

تقديم عرض الشراء وإبرام العقد



لقد حدّدت المكان الذي تود العيش فيه. وزرت عددًا هائلًا من المنازل المعروضة والمختلفة. فبعد كل هذا العناء، وجدت أخيرًا المنزل الذي لطالما حلمت به. تهانينا! والآن - كيف يمكنك تقديم عرض الشراء، وماذا بعد؟

تقدّم لك Canada Mortgage and Housing Corporation (CMHC) النصائح التالية عن كيفية تقديم عرض الشراء وإبرام عقد شراء منزلك الأول في كندا وذلك بغية تسهيل عملية الشراء عليك:

- عرض الشراء هو تقديم عرض رسمي وقانوني لشراء منزل. وتصبح ملزمًا قانونيًا به في حال قبل البائع العرض. وإذا كنت قد وكلت محاميًا (أو كاتب عدل في كويباك)، فناقش معه كل بنود العرض وتأكد من أنك مستعد لقبول كل ما يحتويه العقد وذلك قبل تقديمه وإبرامه خطيًا.
- وقد تكون عروض شراء منزل شرطية. وهذا يعني أن العرض وتأكد من أنك مستعد لقبول كل ما يحتويه العقد مشروط بشيء آخر، كحصولك على موافقة الرهن العقاري أو إجراء فحص للمنزل. وإذا لم يتم استيفاء أي بند من هذه الشروط، فتستطيع عندئذٍ تغيير العرض أو إلغائه، حتى بعد قبول البائع به.
- يتضمن عرض شراء منزل في معظم الحالات المعلومات التالية:
 - اسمك، واسم بائع المنزل وعنوان المنزل؛
 - السعر الذي تعرضه، وقد يكون أقل من السعر الذي يطلبه البائع؛
 - أية أشياء في المنزل تريد إدراجها في سعر الشراء، مثل الستائر أو السجاد أو الأجهزة المنزلية أو المصابيح؛
 - التفاصيل المالية، مثل مبلغ الإيداع الذي تضمّنه، وأية فوائد مستحقة الدفع عليه وتفاصيل تمويل رهنك العقاري؛
 - موعد إنهاء عملية البيع والتاريخ المحدد لاستلام البيت (والذي يتراوح عادةً من ٣٠ إلى ٩٠ يومًا من تاريخ الاتفاق)؛
 - طلب يُقدّم إلى البائع للحصول على نسخة من المسح الحالي للأرض؛
 - تاريخ انتهاء الصلاحية (تاريخ انتهاء العرض)، والذي يكون عادةً من ٤٨ إلى ٧٢ ساعة من وقت تقديم العرض؛ و
 - أية شروط تريد تضمينها في العرض، كالتأكد من إجراء معاينة للمنزل أو جعل العرض مشروطًا بالموافقة على تمويل رهنك العقاري.
- بعد مراجعة محاميك (أو كاتب العدل في كويباك) للعرض، سيعطيه السمسار إلى البائع. عندئذٍ يستطيع البائع قبوله، أو رفضه، أو تقديم عرض مقابل. والعرض المقابل هو عرض إعادة بيعك للمنزل ولكن مع إجراء بعض التعديلات عليه، كرفع السعر أو تحديد موعد إنهائي آخر.
- حينئذٍ إما أن تقبل العرض المقابل، أو ترفضه، أو تقدم عرضًا مضادًا بدورك. فمن الشائع جدًا للعديد من العروض والعروض المقابلة أن تتردد كثيرًا بين البائع والمشتري، فلا تقلق إذا حدث ذلك معك. لأن هذا يمثل جزءًا طبيعيًا من عملية شراء منزل. فكّر فقط في أقصى سعر تريد أن تدفعه، وكن مستعدًا للتخلي عن إتمام عملية الشراء إذا لم تصل أنت والبائع

إلى اتفاق يلائم ميزانيتك.

■ فور قبول عرضك، ينبغي مراعاة بعض التفاصيل فقط وذلك قبل أن يصبح المنزل فعلاً ملكك. في الموعد النهائي للاستلام (التاريخ الذي تتملك فيه المنزل)، يعطي المقرض كل الأموال التي تكون من رهنك العقاري لمحاميك أو كاتب العدل ، وتعطيهم أنت كل أموال دفعتك الأولى، عادةً بشيك مضمون. وسيدفع المحامي أو كاتب العدل كل الرسوم والتكاليف الأخرى عنك، ويرسل المال إلى محامي البائع. أخيراً، سيسجل محاميك أو كاتب العدل المنزل باسمك، ويعطيك عقد رهنك العقاري ومفاتيح بيتك الجديد.

تذكر: أن عرض الشراء هو عقد ملزم قانونياً. ولذا تأكد من مراجعته مع محاميك أو سمسار العقارات وذلك قبل إرساله إلى البائع.

لمزيد من المعلومات الإسكانية، يرجى الإتصال بـ Canada Mortgage and Housing Corporation على: www.cmhc.ca/newcomers