



# REALTORS® GUIDE

راهنمای فروشندگان

MsVancouver.com



## فهرست

- ۴ فصل اول چرا این راهنمای فروش را باید بخوانید؟
- ۶ فصل دوم مشاوران املاک (REALTORS®) چه کسانی هستند؟
- ۱۵ فصل سوم تعهدات حقوقی و اخلاقی
- ۱۸ فصل چهارم آشنایی با توافقنامه‌ی LISTING AGREEMENTS
- ۲۴ فصل پنجم بازاریابی
- ۲۸ فصل ششم کسب اطلاع از پیشنهاد خرید
- ۳۶ فصل هفتم مدیریت یک پیشنهاد
- ۴۲ فصل هشتم سایر مواردی که باید به آنها توجه کنید!
- ۴۵ فصل نهم کسب رضایت شما
- ۴۹ فصل دهم مشاور املاک با صداقت کلید شما برای دستیابی به موفقیت است.



# فصل اول چرا این راهنمای فروش را باید بخوانید؟

MsVancouver.com

## چرا این راهنمای فروش را باید بخوانید؟

با خواندن این راهنما می‌توانید ملک خود را با موفقیت به فروش برسانید. فروش خانه برای اکثر مردم، یکی از مهم‌ترین تصمیمات مالی‌ای است که در طول زندگی می‌گیرند. این کتاب علاوه بر توصیه‌های مهم و ضروری، دانش و تجربه‌ی مشاوران املاک را به شما انتقال می‌دهد. در نتیجه با اطمینان خاطر و علم بر اینکه تصمیم آگاهانه‌ای می‌گیرید، خانه‌ی خود را به فروش می‌رسانید.



# فصل دوم مشاوران املاک (REALTORS®) چه کسانی هستند؟

MsVancouver.com

## چرا با مشاور املاک باید همکاری کنید؟

در زمان فروش ارزشمندترین دارایی خود، حتما باید با شخصی همکاری کنید که به او اعتماد دارید. اگر با یک مشاور املاک خبره همکاری کنید، این شخص در تمام مراحل فروش شما را همراهی می‌کند. به یاد داشته باشید که برای رسیدن به یک تصمیم هوشمندانه، به دانش و آگاهی نیاز دارید.

مشاور املاک می‌تواند خدمات زیر را به شما ارائه دهد:

- ▶ ارزیابی وضعیت خانه و کمک به شما در قیمت‌گذاری
- ▶ توصیه به شما درباره‌ی بهبود و استیجینگ خانه برای افزایش قابلیت بازاریابی آن
- ▶ ایجاد تبلیغات موثر و جذب خریداران واجد شرایط
- ▶ دسته‌بندی تمام درخواست‌ها، هماهنگی برای نمایش خانه و ارسال گزارش به شما
- ▶ دریافت و مدیریت پیشنهادها و انجام مذاکره برای افزایش سود شما
- ▶ همراهی و کمک به شما از طریق ارائه‌ی توصیه‌های ارزشمند و اطلاعات ضروری در تمام مراحل فروش

## مشاوران املاک (REALTORS®) چه کسانی هستند؟

مشاوران املاک به افراد حرفه‌ای در حوزه‌ی مسکن می‌گویند که عضو انجمن Canadian Real Estate Association هستند. این انجمن مالک نشان تجاری REALTOR® می‌باشد. این نماد به معنی تعهد به شایستگی، ارائه‌ی خدمات و رفتار حرفه‌ای است. مشاوران املاک کانادا برای دستیابی به استانداردهای بالا، از سال ۱۹۵۹ این منشور اخلاقی را پذیرفته‌اند.

همچنین، مشاوران املاک باید الزامات انجمن‌های استانی (انجمن BCREA در ونکوور) و محلی خود را رعایت کنند. به عنوان مثال، در اکثر موارد، مشاوران املاکی که در ونکوور فعالیت دارند، باید الزامات و قوانین انجمن REBGV را رعایت کنند. مشاوران املاک تعهد دارند که تخصص و خدمات با کیفیت خود را به مشتریان ارائه دهند. این افراد خود اشتغال و مستقل بوده و با پس‌زمینه‌های مختلف به این شغل روی می‌آورند. در نتیجه احتمالا مشاور املاکی را برای همکاری پیدا خواهید کرد که مناسب نیازهای منحصر به فرد شما است.

## از مشاور املاک خود چه انتظاراتی باید داشته باشید؟

وقتی شما با یک مشاور املاک حرفه‌ای همکاری می‌کنید، از او انتظار می‌رود که

◀ با مهارت و توصیه‌های حرفه‌ای خود از منافع شما محافظت کند

◀ با دانش ویژه‌ی خود، فرایند فروش خانه را تسهیل بخشد

◀ با استفاده از پوشش بیمه از مشتریان محافظت کند (Offer consumer protections with trust (coverage and insurance

◀ از نوسانات بازار، وضعیت منطقه و سوابق ملک با خبر باشد

◀ همواره با شما تماس گرفته و مسایل مربوط به فروش خانه را با صداقت با شما در میان بگذارد

◀ بازاریابی مناسبی انجام داده و به سامانه‌ی MLS دسترسی داشته باشد

بدون همراهی با یک مشاور املاک خبره شاید اشتباهات پرهزینه‌ای انجام دهید. شما قطعاً تمایل دارید که سرمایه‌ی خود را افزایش دهید. همکاری با یک مشاور املاک حرفه‌ای به شما کمک می‌کند تا خانه‌ی خود را به بالاترین قیمت و با کمترین دردسر به فروش برسانید.

## انتخاب یک مشاور املاک

انتخاب یک مشاور املاک برای همکاری تفاوت زیادی با انتخاب یک وکیل خوب یا دندان پزشک ندارد. می‌توانید از دوستان و آشنایان که تجربه‌ی مثبتی از همکاری با یک مشاور املاک خبره دارند نظر خواهی کنید. با چندین مشاور املاک از کارگزاری‌های مختلف گفت‌وگو کنید. درباره‌ی کیفیت مذاکرات خود با افراد تفکر کنید. آیا آن‌ها با شما گفت‌وگو کرده و به دقت به حرف‌های شما گوش داده‌اند؟ آیا آن‌ها به وضوح برنامه‌ی بازاریابی خود برای فروش خانه را برای شما شرح داده‌اند؟ چه مهارت‌ها و تجربیاتی دارند که تفاوت‌ها را در فروش خانه‌ی شما ایجاد می‌کند؟ آیا آن‌ها عضو خوش نامی از انجمن REBGV هستند؟



## کارگزاری یا همان brokerage چیست؟

کارگزاری یک دفتر معاملات املاک است که مشاور املاک فعالیت‌های خود را در آنجا انجام می‌دهد. مشاوران املاک خود اشتغال هستند. با این حال، آن‌ها باید تحت نظارت یک کارگزاری دارای مجوز فعالیت کنند. کارگزاری مسئول این است که مطمئن شود تمام فعالیت‌ها در راستای الزامات و قوانین دولتی، قوانین شورای Real Estate Council of BC، قوانین استانی provincial legislation، قوانین انجمن REBGV، منشور اخلاقی انجمن CREA و استانداردهای کسب و کار است.

همچنین، کارگزاری‌های مختلف روش‌های منحصر به فردی برای آموزش، پشتیبانی، برند سازی و دریافت هزینه‌ها دارند. بنابراین حتماً درباره‌ی مدل کسب و کار کارگزاری با مشاور املاک گفت‌وگو کنید.

مشاوران املاک باید هر دو سال یک بار دوره‌ی آموزشی اجباری‌ای را بگذرانند تا صلاحیت تمدید مجوز خود را داشته باشند.

## صلاحیت کسب مجوز

مشاوران املاک دارای مجوز در بریتیش کلمبیا موظف هستند که برنامه‌ی آموزشی مرتبط را (در گروه Real Estate Division از مدرسه‌ی Sauder School of Business از دانشگاه University of British Columbia) بگذرانند. این افراد قبل از کسب صلاحیت برای دریافت مجوز باید آزمون ورودی را با موفقیت پشت سر بگذارند.

این مجوز توسط سازمان استانی تنظیم کننده‌ی قوانین املاک در استان، Real Estate Council of BC صادر می‌شود. تصمیم‌گیری برای صدور، تعلیق و یا ابطال یک مجوز با سازمان RECBC است. مجوزها باید هر دو سال یک بار تمدید شوند و مشاور املاک دارای مجوز باید دوره‌های آموزشی خاصی را ببینند تا مجوز را تمدید کند.

علاوه بر الزامات RECBC، برای اینکه مشاوران املاک همچنان عضو انجمن REBGV باقی بمانند، باید آموزش‌های اضافی را از طریق برنامه‌های توسعه‌ی حرفه‌ای (Professional Development Program) ببینند.



## نقش متخصصان حوزه‌ی املاک در فروش ملک

◀ **نماینده (Representative, salesperson)** یا نماینده‌ی املاک (real estate agent) رایج‌ترین اسم‌های شغل‌های حوزه‌ی ملک هستند که همگی مانند هم بوده و وظایف مرتبط را تحت نظر یک کارگزار داری مجوز انجام می‌دهند.

◀ **دستیار کارگزار (associate broker)** فردی است که اگرچه صلاحیت قانونی مدیریت کارگزاری را دارد ولی تحت نظر یک کارگزار دارای مجوز کار می‌کند. این شخص فعالیت‌های مشابهی مانند نماینده (Representative) دارد در عین حال که در صورت لزوم اداره‌ی کارگزاری را به عهده می‌گیرد. یک نماینده (Representative) که حداقل 2 سال سابقه‌ی کار در حوزه‌ی مسکن دارد، می‌تواند شغل خود را به دستیار کارگزار (associate broker) عوض کند. البته برای این کار باید آموزش‌های حرفه‌ای و لازم درباره‌ی کارگزاری مسکن را ببیند.

◀ **مدیر کارگزاری (managing broker)** شخصی است که اجازه دارد یک کارگزاری را اداره یا مدیریت کند. این شخص مسئولیت‌های مدیریتی داشته و می‌تواند تصمیمات مدیریتی بگیرد. هر کارگزاری باید همواره حتماً یک مدیر (managing broker) دارای مجوز داشته باشد.

یک کارگزار (broker) مسئول نظارت بر کارگزاری (brokerage)، کارکنان و نمایندگان (representatives) است. این شخص مسئول این است که مطمئن شود کسب و کار آن‌ها با قوانین Real Estate Services Act و Real Estate Development Marketing Act سازگار و هماهنگ است. یک کارگزار می‌تواند با توانایی‌های مشابهی به عنوان نماینده نیز فعالیت کند. یک کارگزاری (brokerage) مجاز است که از طرف اشخاص دیگر به معامله‌ی املاک بپردازد. نمایندگان (representatives) توسط کارگزاری جذب می‌شوند تا علاوه بر افزودن خانه به فهرست فروش، آن را تحت نظر مدیر کارگزاری به فروش برسانند. کارگزاری به سه نوع sole proprietorship، partnership و corporation تقسیم شده و شاید شعبه‌هایی داشته باشد. کارگزاری‌ها برای جذب متخصصان حوزه‌ی ملک مدل‌های مختلفی از کسب و کار را ارائه داده و آموزش، پشتیبانی، برند سازی و هزینه‌ی گوناگونی پیشنهاد می‌دهند اما چیزی که برای شما مهم است خوش نامی آن است نه بزرگی و ثروت آن.



## نقش مشاور املاک

در تمام معامله‌ها یک خریدار و یک فروشنده وجود دارد. البته اگر معامله برای اجاره باشد، یک مستاجر (lessee) و یک صاحب خانه یا موجر (lessor) وجود دارد. یک مشاور املاک دارای مجوز می‌تواند نماینده‌ی یکی از طرفین، و در برخی موارد خیلی خاص، نماینده‌ی هر دو طرف باشد. پیش از شروع همکاری، مشاور املاک شما فرمی را برای شما شرح می‌دهد که به آن Working With a REALTOR® می‌گویند. این سند روش‌های گوناگون همکاری با یک real estate representative را مشخص می‌کند. شما با امضای این سند، نوع ارتباط را تایید می‌کنید. در این کتاب ۳ نوع از ارتباط شما با مشاور املاک بیان شده است:

◀ **Agency** - نماینده‌ی فقط یک شخص

◀ **Limited Dual Agency** - وقتی که مشاور املاک در یک معامله نماینده‌ی هر دو طرف می‌شود.

◀ **Customer** - وقتی شما با یک مشاور املاک دارای مجوز همکاری می‌کنید، ولی این شخص نماینده‌ی شما نیست.

ارتباط Agency Relationship رایج‌ترین راه برای همکاری است. در این ارتباط می‌توانید انتظار وفاداری کامل مشاور املاک (که موظف است به شما اطمینان دهد که از دستورهای حقوقی اطاعت کرده و هنگام انجام وظایف مهارت خود را به کار برده، و از تمام اموال و مبالغی که در اختیار دارد مراقبت کند) را داشته باشید.

اگر خریداری که مشاور ندارد، بخواهد مشاور شما را به عنوان نماینده معرفی کند، ارتباط شما با مشاور املاک یک ارتباط از نوع Limited Dual Agency خواهد بود. اما پیش از اینکه نوع رابطه شما تغییر کند، هر دو طرف باید به صورت مکتوب نوع رابطه‌ی جدید با مشاور املاک را تایید کنند. این نوع از ارتباط محدودیت‌هایی دارد و فقط در موارد بسیار محدود امکان پذیر می‌باشد. مشاوره‌ی که در یک معامله با هر دو خریدار و فروشنده همکاری می‌کند، باید برخی از وظایف خود را محدود کند.

Customer Relationship یکی دیگر از انواع ارتباط با مشاور املاک است. در این نوع از ارتباط مشاور املاک به عنوان نماینده‌ی شما عمل نمی‌کند. این فرد نباید توصیه‌هایی درباره‌ی ملک داده، قیمتی را پیشنهاد داده و یا اطلاعات مهمی را برای شما فاش کند. با این حال، این فرد موظف است عیوب پنهان یک ملک را فاش کند، حقیقت را در مورد ملک بیان کند و هرگونه قرارداد و فرمی که امضا می‌کنید را برایتان شرح دهد. این فرد منبع اطلاعات بوده و به شما در تصمیم‌گیری کمک می‌کند.

به عنوان مثال، فرض کنیم شما بدون همکاری با مشاور املاک خانه‌ی خود را به فروش می‌رسانید. اگر خریدار و مشاور او به بازدید خانه‌ی شما بیایند، وظیفه‌ی قانونی و اخلاقی حکم می‌کند که مشاور خریدار پاسخ‌های دقیق، صحیح و درستی را به شما بدهد. اما این شخص نمی‌تواند درباره‌ی ملک توصیه‌هایی به شما داده، قیمتی را به شما پیشنهاد داده، و یا اطلاعاتی درباره‌ی حداکثر و حداقل قیمت پیشنهادی خریدار به شما داده و یا هرگونه اطلاعات محرمانه را برای شما فاش کند.

## تعهدات حرفه‌ای

### وفاداری

متخصصان حوزه‌ی ملک موظف هستند از منافع مشتریان خود به بهترین نحو محافظت کنند. مشاور شما باید به طور کامل خدماتی که ارائه می‌دهد را به شما اعلام کند و هر عاملی که تاثیر منفی بر روی فروش خانه‌ی شما دارد را فاش کند. به بیان ساده، مشاوران املاک ملزم هستند با شما در هر موردی که مربوط به منافع شما از فروش خانه است کاملاً صادق باشند.

### الزام به شفاف سازی

اگر مشاور شما رابطه‌ی خصوصی با طرف دیگر قرارداد دارد، یا از طرف خود عمل می‌کند (خانه را برای خود می‌خرد) یا منفعتی در فروش ملک شما دارد، باید به صورت کتبی و پیش از امضای قرارداد خرید و فروش این موضوع را به اطلاع شما برساند. این شامل ارتباط خصوصی با طرف مقابل و خرید/فروش برای خود، همکاران یا مشتریان همیشگی خود می‌شود. اگر مشاور املاک از یک موسسه‌ی مالی یا حرفه‌ای که به شما توصیه می‌کند منافع خاصی چه به صورت نقدی و چه غیر نقدی دریافت کند، باید این موضوع را نیز به صورت کتبی به شما اطلاع داده و از شما درخواست کند که به صورت مکتوب این امر را تایید کنید.

### مشاوره و اطلاع رسانی عینی و دقیق

مشاور شما مسئول افشای اطلاعات دقیق به مشتریان و تایید صحت اطلاعات ارائه شده است.



# فصل سوم تعهدات حقوقی و اخلاقی

MsVancouver.com



## تعهدات فروشنده

یک قرارداد استاندارد listing contract در بریتیش کلمبیا فروشنده را ملزم می‌کند که تمام جزئیات و اطلاعات خانه (شامل هر عیب و نقصی) را به مشاور املاک اطلاع دهد. همچنین، این قرارداد فروشنده را ملزم می‌کند که تا زمان اتمام قرارداد (که مهلت آن در قرارداد ذکر شده است)، فقط با همان مشاور املاک و کارگزاری همکاری نماید. به عبارت دیگر، شما نمی‌توانید به راحتی با مشاور املاک دیگری قرارداد بسته و توافقنامه‌ی خود با مشاور املاک اولیه را فسخ کنید. اگرچه مشاوران املاک خوش نام در این خصوص سخت گیر نیستند و با شما همکاری می‌کنند. اگر در پایان مدت قرارداد نتوانید خانه‌ی خود را بفروشید، می‌توانید قرارداد خود را با مشاور املاک تمدید کرده و یا مشاور املاک دیگری را برای همکاری انتخاب کنید.



## تعهدات کارگزاری و مشاور املاک

کارگزار مسئول اصلی برآورده کردن الزامات قرارداد listing contract است. با این حال، مشاور املاک شما نماینده‌ی کارگزاری بوده (Designated Agent) و متعهد است که بر اساس تمام جزئیات قرارداد فعالیت کند. بیشتر قراردادهای listing contracts شامل بندهایی مانند وفاداری (loyalty)، صلاحیت (competence)، ارائه‌ی اطلاعات درست، شفاف کننده (disclosure) و تضاد منافع است. سطح و زمان تبلیغات و بازاریابی‌ای که فروشنده از کارگزاری انتظار دارد، در این قرارداد ذکر شده است.

## شفاف کننده‌ی FINTRAC disclosure

The Financial Transactions and Reports Analysis Centre of Canada (FINTRAC) یا همان همان مالی کانادا است. این آژانس گزارش‌های خود را به وزارت دارایی (Minister of Finance) ارسال می‌کند. ماموریت FINTRAC شناسایی و جلوگیری از معاملات غیرقانونی مانند پول شویی است. تحت قوانین فدرال، مشاوران املاک (در صورت درخواست) ملزم هستند که مشتریان خود را شناسایی کرده، منبع پول آن‌ها را تایید کرده و هرگونه فعالیت مشکوک مانند انتقال مبالغ بیشتر از ۱۰۰۰۰ دلار (دلار کانادا) را گزارش دهند.

## شفاف کننده‌ی تضاد منافع Disclosure of conflict of interest

همانطور که در فصل قبل هم اشاره شد اگر مشاور املاک شما به گونه‌ای با طرف دیگر معامله (خریدار) ارتباط خصوصی داشته باشد، و یا خود به خرید/فروش بپردازد، و یا طرف دیگر معامله همکار یا مشتری دائم او باشد، موظف است که این امر را به صورت کتبی و پیش از امضای قرارداد خرید و فروش به اطلاع شما برساند. علاوه بر این، اگر مشاور املاک شما با معرفی یک کسب و کار یا متخصص، پاداشی دریافت کند و یا منفعتی به او برسد، باید به صورت کتبی این موضوع را به شما اطلاع داده و از شما تایید کتبی را بگیرد.



**فصل چهارم**  
**آشنایی با توافقنامه‌ی**  
**LISTING AGREEMENTS**

MsVancouver.com

## آشنایی با توافقنامه‌ی LISTING AGREEMENTS

پس از اینکه یک مشاور املاک را انتخاب کردید، ملزم هستید که قرارداد listing contract که به آن listing agreement نیز می‌گویند را امضا کنید. این سند یک قرارداد حقوقی است که ارتباط بین شما و کارگزاری مشاور املاک را برای مدت مشخصی ایجاد می‌کند.

تمام توافقنامه‌های listing agreements منحصر به فرد (exclusive) است. به عبارت دیگر، فروشنده موافقت می‌کند که از خدمات یک کارگزاری دیگر برای فروش خانه استفاده نکند. چنین شرایطی این اطمینان را حاصل می‌کند که کارگزاری و نماینده (representative) تمام تلاش و توجه خود را معطوف به فروش خانه‌ی شما می‌کنند و به آن‌ها اطمینان خاطر می‌دهد که در زمان فروش پاداشی را به علت تلاش خود دریافت می‌کنند.

در توافقنامه‌ی listing agreement قیمت درخواستی (listing price)، شروع و پایان توافقنامه، خدماتی که باید ارائه شود و دستمزد مشاور نیز قید می‌شود. حق کمیسیون مشاور املاک معمولاً توسط فروشنده پرداخت می‌شود و این مبلغ بین مشاور فروشنده و مشاور خریدار و کارگزاری‌های آن‌ها تقسیم می‌شود.

در توافقنامه‌ی listing agreement نام مشاور و کارگزاری او، و نام قانونی و آدرس خانه‌ی مالک قید می‌شود. اگر خانه بیشتر از یک مالک داشته باشد، امضای تمام مالکان بر روی همه‌ی اسناد نیاز است. اگر یک یا تعداد بیشتری از مالکان در دسترس نباشند و یا نتوانند امضا بکنند، باید از آن‌ها وکالت حقوقی دریافت شود تا اجازه‌ی امضا کردن (از طرف مالک) به شخص دیگر داده شود.

## Multiple Listing agreement

این رایج‌ترین نوع توافقنامه بین فروشندگان و مشاوران املاک است. این نوع از قرارداد را به شدت توصیه می‌کنیم زیرا ملک شما به فهرست فروش MLS اضافه می‌شود. در این نوع از قرارداد، حق کمیسیون بین مشاوران املاک خریدار و فروشنده و همچنین کارگزاری‌های آن‌ها به اشتراک گذاشته می‌شود.

## Exclusive Listing agreement

توافقنامه‌ی Exclusive Listing agreement نوعی از توافقنامه است که مشاور فروشنده به بازاریابی خانه پرداخته اما آن را به فهرست MLS اضافه نمی‌کند. در این نوع از قرارداد هیچ همکاری یا تقسیم پولی بین مشاوران املاک خریدار و فروشنده وجود ندارد. تصمیم‌گیری درباره‌ی مبلغ کمیسیون کاملاً به عهده‌ی مشاور املاک فروشنده است. اگر فروشندگان بخواهند زمان listing period کمتر باشد و یا حریم خصوصی بیشتری داشته و یا بخواهند یک خانه‌ی در حال ساخت (pre-sale property) را بازاریابی کنند، ترجیح می‌دهند از این توافقنامه استفاده کنند.

## توافقنامه‌ی Fee-for-Service agreements

در این توافقنامه، فروشنده خدماتی که می‌خواهد را انتخاب کرده و فقط هزینه‌ی معینی را برای آن خدمات پرداخت می‌کند. به عنوان مثال، فروشنده می‌تواند خدماتی مانند signage، تبلیغات، افزودن به سامانه‌ی MLS، نمایش عمومی خانه (open house) و مذاکره را انتخاب کرده و فقط هزینه‌ی این خدمات را پرداخت کند.

## توافقنامه‌ی Mere Posting agreement

این توافقنامه حداقل خدمات یک کارگزاری را ارائه می‌دهد. در این مورد، وظایف آژانس به افزودن خانه به فهرست سامانه‌ی MLS محدود می‌شود و فروشنده خودش مسئول هر مورد دیگری مانند signage، تبلیغات، نمایش و مذاکره خواهد بود.

## هزینه‌ها و حق کمیسیون

شما می‌توانید درباره‌ی تمام هزینه‌ها و حقوق کمیسیون با مشاور املاک خود به مذاکره بپردازید. بسیار مهم است که شما درباره‌ی دستمزد (compensation) به گفت‌وگو پرداخته و این امر را در توافقنامه‌ی listing agreement قید کنید. حق کمیسیون می‌تواند درصدی از قیمت فروش، درصدی از یک مبلغ ثابت، و یا ترکیب این دو باشد.

حق کمیسیون معمولاً در زمان closing معامله پرداخت می‌شود (این تاریخ در قرارداد Contract of Purchase and Sale همان تاریخ completion date است). این مبلغ (حق کمیسیون) از طریق درآمد حاصل از فروش خانه پرداخت می‌شود. در اکثر معامله‌ها، هزینه‌ی کلی حق کمیسیون بین مشاور املاک فروشنده و خریدار تقسیم می‌شود. همچنین هر مشاور املاک بخشی از حق کمیسیون را با کارگزاری خود به اشتراک می‌گذارد. حق کمیسیون قابل پرداخت باید به صورت واضح در قرارداد listing contract مشخص باشد. در قرارداد Fee-for-service، باید مبلغ دستمزد در زمان امضا کردن قرارداد پرداخت شود.

مالیات GST به تمام این هزینه‌ها قابل اعمال است.

## تبلیغات و بازاریابی

پیش از امضای قرارداد listing agreement، با مشاور املاک خود درباره‌ی برنامه‌های بازاریابی گفت‌وگو کنید. بازاریابی شاید شامل افزودن خانه به فهرست MLS، انتشار پست‌های اینترنتی، تبلیغات چاپی، ایمیل، بازدید عمومی (open house)، استیجینگ و عکاسی حرفه‌ای باشد. پس از اینکه درباره‌ی این موارد گفت‌وگو کردید، تمام فعالیت‌ها را در بخش Schedule A از قرارداد listing contract قید کنید تا مطمئن شوید که درخواست‌های شما (فروشنده) از مشاور املاک به صورت واضح بیان شده است. MLS® رایج‌ترین ابزار تبلیغاتی برای بازاریابی املاک است. اگر خانه‌ی شما در فهرست MLS قرار بگیرد، تمام مشاوران املاک دیگر متوجه می‌شوند که خانه‌ی شما فروشی است. بخشی از این اطلاعات از طریق سایت realtor.ca در دسترس عموم قرار می‌گیرد. همچنین از طریق برخی توافقنامه‌های ویژه، مشاوران املاک، کارگزاری‌ها و franchise می‌توانند در وب سایت خود نیز خانه‌ی شما را تبلیغ کنند.

## قانون‌ها، محدودیت‌ها و شرایط (The fine print)

به یاد داشته باشید که مدارکی که امضا می‌کنید، قراردادهای حقوقی و الزام آوری هستند. بنابراین حتماً با تمام مفاد و شرایط موجود در قرارداد آشنا شوید. اگر معنی لغاتی که در قرارداد وجود دارد را نمی‌دانید، از مشاور املاک خود بخواهید که آن‌ها را با زبانی ساده برای شما توضیح دهد. شرایط و مفاد قراردادها را می‌توان با توجه به نیازهای خود تغییر دهید. البته اگر هر دو طرف معامله با شرایط و مفاد موافقت کرده و آن را امضا کنند. مدت زمان قرارداد (length of contract)، نرخ هزینه‌ی کمیسیون (commission rate) و قیمت خانه (list price) را بازبینی کنید. مشاور املاک شما نسخه‌ای از قرارداد را به شما تحویل می‌دهد تا آن را بایگانی کنید. اگر مشاور به شما بگوید که می‌توانید در هر زمانی قرارداد listing agreement را لغو کنید، حتماً این شرط را به صورت مکتوب از او دریافت کنید.



# فصل پنجم بازاریابی

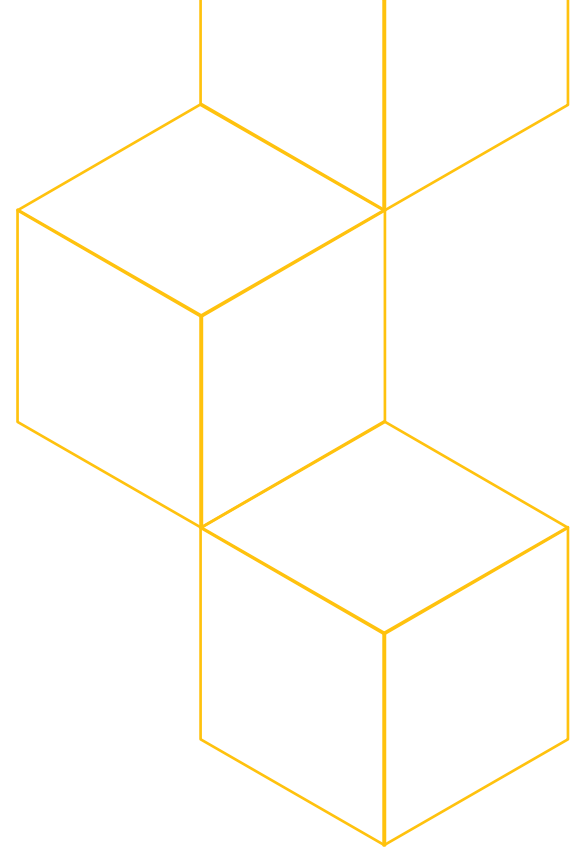
MsVancouver.com

## قیمت فروش

حتما پیش از افزودن خانه به فهرست فروش و قیمت گذاری آن، با وضعیت بازار ملک و منطقه آشنا شوید. مطمئنا نمی‌خواهید قیمت کمتر و یا بیشتری را برای فروش خانه در نظر بگیرید. همچنین، به این امر توجه کنید که چه فروشی برای شما مناسب‌تر است؟ آیا می‌خواهید سریعاً خانه‌ی خود را به فروش برسانید؟ آیا می‌خواهید خانه‌ی خود را به بالاترین قیمت به فروش برسانید؟ آیا می‌خواهید چندین پیشنهاد خرید دریافت کنید؟ اگر در این خصوص تصمیم‌گیری کنید، مشاور املاک شما می‌تواند مناسب‌ترین استراتژی قیمت گذاری را به شما معرفی کند تا به نتیجه‌ی دلخواه برسید. مشاور شما می‌تواند آنالیز جامعی از وضعیت خانه‌های مشابه (CMA) در بازار را به شما ارائه دهد. این آنالیز در واقع مقایسه‌ی خانه‌های مشابهی است که در فهرست فروش قرار داشته، به تازگی فروخته شده و یا فعلاً فروخته نشده است. آنالیز CMA درک ارزش بازاری را تسهیل کرده و به شما کمک می‌کند که قیمت مناسبی را تعیین کنید. معمولاً وقتی که خانه‌ها برای یک مدت طولانی به فروش نمی‌روند، برخی از خریداران تصور می‌کنند که ملک مورد نظر مشکلاتی دارد که این باعث می‌شود که احتمال دریافت پیشنهاد خرید به قیمت درخواستی (asking price) کم شود.

قیمت گذاری ترکیبی از علم و هنر است. تخصص مشاور املاک در قیمت گذاری بسیار ارزشمند است. وضعیت بازار، قیمت فروش خانه‌ی شما را تعیین می‌کند. با این حال، تعیین درست قیمت فروش (listing price) می‌تواند مشکل باشد. قیمت کم باعث می‌شود که پول کمی دریافت کنید و قیمت بیشتر باعث می‌شود که خریداران از خرید خانه‌ی شما صرف نظر کنند و در نتیجه روند فروش خانه‌ی شما طولانی‌تر شود. مواردی که هنگام تعیین قیمت خانه باید به آن‌ها توجه کنید عبارت‌اند از:

- ◀ منطقه و همسایگی
  - ◀ اندازه‌ی ساختمان و زمین
  - ◀ سال ساخت و شرایط ساختمان
  - ◀ تعداد اتاق‌ها، حمام‌ها و نقشه‌ی خانه
  - ◀ مصالح ساخت و ساز
  - ◀ ویژگی‌ها و امکانات تفریحی (به عنوان مثال، فضایی مخصوص حیوانات خانگی، شومینه، وان آب گرم، استخر، بازسازی‌های اخیر، چشم انداز)
  - ◀ دسترسی به سامانه‌ی حمل و نقل عمومی، پارک‌ها، مناطق عمومی، راه آبی، مناطق تفریحی، دوچرخه سواری، کوهنوردی و غیره.
- در صورت تغییر قیمت درخواستی پس از امضای توافقنامه‌ی listing agreement، باید یک فرم اصلاح (Amendment Form) را تکمیل کرده و همه‌ی طرفین آن را امضا کنند. توجه داشته باشید که خانه‌هایی که استیج شده‌اند، سریع‌تر و به قیمت بالاتری فروخته شده‌اند.



## توضیحات ملک

هنگام فروش خانه، بسیار مهم است که اطلاعات لازم و ضروری را جمع آوری کرده و این اطلاعات را تایید کرده و در سامانه‌ی MLS وارد کنید. این اطلاعات شامل آدرس خانه، اندازه‌ی ساختمان، تعداد اتاق‌ها، پارکینگ، گاراژ، هزینه‌های شارژ ماهانه‌ی کاندو (condo fees)، مالیات بر املاک (property taxes) و غیره است. همچنین، این موضوع بسیار مهم است که وسایلی را که با فروش خانه به فروش می‌رسانید و وسایلی را که با خود همراه می‌برید را تعیین کنید تا در آینده هیچ اختلافی به وجود نیاید. رایج‌ترین وسایلی که همراه با فروش خانه به فروش می‌رسند عبارت‌اند از: سامانه‌های امنیتی و نظارتی، تجهیزات تهویه‌ی هوا، پوشش پنجره‌ها (window coverings)، لامپ‌ها، یخچال و فریزر، اجاق، ماشین لباس شویی و خشک کن.

## اطلاعات استراتا (Strata)

هنگام فروش یک استراتا (مانند یک آپارتمان یا تاون هاوس) اطلاعات اضافی را باید در نظر بگیرید. مشاور املاک شما می‌تواند برای دریافت مدارک مورد نیاز با شرکت مدیریت املاک شما (property management company) همکاری کند. این مدارک عبارت‌اند از: قوانین استراتا و آیین نامه‌های آن، ۲ سال صورت جلسه‌های هیئت مدیره، صورت جلسه‌ی سالیانه یا ویژه‌ی مجمع عمومی، نسخه‌ای از برنامه‌های تصویب شده‌ی استراتا، صورت‌های مالی اخیر، گزارش‌های مهندسی و استهلاک (engineering and depreciation reports) و گواهی اطلاعات معروف به فرم B. مشاور املاک شما در مورد هزینه‌های دریافت این اطلاعات که به strata corporation پرداخت می‌شود، به شما اطلاع رسانی خواهد کرد.

## بند Holdover clause

این بند از حق کمیسیون کارگزاری محافظت می‌کند (به دلیل معرفی خریدار به فروشنده در زمان جاری بودن قرارداد listing). به عبارت دیگر، اگر ملک در زمان فعال بودن قرارداد listing agreement به خریدار معرفی شده باشد، اما در آن زمان به خرید اقدام نکرده و ۶۰ روز پس از انقضای listing agreement خانه را خریداری کند، فروشنده باید حق کمیسیون را به کارگزاری‌ای پرداخت نماید که خانه را به آن خریدار نشان داده بود. به این بازه‌ی زمانی ۶۰ روزه دوره‌ی holdover period می‌گویند. اما اگر خانه را مجدداً با همکاری یک مشاور املاک دیگر به فهرست فروش اضافه کنید، دیگر نیاز نیست حق کمیسیون را به مشاور املاک قبلی و کارگزاری او پرداخت کنید.

## خروج خانه از فهرست فروش

خروج خانه از فهرست فروش با فسخ توافقنامه‌ی listing agreement تفاوت دارد. اگر شما خانه‌ی خود را از فهرست فروش خارج کنید، قرارداد شما فعلاً جاری است اما خانه‌ی شما دیگر تبلیغ نشده و در بازار به نمایش در نمی‌آید. این جمله به این معنی است که نمی‌توانید خانه‌ی خود را با همکاری شخص دیگری به فهرست فروش اضافه کنید. تعطیلات و تعمیرات از دلایل رایج برای خروج خانه از فهرست فروش هستند.

## Terms and terminations

### Agreement term

توافقنامه باید در یک روز خاص شروع شده و در یک روز خاص پایان یابد. با اینکه هیچ استاندارد برای زمان (term) وجود ندارد، زمان لازم برای فروش املاک با توجه به وضعیت بازار و سایر عوامل متفاوت است. با مشاور املاک خود درباره‌ی گزینه‌های مختلف گفت‌وگو کنید.

### فسخ توافقنامه

توافقنامه‌ی listing agreement یک سند حقوقی الزام آور است و به سادگی فسخ نمی‌شود. بسیار مهم است که پیش از امضای این توافقنامه با تمام مفاد و شرط‌هایی که در آن قید شده است آشنا شوید. شاید بتوانید سریع‌تر از موعد توافقنامه را فسخ کنید. البته این امکان وجود دارد که محدودیت‌هایی درباره‌ی افزودن دوباره‌ی خانه به فهرست فروش داشته باشید. بنابراین، حتماً پیش از اینکه توافقنامه را امضا کنید، با مشاور املاک خود درباره‌ی این موارد گفت‌وگو کرده و چنین مفاد و شرایطی را در بخش A از توافقنامه قید کنید.



# فصل ششم کسب اطلاع از پیشنهاد خرید

MsVancouver.com

## کسب اطلاع از پیشنهاد خرید

وقتی یک خریدار آماده است که پیشنهادی کتبی برای خرید خانه ارائه دهد، قرارداد خرید و فروش (Contract of Purchase and Sale) را برای شما ارسال می‌کند. مشاور املاک شما فرایند دریافت و بازبینی پیشنهاد را برای شما شرح می‌دهد. مشاور املاک همچنین موظف است که تمام پیشنهادها کتبی را برای بررسی به شما تحویل دهد. بنابراین، اگر پیشنهادی دریافت کردید که تفاوت زیادی با قیمت درخواستی شما دارد، نگران نباشید.



## قرارداد خرید و فروش

یک قرارداد خرید و فروش استاندارد شامل تمام اطلاعات و جزئیات مهم معامله است. اطلاعاتی که در پیشنهاد وجود دارد، فراتر از فقط قیمتی است که یک شخص می‌تواند برای خرید خانه‌ی شما پرداخت کند. مشاور املاک شما تمام موارد قرارداد را بررسی کرده و همه‌ی آن‌ها را به شما توضیح می‌دهد تا در آینده غافلگیر نشوید.

موارد زیر در یک قرارداد خرید و فروش استاندارد قرار دارد:

- تاریخ پیشنهاد
- نام کامل و آدرس خریدار و فروشنده
- توضیحات حقوقی کامل خانه
- مبلغ بیعانه (deposit)
- قیمت فروش
- تاریخ completion date و فروش
- تاریخی که خریدار خانه را تصرف می‌کند
- شرایطی که باید برآورده شوند (conditions)
- فهرست وسایلی که با فروش خانه به خریدار فروخته می‌شود (مانند یخچال، اجاق گاز، ماشین لباسشویی، پرده)
- تاریخ و زمان انقضای پیشنهاد
- شغل و امضای خریدار



## **:Completion date**

این تاریخی است که پول دست به دست شده و سند به نام خریدار زده می‌شود. این تاریخ پیش از تصرف خانه توسط خریدار است تا زمان مناسب برای طی کردن روند معامله ایجاد شود.

## **:Possession date**

این تاریخی است که مالک جدید خانه را تصرف می‌کند. هنگام مذاکره برای تعیین این روز، به این نکته توجه کنید که آیا بازه‌ی زمانی‌ای وجود دارد که بر انتخاب شما اثر بگذارد (مانند تاریخ possession date خانه‌ی بعدی شما)؟ مشاور املاک شما می‌تواند به شما کمک کند تا به گونه‌ای تاریخ‌های واگذاری ملک فعلی و تصرف ملک جدید را تنظیم کنید که هیچ مشکلی برایتان ایجاد نشود.

## شرایط (subjects) رایج در یک پیشنهاد

پیشنهادها معمولا شامل شرایط استاندارد هستند که تا برآورده نشوند، قرارداد جاری نمی‌شود. تمام این شرطها (subjects) قابل مذاکره بوده و باید قبل از امضای پیشنهاد توسط هر دو طرف تایید شود. خریدار باید پیش از انقضای مهلت برآورده کردن شرایط، فرمی را امضا کند که تایید کننده‌ی برآورده شدن شرطها است. پس از اینکه تمام شرایط برآورده شدند، پیشنهاد به یک قرارداد جاری و الزام آور تبدیل می‌شود.

به عنوان مثال، فرض کنیم یک خریدار تمایل شدیدی به خرید آپارتمان شما دارد. او در صورت برآورده شدن شرایط زیر با خرید موافق است:

- ▶ دریافت وام
  - ▶ جمع آوری مبلغ پیش پرداخت (down payment)
  - ▶ بازبینی تمام اسناد استراتا
  - ▶ بازرسی از خانه (home inspection)
- خریدار باید مطمئن شود که تمام این شرایط برآورده می‌شود. در این صورت است که خرید خانه نهایی می‌شود.

## تامین مالی

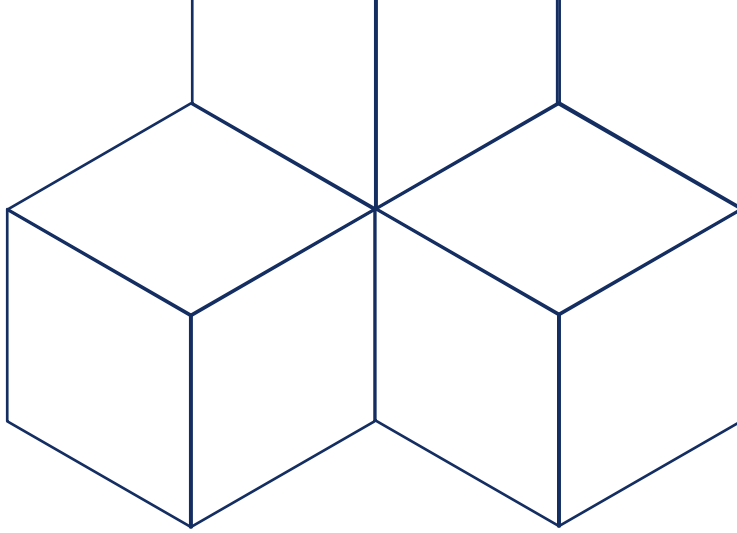
بسیاری از پیشنهادها بندی مربوط به تامین مالی دارد که تا تاریخ مشخصی باید برآورده شود. این بند به این دلیل به قرارداد افزوده می‌شود تا خریدار مطمئن شود بانک مبلغ وام مورد نیاز را تایید کرده و متعهد می‌شود که ارزش ملک را با قیمت توافق شده پرداخت کند. پس از تایید وام خریدار برای خرید خانه باید بدون هیچ قید و شرطی تمام مبلغ لازم برای خرید را تامین کند.



## شفاف کننده‌ی Property Disclosure Statement

شما (فروشنده) متعهد هستید که هر نقص فیزیکی یا پنهان را که می‌تواند برای خریدار ضرر داشته و یا در استفاده‌ی مورد نظر آن‌ها از خانه اثر منفی داشته باشد را افشا کنید. این نواقص مواردی هستند که نمی‌توان از طریق بازرسی خانه (home inspection) به آن‌ها پی برد. مشکلات بالقوه عبارت‌اند از: کپک‌های پنهان (hidden mould)، آژبست، بازسازی‌های غیر مجاز، مشکلات مربوط به رطوبت، استفاده از خانه برای تولید مواد مخدر و وضعیت میراث فرهنگی.

اعلامیه‌ی شفاف کننده یا همان Property Disclosure Statement می‌تواند این موارد را برای خریدار شما روشن کند. فروشندگان ملزم نیستند چنین مدرکی را تهیه کنند اما شاید بخواهند که به عنوان بخشی از فرایند فروش چنین سندی را تنظیم کنند. با دریافت این سند، خریداران می‌توانند بررسی دقیقی درباره‌ی خانه انجام دهند. اگر فروشندگان چنین عیب‌هایی را بدانند و پنهان کنند، مسئول شناخته خواهند شد. به این نکته توجه کنید که شفاف کننده‌ی Property Disclosure Statement ضمانتی برای تایید وضعیت خانه نیست و نمی‌توان از این سند به جای گزارش بازرسی از خانه (property inspection) استفاده کرد.



## اسناد استراتا (Strata documents)

همانطور که قبلا هم اشاره شد هنگام فروش آپارتمان یا تاون هاوس (که strata corporation نیز در آن دخالت دارد)، اسناد strata باید در اختیار خریداران بالقوه قرار گیرد. معمولا خریداران صورت جلسه ها و صورت های مالی (تا دو سال پیش) استراتا را بررسی می کنند تا درک بهتری از تاریخچه ی ساختمان داشته باشند. همچنین خریداران گزارش های engineering and depreciation reports را بازبینی می کنند تا با مشکلات احتمالی آشنا شوند. مهلت زمانی مشخصی برای بررسی این اسناد وجود دارد.

## بازرسی (Inspection)

بسیاری از خریداران بازرسی (Inspector) را استخدام می کنند تا وضعیت ملک را ارزیابی کرده و مشکلاتی که ممکن است در آینده ایجاد شود (اما فعلا شناسایی نشده است) را شناسایی کند. شرط inspection باید تا تاریخ مشخصی که در برگه ی پیشنهاد قید شده است، برآورده شود. اگر هر مشکلی شناسایی شود، خریدار می تواند خانه را همانطور که هست قبول کرده، پیشنهاد خود را پس بگیرد و یا به مذاکره برای تعمیر بپردازد. شما به عنوان فروشنده می توانید به جای تعمیر، پیشنهاد را رد کرده و یا قیمت درخواستی را کاهش دهید.

## صبر کردن برای برآورده شدن شرطها

اگر پیشنهادی را قبول کنید که شرایطی (conditions) دارد، هوشمندانه است که به بازاریابی خانگی خود ادامه داده و به دنبال یک پیشنهاد پشتیبان (back-up offer) باشید. در غیر این صورت، در زمانی که خریدار در حال برآورده کردن شرطها است، شما خانگی خود را از بازار خارج می‌کنید.

اگر خریدار نتواند در مهلت تعیین شده تمام شرطها را برآورده کند، می‌توانید مهلت برآورده کردن شرطها (subject removal date) را تمدید کرده و یا از انجام معامله انصراف دهید.

اگر پس از تلاش‌های فراوان و معقول یکی از شرطها برآورده نشود، قرارداد خاتمه می‌یابد و فروشنده و خریدار هیچ تعهد حقوقی‌ای نخواهند داشت.



## فصل هفتم

### مدیریت یک پیشنهاد

MsVancouver.com

## مدیریت یک پیشنهاد

اگر یک یا چند پیشنهاد خرید دریافت کنید، حتما تمام آن‌ها را به دقت بررسی کنید. مشاور املاک با همراهی شما پیشنهادها را بررسی کرده و مزایای هرکدام را برایتان شرح می‌دهد. اما تصمیم نهایی برای تایید یک پیشنهاد با شما خواهد بود.

## تایید یک پیشنهاد

اگر پیشنهاد مناسبی دریافت کردید و خواستید آن را تایید کنید، حتما معنای هر کدام از مفاد را درک کرده و شرط‌های آن را بررسی کنید. پس از امضای قرارداد Contract of Purchase and Sale، این توافقنامه به یک قرارداد حقوقی الزام آور تبدیل می‌شود. به عبارت دیگر، هم شما و هم خریدار از نظر قانونی موظف هستید قرارداد را اجرا کرده و به تعهدات خود پایبند باشید.

## رد یک درخواست

شما می‌توانید بدون ارسال پیشنهاد متقابل (counter offer)، پیشنهاد خرید را رد کنید (پاسخ ندهید). با این حال، اگر پیشنهاد با مفاد توافقنامه‌ی Listing Agreement همخوانی داشته باشد و یا از آن بهتر (فراتر) باشد، به صورت حقوقی موظف هستید حق کمیسیون را پرداخت کنید.

## پیشنهاد متقابل

به هر تغییری در پیشنهاد اصلی، پیشنهاد متقابل (counter offer) می‌گویند. ارائه‌ی پیشنهاد متقابل به این معنی است که شما پیشنهاد اولیه را رد کرده‌اید، اما اگر تغییرات مشخصی ایجاد شود، با پیشنهاد خرید موافقت خواهید کرد. هیچ محدودیتی برای تعداد پیشنهادهای متقابل وجود ندارد. در طول مذاکره شاید چندین پیشنهاد متقابل ارائه و ارسال شود تا هرکدام از طرفین به پیشنهاد نهایی نزدیک‌تر شده و هر دو طرف معامله راضی شوند.

هر پیشنهاد متقابل، پیشنهاد قبلی را رد می‌کند. بنابراین، پیشنهاد متقابل باید دقیق و جامع باشد. در فرایند ارائه‌ی پیشنهاد، مشاور املاک شما رد و بدل کردن پیشنهادها را مدیریت می‌کند تا مطمئن شود هیچ کدام از شرایط و مفاد پیشنهاد قبلی جا نمانده است. مانند هر مذاکره‌ای، ارائه‌ی پیشنهاد متقابل ریسک‌هایی دارد. زیرا طرف دیگر به راحتی می‌تواند نظر خود را تغییر داده و از انجام معامله صرف نظر کند و دیگر شاید شما نمی‌توانید به پیشنهاد اصلی برگشته و آن را تایید کنید. وقتی یک پیشنهاد یا پیشنهاد متقابل دریافت می‌شود، هر دو طرف قرارداد باید به تاریخ انقضای پیشنهاد توجه کنند؛ زیرا پس از انقضای تاریخ، پیشنهاد باطل می‌شود.

توجه داشته باشید وقتی که خریدار یا فروشنده پیشنهادی به طرف مقابل داده است نباید پیش از مهلت انقضای پیشنهاد ارائه شده، به شخص دیگری پیشنهاد دهد. برای این کار ابتدا باید انصراف از پیشنهاد را به صورت مناسبی به طرف دیگر قرارداد اعلام کند. مشاور املاک شما در فرایند انصراف از پیشنهاد (که باید پیش از تایید پیشنهاد انجام شود) می‌تواند به شما کمک کند.



## تایید یک پیشنهاد متقابل

پس از اینکه هر دو طرف معامله با مفاد قید شده در پیشنهاد متقابل موافقت کردند، این پیشنهاد باید توسط خریدار و فروشنده با درج تاریخ امضا شود. این امر بسیار مهم است که حتماً به تاریخ انقضا (که پس از آن پیشنهاد بی اثر می‌شود) توجه کنید. اگر یک پیشنهاد منقضی شود، شاید مجبور شوید که پیشنهاد جدیدی ارسال کنید.

## امضای پیشنهاد

این احتمال وجود دارد که هیجان زده شده و پیشنهادی را امضا کنید. برای جلوگیری از هر اشتباهی، به دقت تاریخ‌ها، مبالغ، و فهرست وسایلی که به خریدار تحویل می‌دهید را بررسی کنید. به یاد داشته باشید که شما پیش از امضای پیشنهاد، مسئول خواندن و درک تمام مفاد و شرایط هستید حتی اگر انگلیسی بلد نباشید یا بی سواد باشید. پس از اینکه پیشنهاد را امضا کردید، تبدیل به یک قرارداد حقوقی الزام آور می‌شود. از مشاور املاک خود سوالات لازم را بپرسید تا مطمئن شوید که پیش از فروش خانه همه چیز برای شما واضح و مشخص شده است.

## دریافت پیشنهادهای دیگر

مشاور املاک شما موظف است سریعاً تمام پیشنهادهایی که دریافت کرده است را (تا زمان تایید یک پیشنهاد و برآورده کردن شرایط) به شما ارائه دهد. شما چه در حال ارسال پیشنهاد متقابل ششم باشید، چه پیشنهادی را تایید کرده باشید ولی هنوز شرطها برآورده نشده باشند، مشاور املاک شما باید پیشنهادهای دریافتی را به شما ارائه دهد.

## پیشنهادهای چندگانه

اگر چندین پیشنهاد خرید دریافت کنید، مشاور املاک شما به دقت تمام جزئیات آنها را بررسی کرده و مزایا و معایب هرکدام از آنها را به شما توضیح می‌دهد تا بتوانید بهترین تصمیم ممکن را بگیرید. برای شناسایی بهترین پیشنهاد باید به چیزی فراتر از قیمت پیشنهادی توجه کنید.

## پیشنهاد پشتیبان (Backup offer)

پس از اینکه یک پیشنهاد را تایید کردید، پیشنهادهای بعدی که دریافت می‌کنید را می‌توانید به عنوان پیشنهاد پشتیبان تایید کنید. در پیشنهاد باید بندی (a seller subject clause) وجود داشته باشد که در صورت فروش ناگهانی و دوباره‌ی خانه از شما محافظت کند. مشاور املاک شما می‌تواند پیشنهاد پشتیبان را به درستی مدیریت کند.

## بیعانه (deposit)

معمولا در یک پیشنهاد، خریدار باید مبلغ بیعانه را به حساب trust کارگزاری مشاور املاک پرداخت نماید. این مبلغ قابل مذاکره بوده و معمولا برابر ۵٪ تا ۱۰٪ از قیمت خرید است. مبلغ بیعانه در زمان closing بعنوان بخشی از قیمت خرید خانه در نظر گرفته می شود. این مبلغ معمولا توسط حواله‌ی بانکی و پس از برآورده شدن تمام شرایط پرداخت می شود. در برخی از معامله‌ها، مانند خرید املاک در حال ساخت (پیش خرید)، شاید مبلغ بیعانه سریع‌تر دریافت شود.

مبلغ بیعانه تنها زمانی آزاد می شود که معامله close شود یا خریدار و فروشنده یک توافقنامه‌ی release agreement را امضا کنند (که پس از آن بیعانه پرداخت می شود) و یا دادگاه تصمیم بگیرد که با مبلغ بیعانه چه کند. معمولا وقتی یک معامله لغو می شود، خریدار و فروشنده موافقت می کنند که با امضای یک فرم mutual release form به معامله پایان دهند. اگر طرفین به توافق نرسند، مبلغ بیعانه در حساب trust کارگزاری باقی می ماند تا دادگاه در این باره تصمیم گیری کند.



**فصل هشتم**  
**سایر مواردی که باید به آنها**  
**توجه کنید!**

MsVancouver.com

## جریمه‌های بازپرداخت وام

اگر پیش از اتمام دوره‌ی fixed-term period بخواهید وام خود را فسخ کنید، شاید مجبور شوید جریمه‌ای را پرداخت کنید. زیرا اگر وام خود را سریع‌تر تسویه کنید، بانک سود کمتری از آنچه که انتظار داشت را دریافت می‌کند (چه دوره‌ی وام شما ۳ ساله، ۵ ساله یا ۱۰ ساله باشد، اگر سریع‌تر وام خود را تسویه کنید، بانک سود کمتری دریافت می‌کند). بنابراین آماده‌ی پرداخت جریمه‌ای به مبلغ هزاران دلار باشید.

در برخی موارد، اگر برای خرید خانه‌ی جدید از همان بانک وام جدیدی دریافت کنید، جریمه لغو شده و یا کاهش می‌یابد.

از بانک خود بپرسید که در صورت فروش خانه یا بازپرداخت سریع‌تر چگونه جریمه می‌شوید. همچنین از بانک بپرسید که چه گزینه‌هایی برای بازپرداخت سریع‌تر وام وجود دارد.



## خدمات حقوقی

مشاوران املاک توافقنامه‌ی فروش را آماده کرده و به مذاکره با خریدار می‌پردازند. در استان بریتیش کلمبیا، دفاتر ثبت اسناد رسمی و وکلا در زمان closing، امور انتقال مالکیت و توافقات را انجام می‌دهند.

وظایف معمول شامل تایید هویت، بررسی مالکیت و کاربری (title searches)، انتقال سند و اجرا کردن قرارداد فروش است. این افراد همچنین انتقال پول (شامل میزان سهم مالیاتی (adjusting taxes)، سهم هر یک از طرفین در خصوص قبض‌های آب و برق و گاز و هزینه‌های شارژ ماهانه‌ی استراتا، پرداخت وام، جریمه و مالیات، و جمع آوری و توزیع مبالغ بین کارگزاری مشاور خریدار و فروشنده و کسانی که خدمات حقوقی ارائه می‌دهند) را مدیریت می‌کنند.


به شما توصیه می‌کنیم که به وکیل یا دفتر اسناد رسمی خود زمان کافی بدهید تا مدارک را تهیه کرده و معامله را به سرانجام برسانند. بر اساس تجربه، زمان مناسب برای انجام این اقدامات ۱ ماه است. اما در برخی موارد خاص می‌توان در بازه‌ی زمانی سریع‌تری این کار را انجام دهید. راه‌های زیادی برای پرداخت پول به فروشنده وجود دارد. به عنوان مثال، شاید به شما چک بدهند و یا مبلغ مستقیماً به حساب شما واریز شود. با وکیل یا دفتر اسناد رسمی خود درباره‌ی روش دریافت پول گفت‌وگو کنید.

اگر فروشنده وسایل شخصی خود را از خانه تخلیه کند، خریدار سریع‌تر می‌تواند نحوه‌ی زندگی خود را در خانه تصور کند.



**فصل نهم**  
**کسب رضایت شما**

MsVancouver.com



ماهانه هزاران ملک در بریتیش کلمبیا بدون هیچ مشکلی فروخته می‌شود. اما گاهی اوقات مشکلاتی به وجود می‌آید.

## با مشاور املاک و کارگزاری خود مشورت کنید

اگر مشکلی دارید، اولین قدم این است که با مشاور املاک خود گفت‌وگو کنید. هنگام ابراز نارضایتی از خدمات مشاور، صادق بوده و محترمانه رفتار کنید. در بسیاری از موارد، مشکلات به دلیل سوءتفاهم ایجاد می‌گردد. اگر از نتیجه‌ی گفت‌وگو راضی نیستید، قدم بعدی این است که مشکل خود را با مدیریت کارگزاری (managing broker) در ارتباط بگذارید. اگر نتوانید با managing broker مصالحه کنید، می‌توانید به صورت رسمی شکایت کنید.

# شکایات و تحقیقات

## پیش از ثبت شکایت

فروشنده‌گانی که تصور می‌کنند خدمات مناسب و درستی از یک مشاور املاک بدون مجوز، کارگزاری، سازنده یا هر متخصص دیگری در حوزه‌ی املاک دریافت نکرده‌اند، باید پیش از ثبت شکایت اقدامات زیر را انجام دهند.

۱. موضوع نگرانی یا شکایت را با خود فرد یا سازمان ارائه دهنده‌ی خدمات مطرح کند.
۲. اگر پس از مطرح کردن شکایت با مشاور املاک دارای مجوز خود، اختلاف همچنان حل نشده باشد، در صورت نیاز می‌توانید موضوع نگرانی خود را با مدیر کارگزاری (managing broker) در میان بگذارید.
۳. اگر مدیر کارگزاری نیز نتواند اختلاف را برطرف کند، می‌توانید با مشاوران سازمان BCFSA تماس بگیرید. این افراد می‌توانند اطلاعاتی درباره‌ی نوع خدماتی که باید از مشاوران املاک انتظار داشته باشید به شما بدهند و به سوالات شما درباره‌ی معامله‌های املاک جواب دهند.

## ثبت شکایات در RECBC

شورای مشاوران املاک بریتیش کلمبیا (RECBC) مجاز است تخلف از قوانین Real Estate Services Act یا Real Estate Development Marketing Act و قوانین و مقررات خود را بررسی کند. تخلفات تحت نظارت شورا شامل مدیریت نادرست مبلغ بیعانه، پنهان کردن نقص‌های خانه، ارائه‌ی اطلاعات نادرست، امضای غیر مجاز اسناد و تخلفات حرفه‌ای (از جمله بی‌کفایتی و رفتار نامناسب مشاور) است. برای ثبت شکایت در شورای RECBC با ایمیل [advisor@recbc.ca](mailto:advisor@recbc.ca) در ارتباط باشید.

## صندوق غرامت (Compensation Fund)

تحت قانون Real Estate Services Act، تمام مشاورین املاک می بایست در صندوق پرداخت غرامت سهامی باشند چراکه که کار آن محافظت منافع عمومی است. تا اگر مبلغی که به صورت امانی در اختیار مشاور املاک قرار گرفته به یک دلیل مثل مفقودی سهوی یا عمدی پول یا با کلاهبرداری یا اشتباه حسابداری از دسترس خارج شده باشد را جبران کند.

اگر ادعایی ایجاد شود، شرکت RealEstateCompensationFundCorporation تعیین می کند که آیا خسارت قابل جبران است یا خیر. این شرکت همچنین می تواند خسارت را به مدعی پرداخت کند. برای کسب اطلاعات بیشتر به وب سایت [www.recbc.ca](http://www.recbc.ca) مراجعه کرده و یا با ایمیل [info@recbc.ca](mailto:info@recbc.ca) در ارتباط باشید.

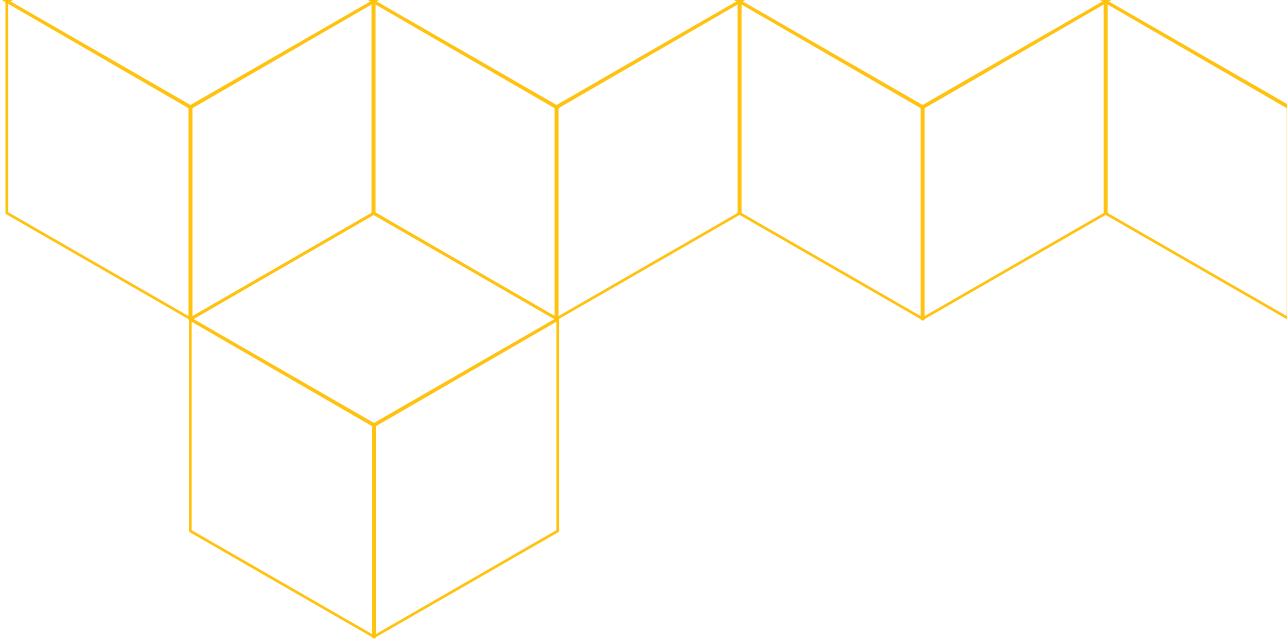
## Errors and omissions insurance بیمه ی

مشاوران املاک بیمه ی حرفه ای مسئولیت دارند که با نام errors and omissions insurance شناخته می شود تا اگر اشتباهاتی انجام شود، از لحاظ مالی محافظت شوند. این بیمه اطمینان می دهد خساراتی که به دلیل سهل انگاری مشاور به مشتریان وارد می شود، جبران خواهد شد. حتما از مشاور خود میزان پوشش بیمه اش را بپرسید. اگر سوالی درباره ی این موضوع دارید، از طریق ایمیل [reception@reeoic.com](mailto:reception@reeoic.com) با شرکت بیمه ی Errors and Omissions Insurance Corporation تماس بگیرید.



**فصل دهم**  
مشاور املاک با صداقت کلید شما  
برای دستیابی به موفقیت است

MsVancouver.com



## "مشاور املاک کلید شما برای دستیابی به موفقیت است"

در زمان فروش خانه، همراهی مشاور املاک با شما ارزشمند است. معامله‌های املاک به دانش خاص، کاغذبازی‌های حقوقی، و مهارت مذاکره نیاز دارد. همچنین، روند فروش خانه می‌تواند طاقت فرسا باشد. در نتیجه به شما توصیه می‌کنیم که حتماً از خدمات مشاوران املاک برای فروش خانه بهره ببرید.

با توجه به اینکه هنگام فروش خانه باید به موارد زیادی توجه کنید، اگر به تنهایی به فروش خانه اقدام کنید، شاید به راحتی قدم مهمی را فراموش کرده یا اشتباه پرهزینه‌ای را انجام دهید. برای کسب موفقیت باید به استیجینگ، قیمت گذاری، مذاکره و غیره توجه کرده و همچنین قرارداد کتبی را به گونه‌ای تنظیم کنید که الزام آور باشد و از منافع شما حمایت کند.

برای اکثر مردم، فروش یک خانه یکی از بزرگ‌ترین معامله‌های مالی است که انجام خواهند داد. علاوه بر این، وقتی می‌خواهید خانه‌ی خود را به فروش برسانید، شاید به راحتی احساساتی شده و تصمیمات هیجانی بگیرید.

دلایل زیادی وجود دارد که چرا همکاری با یک مشاور املاک خبره یک قدم هوشمندانه است. مشاوران املاک با دانش، تجربه و توصیه‌هایی که به شما می‌دهند از شما حمایت کرده و به شما کمک می‌کنند که با اطمینان خانه‌ی خود را به فروش برسانید.

همکاری با یک مشاور املاک می‌تواند تجربه‌ی استرس زای فروش را به یک تجربه‌ی جذاب تبدیل می‌کند. در اکثر اوقات، مشاوران املاک خانه‌ها را سریع‌تر و به قیمت بیشتری از صاحبخانه‌ها به فروش می‌رسانند.

وقتی از یکی از بزرگ‌ترین تصمیمات مالی زندگی صحبت می‌شود، همکاری با یک مشاور املاک خبره بسیار سودمند است.

برای دریافت دیگر کتابهای رایگان این  
مجموعه به وبسایت ما مراجعه کنید

[www.MsVancouver.com](http://www.MsVancouver.com)

