਾਸਕਿ ਘਰੇਲੂ ਵਾਇਕਤੀਗਤ ਖਰਚੇ	
ਵਰਣਨ	ਰਕਮ (\$)
ਆਵਾਜਾਈ (ਕਾਰ ਸਬੰਧੀ ਭੁਗਤਾਨ, ਬੀਮਾ, ਬਾਲਣ, ਸਰਕਾਰੀ ਆਵਾਜਾਈ, ਆਦਿ)	\$
ਬੱਚੇ ਦੀ ਦੇਖਭਾਲ (ਡੇਕੇਅਰ, ਬੇਬੀਸਟਿਗਿ, ਆਦਿ)	\$
ਕੱਪੜੇ (ਘਰ ਦੇ ਖਰੀਦਾਰਾਂ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਆਸ਼ੁਰਤਾਂ ਲਈ ਕੱਪੜਿਆਂ ਦੀ ਔਸਤ ਮਾਸਕਿ ਲਾਗਤ)	\$
ਕਰਜ਼ ਸਬੰਧੀ ਭੁਗਤਾਨ (ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਕਾਰਡਾਂ, ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਲਾਈਨਾਂ, ਵਦਿਆਰਥੀ ਲੋਨ ਆਦਿ ਉੱਤੇ ਮੌਜੂਦਾ ਮਾਸਕਿ ਭੁਗਤਾਨ)	\$
ਕਰਿਆਨੇ ਦਾ ਸਾਮਾਨ (ਘਰ ਦੇ ਖਰੀਦਾਰਾਂ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਆਸ਼ੁਰਤਾਂ ਲਈ ਭੋਜਨ ਦੀ ਔਸਤ ਮਾਸਕਿ ਲਾਗਤ)	\$
ਮੈਡੀਕਲ/ਡੈਂਟਲ (ਔਸਤ ਮਾਸਕਿ ਮੈਡੀਕਲ/ਡੈਂਟਲ ਲਾਗਤਾਂ ਜੋ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਤੁਹਾਡੇ ਫਾਇਦਿਆਂ ਦੁਆਰਾ ਕਵਰ ਨਹੀਂ ਕੀਤੀਆਂ ਗਈਆਂ ਹਨ)	\$
ਅਖਤਿਆਰੀ ਖਰਚੇ (ਫੋਨ, ਇੰਟਰਨੈਟ, ਕੇਬਲ, ਮਨੋਰੰਜਨ, ਤੋਹਫੇ, ਨਾਜ਼ੀ ਦੇਖਭਾਲ ਦੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ, ਆਦਿ)	\$
ਹੋਰ ਖਰਚੇ (ਪਤਨੀ ਲਈ ਨਰਿਵਾਹ ਖਰਚਾ/ਸਾਥੀ ਦਾ ਸਮਰਥਨ ਜਾਂ ਕਸਿ ਪਹਿਲੇ ਸਾਥੀ ਦੇ ਬੱਚੇ ਲਈ ਦਾਤਾ ਗਿਆ ਖਰਚਾ, ਆਦਿ)	\$
ਮਾਸਕਿ ਘਰੇਲੂ ਵਾਇਕਤੀਗਤ ਖਰਚੇ ਕੁੱਲ: (ਹਸਿਬ ਲਗਾਓ: ਉੱਪਰ ਸੂਚੀਬੱਧ ਸਾਰੇ ਖਰਚੇ ਜੋੜੋ)	\$



ਕਰਿਏ ਜਹਿ ਆਵਾਸ ਖਰਚੇ ਇਸ ਵਰਕਸ਼ੀਟ ਵਾਚਿ ਸ਼ਾਮਲ ਨਹੀਂ ਕੀਤੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ, ਕਉਕਿ ਇਹਨਾਂ ਰਕਮਾਂ ਨੂੰ ਉਦੋਂ ਗਣਿਆ ਜਾਵੇਗਾ ਜਦੋਂ ਆਪਣੇ ਨਵੇਂ ਘਰ ਲਈ ਮਾਰਟਗੇਜ 'ਤੇ ਵਾਚਿਰ ਕੀਤਾ ਜਾ ਰਹਿਾ ਹੈ।

C. ਖਰਚਿਆਂ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਉਪਲਬਧ ਪੈਸੇ ਸਬੰਧੀ ਵਰਕਸ਼ੀਟ

ਇਸ ਵਰਕਸ਼ੀਟ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਇਹ ਨਰਿਧਾਰਨ ਕਰਨ ਲਈ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਆਪਣੇ ਮਾਸਕਿ ਖਰਚਿਆਂ ਦਾ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਕਨਿ ਪੈਸਾ ਬੱਚ ਗਿਆ ਹੈ।

ਖਰਚਿਆਂ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਉਪਲਬਧ ਪੈਸੇ	
ਵਰਣਨ	ਰਕਮ (\$)
ਮਾਸਕਿ ਘਰੇਲੂ ਆਮਦਨੀ ਕੁੱਲ (ਸਟੈਪ 1 ਦੇ ਪਾਰਟ A ਵੱਧ ਮਾਸਕਿ ਘਰੇਲੂ ਆਮਦਨੀ ਉੱਤੇ ਗਣੀ ਗਈ)	\$
ਮਾਸਕਿ ਘਰੇਲੂ ਵਾਅਕਤੀਗਤ ਖਰਚੇ ਕੁੱਲ (ਸਟੈਪ 1 ਦੇ ਪਾਰਟ B ਵੱਧ ਮਾਸਕਿ ਵਾਅਕਤੀਗਤ ਖਰਚਿਆਂ ਦੀ ਵਰਕਸ਼ੀਟ ਉੱਤੇ ਗਣੀ ਗਏ)	\$
ਖਰਚਿਆਂ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਉਪਲਬਧ ਪੈਸੇ ਕੁੱਲ: (ਹਸਿਥ ਲਗਾਓ: ਮਾਸਕਿ ਘਰੇਲੂ ਆਮਦਨੀ ਕੁੱਲ ਮਾਈਨਸ ਮਾਸਕਿ ਘਰੇਲੂ ਵਾਅਕਤੀਗਤ ਖਰਚੇ ਕੁੱਲ)	\$

D. ਬਚਤਾਂ ਦੀ ਵਰਕਸ਼ੀਟ

ਇਸ ਵਰਕਸ਼ੀਟ ਨੂੰ ਇਹ ਹਸਿਥ ਲਗਾਉਣ ਲਈ ਵਰਤੋਂ ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਨਵੇਂ ਘਰ ਨੂੰ ਖਰੀਦਣ ਲਈ ਕਨਿ ਪੈਸੇ ਬਚਾਏ ਹਨ।

ਬਚਤਾਂ ਸਬੰਧੀ	
ਵਰਣਨ	ਰਕਮ (\$)
ਘਰੇਲੂ ਬਚਤਾਂ (ਉਪਲਬਧ ਪੈਸੇ ਜੋ ਕੋਈ ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਲਈ ਵਰਤੇ ਜਾ ਸਕਦੇ ਹਨ)	\$
ਹੋਰ ਬਚਤਾਂ/ਪੈਸੇ (RRSP, ਨਵਿਸ਼, ਤੋਹਫ਼ੇ, ਆਦਿ)	\$
ਬਚਤਾਂ ਕੁੱਲ: (ਹਸਿਥ ਲਗਾਓ: ਘਰੇਲੂ ਬਚਤਾਂ + ਹੋਰ ਬਚਤਾਂ/ਪੈਸੇ)	\$



ਸਟੈਪ 2 ਆਪਣੀ ਡਾਉਨ ਪੇਮੇਂਟ ਦਾ ਹਸਿਬ ਲਗਾਓ

ਹੇਠ ਲਿਖੀਆਂ ਵਰਕਸ਼ੀਟਾਂ ਇਹ ਨਰਿਧਾਰਨ ਕਰਨ ਲਈ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰਨਗੀਆਂ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੋਈ ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਲਈ ਅਗਾਊ ਕਨਿ ਪੈਸਿਆਂ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋਵੇਗੀ।

A. ਡਾਉਨ ਪੇਮੇਂਟ ਸਬੰਧੀ ਵਰਕਸ਼ੀਟ

\$500,000 ਜਾਂ ਘੱਟ ਰਕਮ ਦੇ ਖਰੀਦ ਮੁੱਲ ਵਾਲੇ ਘਰਾਂ ਲਈ, ਘੱਟੋ-ਘੱਟ ਡਾਉਨ ਪੇਮੇਂਟ 5% ਹੈ। ਜਦੋਂ ਖਰੀਦ ਮੁੱਲ \$500,000 ਤੋਂ ਵੱਧ ਅਤੇ \$1 ਮਿਲਿਅਨ ਤੋਂ ਘੱਟ ਹੈ, ਤਾਂ ਪਹਿਲੇ \$500,000 ਲਈ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ ਡਾਉਨ ਪੇਮੇਂਟ 5% ਅਤੇ ਬਚੇ ਹੋਏ ਹਿੱਸੇ ਲਈ 10% ਹੁੰਦੀ ਹੈ। \$1 ਮਿਲਿਅਨ ਜਾਂ ਵੱਧ ਰਕਮ ਦੇ ਖਰੀਦ ਮੁੱਲ ਵਾਲੇ ਘਰਾਂ ਲਈ, ਘੱਟੋ-ਘੱਟ ਡਾਉਨ ਪੇਮੇਂਟ 20% ਹੈ। ਆਪਣੀ ਅੰਤਿਮ ਡਾਉਨ ਪੇਮੇਂਟ ਰਕਮ ਨੂੰ ਦਾਖਲ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਆਪਣੇ ਨਵੇਂ ਘਰ ਦੇ ਖਰੀਦ ਮੁੱਲ ਉੱਤੇ ਨਰਿਭਰ ਕਰਦਿਆਂ, ਘੱਟੋ-ਘੱਟ ਲੋੜੀਂਦੀ ਡਾਉਨ ਪੇਮੇਂਟ ਦਾ ਨਰਿਧਾਰਨ ਕਰਨ ਲਈ ਟੇਬਲ A, B ਜਾਂ C ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ।

ਖਰੀਦ ਮੁੱਲ $\leq$ \$500,000 ਲਈ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ ਡਾਉਨ ਪੇਮੇਂਟ		
ਟੇਬਲ A	ਖਰੀਦ ਮੁੱਲ:	\$
	ਕੁੱਲ ਖਰੀਦ ਮੁੱਲ ਲਈ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ 5% ਲਾਗੂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ:	5%
	ਡਾਉਨ ਪੇਮੇਂਟ ਦੀ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ ਰਕਮ:	\$

ਖਰੀਦ ਮੁੱਲ $>$ \$500,000 ਅਤੇ $<$ \$1,000,000 ਲਈ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ ਡਾਉਨ ਪੇਮੇਂਟ		
ਟੇਬਲ B	ਖਰੀਦ ਮੁੱਲ:	\$
	ਪਹਿਲੇ \$500,000 ($\$500,000 \times 5\%$) 'ਤੇ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ 5% ਲਾਗੂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ:	\$
	ਬਚੇ ਹੋਏ ਹਿੱਸੇ $[(\text{ਖਰੀਦ ਮੁੱਲ} - \$500,000) \times 10\%]$ 'ਤੇ 10% ਲਾਗੂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ:	\$
	ਡਾਉਨ ਪੇਮੇਂਟ ਦੀ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ ਰਕਮ:	\$

ਖਰੀਦ ਮੁੱਲ $\geq$ \$1,000,000 ਲਈ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ ਡਾਉਨ ਪੇਮੇਂਟ		
ਟੇਬਲ C	ਖਰੀਦ ਮੁੱਲ:	\$
	ਕੁੱਲ ਖਰੀਦ ਮੁੱਲ 'ਤੇ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ 20% ਲਾਗੂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ:	20%
	ਡਾਉਨ ਪੇਮੇਂਟ ਦੀ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ ਰਕਮ:	\$

ਅੰਤਿਮ ਡਾਉਨ ਪੇਮੇਂਟ	
ਡਾਉਨ ਪੇਮੇਂਟ ਦੀ ਰਕਮ: ਆਪਣੀ ਤਰਜੀਹੀ ਡਾਉਨ ਪੇਮੇਂਟ ਰਕਮ ਦਾਖਲ ਕਰੋ, ਜੋ ਲਾਜ਼ਮੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਟੇਬਲ A, B ਜਾਂ C ਵੱਲੋਂ ਹਸਿਬ ਲਗਾਈ ਗਈ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ ਵੇਲਯੂ ਹੋਵੇ।	\$

ਨੋਟ ਕਰੋ: ਤੁਸੀਂ ਕੈਨੇਡਾ ਗਾਰੰਟੀ ਵੈਬਸਾਈਟ ਉੱਤੇ ਉਪਲਬਧ [ਮਾਰਟਗੇਜ ਭੁਗਤਾਨ ਕੈਲਕੁਲੇਟਰ](#) ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਕੇ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ ਡਾਉਨ ਪੇਮੇਂਟ ਦਾ ਹਸਿਬ ਲਗਾ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਮਾਰਟਗੇਜ ਭੁਗਤਾਨਾਂ ਦੀ ਪੁਸ਼ਟੀ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।

- RRSPs: ਪਹਿਲੀ ਵਾਰ ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਵਾਲੇ ਆਪਣੀ ਡਾਉਨ ਪੇਮੇਂਟ ਦਾ ਬੰਦੋਬਸਤ ਕਰਨ ਲਈ ਆਪਣੀ RRSP ਬਚਤ ਵੱਲੋਂ \$35,000 (ਇੱਕ ਜੋੜੇ ਲਈ \$70,000) ਤਕ ਕਢਵਾ ਸਕਦੇ ਹਨ; ਹਾਲਾਂਕਿ, ਇਸ ਨੂੰ ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਦੇ 15 ਸਾਲਾਂ ਅੰਦਰ ਚੁਕਾਉਣਾ ਲਾਜ਼ਮੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।



- ਤੋਹਫ਼ੇ: ਪਰਿਵਾਰ ਦੇ ਕਸਿ ਨਜ਼ਦੀਕੀ ਸਦੱਸ ਤੋਂ ਤੋਹਫ਼ੇ ਵਜੋਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤੇ ਪੈਸੇ 1 ਤੋਂ 4 ਯੂਨਿਟ ਵਾਲੇ ਘਰਾਂ ਲਈ ਡਾਉਨ ਪੇਮੇਂਟ ਵੱਲ ਦੇਣ ਲਈ ਸਵੀਕਾਰ ਕੀਤੇ ਜਾ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਪਰਿਵਾਰ ਦੇ ਨਜ਼ਦੀਕੀ ਸਦੱਸਾਂ ਵੱਲੋਂ ਕਾਨੂੰਨੀ ਪਾਲਕ/ਬੱਚੇ ਦੇ ਰਸਿਤੇ, ਭੈਣ-ਭਰਾ, ਦਾਦਾ-ਦਾਦੀ/ਨਾਨਾ-ਨਾਨੀ ਅਤੇ ਦੋਤਰੇ/ਪੋਤਰੇ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ।

B. ਖਰੀਦ ਮੁੱਲ ਦੀ ਸੰਭਵਤਾ ਸਬੰਧੀ ਵਰਕਸ਼ੀਟ

ਇਹ ਵਰਕਸ਼ੀਟ ਇਹ ਨਰਿਧਾਰਨ ਕਰਨ ਵਾਸਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ ਕਿ, ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਇੱਛਤ ਘਰ ਦੀ ਡਾਉਨ ਪੇਮੇਂਟ ਕਰਨ ਲਈ ਬਥੇਰੇ ਪੈਸੇ ਬਚਾਏ ਹਨ। ਜੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ ਮਿਲਣ ਵਾਲੀ ਰਕਮ ਪਾਜ਼ਟਿਵ ਨੰਬਰ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੀ ਪੂੰਜੀ ਚੁਣੇ ਗਏ ਘਰ ਨੂੰ ਖਰੀਦਣ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦੀ ਡਾਉਨ ਪੇਮੇਂਟ ਦੇ ਨਾਲ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਮੇਲ ਖਾਂਦੀ ਹੈ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਜੇ ਇਹ ਇੱਕ ਨੇਗੇਟਿਵ ਵੈਲਯੂ ਹੈ, ਤਾਂ ਹਮਿਤ ਨਾ ਹਾਰੋ। ਇਸਦਾ ਤਾਂ ਬੱਸ ਇਹ ਮਤਲਬ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਸਮੇਂ ਇੱਕ ਸਸਤਾ ਘਰ ਚੁਣਨ 'ਤੇ ਵਚਿਾਰ ਕਰਨਾ ਹੋਵੇਗਾ, ਜਾਂ ਮਗਰੋਂ ਆਪਣੇ ਸੁਪਨਿਆਂ ਦਾ ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਲਈ ਆਪਣੀਆਂ ਬਚਤਾਂ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਵੱਲ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਹੋਵੇਗਾ।

ਖਰੀਦ ਮੁੱਲ ਦੀ ਸੰਭਵਤਾ	
ਵਰਣਨ	ਰਕਮ (\$)
ਬਚਤਾਂ ਕੁੱਲ (ਸਟੈਪ 1 ਦੇ ਪਾਰਟ D ਵਾਸਤੇ ਬਚਤਾਂ ਸਬੰਧੀ ਵਰਕਸ਼ੀਟ ਉੱਤੇ ਗਣੀਆਂ ਗਈਆਂ)	\$
ਡਾਉਨ ਪੇਮੇਂਟ ਦੀ ਰਕਮ (ਸਟੈਪ 2 ਦੇ ਪਾਰਟ A ਵਾਸਤੇ ਡਾਉਨ ਪੇਮੇਂਟ ਟੇਬਲ ਵਾਸਤੇ ਦਾਖਲ ਕੀਤੇ ਮੁਤਾਬਕ)	\$
ਖਰੀਦ ਮੁੱਲ ਦੀ ਸੰਭਵਤਾ ਕੁੱਲ: (ਹਸਿਬ ਲਗਾਓ: ਬਚਤਾਂ ਕੁੱਲ ਮਾਈਨਸ ਡਾਉਨ ਪੇਮੇਂਟ ਦੀ ਰਕਮ)	\$

ਹੇਠ ਲਿਖੇ ਸੈਕਸ਼ਨਾਂ ਵਾਸਤੇ, ਅਸੀਂ ਕਹਿੰਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਖਰੀਦਣ ਅਤੇ ਇਸਦੇ ਰੱਖ-ਰਖਾਅ ਨਾਲ ਜੁੜੇ ਕੁਝ ਹੋਰ ਵਾਤਾਵਿਕ ਕਾਰਕਾਂ ਦਾ ਮੁਆਇਨਾ ਕਰਾਂਗੇ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਉਸ ਅਨੁਸਾਰ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾ ਸਕੋ।



ਸਟੈਪ 3

ਅਗਾਊਂ ਖਰਚਿਆਂ ਲਈ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਓ

ਹੇਠ ਲਿਖੀਆਂ ਉਦਾਹਰਨਾਂ ਇਸ ਗੱਲ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨ ਵਾਸਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰਨਗੀਆਂ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੀ ਘਰ ਦੀ ਖਰੀਦਾਰੀ ਪੂਰੀ ਕਰਨ ਲਈ ਕੀਨੀ ਪੈਸਿਆਂ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋਵੇਗੀ।

ਟੇਬਲ ਵੱਲੋਂ ਅਗਾਊਂ ਖਰਚਿਆਂ ਦੀਆਂ ਉਦਾਹਰਨਾਂ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ ਜਿਹਨਾਂ ਬਾਰੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੀ ਘਰ ਨੂੰ ਖਰੀਦਣ ਵੇਲੇ ਪਤਾ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਇਹਨਾਂ ਖਰਚਿਆਂ ਦਾ ਅਕਸਰ "ਸਮਾਪਤੀ ਲਾਗਤ" ਵਜੋਂ ਹਵਾਲਾ ਦਿੱਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਘਰ ਦੀ ਖਰੀਦਾਰੀ ਪੂਰੀ ਹੋਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਜਾਂ ਇਸ ਤੋਂ ਬੇੜ੍ਹੇ ਹੀ ਸਮੇਂ ਬਾਅਦ ਹਰੇਕ ਲਾਗੂ ਫੀਸ ਦਾ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋਵੇਗੀ। ਅਸੀਂ ਸਫ਼ਾਰਤੀ ਕਰਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮਾਰਟਗੇਜ ਪੇਸ਼ਾਵਰ, ਦੋਸਤਾਂ ਅਤੇ/ਜਾਂ ਪਰਿਵਾਰ ਦੇ ਸਦੱਸਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰੋ, ਜੋ ਇਸ ਕਾਰਿਆ ਵੱਲੋਂ ਲੰਘੇ ਹਨ ਅਤੇ ਸਬੰਧਤ ਲਾਗਤਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਵਾਸਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ।

ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਦਾ ਹਰੇਕ ਤਜਰਬਾ ਵੱਖਰਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਜਦਕਿ ਇਹ ਇੱਕ ਵਸਤਰਤ ਸੂਚੀ ਹੈ, ਇਹ ਅਜਿਹੀਆਂ ਲਾਗਤਾਂ ਦੀ ਇੱਕ ਸੰਪੂਰਨ ਸੂਚੀ ਨਹੀਂ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਨਵੇਂ ਘਰ ਦੀ ਸਮਾਪਤੀ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਆ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ। ਨਾਲ ਹੀ, ਸਾਰੀਆਂ ਹੀ ਸੂਚੀਬੱਧ ਲਾਗਤਾਂ ਲਾਗੂ ਨਹੀਂ ਹੋ ਸਕਦੀਆਂ।

ਅਗਾਊਂ ਖਰਚੇ ਉਦਾਹਰਨਾਂ	
ਵਰਣਨ	ਰਕਮ (\$)
ਮੁਲਾਂਕਣ/ਸੰਪੱਤੀ ਮੁੱਲ-ਨਰਿਧਾਰਨ ਫੀਸਾਂ (ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵੱਲੋਂ ਇਹ ਲਗਭਗ \$150 ਤੋਂ \$500 ਤਕ ਦੀ ਸੀਮਾ ਵੱਲੋਂ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ।)	\$
ਘਰ ਦੇ ਨਰਿਧਾਰਨ ਸਬੰਧੀ ਫੀਸਾਂ (ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵੱਲੋਂ ਇਹ ਲਗਭਗ \$500 ਤੋਂ \$2000 ਤਕ ਦੀ ਸੀਮਾ ਵੱਲੋਂ ਜਾ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ।)	\$
ਲੈਂਡ ਟ੍ਰਾਂਸਫਰ ਟੈਕਸ (ਅਲਬਰਟਾ ਅਤੇ ਸਸਕੇਚੇਵਾਨ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ ਸਾਰੇ ਸੂਬਿਆਂ ਵੱਲੋਂ ਲਾਗੂ। ਇਹ ਲਾਗੂ ਰੀਬੇਟਾਂ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਘਰ ਦੀ ਵੇਲਯੂ ਦੇ ਲਗਭਗ 0% ਤੋਂ ਲੈ ਕੇ ਹੋਰ ਸਬੰਧਤੀਆਂ ਵੱਲੋਂ ਲਗਭਗ 3% ਤਕ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।)	\$
ਕਾਨੂੰਨੀ ਫੀਸਾਂ ਅਤੇ ਵਤਰਨ ਖਰਚੇ (ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸਮਾਪਤੀ ਲਾਗਤਾਂ ਵਜੋਂ ਜਾਣੀਆਂ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ, ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵੱਲੋਂ, ਇਹ ਲਗਭਗ \$700 ਤੋਂ \$2,000 ਤਕ ਦੀ ਸੀਮਾ ਵੱਲੋਂ ਜਾ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ।)	\$
ਲੌਕ ਬਦਲਣ ਸਬੰਧੀ ਫੀਸਾਂ (ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵੱਲੋਂ, ਇਹ ਲਗਭਗ \$50 ਤੋਂ \$250 ਤਕ ਦੀ ਸੀਮਾ ਵੱਲੋਂ ਜਾ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ।)	\$
ਮਾਰਟਗੇਜ ਡਿਫੋਲਟ ਬੀਮਾ ਪ੍ਰੀਮੀਅਮ (ਸਰਿਫ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਮਾਰਟਗੇਜ ਵੱਲੋਂ ਸ਼ਾਮਲ ਨਾ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇ) (ਮਾਰਟਗੇਜ ਬੀਮਾ ਪ੍ਰੀਮੀਅਮ ਜਾਂ ਤਾਂ ਅਗਾਊਂ ਅਦਾ ਕੀਤੇ ਜਾ ਸਕਦੇ ਹਨ ਜਾਂ ਫੇਰ ਲੋਨ ਦੇ ਪੂਰੇ ਸਮੇਂ ਵੱਲੋਂ ਘਟਾਏ ਜਾਣ ਵਾਲੇ ਮਾਰਟਗੇਜ ਦੇ ਨਾਲ ਸ਼ਾਮਲ ਕੀਤੇ ਜਾ ਸਕਦੇ ਹਨ।)	\$
ਰਵਾਨਗੀ/ਸਟੋਰੇਜ ਖਰਚੇ (ਇਹ ਲਗਭਗ \$0 ਤੋਂ \$5,000 ਤਕ ਦੀ ਸੀਮਾ ਵੱਲੋਂ ਜਾ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਜੋ ਰਵਾਨਗੀ ਦੀ ਦੂਰੀ/ਆਕਾਰ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਘਰ ਖਰੀਦਾਰ ਦੀ ਸਮਾਂ-ਸੀਮਾ, ਸੰਸਥਾਪਨਾਂ, ਅਤੇ ਹਾਲਾਤਾਂ ਉੱਤੇ ਨਰਿਭਰ ਕਰਦੇ ਹਨ।)	\$
ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਭੁਗਤਾਨ ਕੀਤੇ ਸੰਪੱਤੀ ਟੈਕਸ (ਸਮਾਪਤੀ ਵੱਲੋਂ, ਜੋ ਵਕਿਰੇਤਾ ਨੇ ਘਰ ਉੱਤੇ ਸੰਪੱਤੀ ਟੈਕਸ ਦਾ ਭੁਗਤਾਨ ਖਰੀਦਾਰੀ ਸਮਾਪਤ ਕਰਨ ਦੀ ਮਿਤੀ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਸੰਪੱਤੀ ਟੈਕਸ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਦਾ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰ ਦਿੱਤਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਵਕਿਰੇਤਾ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰੇਗਾ ਅਤੇ ਖਰੀਦਾਰ ਲਈ ਫੇਰ ਇਹ ਲਾਜ਼ਮੀ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿ ਵਕਿਰੇਤਾ ਦੁਆਰਾ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਭੁਗਤਾਨ ਕੀਤੇ ਪੈਸਿਆਂ ਨੂੰ ਕਵਰ ਕਰਨ ਲਈ ਇਸ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਰਕਮ ਦਾ ਅਗਾਊਂ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰੇ।)	\$
ਸਟੋਪ/ਇਸਟੋਪਲ ਸਰਟੀਫਿਕੇਟ (Estoppel Certificate)/ਫਾਰਮ B ਫੀਸਾਂ ਕੋਡੇ/ਸਟਰਾਟਾ ਸੰਪੱਤੀਆਂ ਲਈ (ਇਸ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਦਾ ਨਾਮ ਇਸ ਗੱਲ ਉੱਤੇ ਨਰਿਭਰ ਕਰੇਗਾ ਕਿ ਇਸ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਦਾ ਤੁਹਾਡੇ ਸੂਬੇ ਵੱਲੋਂ ਕੀ ਹਵਾਲਾ ਦਿੱਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਫੀਸਾਂ ਲਗਭਗ \$0 - \$400 ਤਕ ਦੀ ਸੀਮਾ ਵੱਲੋਂ ਜਾ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ, ਜੋ ਦੁਬਾਰਾ ਤੁਹਾਡੇ ਰਹਿ-ਇਸ਼ੀ ਸੂਬੇ ਅਤੇ ਸੰਭਾਵੀ ਇਮਾਰਤ ਜਾਂ ਸਬੰਧਤੀ ਬਾਰੇ ਰਣਿਦਾਤਾ ਦੀਆਂ ਵਾਕਿਰੇਤਾਗਤ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਉੱਤੇ ਨਰਿਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ।)	\$
ਸਰਵੇਖਣ ਜਾਂ ਸਥਾਨ ਫੀਸਾਂ ਦਾ ਸਰਟੀਫਿਕੇਟ (ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵੱਲੋਂ, ਇਹ ਲਗਭਗ \$100 ਤੋਂ \$400 ਦੀ ਸੀਮਾ ਵੱਲੋਂ ਜਾ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ, ਜੋ ਲਾਗੂ ਹੋਵੇ।)	\$
ਟੈਲੀਫੋਨ, ਇੰਟਰਨੈਟ, ਕੇਬਲ ਕਨੈਕਸ਼ਨ ਫੀਸਾਂ ਅਤੇ/ਜਾਂ ਡਿਪੋਜ਼ਿਟ ਫੀਸਾਂ (ਜੋ ਲਾਗੂ ਹਨ।)	\$
ਟਾਈਟਲ ਬੀਮਾ (ਅਕਸਰ ਰਣਿਦਾਤਾ ਦੁਆਰਾ ਲੋੜੀਂਦਾ ਹੈ ਕਿਰਪਾ ਕਰਕੇ ਹੋਰ ਸੰਪੂਰਨ ਵਰਣਨ ਲਈ ਸਬਦਾਵਲੀ ਦੇਖੋ। ਇਹ ਲਗਭਗ \$150 ਤੋਂ \$500 ਤਕ ਦੀ ਸੀਮਾ ਵੱਲੋਂ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਲੜੀ ਗਏ ਕਵਰੇਜ, ਸੰਪੱਤੀ ਦੇ ਆਕਾਰ ਅਤੇ ਮੁੱਲ ਉੱਤੇ ਨਰਿਭਰ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ।)	\$
ਉਪਭੋਗਤਾ ਟ੍ਰਾਂਸਫਰ ਫੀਸਾਂ – ਪਾਣੀ, ਹਾਈਡ੍ਰੋ, ਗੈਸ (ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵੱਲੋਂ, ਇਹ ਲਗਭਗ \$50 ਤੋਂ \$300 ਤਕ ਦੀ ਸੀਮਾ ਵੱਲੋਂ ਜਾ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ।)	\$
ਹੋਰ	\$
ਅਨੁਮਾਨਤ ਅਗਾਊਂ ਖਰਚੇ ਕੁੱਲ: (ਹਸਿਬ ਲਗਾਓ: ਉੱਪਰ ਸੂਚੀਬੱਧ ਸਾਰੇ ਲਾਗੂ ਖਰਚੇ ਜੋੜੋ)	\$



- The ਪਹਿਲੀ ਵਾਰ ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਵਾਲੇ ਦਾ ਟੈਕਸ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਪਹਿਲੀ ਵਾਰ ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਵਾਲੇ ਯੋਗ ਵਾਕਿਰੇਤਾਆਂ ਨੂੰ ਸੰਘੀ ਟੈਕਸ ਵੱਲੋਂ \$750 ਤਕ ਦੀ ਛੋਟ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਕਿਰਪਾ ਕਰਕੇ ਨੋਟ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਉਸ ਸਾਲ ਆਪਣੀ ਟੈਕਸ ਰਟਿਰਨ ਉੱਤੇ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਲਈ ਅਰਜ਼ੀ ਦੇਣਾ ਲਾਜ਼ਮੀ ਹੈ, ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣਾ ਘਰ ਖਰੀਦਦੀਆਂ। ਇਸ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਬਾਰੇ ਵਧੇਰੇ ਜਾਣਕਾਰੀ ਲਈ, ਕਿਰਪਾ ਕਰਕੇ ਕੈਨੇਡਾ ਰੇਵੇਨੀਊ ਏਜੰਸੀ ਵੈਬਸਾਈਟ 'ਤੇ ਜਾਣ ਲਈ [ਇੱਥੇ](#) ਕਲਿਕ ਕਰੋ।

ਸਟੈਪ 4

ਆਪਣੇ ਘਰ ਦਾ ਰੱਖ-ਰਖਾਅ ਕਰਨ ਲਈ ਲਾਗਤ ਦਾ ਹਸਿਬ ਲਗਾਓ

ਹੇਠ ਲਿਖੀਆਂ ਵਰਕਸ਼ੀਟਾਂ ਇਹ ਨਰਿਧਾਰਨ ਕਰਨ ਵਾੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰਨਗੀਆਂ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਖਰੀਦਾਰੀ ਪੂਰੀ ਹੋਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਆਪਣੇ ਘਰ ਦੇ ਰੱਖ-ਰਖਾਅ ਲਈ ਹਰ ਮਹੀਨੇ ਕਨਿ ਪੈਸਿਆਂ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋਵੇਗੀ।

ਮਾਸਕਿ ਆਵਾਸ ਖਰਚਿਆਂ ਸਬੰਧੀ ਵਰਕਸ਼ੀਟ

ਹੇਠਾਂ ਮਾਸਕਿ (ਵਾਰ-ਵਾਰ ਹੋਣ ਵਾਲੇ) ਆਵਾਸ ਖਰਚਿਆਂ ਦੀ ਸੂਚੀ ਹੈ ਜਿਹਨਾਂ ਦੀ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣਾ ਘਰ ਖਰੀਦਦੇ ਸਮੇਂ ਉਮੀਦ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਆਪਣੇ ਕੁੱਲ ਮਾਸਕਿ ਆਵਾਸ ਖਰਚਿਆਂ ਦਾ ਅਨੁਮਾਨ ਲਗਾਉਣ ਲਈ ਇਸ ਵਰਕਸ਼ੀਟ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ। ਮੌਜੂਦਾ ਸੰਪੱਤੀਆਂ ਲਈ, ਤੁਹਾਡਾ ਰਿਅਲ ਐਸਟੇਟ ਪੇਸ਼ਾਵਰ ਅਜ਼ਹੀਆਂ ਕੁਝ ਲਾਗਤਾਂ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਕੇ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਜੋ ਮੌਜੂਦਾ ਮਾਲਕ ਹਰ ਮਹੀਨੇ ਕਰਦਾ ਹੈ।

ਮਾਸਕਿ ਆਵਾਸ ਖਰਚੇ	
ਵਰਣਨ	ਰਕਮ (\$)
ਮਾਸਕਿ ਮਾਰਟਗੇਜ ਰਕਮ*	\$
ਸੰਪੱਤੀ ਬੀਮਾ (ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਾੱਚ, ਇਹ ਲਗਭਗ \$50 ਤੋਂ \$200 ਪ੍ਰਤੀ ਮਹੀਨੇ ਦੀ ਸੀਮਾ ਵਾੱਚ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਸੰਪੱਤੀ ਦੀ ਕਸਿਮ ਅਤੇ ਇਸਦੇ ਸਥਾਨ ਦੁਆਰਾ ਪ੍ਰਭਾਵਤਿ ਹੋਵੇਗਾ।)	\$
ਸੰਪੱਤੀ ਟੈਕਸ (ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਘਰ ਦੇ ਆਕਲਨ ਮੁੱਲ ਦੀ ਲਗਭਗ 0.05% ਤੋਂ 2% ਤਕ ਦੀ ਸ਼ਾਲਾਨਾ ਸੀਮਾ ਵਾੱਚ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਸੰਪੱਤੀ ਦੀ ਕਸਿਮ ਅਤੇ ਇਸਦੇ ਸਥਾਨ ਦੁਆਰਾ ਪ੍ਰਭਾਵਤਿ ਹੋਵੇਗਾ। ਉਦਾਹਰਨ ਲਈ, \$500,000 ਸੰਪੱਤੀ x 1% ਦਾ ਅਨੁਮਾਨਤਿ ਹਸਿਬ = \$5,000 ਸਾਲਾਨਾ ਸੰਪੱਤੀ ਟੈਕਸ ਦੇ ਬਰਾਬਰ ਹੈ। \$5,000/12 ਦਾ ਸਾਲਾਨਾ ਸੰਪੱਤੀ ਟੈਕਸ = \$416.67 ਮਾਸਕਿ ਸੰਪੱਤੀ ਟੈਕਸ।)	\$
ਹੀਟਿੰਗ (ਗਰਮ ਕਰਨ ਦੀਆਂ ਲਾਗਤਾਂ ਦੇ ਅਨੁਮਾਨ ਲਈ, ਸੰਪੱਤੀ ਦੇ ਸਕਵੇਅਰ ਫੁੱਟੇਜ ਨੂੰ ਕੋਡੇ ਲਈ 0.04 ਦੇ ਨਾਲ ਅਤੇ ਘਰ ਲਈ 0.06 ਦੇ ਨਾਲ ਗੁਣਾ ਕਰੋ। ਉਦਾਹਰਨ ਲਈ, 2,000 ਸਕਵੇਅਰ ਫੀਟ ਦੇ ਘਰ ਨੂੰ ਗਰਮ ਕਰਨ ਦੀ ਅਨੁਮਾਨਤਿ ਮਾਸਕਿ ਲਾਗਤ 2,000 x 0.06 = \$120 ਹੋਵੇਗੀ।)	\$
ਹਾਈਡ੍ਰੋ (ਇਹ ਲਗਭਗ \$50 ਤੋਂ \$400 ਪ੍ਰਤੀ ਮਹੀਨੇ ਦੀ ਸੀਮਾ ਵਾੱਚ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਸੰਪੱਤੀ ਦੀ ਕਸਿਮ ਅਤੇ ਆਕਾਰ, ਦੇ ਨਾਲ ਇਸਦੇ ਸਥਾਨ ਦੁਆਰਾ ਪ੍ਰਭਾਵਤਿ ਹੋਵੇਗਾ।)	\$
ਪਾਣੀ (ਲਗਭਗ \$25 ਤੋਂ \$150 ਪ੍ਰਤੀ ਮਹੀਨੇ ਦੀ ਸੀਮਾ ਵਾੱਚ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਘਰ ਵਾੱਚ ਸਦੱਸਾਂ ਦੀ ਸੰਖਿਆ, ਸੰਪੱਤੀ ਦੀ ਕਸਿਮ ਅਤੇ ਇਸਦੇ ਸਥਾਨ ਦੁਆਰਾ ਪ੍ਰਭਾਵਤਿ ਹੋਵੇਗਾ।)	\$
ਅਲਾਰਮ ਦੀ ਨਗਿਰਾਨੀ (ਜੇ ਲਾਗੂ ਹੈ।)	\$
ਕੋਡੇ ਫੀਸਾਂ (ਇੱਕ ਕੋਡੇ ਜਾਂ ਟਾਉਨਹਾਊਸ ਦੀ ਖਰੀਦਾਰੀ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ, ਮਾਸਕਿ ਫੀਸ ਦਾ ਭੁਗਤਾਨ ਅਕਸਰ ਸਟ੍ਰਾਟਾ ਲਈ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਇਸ ਫੀਸ ਵਾੱਚ ਉੱਪਰ ਸੂਚੀਬੱਧ ਕੁਝ ਫੀਸਾਂ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ ਅਤੇ ਜਿਸ ਕਾਪਲੈਕਸ ਵਾੱਚ ਤੁਸੀਂ ਖਰੀਦਾਰੀ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ, ਉਸਦੀ ਕਸਿਮ, ਉਮਰ, ਆਕਾਰ, ਸਥਾਨ ਅਤੇ ਇਤਹਿਾਸ ਕਾਰਨ ਕਾਫੀ ਵੱਖਰੀ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਮਾਸਕਿ ਫੀਸਾਂ \$150 ਤੋਂ \$700 ਤਕ ਪ੍ਰਤੀ ਮਹੀਨੇ ਦੀ ਸੀਮਾ ਵਾੱਚ ਆ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ।)	\$
ਹੋਰ ਖਰਚੇ:	\$
ਮਾਸਕਿ ਆਵਾਸ ਖਰਚੇ ਕੁੱਲ: (ਉੱਪਰਸੂਚੀਬੱਧ ਸਾਰੇ ਲਾਗੂ ਖਰਚਿਆਂ ਨੂੰ ਜੋੜੋ)	\$

*ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਵਰਕਸ਼ੀਟ ਦੇ ਸੰਸਾਧਨਾਂ ਪੱਨੇ (ਪੰਨਾ 20) ਵਾੱਚ ਚਰਚਾ ਕੀਤੇ ਮੁਤਾਬਕ ਆਪਣੀ ਅਨੁਮਾਨਤਿ ਮਾਸਕਿ ਮਾਰਟਗੇਜ ਰਕਮ ਅਤੇ ਮਾਰਟਗੇਜ ਡਿਫਿੰਲਟ ਬੀਮਾ ਪ੍ਰੀਮੀਅਮਾਂ ਦਾ ਹਸਿਬ ਲਗਾਉਣ ਲਈ ਕੈਨਡਾ ਗ੍ਰਾਹੰਟੀ ਦੇ ਮਾਰਟਗੇਜ ਭੁਗਤਾਨ ਕੈਲਕੁਲੇਟਰ ਨੂੰ ਵਰਤਣਾ ਚਾਹ ਸਕਦੇ ਹੋ।



- ਕਰਜ਼ ਸੇਵਾਵਾਂ ਦੇ ਅਨੁਪਾਤ (GDS/TDS): ਰਣਿਦਾਤਾ ਇਹ ਨਰਿਧਾਰਨ ਕਰਨ ਲਈ ਕਿ ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਮਾਰਟਗੇਜ ਲਈ ਪਾਤਰ ਬਣ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਗ੍ਰੇਸ ਡੈਟ ਸਰਵਸਿ (GDS) ਅਤੇ ਟੋਟਲ ਡੈਟ ਸਰਵਸਿ (TDS) ਅਨੁਪਾਤਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਡੈਟ ਸਰਵਸਿ ਅਨੁਪਾਤਾਂ ਬਾਰੇ ਹੋਰ ਜਾਣਨ ਲਈ, ਕਰਿਪਾ ਕਰਕੇ ਇਸ ਵਰਕਸ਼ੀਟ ਦੇ ਪੰਨਾ 17 ਉੱਤੇ ਸ਼ਬਦਾਵਲੀ ਨੂੰ ਦੇਖੋ।

ਘਰ ਦਾ ਰੱਖ-ਰਖਾਅ ਸਾਰ

ਇਹ ਸਾਰ ਇਹ ਪੁਸ਼ਟੀ ਕਰਨ ਵੱਲੋਂ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਖਰੀਦਾਰੀ ਪੂਰੀ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਕੀਨੀ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਆਪਣੇ ਘਰ ਦਾ ਰੱਖ-ਰਖਾਅ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਵੋਗੇ। ਜੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ ਨਕਿਲੀ ਰਕਮ ਇੱਕ ਪਾਸਟਿਟ ਨੰਬਰ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੀ ਪੂੰਜੀ ਤੁਹਾਡੇ ਚੁਣੇ ਗਏ ਘਰ ਦੇ ਨਾਲ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਮੇਲ ਖਾਂਦੀ ਹੈ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਜੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ ਨੈਗੇਟਿਵ ਰਕਮ ਨਕਿਲਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਸਸਤਾ ਘਰ ਚੁਣਨ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨਾ, ਜਾਂ ਮਗਰੋਂ ਆਪਣੇ ਸੁਪਨਿਆਂ ਦਾ ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਲਈ ਪੈਸੇ ਦੁਬਾਰਾ ਸਮੁਰਦ ਕਰਨ ਲਈ ਆਪਣੇ ਵਾਇਕਤੀਗਤ ਖਰਚਿਆਂ ਨੂੰ ਘਟਾਉਣ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨਾ ਚਾਹ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਘਰ ਦੇ ਰੱਖ-ਰਖਾਅ ਸਬੰਧੀ ਖਰਚੇ	
ਵਰਣਨ	ਰਕਮ (\$)
ਵਾਇਕਤੀਗਤ ਖਰਚਿਆਂ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਉਪਲਬਧ ਪੈਸੇ (ਸਟੈਪ 1 ਦੇ ਪਾਰਟ C ਵੱਲੋਂ ਖਰਚਿਆਂ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਉਪਲਬਧ ਪੈਸੇ ਸਬੰਧੀ ਵਰਕਸ਼ੀਟ ਉੱਤੇ ਹਸਿਬ ਲਗਾਇਆ ਗਿਆ)	\$
ਮਾਸਕਿ ਆਵਾਸ ਖਰਚੇ ਕੁੱਲ (ਸਟੈਪ 4 ਵੱਲੋਂ ਮਾਸਕਿ ਆਵਾਸ ਖਰਚਿਆਂ ਉੱਤੇ ਹਸਿਬ ਲਗਾਇਆ ਗਿਆ)	\$
ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਦੇ ਰੱਖ-ਰਖਾਅ ਖਰਚਿਆਂ ਤੋਂ ਬਾਅਦ: (ਹਸਿਬ ਲਗਾਓ: ਉਪਲਬਧ ਪੈਸੇ ਮਾਈਨਸ ਮਾਸਕਿ ਆਵਾਸ ਖਰਚੇ ਕੁੱਲ)	\$

ਸਟੈਪ 5 ਜੀਵਨ ਭਰ ਲਈ ਘਰ ਦੀ ਮਾਲਕੀ ਲਈ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਓ

ਹੇਠ ਲਿਖੀਆਂ ਉਦਾਹਰਨਾਂ ਇਹ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨ ਵੱਲੋਂ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰਨਗੀਆਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਘਰ-ਸਬੰਧੀ ਭਵਿੱਖੀ ਖਰਚਿਆਂ ਲਈ ਕੀਨੀ ਪੈਸਾ ਇੱਕ ਪਾਸੇ ਰੱਖਣਾ ਚਾਹ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਭਵਿੱਖੀ ਖਰਚਿਆਂ ਬਾਰੇ ਸੋਚਣਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਜਿਹੀਆਂ ਵਾਧੂ ਲਾਗਤਾਂ ਲਈ ਤਿਆਰ ਕਰਨ ਵੱਲੋਂ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਘਰ ਦੀ ਮਾਲਕੀ ਦੀ ਮਿਆਦ ਦੌਰਾਨ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਹ ਹੇਠ ਲਿਖੀਆਂ ਉਦਾਹਰਨਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਜੁੜੇ ਵੱਡੇ ਇਕਰਾਰਾਂ ਦਾ ਅਤੇ ਜਿਹੜੇ ਸੂਚੀਬੱਧ ਨਹੀਂ ਹੋਏ ਹੋ ਸਕਦੇ, ਉਹਨਾਂ ਦਾ ਅਨੁਮਾਨ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਆਪਣੇ ਮਾਰਟਗੇਜ ਪੇਸ਼ਾਵਰ, ਦੋਸਤਾਂ ਅਤੇ ਪਰਿਵਾਰ ਨਾਲ ਚਰਚਾ ਕਰਨ ਦਾ ਇੱਕ ਹੋਰ ਮੌਕਾ ਹੈ। ਤੁਹਾਡੀ ਲੰਮੀ-ਮਿਆਦ ਦੀ ਯੋਜਨਾਕਾਰੀ ਵੱਲੋਂ ਖਰਚਿਆਂ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ, ਤੁਸੀਂ ਬਚਤਾਂ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਨੂੰ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਬਾਰੇ ਕਸਿ ਵੱਡੀ ਸਲਾਹਕਾਰ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰਨਾ ਚਾਹ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਹੋਰ ਖਰਚੇ ਉਦਾਹਰਨਾਂ	
ਵਰਣਨ	
ਏਅਰ ਕੰਡੀਸ਼ਨਰ/ਵਾਟਰ ਟ੍ਰੀਟਮੈਂਟ ਸਿਸਟਮ	ਬਾਗਵਾਨੀ ਦੇ ਸਾਧਨ/ਲੈਂਡਸਕੇਪਿੰਗ/ਲਾਅਨ ਸਰਵਿਸ
ਉਪਕਰਣਾਂ ਦੀ ਬਦਲੀ/ਮੁਰੰਮਤ	ਹੋਟ ਵਾਟਰ ਟੈਂਕ ਦੀ ਬਦਲੀ
ਡੇਕ ਜਾਂ ਵਹਿੜੇ ਦੀ ਉਸਾਰੀ/ਮੁਰੰਮਤ/ਹਟਾਉਣਾ	ਹਊਮੀਡੀਫਾਇਰ/ਡੀਹਊਮੀਡੀਫਾਇਰ
ਘਰ ਦੀ ਸਜਾਵਟ	ਪੇਂਟ/ਵਾਲਪੇਪਰ
ਡ੍ਰਾਈਵਵੇਅ ਦੀ ਦੁਬਾਰਾ ਪਟੜੀ ਬਣਾਉਣੀ	ਨਵੀਨੀਕਰਨ/ਮੁਰੰਮਤਾਂ/ਸੁਧਾਰ
ਇਲੈਕਟ੍ਰਿਕ ਅਪਗ੍ਰੇਡ/ਸੁਧਾਰ	ਛੱਤ ਦੀ ਮੁਰੰਮਤ
ਫਰਨਸ਼ ਦੀ ਜਾਂਚ/ਵਾਰੰਟੀ	ਬਰਫ ਹਟਾਉਣ ਵਾਲਾ ਉਪਕਰਣ
ਫਰਨੀਚਰ	ਵਡੇ ਕਵਰਗਿ



ਜੇ ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਦੀ ਕੀਰਿਆ ਦੌਰਾਨ ਕਸਿ ਸਮੇਂ 'ਤੇ (ਸ਼ਰਤ ਨੂੰ ਹਟਾਉਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਸਮੇਤ), ਤੁਸੀਂ ਕੋਈ ਨਵਾਂ ਵੱਡੀ ਇਕਰਾਰ ਕਰਨ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰਦੇ ਹੋ (ਯਾਂਨੀ, ਕੋਈ ਕਾਰ ਖਰੀਦਣਾ ਜਾਂ ਹੋਰ ਉਪਭੋਗਤਾ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਲੈਣਾ), ਜਾਂ ਜੀਵਨ ਵੱਲੋਂ ਕੋਈ ਵੱਡਾ ਬਦਲਾਵ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ (ਯਾਂਨੀ, ਨਵਾਂ ਰੋਜ਼ਗਾਰ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨਾ), ਕੀਰਿਆ ਕਰਕੇ ਪਹਿਲੇ ਇਹ ਸਮਝਣ ਲਈ ਕਿ ਇਹ ਫੈਸਲੇ ਤੁਹਾਡੇ ਮਾਰਟਗੇਜ ਦੀ ਮਨਜ਼ੂਰੀ ਨੂੰ ਕਵਿ ਪ੍ਰਭਾਵਤਿ ਕਰ ਸਕਣਗੇ, ਆਪਣੇ ਮਾਰਟਗੇਜ ਪੇਸ਼ਾਵਰ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰੋ।



ਹੁਣ ਕੀ?

- 1. ਸਵਾਲ ਪੁੱਛੋ:** ਆਪਣੇ ਦੋਸਤਾਂ ਅਤੇ ਪਰਿਵਾਰ ਤੋਂ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਦੇ ਤਜਰਬੇ ਬਾਰੇ ਜਾਣਨ ਲਈ ਉਹਨਾਂ ਨਾਲ ਲਗਾਤਾਰ ਗੱਲ ਕਰਦੇ ਰਹੋ। ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਜਿਹੇ ਪੇਸ਼ੇਵਰਾਂ ਕੋਲ ਭੇਜ ਕੇ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਦੀਆਂ ਵਸ਼ਿਸ਼ਤ ਗੱਲਾਂ ਦੀ ਸਿਖਿਆ ਦੇ ਸਕਦੇ ਹਨ।
- 2. ਸ਼ਬਦਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝੋ:** ਇਸ ਵਰਕਬੁੱਕ ਦੇ ਪੰਨਾ 17 ਉੱਤੇ ਮਿਲੀ ਸ਼ਬਦਾਵਲੀ ਨੂੰ ਦੇਖੋ। ਇੱਥੇ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੈਨੇਡਾ ਗਾਰੰਟੀ ਦੁਆਰਾ ਪੇਸ਼ ਕੀਤੇ ਕੁਝ ਉਤਪਾਦਾਂ ਬਾਰੇ ਜਾਣਕਾਰੀ ਵੀ ਮਿਲੇਗੀ, ਜੋ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਮਾਰਟਗੇਜ ਚੋਣਾਂ 'ਤੇ ਵਜ਼ਾਰ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਸਹਾਇਕ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ।
- 3. ਆਪਣੇ-ਆਪ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਵੱਡੇ ਦੇ ਨਾਲ ਜਾਣੂ ਕਰਾਓ:** ਬਜਟ ਬਣਾਉਣਾ, ਆਪਣੀ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਸਕੋਰ ਦੀ ਸਮੀਖਿਆ ਕਰਨਾ ਜਾਰੀ ਰੱਖੋ, ਅਤੇ ਕਸਿ ਘਰ ਨੂੰ ਖਰੀਦਣ ਅਤੇ ਮਾਲਕ ਬਣਨ ਨਾਲ ਜੁੜੇ ਖੜਚਿਆਂ ਦਾ ਪਤਾ ਲਗਾਓ। ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਪਹਿਲਾਂ ਅਜਿਹਾ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਹੈ ਤਾਂ ਬੀਤੇ ਦੋ ਸਾਲਾਂ ਤੋਂ ਆਪਣੇ ਟੈਕਸ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ਾਂ, ਜਿਵੇਂ ਕਿ T1 ਜਨਰਲ ਅਤੇ ਨੋਟਿਸ ਔਫ ਅਸੈਸਮੈਂਟ, ਨਾਲ ਹੀ ਆਪਣੇ ਮੌਜੂਦਾ ਮਾਲਕ ਤੋਂ ਇੱਕ ਜੋਬ ਲੈਟਰ ਅਤੇ ਦੋ ਪੇਸਟਬ ਨੂੰ ਇਕੱਤਰ ਕਰਨਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰੋ।
- 4. ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਮਨਜ਼ੂਰੀ ਲੈ ਲਵੋ:** ਜਦੋਂ ਆਪਣੇ ਸਫਰ ਵੱਲ ਅੱਗੇ ਵਧਣ ਦਾ ਸਹੀ ਸਮਾਂ ਆ ਗਿਆ ਹੋਵੇ, ਤਾਂ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਮਨਜ਼ੂਰੀ ਲੈਣ ਬਾਰੇ ਕਸਿ ਮਾਰਟਗੇਜ ਪੇਸ਼ਾਵਰ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰੋ। ਬੱਸ ਇਹ ਯਾਦ ਰੱਖੋ ਕਿ ਪੂਰਵ-ਮਨਜ਼ੂਰੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਦਾ ਬੇਹਤਰ ਅਨੁਮਾਨ ਦੇ ਸਕਦੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਸਿ ਲਈ ਪਾਤਰ ਬਣ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਇਸ ਵੱਲ ਸਮੇਂ ਦੀ ਕਸਿ ਮਿਆਦ ਲਈ ਮਾਰਟਗੇਜ ਦਰ ਨੂੰ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣਾ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ; ਹਾਲਾਂਕਿ, ਇਹ ਗਾਰੰਟੀ ਨਹੀਂ ਦਿੰਦੀ ਕਿ ਇੱਕ ਵਾਰ ਤੁਸੀਂ ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਲਈ ਤਿਆਰ ਹੋਵੋ ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮਨਜ਼ੂਰੀ ਮਿਲ ਜਾਵੇਗੀ। ਤੁਹਾਡੇ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ਾਂ ਦੀ ਇੱਕ ਅਧਿਕਾਰਕ ਅਤੇ ਸੰਪੂਰਣ ਸਮੀਖਿਆ ਸਰਿਫ਼ ਰਣਿਦਾਤਾ ਅਤੇ ਮਾਰਟਗੇਜ ਡਵਿੱਲਟ ਬੀਮਾਕਾਰ (ਜੋ ਲਾਗੂ ਹੈ) ਦੁਆਰਾ ਤਾਂ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ, ਇੱਕ ਵਾਰ ਤੁਸੀਂ ਘਰ ਲਈ ਕੋਈ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਸਵੀਕਾਰ ਕਰ ਲਈ ਹੈ। ਅਤਰਿਕਤ ਤੌਰ 'ਤੇ, ਭਾਵੇਂ ਜੇ ਰਣਿਦਾਤਾ ਤੁਹਾਡੇ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਅਤੇ ਹੋਰ ਲੋੜੀਂਦੇ ਲਾਖਤੀ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਮਨਜ਼ੂਰ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਜਹਿੜੀ ਵਸ਼ਿਸ਼ਤ ਸੰਪੱਤੀ ਤੁਸੀਂ ਖਰੀਦਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਉਸਦੀ ਸਮੀਖਿਆ ਲਾਜ਼ਮੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਰਣਿਦਾਤਾ ਅਤੇ ਮਾਰਟਗੇਜ ਡਵਿੱਲਟ ਬੀਮਾਕਾਰ (ਜੋਕਰ ਲਾਗੂ ਹੈ) ਦੁਆਰਾ ਅੰਤਮ ਮਾਰਟਗੇਜ ਮਨਜ਼ੂਰੀ ਦੇਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਕੀਤੀ ਜਾਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ।
- 5. ਆਪਣਾ ਨਵਾਂ ਘਰ ਖਰੀਦੋ:** ਇੱਥੇ ਹੀ ਤਾਂ ਅਸਲੀ ਮਜ਼ਾ ਸ਼ੁਰੂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ! ਐਨਲਾਈਨ ਖੋਜ ਕਰਨਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰੋ ਅਤੇ/ਜਾਂ ਕਸਿ ਰਾਇਲ ਐਸਟੇਟ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਦੇ ਨਾਲ ਰਸ਼ਿਤਾ ਬਣਾਓ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਸੁਪਨਿਆਂ ਦਾ ਘਰ ਲੱਭਣ ਵੱਲ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ।



ਜਦਕਿ ਆਪਣੇ ਮਾਰਟਗੇਜ ਪੇਸ਼ਾਵਰ ਦੁਆਰਾ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਮਨਜ਼ੂਰੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਦੀ ਬੇਹੱਦ ਸਫ਼ਾਰਸ਼ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ, ਘਰ ਦੇ ਖਰੀਦਾਰਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਯਾਦ ਰੱਖਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਜਦੋਂ ਤਕ ਰਣਿਦਾਤਾ ਅਤੇ ਜੋ ਲਾਗੂ ਹੋਵੇ, ਤਾਂ ਮਾਰਟਗੇਜ ਡਵਿੱਲਟ ਬੀਮਾਕਰਤਾ ਨੇ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਫਾਈਲ ਦੀ ਸਮੁੱਚੇ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸਮੀਖਿਆ ਨਹੀਂ ਕੀਤੀ ਹੁੰਦੀ, ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਅਸਲ ਵੱਲ ਫਾਈਨਾਂਸਿੰਗ ਲਈ ਮਨਜ਼ੂਰੀ ਨਹੀਂ ਮਿਲਦੀ। ਇਸ ਵੱਲ ਖਰੀਦਾਰੀ ਲਈ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਅਤੇ ਸੰਪੱਤੀ ਵੀ ਸ਼ਾਮਲ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਕੋਈ ਫਾਈਨਾਂਸਿੰਗ ਸ਼ਰਤ ਹੋਣਾ ਬੇਹੱਦ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਸ਼ਰਤ-ਮੁਕਤ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ਾਂ ਬਹੁਤ ਜੋਖਮ ਭਰੀਆਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ, ਖਾਸ ਤੌਰ 'ਤੇ ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਵਾਲੇ ਅਜਿਹੇ ਖਰੀਦਾਰਾਂ ਲਈ ਜਹਿਨਾਂ ਨੂੰ ਮਾਰਟਗੇਜ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਹਮੇਸ਼ਾ ਸਫ਼ਾਰਸ਼ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੋਈ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਅਤੇ ਕਸਿ ਸ਼ਰਤਾਂ ਨੂੰ ਹਟਾਉਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਆਪਣੇ ਰਾਇਲ ਐਸਟੇਟ ਏਜੰਟ ਅਤੇ ਮਾਰਟਗੇਜ ਪੇਸ਼ਾਵਰ ਦੇਹਾਂ ਤੋਂ ਸਲਾਹ ਲਵੋ।

ਸੰਸਾਧਨ

ਅਸੀਂ ਤੁਹਾਡੀ ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਦੀ ਕਰਿਆ ਦੁਆਰਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਰਾਹ ਦਿਖਾਉਣ ਲਈ ਸਹਾਇਤਾ ਸੰਸਾਧਨਾਂ ਦੀ ਇੱਕ ਸੂਚੀ ਤਿਆਰ ਕੀਤੀ ਹੈ। ਇੱਥੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵੈਬਸਾਈਟਾਂ ਲਈ ਲਿੰਕ ਮਿਲਣਗੇ, ਜੋ ਤੁਹਾਡੀ ਪੇਸ਼ਾਵਰਾਂ ਦੀ ਟੀਮ ਤਿਆਰ ਕਰਨ, ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਦੀ ਕਰਿਆ ਬਾਰੇ ਹੋਰ ਜਾਣਨ, ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਪਹਿਲੇ ਘਰ ਦੀ ਖੋਜ ਕਰਨਾ ਕਥਿ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰੀਏ, ਇਸ ਬਾਰੇ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ।

ਨਤੀਜਾ

ਤੁਸੀਂ ਪਹਿਲੀ ਵਾਰ ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਵਾਲੇ ਵਾਇਕਤੀ ਲਈ ਵਰਕਬੁੱਕ ਦੇ ਅੰਤ 'ਤੇ ਪਹੁੰਚ ਗਏ ਹੋ ਅਤੇ ਸਾਨੂੰ ਉਮੀਦ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਪਹਿਲੇ ਘਰ ਨੂੰ ਖਰੀਦਣ ਵੱਲ ਅਗਲੇ ਕਦਮ ਪੁੱਟਣ ਬਾਰੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਆਤਮ-ਵਸ਼ਿਵਾਸੀ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹੋ। ਇਸ ਵਰਕਬੁੱਕ ਵਿੱਚ ਉਜਾਗਰ ਕੀਤੇ ਸਾਧਨਾਂ ਅਤੇ ਸੰਸਾਧਨਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਕੇ, ਤੁਸੀਂ ਘਰ ਦੀ ਸਫਲ ਅਤੇ ਲਗਾਤਾਰ ਮਾਲਕੀ ਨੂੰ ਹਾਸਲ ਕਰਨ ਲਈ ਆਪਣੀ ਸਹੀ ਰਾਹ 'ਤੇ ਹੋ। ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਦੀ ਕਰਿਆ ਬਾਰੇ ਹੋਰ ਸੁਝਾਵਾਂ ਅਤੇ ਨਰਿਦੇਸ਼ ਲਈ, ਅਸੀਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਮਾਰਟਗੇਜ ਪੇਸ਼ਾਵਰ ਨਾਲ ਸੰਪਰਕ ਕਰਨ ਦੀ ਹੱਲਾਸ਼ੇਰੀ ਦਿੰਦੇ ਹਾਂ। ਸ਼ੁੱਭ ਕਾਮਨਾਵਾਂ ਅਤੇ ਸਫਰ ਦਾ ਮਜ਼ਾ ਲਓ!

ਵਸ਼ਿਸ਼ਤਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਉਤਪਾਦ ਜਾਣਕਾਰੀ ਕੈਨੇਡਾ ਗਾਰੰਟੀ ਵਲੋਂ

ENERGY EFFICIENT PROGRAM (ਊਰਜਾ ਕੁਸ਼ਲ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ)

ਕੈਨੇਡਾ ਗਾਰੰਟੀ ਦਾ ਊਰਜਾ-ਕੁਸ਼ਲ ਲਾਭ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਅਜਿਹੇ ਕਰਜ਼ਦਾਰਾਂ ਲਈ ਸਹਾਇਕ ਹੈ ਜੋ ਊਰਜਾ-ਕੁਸ਼ਲ ਸੁਧਾਰਾਂ ਵਾਲਾ ਕੋਈ ਘਰ ਖਰੀਦਦੇ ਜਾਂ ਇਸ ਨੂੰ ਰੈਨੋਵੇਟ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਊਰਜਾ-ਕੁਸ਼ਲ ਲਾਭ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਦੇ ਦੁਆਰਾ, ਘਰ ਦੇ ਪਾਤਰ ਬਣਦੇ ਖਰੀਦਾਰ 25% ਤਕ ਅੰਸ਼ਕ ਪ੍ਰੀਮੀਅਮ ਰੀਫੰਡ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਪਾਤਰ ਬਣ ਸਕਦੇ ਹਨ।

PURCHASE ADVANTAGE PLUS (ਪਰਚੇਸ ਐਡਵਾਂਟੇਜ ਪਲੱਸ)

ਸੰਪੱਤੀ ਦਾ ਮੁੱਲ ਵਧਾਉਣ ਵਾਲੇ ਸੁਧਾਰ ਕਰਨ ਦਾ ਇਰਾਦਾ ਰੱਖ ਕੇ ਘਰ ਦੀ ਖਰੀਦਾਰੀ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਕਰਜ਼ਦਾਰ ਹੁਣ ਆਪਣੇ ਪਹਿਲੇ ਮਾਰਟਗੇਜ ਦੇ ਅੰਦਰ ਉਹਨਾਂ ਲਾਗਤਾਂ ਨੂੰ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।

PROGRESS DRAW ADVANTAGE (ਪ੍ਰੋਗ੍ਰੈਸ ਡ੍ਰਾ ਐਡਵਾਂਟੇਜ)

ਜਿਹੜੇ ਰਣਿਦਾਤਾ ਕੋਈ ਨਵਾਂ ਘਰ ਬਣਾ ਰਹੇ ਹਨ ਜਾਂ ਕਸਿ ਮੌਜੂਦਾ ਸੰਪੱਤੀ 'ਤੇ ਵੱਡੇ ਨਵੀਨੀਕਰਨ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ, ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਇਸ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਤੋਂ ਫਾਇਦਾ ਹੋਵੇਗਾ। ਬੀਮਤ Progress Draw Advantage ਦੇ ਤਹਿਤ ਕਾਂਟ੍ਰੈਕਟਰ ਦੁਆਰਾ ਨਰਿਮਾਤਿ ਅਤੇ ਸਵੈ-ਨਰਿਮਾਤਿ ਦੋਵੇ ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ ਪਾਤਰ ਬਣਦੇ ਹਨ।

ਕਰਿਪਾ ਕਰਕੇ ਇਹਨਾਂ ਅਤੇ ਕੈਨੇਡਾ ਗਾਰੰਟੀ ਵਲੋਂ ਉਪਲਬਧ ਹੋਰ ਉਤਪਾਦਾਂ ਬਾਰੇ ਹੋਰ ਜਾਣਕਾਰੀ ਲਈ ਆਪਣੇ ਮਾਰਟਗੇਜ ਪੇਸ਼ਾਵਰ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰੋ।

ਸ਼ਬਦਾਵਲੀ

ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਬਿਊਰੋ

ਇੱਕ ਏਜੰਸੀ ਜੋ ਖੋਜ ਕਰਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਵਾਇਕਤੀਆਂ ਦੀ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਜਾਣਕਾਰੀ ਇਕੱਤਰ ਕਰਦੀ ਹੈ, ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਸਕੋਰ ਵਾਲੀ ਇੱਕ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਰਿਪੋਰਟ ਤਿਆਰ ਕਰਦੀ ਹੈ, ਫੇਰ ਕਰਜ਼ ਦੇ ਰਹੀਆਂ ਸੰਸਥਾਵਾਂ ਨੂੰ ਜਾਣਕਾਰੀ ਉਪਲਬਧ ਕਰਵਾਉਂਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਉਹ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਦੇਣ ਦੇ ਫੈਸਲੇ ਲੈਣ ਵਾਸਤੇ ਮਦਦ ਲਈ ਇਸ ਨੂੰ ਵਰਤ ਸਕਣ। ਕੈਨੇਡਾ ਵਾਸਤੇ ਮੁੱਖ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਬਿਊਰੋ Equifax ਅਤੇ TransUnion ਹਨ।

ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਇਨਕੁਆਇਰੀ

ਇੱਕ ਪੁੱਛ-ਗਿੱਛ ਉਦੇ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਵਾਤੀ/ਰਣਿ ਦੇਣ ਵਾਲੀ ਸੰਸਥਾ ਤੁਹਾਡੇ ਵਲੋਂ ਨਵੇਂ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਦੀ ਅਰਜ਼ੀ ਦੇਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਤੁਹਾਡੀ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਰਿਪੋਰਟ ਨੂੰ ਤਿਆਰ ਕਰਦੀ ਹੈ।

ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਰਿਪੋਰਟ

ਅਜਿਹੀ ਰਿਪੋਰਟ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਕਸਿ ਵਾਇਕਤੀ ਦੇ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਇਤਿਹਾਸ ਬਾਰੇ ਵਸਤੂਤਤ ਜਾਣਕਾਰੀ ਸ਼ਾਮਲ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਕਾਰਡਾਂ, ਲੋਨ, ਮਾਰਟਗੇਜ ਲੋਨ, ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਲਾਈਨਾਂ ਜਾਂ ਸੈਲ ਫੋਨਾਂ ਉੱਤੇ ਚੁਕੌਤੀ ਰਕਿਰਡਾਂ, ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਮੌਜੂਦਾ ਬਕਾਇਆ ਰਕਮਾਂ, ਹਰ ਵਪਾਰ ਲਾਈਨ ਉੱਤੇ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ ਭੁਗਤਾਨਾਂ, ਅਧਿਕਤਮ ਲਮਿਟਾਂ, ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਇਨਕੁਆਇਰੀਆਂ ਦੀ ਸੰਖਿਆ (ਕਸਿ ਵਾਇਕਤੀ ਨੇ ਕੀਨੀ ਵਾਰ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਲਈ ਅਰਜ਼ੀ ਦਾਤੀ ਹੈ), ਕੋਈ ਕਲੈਕਸ਼ਨ ਜੋ ਵਾਇਕਤੀ ਨੂੰ ਮਲਿ ਸਨ, ਪਛਾਣ ਜਾਣਕਾਰੀ ਜਵਿ ਕੀ ਉਹਨਾਂ ਦਾ SIN ਨੰਬਰ, ਮਾਲਕ, ਘਰ ਦਾ ਪਤਾ, ਦਵਾਲੀਆ ਜਾਣਕਾਰੀ ਅਤੇ ਹੋਰ ਜਾਣਕਾਰੀ ਸਮੇਤ।

ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਸਕੋਰ

ਤੁਹਾਡੀ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਸਕੋਰ ਤੁਹਾਡੀ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਬਿਊਰੋ ਉੱਤੇ ਦਰਸਾਈ ਗਈ ਜਾਣਕਾਰੀ ਉੱਤੇ ਨਰਿਭਰ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਸਕੋਰ ਦੀ ਸੀਮਾ 300 ਤੋਂ 900 ਤਕ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਕਈ ਕਾਰਕਾਂ ਦੁਆਰਾ ਪ੍ਰਭਾਵਤਿ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਤੁਹਾਡੀ ਸਕੋਰ ਜੀਨੀ ਵੱਧ ਹੋਵੇ, ਉੱਨਾ ਬੋਹਤਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਰਣਿਦਾਤਾ ਇਸ ਸਕੋਰ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਲੋਨ ਦੀ ਸਮੇਂ ਸਰਿ ਵਾਪਸਿ ਭਰਪਾਈ ਕਰਨ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਨੂੰ ਨਰਿਧਾਰਤ ਕਰਨ ਦੀ ਮਦਦ ਲਈ ਇੱਕ ਪੂਰਵ ਸੂਚਕ ਸਾਧਨ ਵਜੋਂ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਮਜ਼ਬੂਤ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਸਕੋਰ ਹੋਣਾ ਅਜਹਿ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਕਾਰਕਾਂ ਵਾਸਿ ਇੱਕ ਹੈ, ਜਹਿਨਾਂ ਉੱਤੇ ਰਣਿਦਾਤਾ ਇਹ ਨਰਿਧਾਰਨ ਕਰਨ ਸਮੇਂ ਵਾਇਰ ਕਰੇਗਾ ਕੀ ਲੋਨ ਦੇਣਾ ਹੈ ਜਾਂ ਨਹੀਂ। ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਸਕੋਰ ਲੋਨ ਦੀ ਵਾਇਸ਼ ਦਰ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਲੋਨ ਨਾਲ ਜੁੜੇ ਹੋਰ ਨਜ਼ਿਮਾਂ ਅਤੇ ਸ਼ਰਤਾਂ ਨੂੰ ਵੀ ਪ੍ਰਭਾਵਤਿ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਸਕੋਰ ਬਾਰੇ ਵਧੇਰੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਕੈਨੇਡਾ ਸਰਕਾਰ ਦੀ ਵੈਬਸਾਈਟ ਦੇ “Debt and Borrowing (ਕਰਜ਼ ਅਤੇ ਉਧਾਰ)” ਸੈਕਸ਼ਨ ਹੇਠਾਂ ਮਲਿ ਸਕਦੀ ਹੈ।

• ਡੇਬਟ ਸਰਵਸਿ ਰੇਸ਼ੋ (GDS/TDS ਅਨੁਪਾਤ)

ਰਣਿਦਾਤਾ ਇਹ ਨਰਿਧਾਰਨ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਕੀ ਉਹ ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਵਾਲੇ ਕਸਿ ਵਾਇਕਤੀ ਨੂੰ ਕੀਨੀ ਉਧਾਰ ਦੇਣਗੇ, ਸਮਰੱਥਾ ਦੇ ਹੇਠ ਲਖਿ ਉਪਾਅ ਵਰਤਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਬਾਰੇ ਜਾਣਨ ਲਈ ਕੀ ਹਰੇਕ ਦਾ ਹਸਿਬ ਕਵਿ ਲਗਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਦਸ਼ਿ-ਨਰਿਦੇਸ਼ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਵੱਖਰੇ ਪਾਤਰਤਾ ਹਾਲਾਤਾਂ 'ਤੇ ਲਾਗੂ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਉਹਨਾਂ ਬਾਰੇ ਆਪਣੇ ਮਾਰਟਗੇਜ ਪੇਸ਼ਾਵਰ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰੋ।

- ਡੇਬਟ ਸਰਵਸਿ ਰੇਸ਼ੋ (GDS) ਕਰਜ਼ਦਾਰ ਦੀ ਆਮਦਨੀ ਦਾ ਉਹ ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਹੈ ਜਸਿਦੀ ਲੋੜ ਸਾਰੀਆਂ ਲੋੜੀਦੀਆਂ ਆਵਾਸ ਲਾਗਤਾਂ (ਮਾਰਟਗੇਜ ਭੁਗਤਾਨ, ਸੰਪੱਤੀ ਟੈਕਸ, ਹੀਟ ਅਤੇ ਕੋਫੋ ਫੀਸ ਦਾ 50%) ਦਾ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਨ ਲਈ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।
- ਟੋਟਲ ਡੇਬਟ ਸਰਵਸਿ (TDS) ਕਰਜ਼ਦਾਰ ਦੀ ਆਮਦਨੀ ਦਾ ਉਹ ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਹੈ, ਜਸਿਦੀ ਲੋੜ ਸਾਰੀਆਂ ਮਾਸਕਿ ਆਵਾਸ ਲਾਗਤਾਂ (GDS) ਦੇ ਨਾਲ ਕਸਿ ਵਾਇਕਤੀਆਂ ਦੀਆਂ ਹੋਰ ਮਾਸਕਿ ਉਧਾਰ ਦੇਣਦਾਰੀਆਂ, ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਕਾਰਡ, ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਲਾਈਨਾਂ ਦੇ ਭੁਗਤਾਨਾਂ ਅਤੇ ਕਾਰ ਸਬੰਧੀ ਭੁਗਤਾਨਾਂ ਆਦਿ ਸਮੇਤ, ਨੂੰ ਕਵਰ ਕਰਨ ਲਈ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

Deposit (ਜਮ੍ਹਾਂ)

ਡਪੋਜ਼ਿਟ ਖਰੀਦਾਰ ਦੁਆਰਾ ਟ੍ਰਾਂਸੈਕਟ ਵਾਸਿ ਰੱਖੇ ਗਏ ਪੇਸ਼ੇ ਹਨ ਜਦੋਂ ਖਰੀਦਾਰੀ ਲਈ ਇੱਕ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਰਕਮ ਰਾਇਲ ਐਸਟੇਟ ਨੁਮਾਇੰਦੇ ਜਾਂ ਵਕੀਲ/ਨੋਟਰੀ ਦੁਆਰਾ ਵਕੀਰੀ ਸਮਾਪਤ ਹੋਣ ਤਕ ਰੱਖੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ, ਜਦੋਂ ਇਹ ਵਕੀਰੇਤਾ ਨੂੰ ਦੇ ਦਾਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ।

ਡਾਊਨ ਪੇਮੇਂਟ

ਡਾਊਨ ਪੇਮੇਂਟ, ਜੋ ਲਾਜ਼ਮੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਖਰੀਦ ਮੁੱਲ ਦਾ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ 5% ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ, ਘਰ ਦੇ ਮੁੱਲ ਦਾ ਅਜਹਿ ਹਾਸਿ ਹੈ ਜੋ ਮਾਰਟਗੇਜ ਲੋਨ ਦੁਆਰਾ ਵਾਈਨਾਂਸ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ। \$500,000 ਜਾਂ ਘੱਟ ਖਰੀਦ ਮੁੱਲ ਵਾਲੇ ਘਰਾਂ ਲਈ, ਘੱਟੋ-ਘੱਟ ਡਾਊਨ ਪੇਮੇਂਟ 5% ਹੈ। ਜਦੋਂ ਖਰੀਦ ਮੁੱਲ \$500,000 ਤੋਂ ਵੱਧ ਅਤੇ \$1 ਮਲਿਅਨ ਤੋਂ ਘੱਟ ਹੈ, ਤਾਂ ਪਹਲਿ \$500,000 ਲਈ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ ਡਾਊਨ ਪੇਮੇਂਟ 5% ਅਤੇ ਬਚੇ ਹੋਏ ਹਸਿ ਲਈ 10% ਹੁੰਦੀ ਹੈ। \$1 ਮਲਿਅਨ ਜਾਂ ਵੱਧ ਰਕਮ ਦੇ ਖਰੀਦ ਮੁੱਲ ਵਾਲੇ ਘਰਾਂ ਲਈ, ਘੱਟੋ-ਘੱਟ ਡਾਊਨ ਪੇਮੇਂਟ 20% ਹੈ।

ਖਰੀਦਾਰ ਕਸਿ ਮਾਰਟਗੇਜ ਨੂੰ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਲਿ ਆਪਣੇ ਖੁਦ ਦੇ ਸੰਸਾਧਨਾਂ ਜਾਂ ਹੋਰ ਯੋਗ ਸਰੋਤਾਂ ਤੋਂ ਡਾਊਨ ਪੇਮੇਂਟ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ।

ਪਹਲੀ ਵਾਰ ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਵਾਲੇ ਵਾਇਕਤੀ ਦਾ ਟੈਕਸ ਕ੍ਰੈਡਿਟ

ਇਹ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਪਹਲੀ ਵਾਰ ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਵਾਲੇ ਯੋਗ ਵਾਇਕਤੀ ਲਈ \$750 ਤਕ ਸੰਘੀ ਟੈਕਸ ਛੋਟ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ।

ਗ੍ਰੇਸ ਇਨਕਮ (ਕੁੱਲ ਆਮਦਨੀ)

ਕਸਿ ਕਸਿ ਵਾਇਕਤੀ ਦੀ ਆਮਦਨੀ ਵਾਸਿ ਟੈਕਸ ਜਾਂ ਹੋਰ ਕਟੌਤੀਆਂ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਲਿ ਵਾਲੀ ਕੁੱਲ ਵਾਇਕਤੀਗਤ ਆਮਦਨੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਕਸਿ ਵਾਇਕਤੀ ਦੀ ਸਾਲਾਨਾ ਕੁੱਲ ਆਮਦਨੀ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਹਾਲ ਹੀ ਦੇ NOA (Notice of Assessment) ਦੀ 150ਵੀਂ ਲਾਈਨ ਉੱਤੇ ਮਲਿ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਇੱਕ ਉਦਾਹਰਨ ਵਜੋਂ, ਕਸਿ ਅਜਹਿ ਵਾਇਕਤੀ ਦੀ ਕਲਪਨਾ ਕਰੋ ਜਸਿ ਕੋਲ ਆਮਦਨੀ ਦਾ ਸਰਿਫ ਇੱਕ ਸਰੋਤ ਹੈ (ਉਸਦੀ ਨੌਕਰੀ)। ਇਹ ਮੰਨ ਲਓ ਕੀ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਤਨਖਾਹ ਮਲਿਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਇੱਕ ਸਾਲ ਵਾਸਿ \$50,000 ਕਮਾਉਂਦਾ ਹੈ, ਟੈਕਸਾਂ ਅਤੇ ਕਟੌਤੀਆਂ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਉਹ \$35,000 ਘਰ ਲਜਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਗ੍ਰੇਸ ਆਮਦਨੀ \$50,000 ਹੋਵੇਗੀ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਨੈਟ ਆਮਦਨੀ \$35,000 ਹੋਵੇਗੀ।

ਕਸਿ ਖਰੀਦ ਮੁੱਲ ਉੱਤੇ GST/HST

ਜਿਥੇ ਲਾਗੂ ਹੋਵੇ, GST/HST (ਗੁੱਡਸ ਐਂਡ ਸਰਵਿਸਿਜ਼ ਟੈਕਸ/ਹਾਰਮਨਾਈਜ਼ਡ ਸੇਲਸ ਟੈਕਸ) ਸਰਿਫ਼ ਨਵੇਂ ਘਰਾਂ 'ਤੇ ਲਗਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਨਾ ਕਿ ਦੁਬਾਰਾ ਵਕਿਣ ਵਾਲੀਆਂ ਸੰਪੱਤੀਆਂ ਉੱਤੇ।

Home Inspection (ਹੋਮ ਇੰਸਪੈਕਸ਼ਨ)

ਹੋਮ ਇੰਸਪੈਕਸ਼ਨ ਇੱਕ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਸਲਾ-ਮਸ਼ਵਰਾ ਸੇਵਾ ਹੈ ਜੋ ਪਹੁੰਚਯੋਗ ਵਸਿਸਤਾਵਾਂ ਦੀ ਅੱਖਾਂ ਦੁਆਰਾ ਛਾਣਬੀਣ ਦੇ ਆਧਾਰ ਉੱਤੇ ਘਰ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਦਾ ਨਰਿਧਾਰਨ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਕੋਸ਼ੇਟਕਿ, ਕੋਡ ਜਾਂ ਡਿਜ਼ਾਈਨ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਦੀ ਬਜਾਏ ਘਰ ਦੇ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਉੱਤੇ ਧਿਆਨ ਦਿੰਦੀ ਹੈ। ਛਾਣਬੀਣਾਂ ਅਕਸਰ ਇੱਕ ਰਿਅਲ ਐਸਟੇਟ ਟਾਂਜ਼ੇਕਸ਼ਨ ਦੌਰਾਨ ਕੀਤੀਆਂ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ, ਪਰ ਕਸਿ ਵੀ ਸਮੇਂ ਕੀਤੀਆਂ ਜਾ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ।

ਲੈਂਡ ਟ੍ਰਾਂਸਫਰ ਟੈਕਸ ਅਤੇ ਲੈਂਡ ਰਜਿਸਟ੍ਰੇਸ਼ਨ ਫੀਸ

ਜਦੋਂ ਵੀ ਕਸਿ ਸੰਪੱਤੀ ਦੀ ਮਾਲਕੀ ਬਦਲਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਇਹ ਲਗਾਈ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਖਰੀਦ ਮੁੱਲ ਉੱਤੇ ਆਧਾਰਿਤ ਹੈ। ਕੁਝ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ, ਪਹਿਲੀ ਵਾਰ ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਵਾਲੇ ਵਿਅਕਤੀ ਇਸ ਲਾਗਤ ਦੇ ਹਿੱਸੇ ਤੋਂ ਛੋਟੇ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਫੀਸਾਂ ਇੱਕ ਸੂਬੇ ਤੋਂ ਦੂਜੇ ਸੂਬੇ ਬਦਲ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਸੂਬਿਆਂ ਅਤੇ ਇਲਾਕਿਆਂ ਵਿੱਚ, ਪਹਿਲੀ ਵਾਰ ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਵਾਲੇ ਵਿਅਕਤੀ ਆਪਣੇ ਲੈਂਡ ਟ੍ਰਾਂਸਫਰ ਟੈਕਸ ਉੱਤੇ ਰੀਬੇਟ ਲਈ ਅਰਜ਼ੀ ਦੇ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਲੈਂਡ ਟ੍ਰਾਂਸਫਰ ਟੈਕਸ ਅਤੇ ਪਹਿਲੀ ਵਾਰ ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਵਾਲੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੀ ਰੀਬੇਟ ਲਈ ਕਵਿ ਪਾਤਰ ਬਣਨਾ ਹੈ, ਇਸ ਬਾਰੇ ਵਧੇਰੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਲਈ ਆਪਣੀ ਪ੍ਰਦੇਸ਼ੀ ਸਰਕਾਰ ਦੀ ਵੈਬਸਾਈਟ 'ਤੇ ਜਾਓ।

ਕਾਨੂੰਨੀ ਫੀਸਾਂ ਅਤੇ ਵਤਿਰਨ

ਟਾਈਟਲ ਡੀਡ ਨੂੰ ਤਿਆਰ ਕਰਨ, ਮਾਰਟਗੇਜ ਦੀ ਤਿਆਰੀ ਕਰਨ, ਅਤੇ ਕਈ ਖੋਜਾਂ ਅਤੇ ਵਤਿਰਨਾਂ ਖਰਚਿਆਂ ਦਾ ਸੰਚਾਲਨ ਕਰਨ ਲਈ ਇਹ ਵਕੀਲ ਨੂੰ ਭੁਗਤਾਨ ਕੀਤੀਆਂ ਗਈਆਂ ਫੀਸਾਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਵਤਿਰਨ ਰਕਮਾਂ, ਕੀਤੇ ਗਏ ਪ੍ਰਸ਼ਾਸਕੀ ਖਰਚੇ ਹਨ, ਜਵਿ ਕਰਿਜਿਸਟ੍ਰੇਸ਼ਨ, ਖੋਜਾਂ, ਸਪਲਾਈਆਂ ਆਦਿ, ਦੇ ਨਾਲ GST/HST.

ਮਾਰਟਗੇਜ

ਇਹ ਕਸਿ ਸੰਪੱਤੀ ਦੀ ਖਰੀਦਾਰੀ ਨੂੰ ਫਾਈਨਾਂਸ ਕਰਨ ਲਈ ਵਰਤਿਆ ਗਿਆ ਲੋਨ ਹੈ। ਰਣਿਦਾਤਾ ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਵਾਲੇ ਨੂੰ ਖਰੀਦਾਰੀ ਦੇ ਇੱਕ ਹਿੱਸੇ ਲਈ ਲੋਨ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਲੋਨ ਦੇ ਨਾਲ, ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਵਾਲਾ ਵਿਅਕਤੀ ਅਜਹਿ ਸੰਪੱਤੀ ਖਰੀਦ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਜੋ ਸ਼ਾਇਦ ਕਸਿ ਹੋਰ ਤਰ੍ਹਾਂ ਖਰੀਦੀ ਨਾ ਜਾ ਸਕੇ। ਪੈਸੇ ਉਧਾਰ ਦੇਣ ਦੇ ਬਦਲੇ, ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਵਾਲਾ ਵਿਅਕਤੀ ਸਮੇਂ ਦੀ ਨਸ਼ਿਚਤ ਮਿਆਦ ਵਿੱਚ, ਜਿਸ ਦਾ “ਅਮੋਰਟੀਜ਼ੇਸ਼ਨ ਮਿਆਦ” ਵਜੋਂ ਹਵਾਲਾ ਦਿੱਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ (ਪਰਿਪਰਾਗਤ ਤੌਰ 'ਤੇ 25 ਸਾਲ) - ਲੋਨ - ਦੇ ਨਾਲ ਵਿਆਜ - ਦੀ ਭਰਪਾਈ ਕਰਨ ਲਈ ਸਹਿਮਤ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਵਿਆਜ ਦਰ ਤਕਰੀਬਨ ਹਮੇਸ਼ਾ ਅਮੋਰਟੀਜ਼ੇਸ਼ਨ ਮਿਆਦ ਨਾਲੋਂ ਛੋਟੀ ਮਿਆਦ ਲਈ ਤੈਅ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ 25-ਸਾਲ ਦੀ ਅਮੋਰਟੀਜ਼ੇਸ਼ਨ ਮਿਆਦ ਵਿੱਚ, ਘਰ ਦੇ ਖਰੀਦਾਰ ਕੋਲ ਕਈ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਵਿਆਜ ਦਰ ਮਿਆਦਾਂ ਹੋਣਗੀਆਂ। ਉਦਾਹਰਨ ਲਈ, ਪਹਿਲੀ ਪੰਜ ਸਾਲ ਵਿਆਜ ਦੀ ਨਸ਼ਿਚਤ ਦਰ ਵਿੱਚ ਲੋਕ ਕੀਤੇ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਪਰ ਉਸ 5-ਸਾਲ ਦੀ ਮਿਆਦ ਖਤਮ ਹੋਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਵਿਆਜ ਦਰ ਅਗਲੀ ਮਨਜ਼ੂਰ ਮਿਆਦ ਲਈ ਦੁਬਾਰਾ ਤੈਅ ਕੀਤੀ ਜਾਵੇਗੀ।

ਖਰੀਦਾਰ ਨਸ਼ਿਮਤਿ ਤੌਰ 'ਤੇ ਨਰਿਧਾਰਤ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਮੂਲ ਭਰਪਾਈ ਹਿੱਸਾ ਅਤੇ ਵਿਆਜ ਦਾ ਇੱਕ ਹਿੱਸਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਜਦੋਂ ਤਕ ਲੋਨ ਚੁਕਾਇਆ ਨਹੀਂ ਜਾਂਦਾ। ਵਧਾਈ ਹੋਈ ਸੁਰੱਖਿਆ ਵਜੋਂ, ਰਣਿਦਾਤਾ ਸੰਪੱਤੀ ਉੱਤੇ ਅਧਿਕਾਰ ਰਜਿਸਟਰ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਜੇਕਰ ਘਰ ਦੇ ਖਰੀਦਾਰ ਨੇ ਲੋਨ ਨੂੰ ਸਮੁੱਚੇ ਤੌਰ 'ਤੇ ਚੁਕਾਉਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਸੰਪੱਤੀ ਵੇਚ ਦਿੱਤੀ ਤਾਂ ਰਣਿਦਾਤਾ ਉਸ ਵਿਕਰੇਤਾ ਵਲੋਂ ਵਿਕਰੀ ਦੀ ਕੋਈ ਰਕਮ ਇਕੱਤਰ ਕਰ ਸਕਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਬਾਕੀ ਲੋਨ ਚੁਕਾਉਣ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦੀ ਰਕਮ ਵਿੱਚੋਂ ਪੈਸੇ ਇਕੱਤਰ ਕਰ ਲਏਗਾ। ਇਸ ਨਾਲ ਰਣਿਦਾਤਾ ਨੂੰ ਅਜਹਿ ਕਰਿਆ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਦੀ ਇਜਾਜ਼ਤ ਮਿਲਦੀ ਹੈ, ਜਿਸਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ ਸੰਪੱਤੀ ਦੀ ਜਬਰਨ ਵਿਕਰੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਜੇਕਰ ਘਰ ਦਾ ਖਰੀਦਾਰ ਮਾਰਟਗੇਜ ਉੱਤੇ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਨ ਲਈ ਅਸਫਲ ਹੋ ਜਾਵੇ।

ਮਾਰਟਗੇਜ ਡਿਫਿਲਟ ਬੀਮਾ ਪ੍ਰੀਮੀਅਮ

ਖਰੀਦ ਮੁੱਲ ਦੇ 20% ਤੋਂ ਘੱਟ ਡਾਊਨ ਪੇਮੇਂਟ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਘਰ ਦੇ ਖਰੀਦਾਰ ਲਈ ਇਹ ਲਾਜ਼ਮੀ ਹੈ ਕਿ ਹਰ ਸੰਪੱਤੀ ਲਈ ਵਨ-ਟਾਈਮ ਬੀਮਾ ਪ੍ਰੀਮੀਅਮ - ਦਾ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰੇ। ਮਾਰਟਗੇਜ ਡਿਫਿਲਟ ਬੀਮੇ ਦਾ ਹਸਿਬ ਮਾਰਟਗੇਜ ਦੀ ਰਕਮ ਦੇ ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਉੱਤੇ ਲਗਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਜੇਕਰ ਕਰਜ਼ਦਾਰ ਆਪਣੇ ਮਾਰਟਗੇਜ ਉੱਤੇ ਡਿਫਿਲਟ ਕਰਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਮਾਰਟਗੇਜ ਰਣਿਦਾਤਾਵਾਂ ਨੂੰ ਮੁਆਵਜ਼ਾ ਦਿੱਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਪ੍ਰੀਮੀਅਮ ਰਕਮਾਂ ਨੂੰ ਪਰਿਪਰਾਗਤ ਤੌਰ 'ਤੇ ਮਾਸਕਿ ਮਾਰਟਗੇਜ ਰਕਮ ਵਿੱਚ ਜੋੜਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਮਾਰਟਗੇਜ ਦੀ ਪੂਰੀ ਮਿਆਦ ਦੌਰਾਨ ਘਟਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਉਦਾਹਰਨ ਲਈ, ਜੇ ਸੰਪੱਤੀ ਦੀ ਵੈਲਯੂ \$100,000 ਹੈ ਅਤੇ ਘਰ ਦੇ ਖਰੀਦਾਰ ਨੂੰ ਸੰਪੱਤੀ ਖਰੀਦਣ ਲਈ \$80,000 ਤੋਂ ਵੱਧ ਮਾਰਟਗੇਜ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਕੈਨੇਡਾ ਵਿੱਚ ਸੰਘੀ ਸਰਕਾਰ ਦੁਆਰਾ ਦੱਸੇ ਮੁਤਾਬਕ ਮਾਰਟਗੇਜ ਡਿਫਿਲਟ ਬੀਮਾ ਪ੍ਰੀਮੀਅਮ ਦਾ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋਵੇਗੀ।

ਕਰਿਪਾ ਕਰਕੇ ਨੋਟ ਕਰੋ ਕਿ ਕਊਬੇਕ, ਓਨਟਾਰੀਓ, ਮੈਨੀਟੋਬਾ ਅਤੇ ਸਸਕੇਚੇਵਾਨ ਦੇ ਪ੍ਰਦੇਸ਼ਾਂ ਵਿੱਚ, ਮਾਰਟਗੇਜ ਡਿਫਿਲਟ ਬੀਮਾ ਪ੍ਰੀਮੀਅਮ ਪ੍ਰਦੇਸ਼ੀ ਸੇਲਸ ਟੈਕਸ (PST) ਦੇ ਅਧੀਨ ਹਨ। ਭਾਵੇਂ ਜੇ ਪ੍ਰੀਮੀਅਮ ਦਾ ਅਗਾਊ ਭੁਗਤਾਨ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਹੈ ਅਤੇ ਘਟਾਏ ਗਏ ਮਾਰਟਗੇਜ ਭੁਗਤਾਨਾਂ ਵਿੱਚ ਰੋਲ ਕੀਤੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ, ਲਾਗੂ PST ਨੂੰ ਲੋਨ ਦੀ ਰਕਮ ਵਿੱਚ ਜੋੜਿਆ ਨਹੀਂ ਜਾ ਸਕਦਾ ਅਤੇ ਸਮਾਪਤੀ 'ਤੇ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਨਾ ਲਾਜ਼ਮੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

Notice of Assessment (NOA)

ਇਹ ਸਟੇਟਮੈਂਟ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੈਨੇਡਾ ਰੇਵੇਨਿਊ ਏਜੰਸੀ (CRA) ਭੇਜਦੀ ਹੈ, ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਦਿੱਤੇ ਸਾਲ ਲਈ ਆਪਣੇ ਟੈਕਸਾਂ ਨੂੰ ਫਾਈਲ ਕਰ ਲਿਆ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਵਿਅਕਤੀ ਆਪਣੇ ਟੈਕਸ ਫਾਈਲ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹ ਅਜਹਿ ਜਾਂ ਤਾਂ ਕਸਿ ਲੇਖਾਕਾਰ ਦੁਆਰਾ ਜਾਂ ਫੇਰ ਆਪਣੇ-ਆਪ ਆਪਣੇ T1 ਜਨਰਲ ਫਾਰਮ ਨੂੰ ਭਰ ਕੇ ਕਰਦਾ ਹੈ। NOA ਸਰਕਾਰ ਦੁਆਰਾ ਸੰਚਾਲਿਤ ਕੀਤਾ ਇੱਕ ਮੁਢਲਾ ਆਕਲਨ (ਕਈ ਵਾਰ, ਮੁੜ-ਆਕਲਨਾਂ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ), ਹੈ ਜੋ ਇਹ ਪੁਸ਼ਟੀ ਕਰਨ ਲਈ ਵਰਤਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕੀ ਟੈਕਸ ਭਰਨ ਵਾਲੇ ਨੇ ਆਪਣੇ T1 ਜਨਰਲ ਨੂੰ ਸਹੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪੂਰਾ ਕੀਤਾ ਹੈ। NOA ਟੈਕਸ ਭਰਣ ਵਾਲੇ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਫਾਈਲ ਕੀਤੇ ਗਏ ਸਾਲ ਲਈ ਹਾਲੇ ਵੀ ਦੇਣ ਯੋਗ ਟੈਕਸਾਂ (ਜੋ ਕੋਈ ਹਨ) ਦੀ, ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਅਦਾ ਕੀਤੇ ਟੈਕਸ ਦੀ ਰਕਮ (ਜੋ ਕੋਈ ਹੈ) ਦੀ, ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤੇ ਟੈਕਸ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਅਤੇ ਕਸਿ ਰਜਿਸਟਰਡ ਰੀਟਾਈਰਮੈਂਟ ਸੇਵਗਿਸ ਪਲੈਨ (RRSP) ਲਈ ਯੋਗਦਾਨਾਂ ਦੀ ਸੂਚਨਾ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। NOA ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਇਹ ਪੁਸ਼ਟੀ ਕਰਨ ਲਈ ਕੀਤੀ ਜਾ ਸਕਦੀ ਹੈ, ਕਿ ਉਸ ਸਾਲ ਲਈ ਕਸਿ ਵਿਅਕਤੀ ਦੀ ਗ੍ਰੇਸ ਅਮਦਨੀ ਕਨੀ ਹੈ।

ਨੋਟ ਆਮਦਨੀ

ਗ੍ਰੇਸ ਤਨਖਾਹ ਵੱਲੋਂ ਸਾਰੀਆਂ ਕਟੌਤੀਆਂ ਨੂੰ ਕੱਟ ਲੈਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਕਮਾਈਆਂ ਦੀ ਬਚੀ ਹੋਈ ਮਾਤਰਾ, ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਪੈਰੋਲ ਟੈਕਸ ਅਤੇ ਰੀਟਾਈਰਮੈਂਟ ਪਲੈਨ ਦੇ ਯੋਗਦਾਨ।

ਸੰਪੱਤੀ/ਘਰ ਦਾ ਬੀਮਾ

ਇੱਕ ਕਸਿਮ ਦਾ ਬੀਮਾ ਕਵਰੇਜ ਜੋ ਅੱਗ ਜਾਂ ਚੋਰੀ ਜਿਹੇ ਸੰਕਟਾਂ ਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ ਹੋਣ ਵਾਲੇ ਨੁਕਸਾਨਾਂ ਤੋਂ ਵੱਡੀ ਸੁਰੱਖਿਆ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਸੰਪੱਤੀ ਬੀਮੇ ਦੇ ਆਮ ਰੂਪਾਂ ਵਿੱਚ ਘਰ ਦੇ ਮਾਲਕ ਦਾ ਬੀਮਾ, ਕਰਿਏ 'ਤੇ ਦੇਣ ਵਾਲੇ ਵਾਇਕਤੀ ਦਾ ਬੀਮਾ, ਭੂਚਾਲ ਦਾ ਬੀਮਾ, ਅਤੇ ਹੜ੍ਹ ਦਾ ਬੀਮਾ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ।

ਸੰਪੱਤੀ ਮੁੱਲ-ਨਰਿਧਾਰਨ/ਮੁਲਾਂਕਣ ਫੀਸ

ਜਦੋਂ ਕਸਿ ਸੰਪੱਤੀ ਦੇ ਬਾਜ਼ਾਰੀ ਮੁੱਲ ਦਾ ਅਨੁਮਾਨ ਲਗਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ/ਮੁਲਾਂਕਣ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ (ਜਾਇਜ਼ਾ), ਉਦੋਂ ਲੱਗਣ ਵਾਲੀ ਫੀਸ।

ਸਟੇਟਸ/ਏਸਟੋਪਲ ਸਰਟੀਫਿਕੇਟ /ਫਾਰਮ B ਫੀਸਾਂ (ਕੋਡੋਮਨਿਓਨ ਜਾਂ ਸਟ੍ਰਾਟਾ ਯੂਨਿਟਾਂ ਲਈ)

ਸਟੇਟਸ ਸਰਟੀਫਿਕੇਟ [Estoppel ਵਜੋਂ ਜਾਂ ਫਾਰਮ B (B.C. ਵੱਲੋਂ) ਵਜੋਂ ਜਾਣਿਆ ਗਿਆ] ਕੋਡੋਮਨਿਓਨ ਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨ ਦੀ ਮੌਜੂਦਾ ਸਥਿਤੀ ਦੀ ਇੱਕ ਰਿਪੋਰਟ ਹੈ, ਜੋ ਇਮਾਰਤ ਅਤੇ ਇਸਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਵੱਡੀ ਸੰਖਿਪ ਜਾਣਕਾਰੀ ਪੇਸ਼ ਕਰਦੀ ਹੈ।

ਸਰਵੇਖਣ/ਸਥਾਨ ਫੀਸਾਂ ਦਾ ਸਰਟੀਫਿਕੇਟ

ਸਰਵੇਖਣ ਜ਼ਮੀਨ ਦੀਆਂ ਸੀਮਾਵਾਂ ਅਤੇ ਮਾਪਾਂ ਦੀ, ਸੰਪੱਤੀ ਉੱਤੇ ਪ੍ਰਮੁੱਖ ਢਾਂਚਿਆਂ ਅਤੇ ਕਸਿ ਰਜਿਸਟਰਡ ਜਾਂ ਸਪਸ਼ਟ ਈਜ਼ਮੈਂਟਾਂ (ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਡ੍ਰਾਈਵਵੇਅ) ਜਾਂ ਏਨਕ੍ਰੋਚਮੈਂਟਾਂ (ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਗੁਆਂਢੀ ਦੀ ਕੰਧ) ਦੀ ਪਛਾਣ ਕਰਦਾ ਹੈ।

ਸਟ੍ਰਾਟਾ ਸੰਪੱਤੀਆਂ

ਸਟ੍ਰਾਟਾ ਸੰਪੱਤੀਆਂ ਕਸਿ ਵੀ ਤਰੀਕੇ ਵੱਲੋਂ ਨਾਲ ਲੱਗਦੀਆਂ ਹਨ (ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਅਪਾਰਟਮੈਂਟ ਜਾਂ ਟਾਊਨਹਾਊਸ) ਅਤੇ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸਟ੍ਰਾਟਾ ਟਾਈਟਲ ਤਹਿਤ ਖਰੀਦੀਆਂ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ। ਕਉਕਿ ਇਹਨਾਂ ਵਿੱਚ ਕੁਝ ਸਾਂਝੀਆਂ ਥਾਂਵਾਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਛੱਤਾਂ, ਐਲੀਵੇਟਰ, ਡ੍ਰਾਈਵਵੇਅ, ਬਾਗ ਆਦਿ। ਸਾਂਝੀਆਂ ਥਾਂਵਾਂ ਦਾ ਰੱਖ-ਰਖਾਅ ਲਾਜ਼ਮੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸਾਰੇ ਯੂਨਿਟ ਮਾਲਕਾਂ ਦੁਆਰਾ ਕੀਤਾ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਕੀਤੇ ਗਏ ਸਾਰੇ ਸਬੰਧਤ ਖਰਚੇ ਸਾਂਝੇ ਕੀਤੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਸਟ੍ਰਾਟਾ ਸੰਪੱਤੀਆਂ ਲਈ ਵਸ਼ਿਸ਼ ਤੌਰ 'ਤੇ ਮਾਲਕਾਂ ਨੂੰ ਮਾਸਕਿ ਫੀਸ ਦਾ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਜੋ ਸੰਪੱਤੀ ਦੀਆਂ ਸਾਂਝੀਆਂ ਥਾਂਵਾਂ ਦਾ ਰੱਖ-ਰਖਾਅ ਕਰਨ ਦੇ ਚਾਲੂ ਖਰਚਿਆਂ ਨੂੰ ਕਵਰ ਕਰਦੀ ਹੈ।

T1 ਜਨਰਲ

T1 ਜਨਰਲ ਇੱਕ ਕਸਿਮ ਦਾ ਫਾਰਮ ਹੈ, ਜਿਸ ਨੂੰ ਟੈਕਸ ਭਰਨ ਵਾਲਾ ਜਾਂ ਉਸਦਾ ਲੇਖਾਕਾਰ ਕਸਿ ਦੱਤਿ ਗਏ ਸਾਲ ਲਈ ਆਪਣੇ ਟੈਕਸ ਫਾਈਲ ਕਰਨ ਲਈ ਭਰਦਾ ਹੈ। ਪੂਰਾ ਕੀਤਾ T1 ਜਨਰਲ ਕੈਨੇਡਾ ਰੇਵੇਨੀਊ ਏਜੰਸੀ (CRA) ਨੂੰ ਭੇਜਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। CRA T1 ਜਨਰਲ ਦੀ ਸਮੀਖਿਆ ਕਰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇਹ ਪੁਸ਼ਟੀ ਕਰੇਗਾ ਕਿ ਕੀ ਇਹ ਸਹੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਭਰਿਆ ਗਿਆ ਸੀ ਜਾਂ ਨਹੀਂ। ਇਸਦੀ ਪੁਸ਼ਟੀ Notice of Assessment (NOA) ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਮਲਿਦੀ ਹੈ, ਜੋ CRA ਟੈਕਸ ਭਰਨ ਵਾਲੇ ਨੂੰ ਭੇਜਦਾ ਹੈ।

ਟਾਈਟਲ ਬੀਮਾ

ਟਾਈਟਲ ਬੀਮਾ ਇੱਕ ਬੀਮਾ ਪਾਲਿਸੀ ਹੈ ਜੋ ਰਣਿਦਾਤਾ ਅਤੇ/ਜਾਂ ਘਰ ਦੇ ਮਾਲਕ ਨੂੰ ਉਸਦੇ ਘਰ ਦੀ ਮਾਲਕੀ ਪ੍ਰਤੀ ਚੁਣੌਤੀਆਂ ਦੇ ਖਲਿਫ਼ ਜਾਂ ਘਰ ਦੇ ਟਾਈਟਲ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਸਮੱਸਿਆਂ ਤੋਂ ਬਚਾਉਂਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਟਾਈਟਲ ਵੱਲੋਂ ਗੜਬੜੀਆਂ ਕਾਰਨ ਨੁਕਸਾਨਾਂ ਦੇ ਖਲਿਫ਼ ਕਵਰੇਜ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਜਿਥੇ ਟਾਈਟਲ ਦੇ ਨਾਲ ਅਜਿਹੀ ਸਮੱਸਿਆ ਹੈ ਜੋ ਖੁੱਲ੍ਹੀ ਅਤੇ ਸਪਸ਼ਟ ਮਾਲਕੀ ਰੋਕਦੀ ਹੈ। ਗੜਬੜੀਆਂ ਦੀਆਂ ਉਦਾਹਰਨਾਂ ਵਿੱਚ ਰਸਤੇ, ਏਨਕ੍ਰੋਚਮੈਂਟਾਂ (ਗੁਆਂਢ ਦੀਆਂ ਸੰਪੱਤੀਆਂ ਤੋਂ) ਦੇ ਅਧਿਕਾਰ, ਅਤੇ ਭੁਗਤਾਨ ਨਾ ਕੀਤੇ ਅਧਿਕਾਰ, ਆਦਿ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ।

ਟ੍ਰੇਡ ਲਾਈਨ

ਇੱਕ ਟ੍ਰੇਡ ਲਾਈਨ (ਵਪਾਰ ਵਜੋਂ ਵੀ ਹਵਾਲਾ ਦਿੱਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ) ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਰਿਪੋਰਟ ਦੇਣ ਵਾਲੀਆਂ ਸੰਸਥਾਵਾਂ (Equifax ਅਤੇ TransUnion) ਨੂੰ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕੀਤਾ ਇੱਕ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਖਾਤਾ ਰਿਕਾਰਡ ਹੈ। ਕਸਿ ਵਪਾਰ ਵਿੱਚ ਮਾਰਟਗੇਜ, ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਲਾਈਨ, ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਕਾਰਡ ਜਾਂ ਕੋਈ ਹੋਰ ਕ੍ਰੈਡਿਟ-ਸਬੰਧੀ ਚੀਜ਼ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ, ਜਿਸਦੀ ਸੂਚਨਾ ਕਸਿ ਵੱਡੀ ਸੰਸਥਾ ਜਾਂ ਰਣਿਦਾਤਾ ਦੁਆਰਾ ਦਿੱਤੀ ਗਈ ਹੈ।

ਸੰਸਾਧਨ

ਤੁਹਾਡੇ ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਦੇ ਸਫਰ ਨੂੰ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨਾ

1. ਸਾਧਾਰਨ ਨੁਕਤੇ ਅਤੇ ਵੈਬਸਾਈਟ ਸੰਸਾਧਨ:

- ਕੈਨੇਡੀਅਨ ਰੀਅਲ ਐਸਟੇਟ ਐਸੋਸੀਏਸ਼ਨ (CREA) ਵੈਬਸਾਈਟ ਘਰ ਖਰੀਦਾਰਾਂ ਲਈ ਕਈ ਸੰਸਾਧਨ ਅਤੇ ਲਾਭਕਾਰੀ ਵੀਡੀਓ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਹੋਰ ਜਾਣਕਾਰੀ ਲਈ CREA ਵੈਬਸਾਈਟ 'ਤੇ ਜਾਓ: www.crea.ca/buyers-or-sellers/crea-resources/

2. ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਚੈੱਕ

- ਇਸ ਗੱਲ ਦੀ ਸਮਝ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਕਿ ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡਾ ਰਣਿਦਾਤਾ ਤੁਹਾਡੇ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਪ੍ਰੋਫਾਈਲ ਨੂੰ ਦੇਖਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਇਹ ਕਵਿੰ ਨਜ਼ਰ ਆਏਗਾ, ਤੁਸੀਂ ਬੈਂਕ ਦੀ ਫੀਸ ਦੇ ਕੇ ਆਪਣੀ ਖੁਦ ਦੀ ਰਿਪੋਰਟ ਸੈਡਿਊਲ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। Equifax ਵੈਬਸਾਈਟ ਨੂੰ www.consumer.equifax.ca/credit-product-list-ca/en_ca ਨੂੰ ਦੇਖੋ। ਨਹੀਂ ਤਾਂ, ਤੁਸੀਂ <https://www.transunion.ca/> 'ਤੇ TransUnion ਵੈਬਸਾਈਟ 'ਤੇ ਵੀ ਜਾ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਆਪਣੀ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਸਕੋਰ ਨੂੰ ਸੁਧਾਰਨ, ਗ਼ਲਤੀਆਂ ਨੂੰ ਠੀਕ ਕਰਨ ਅਤੇ ਇੱਕ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਰਿਪੋਰਟ ਦਾ ਆਰਡਰ ਦੇਣ ਬਾਰੇ ਵਧੇਰੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਲਈ, ਕੈਨੇਡਾ ਸਰਕਾਰ ਦੀ ਵੈਬਸਾਈਟ ਦੇਖੋ: www.canada.ca/en/financial-consumer-agency/services/credit-reports-score.html

3. RESEARCH HOME LISTINGS:

- ਵੈਬਸਾਈਟ www.REALTOR.ca (ਪਹਿਲਾਂ MLS.ca) ਆਪਣੇ ਤਰਜੀਹੀ ਆਂਢ-ਗੁਆਂਢ ਵਾਸਤੇ ਉਪਲਬਧ ਘਰਾਂ ਦੀ ਖੋਜ ਕਰਨਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਥਾਂ ਹੈ। ਇਸ ਲਿੰਕ 'ਤੇ ਕਲਿਕ ਕਰਕੇ ਤੁਸੀਂ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਹੋਮ ਪੇਜ 'ਤੇ ਪਹੁੰਚ ਜਾਵੋਗੇ ਜਿਥੇ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਘਰ ਦੀ ਖੋਜ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।

4. ਮਾਰਟਗੇਜ ਭੁਗਤਾਨਾਂ ਅਤੇ ਮਾਰਟਗੇਜ ਬੀਮਾ ਪ੍ਰੀਮੀਅਮਾਂ ਦਾ ਹਸਿਬ ਲਗਾਓ:

- ਕੈਨੇਡਾ ਗਾਰੰਟੀ ਦਾ ਮਾਰਟਗੇਜ ਭੁਗਤਾਨ ਕੈਲਕੁਲੇਟਰ ਤੁਹਾਡੇ ਮਾਰਟਗੇਜ ਭੁਗਤਾਨਾਂ ਅਤੇ ਮਾਰਟਗੇਜ ਡਿਫਿਲਟ ਬੀਮਾ ਪ੍ਰੀਮੀਅਮਾਂ ਦਾ ਨਰਿਧਾਰਨ ਕਰਨ ਵਾਸਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ। “ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਵਾਲਿਆਂ ਲਈ” ਵਕਿਲਪ ਦੇ ਹੇਠਾਂ ਮਿਨੂ ਵਕਿਲ ਕੈਨੇਡਾ ਗਾਰੰਟੀ ਵੈਬਸਾਈਟ ਦੇ “Calculators (ਕੈਲਕੁਲੇਟਰਸ)” ਸੈਕਸ਼ਨ 'ਤੇ ਜਾਓ।
– ਜਦੋਂ “Product (ਉਤਪਾਦ)” ਡਰੌਪ-ਡਾਊਨ ਮਿਨੂ ਤੇ ਇਸ ਕੈਲਕੁਲੇਟਰ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ, ਤਾਂ “Standard Products (ਮਿਆਰੀ ਉਤਪਾਦ)” ਚੁਣੋ।

5. ਉਧਾਰ ਲੈਣਾ, ਕਰਜ਼ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਅਤੇ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਸਕੋਰ ਦੇ ਸੰਸਾਧਨ:

- ਕੈਨੇਡਾ ਸਰਕਾਰ ਦੀ ਵੈਬਸਾਈਟ ਇਹ ਬੋਧਤਰ ਸਮਝਣ ਵਾਸਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਲਈ ਕੀ
- ਕਰਜ਼, ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਕਾਰਡਾਂ, ਮਾਰਟਗੇਜਾਂ, ਲੋਨ, ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਲਾਈਨਾਂ ਅਤੇ ਹੋਰ ਚੀਜ਼ਾਂ ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧ ਕਵਿੰ ਕਰਨਾ ਹੈ, ਕਈ ਸੰਸਾਧਨ ਪੇਸ਼ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਹੋਰ ਜਾਣਨ ਲਈ ਕਰਜ਼ ਅਤੇ ਉਧਾਰ (Debt and Borrowing) ਸੈਕਸ਼ਨ 'ਤੇ ਜਾਓ: www.canada.ca/en/services/finance/debt.html

ਖਰੀਦਾਰੀ ਲਈ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰਨ ਲਈ ਤਿਆਰੀ ਕਰਨੀ: ਆਪਣੀ ਪੇਸ਼ੇਵਰਾਂ ਦੀ ਟੀਮ ਬਣਾਓ

1. ਇੱਕ ਰੀਅਲ ਐਸਟੇਟ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਲੱਭੋ:

- www.REALTOR.ca ਵੈਬਸਾਈਟ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਸਥਾਨਕ ਖੇਤਰ ਵਾਸਤੇ ਇੱਕ Realtor® ਲੱਭਣ ਲਈ ਵੀ ਕੀਤੀ ਜਾ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਇਸ ਲਿੰਕ 'ਤੇ ਕਲਿਕ ਕਰਨਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਹਨਾਂ ਦੇ Realtor® ਖੋਜ ਪੰਨੇ 'ਤੇ ਲੈ ਜਾਏਗਾ।

2. ਇੱਕ ਮਾਰਟਗੇਜ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਲੱਭੋ:

- ਵੈਬਸਾਈਟ www.mortgageproscan.ca/findabroker/ ਤੁਹਾਡੇ ਨਜ਼ਦੀਕ ਸਥਿਤ ਕਸਿ ਮਾਰਟਗੇਜ ਦਲਾਲ ਨੂੰ ਲੱਭਣ ਵਾਸਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਸਥਾਨਕ ਬੈਂਕ ਦੀ ਸ਼ਾਖਾ, ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਯੂਨੀਅਨ, ਜਾਂ ਮਾਰਟਗੇਜ ਦੇਣ ਵਾਲੀ ਸੰਸਥਾ ਕੋਲ ਜਾਓ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਕਸਿ ਵੀ ਯੋਗ ਮਾਰਟਗੇਜ ਪੇਸ਼ੇਵਰਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰੋ।

3. ਇੱਕ ਹੋਮ ਇੰਸਪੈਕਟਰ ਲੱਭੋ:

- ਐਨਲਾਈਨ ਲੱਭੋ ਜਾਂ ਦੋਸਤਾਂ ਅਤੇ ਪਰਿਵਾਰ ਨੂੰ ਉਸ ਖੇਤਰ ਵਾਸਤੇ ਸਥਿਤ ਕਸਿ ਹੋਮ ਇੰਸਪੈਕਟਰ ਦੀ ਸਫਿਰਸ਼ਿ ਦੇਣ ਲਈ ਕਹੋ ਜਿਥੇ ਤੁਹਾਡਾ ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਦਾ ਇਰਾਦਾ ਹੈ। ਜੇ ਸੰਭਵ ਹੋਵੇ, ਅਜਹਿ ਪ੍ਰਮਾਣਿਤ ਇੰਸਪੈਕਟਰ ਨੂੰ ਚੁਣੋ ਜਿਸ ਉੱਤੇ ਤੁਸੀਂ ਘਰ ਅਤੇ ਸਮਿਟਮ ਦੀਆਂ ਪ੍ਰਮੁੱਖ ਪ੍ਰਣਾਲੀਆਂ ਅਤੇ ਅੰਸ਼ਾਂ ਦੇ ਵੀਆਪਕ ਵਜ਼ਿਲੇਸ਼ਣ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਲਈ ਵਾਸਤਵਕਿ ਅਤੇ ਸੁਤੰਤਰ ਤੌਰ 'ਤੇ ਭਰੋਸਾ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਹੋਰ ਜਾਣਨ ਲਈ [ਕੈਨੇਡੀਅਨ ਐਸੋਸੀਏਸ਼ਨ ਆਫ ਹੋਮ ਐਂਡ ਪ੍ਰੋਪਰਟੀ ਇੰਸਪੈਕਟਰਸ ਵੈਬਸਾਈਟ](#) 'ਤੇ ਜਾਓ।

4. ਇੱਕ ਰੀਅਲ ਐਸਟੇਟ ਵਕੀਲ ਲੱਭੋ:

- ਐਨਲਾਈਨ ਲੱਭੋ ਜਾਂ ਦੋਸਤਾਂ ਅਤੇ ਪਰਿਵਾਰ ਨੂੰ ਉਸ ਖੇਤਰ ਵਾਸਤੇ ਸਥਿਤ ਕਸਿ ਰੀਅਲ ਐਸਟੇਟ ਵਕੀਲ ਦੀ ਸਫਿਰਸ਼ਿ ਦੇਣ ਲਈ ਕਹੋ ਜਿਥੇ ਤੁਹਾਡਾ ਘਰ ਖਰੀਦਣ ਦਾ ਇਰਾਦਾ ਹੈ। ਉਹਨਾਂ ਦੀਆਂ ਫੀਸਾਂ, ਹਵਾਲਿਆਂ, ਅਤੇ ਰੀਅਲ ਐਸਟੇਟ ਕਾਨੂੰਨ ਦੇ ਨਾਲ ਤਜਰਬੇ ਬਾਰੇ ਪੁੱਛ ਕੇ ਇਹ ਨਰਿਧਾਰਨ ਕਰਨ ਵਾਸਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮਦਦ ਮਲਿ ਸਕਦੀ ਹੈ ਕਿ ਵਕੀਲ ਘਰ ਦੀ ਖਰੀਦਾਰੀ ਵਾਸਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰਨ ਲਈ ਯੋਗ ਹੈ।

5. ਇੱਕ ਘਰ ਬੀਮਾ ਪ੍ਰਦਾਤਾ ਲੱਭੋ:

- ਐਨਲਾਈਨ ਲੱਭੋ ਜਾਂ ਦੋਸਤਾਂ ਅਤੇ ਪਰਿਵਾਰ ਨੂੰ ਉਸ ਖੇਤਰ ਵਾਸਤੇ ਸਥਿਤ ਕਸਿ ਘਰ ਬੀਮਾ ਪ੍ਰਦਾਤਾ ਦੀ ਸਫਿਰਸ਼ਿ ਦੇਣ ਲਈ ਕਹੋ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਐਨਲਾਈਨ ਸੰਸਾਧਨ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮੁੱਲਾਂ ਦੀ ਤੁਲਨਾ ਕਰਨ ਦਿੰਦੇ ਹਨ, ਜਿਸ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਅੰਦਾਜ਼ਾ ਲੱਗ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਾਲਾਨਾ ਜਾਂ ਮਾਸਕਿ ਆਧਾਰ ਉੱਤੇ ਕਨਿ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਨ ਦੀ ਉਮੀਦ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਨੋਟ ਕਰੋ: ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਵਰਕਬੁੱਕ ਦੇ ਪ੍ਰਣਿਤ ਕੀਤੇ ਸੰਸਕਰਣ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹ ਰਹੇ ਹੋ, ਕਰਿਪਾ ਕਰਕੇ ਲਾਈਵ ਲਿੰਕਾਂ ਨੂੰ ਐਕਸੈਸ ਕਰਨ ਲਈ www.canadaguaranty.ca/firsttimehomebuyersworkbook 'ਤੇ ਕੈਨੇਡਾ ਗਾਰੰਟੀ ਦੀ ਵੈਬਸਾਈਟ ਦੇਖੋ।

ਨੋਟ ਕਰੋ





ਕੈਨੇਡਾ ਗਾਰੰਟੀ ਮਾਰਟਗੇਜ ਬੀਮਾ ਕੰਪਨੀ
1 Toronto Street, Suite 400, Toronto, Ontario M5C 2V6
www.canadaguaranty.ca

ਮੁੱਖ ਨੰਬਰ 866.414.9109 | **National Underwriting Centre** 877.244.8422

ਸਾਰੇ ਮਾਰਟਗੇਜ ਬੀਮੇ ਦੀ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਕੈਨੇਡਾ ਗਾਰੰਟੀ ਮਾਰਟਗੇਜ ਬੀਮਾ ਕੰਪਨੀ ਦੁਆਰਾ ਚੁੱਕੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ।