

വീടു വാങ്ങൽ

ഒരു വീടു വാങ്ങുക എന്നത് ആവേശമുണർത്തുന്നതും അതേ സമയം വലുതുമായ ഒരു വെല്ലുവിളിയാണ്. നിങ്ങൾക്ക് ഏറ്റവും അനുയോജ്യമായ സാമ്പത്തിക സാധ്യത ഏതാണെന്നറിയാൻ കൃത്യമായ പരിശോധന നടത്തുന്നതും നിരവധി പ്രോപ്പർട്ടികൾ കണ്ടുനോക്കുന്നതും നല്ലതാണ്.

തിരക്കിട്ട് തീരുമാനം എടുക്കരുത്. സമയം എടുത്തു തീരുമാനിക്കൂ. ഒപ്പിടും മുമ്പ് എല്ലാം വിശദമായി വായിക്കൂ, ചോദ്യങ്ങൾ ചോദിക്കൂ.

സ്ഥലം

എവിടെ താമസിക്കണം എന്നു തീരുമാനിക്കുമ്പോൾ തന്നെ അടുത്തുള്ള സൗകര്യങ്ങൾ കൂടി നോക്കണം, ഉദാഹരണത്തിന് കടകൾ, സ്കൂളുകൾ, പൊതുഗതാഗതം, പാർക്കുകൾ, എന്നിവ. സമാനമായ വീടുകളുടെ വിലകൾ താരതമ്യം ചെയ്യുക.

ഇനിപ്പറയുന്നവ നിങ്ങൾ പരിഗണിക്കണം:

- ഇപ്പോൾ വിൽപനയ്ക്കായി നൽകിയിരിക്കുന്ന വീടുകൾ (ഓൺലൈനിലും പേപ്പറിലും വരുന്ന പരസ്യങ്ങളും പരിശോധിക്കുക, ഏജന്റിന്റെ ഓഫീസിൽ ചെന്നും പരിശോധിക്കാം)
- ആ പ്രദേശത്ത് വിൽപന നടത്തിയ സമാനമായ വീടുകൾ, അവയുടെ യഥാർത്ഥ വിൽപന വില.

വസ്തു

നിങ്ങൾക്ക് വേണ്ടത് ഒരു യൂണിറ്റാണോ ടൗൺഹൗസാണോ അപാർട്ട്മെന്റാണോ വീടാണോ എന്നു തീരുമാനിച്ചുറപ്പിക്കുക.

ഒരു യൂണിറ്റോ ടൗൺഹൗസോ അപാർട്ട്മെന്റോ സ്വന്തമാക്കുക എന്നാൽ ചില പ്രത്യേക ഉത്തരവാദിത്വങ്ങൾ ഏറ്റെടുക്കുക എന്നാണർത്ഥം. സുരക്ഷ, ഗാർഡനിംഗ്, റിപ്പയറുകൾ, മെയിന്റനൻസ്, തുടങ്ങിയവ നിർവഹിക്കാനുള്ള പാദവർഷ അല്ലെങ്കിൽ വാർഷിക കോർപ്പറേഷൻ ഫീസ് ഈ ചെലവുകളിൽ ഉൾപ്പെടും. ചില നിബന്ധനകൾക്കും നിങ്ങൾ വിധേയരാകേണ്ടി വരും (കാർ പാർക്കിംഗ് സ്ഥലം, ശബ്ദമുണ്ടാക്കൽ, ഓമന മൃഗങ്ങളെ വളർത്തൽ, ഈ വീട് വാടകയ്ക്കു നൽകൽ എന്നിവ ഉദാഹരണങ്ങൾ).

ഇവയെ കുറിച്ച് ചിന്തിക്കുക:

- കിടപ്പുമുറി ഉൾപ്പെടെ, എത്ര മുറികൾ നിങ്ങൾക്കു വേണം
- കാലം കഴിയുമ്പോൾ നിങ്ങളുടെ ആവശ്യങ്ങൾ എങ്ങനെ മാറാം
- നിങ്ങൾക്ക് വേണ്ട പൂന്തോട്ടത്തിന്റെ വലിപ്പം
- നിങ്ങൾ പുതുക്കിപ്പണിയാൻ ഉദ്ദേശിക്കുന്നുവെങ്കിൽ ചെലവും സമയവും
- പുതുക്കിപ്പണിയൽ, വലുതാക്കൽ എന്നിവ സംബന്ധിച്ച കൗൺസിൽ ചട്ടങ്ങൾ
- ആ പ്രദേശത്ത് ലഭ്യമായ കൗൺസിൽ സേവനങ്ങൾ

റിയൽ എസ്റ്റേറ്റ് ഏജന്റുമാരുടെ പക്കൽ ഒരു **ബയ്ക്ക് ഇൻഫർമേഷൻ നോട്ടീസ് (ഫോം ആർ 3)** ഉണ്ടാകണം. നിങ്ങൾ വാങ്ങാൻ ഉദ്ദേശിക്കുന്ന വീട് എത്രത്തോളം മൂല്യവും സുരക്ഷിതത്വവും ആനന്ദവും നൽകുമെന്ന് ഇതിലൂടെ വ്യക്തമാകും. ഇനിപ്പറയുന്ന കാര്യങ്ങൾ പരിശോധിക്കണമെന്ന് നോട്ടീസ് ശുപാർശ ചെയ്യുന്നു: വീട്ടിലെ ആന്റബസ്റ്റോസ്, ചിതൽ മൂലമുള്ള കേടുപാടുകൾ, നിയമവിരുദ്ധമായ കൂട്ടിച്ചേർക്കലുകളോ മാറ്റങ്ങളോ, അടുത്തെങ്ങാനും തത്സമയ സംഗീത പരിപാടികൾ നടക്കുന്ന വേദികളുണ്ടോ, ഊർജ പര്യപ്തത, ബദൽ വാട്ടർ കണക്ഷനുകളും ഉറവിടങ്ങളും.

നിങ്ങൾ ഒരു വസ്തു വാങ്ങുമ്പോൾ ഏജന്റ് നിങ്ങൾക്ക് ഒരു **വെൻഡേഴ്സ് സ്റ്റേറ്റ്മെന്റ് (ഫോം 1)** നൽകണം. വസ്തുവിനെ കുറിച്ചുള്ള സാങ്കേതിക വിവരങ്ങൾ, ഉദാഹരണത്തിന് മോർട്ട്ഗേജ്, സോണിങ് തുടങ്ങിയവ, ഉൾക്കൊള്ളുന്ന സുപ്രധാനമായ ഒരു രേഖയാണിത്. നിങ്ങൾക്ക് പ്രോപ്പർട്ടി ഉപയോഗിക്കണമെങ്കിലോ പുതുക്കണമെങ്കിലോ എന്തൊക്കെ തടസ്സങ്ങൾ ഉണ്ടാകാമെന്നും ഇതിൽ പറയുന്നു. (ഇവയെ ലളിതമാക്കലുകൾ, മുന്നറിയിപ്പുകൾ, ധാരണകൾ അഥവാ ബാധ്യതകൾ എന്നു വിളിക്കാവുന്നതാണ്). ഈ രേഖ മനസ്സിലാക്കുന്നതിൽ നിങ്ങളെ സഹായിക്കാൻ ഒരു വക്കീലിനോ വസ്തു വ്യവഹാരങ്ങളിൽ പ്രാവീണ്യമുള്ള അഭിഭാഷകനോ സാധിക്കും.

ആദ്യമായി വീട്ടുടമസ്ഥരായവർക്കുള്ള ഗ്രാന്റ്

ഓരോ കാലത്തും സംസ്ഥാന സർക്കാരോ കോമൺ വെൽത്ത് സർക്കാരോ ആദ്യമായി വീടു വാങ്ങുന്നവർക്ക് ഇൻസെന്റീവുകൾ നൽകുന്നുണ്ട്. കൂടുതൽ വിവരങ്ങൾക്ക് റെവന്യൂ എസ് എയുമായി (www.revenuesa.sa.gov.au) ബന്ധപ്പെടുക.

ലോൺ എടുക്കൽ

ഒരു ബജറ്റ് നിശ്ചയിക്കേണ്ടത് പ്രധാനമാണ്. എത്ര കടമെടുത്താൽ തിരിച്ചടയ്ക്കാനാകും നിങ്ങൾക്ക് എന്ന കാര്യവും ആലോചിക്കുക. ഡെപോസിറ്റായി എത്ര തുക കൈയിലുണ്ടോ അത്രയും നല്ലത്.

വിവിധ ലോൺ സാധ്യതകൾ താരതമ്യം ചെയ്യുക. പീസുകളേയും ചാർജുകളേയും കുറിച്ച് ചോദ്യങ്ങൾ ചോദിക്കുക. എല്ലാ കരാറുകളുടെയും ബ്രോഷറിന്റെയും അടിയിൽ എഴുതിയിരിക്കുന്ന അനുബന്ധ വിവരങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കുന്നതിന് നിങ്ങൾക്ക് സഹായം ലഭിക്കുന്നു എന്നുറപ്പാക്കുക.

ഇനിപ്പറയുന്ന ചെലവുകൾക്കു വേണ്ടിയും ആസൂത്രണം ചെയ്യുക:

- നിയമ, വക്കീൽ ഫീസുകൾ
- സർക്കാർ ചാർജുകൾ (ഉദാ, ജി എസ് ടി, സ്റ്റാമ്പ് ഡ്യൂട്ടി)
- സ്ഥലം പരിശോധിക്കാനുള്ള ഫീസ്
- മാറ്റാനുള്ള ചെലവുകൾ
- കെട്ടിടത്തിനും വസ്തുവകകൾക്കുമുള്ള ഇൻഷുറൻസ്
- ഉടനടി ആവശ്യമായി വന്നേക്കാവുന്ന കേടുപാടു തീർക്കലുകൾ

ലോൺ ലഭിക്കുന്നതു സംബന്ധിച്ച് കൂടുതൽ വിവരങ്ങൾക്ക് www.moneysmart.gov.au സന്ദർശിക്കുക.

വിൽപന സംബന്ധിച്ച് ധാരണയുണ്ടാക്കൽ

ഒരു വീട് വിൽപനയ്ക്കു നൽകുന്നത് ഒരു നിശ്ചിത വിലയിലോ ഒരു വില പരിധിക്കുള്ളിലോ ആയിരിക്കും. വിൽക്കുന്നയാൾ ഒരു വില നിശ്ചയിക്കും. നിങ്ങൾക്ക് അയാളുമായി ഏജന്റു വഴി വില പേശാം. വസ്തുവിനെ കുറിച്ച് നിങ്ങൾക്കുള്ള ധാരണയുടെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ യഥാർത്ഥ്യ ബോധമുള്ള ഒരു ഓഫർ നിങ്ങൾക്ക് ഏജന്റിനു നൽകാവുന്നതാണ്.

രേഖാമൂലമായിരിക്കണം നിങ്ങൾ വാഗ്ദാനം ചെയ്യുന്ന കാര്യം അറിയിക്കേണ്ടത്. ചില വ്യവസ്ഥകൾക്ക് വിധേയമായി ഓഫർ നൽകാവുന്നതാണ്. (ഉദാഹരണം തൃപ്തികരമായ

ഫിനാൻസ് ലഭിക്കൽ, അല്ലെങ്കിൽ തൃപ്തികരമായ കെട്ടിട പരിശോധന). കെട്ടിട റിപ്പോർട്ട് തയ്യാറാക്കാൻ ഒരു ബിൽഡിംഗ് കൺസൾട്ടന്റിനെയോ സർവ്വേറനെയോ ആർക്കിടെക്റ്റിനെയോ സമീപിക്കുന്നതു നല്ലതാണ്. എന്താണു പരിശോധിക്കേണ്ടതെന്ന് അവർക്കു നല്ല ധാരണയുണ്ടാകും.

നിങ്ങളുടെ ഓഫർ സ്വീകാര്യമാണെങ്കിൽ കരാർ തയ്യാറാക്കും. നിങ്ങൾ നൽകേണ്ട ഡെപ്പോസിറ്റ് തുകയെ കുറിച്ച് കരാറിൽ പറയും. വിൽപനയിൽ ഉൾപ്പെടുത്തിയിരിക്കുന്ന കെട്ടിടത്തിലെ സ്ഥിരഭാഗങ്ങളേയും ഉറപ്പിച്ചിരിക്കുന്ന വസ്തുക്കളെയും കുറിച്ചുള്ള വിവരങ്ങൾ കരാറിൽ ഉണ്ടാകും. പ്രമാണത്തിൽ പറഞ്ഞിരിക്കുന്ന അളവുകളും അതിരുകളും ശരിയാണോ എന്നു സ്വയം നോക്കി പരിശോധിക്കുക.

നിങ്ങളും വിൽപനക്കാരനും കരാർ ഒപ്പിട്ടു കഴിയുകയും നിങ്ങൾക്ക് വിൽപനക്കാരന്റെ പ്രസ്താവന (ഫോം 1) ലഭിക്കുകയും ചെയ്താൽ നിങ്ങൾക്ക് രണ്ട് ബിസിനസ്സ് ദിവസങ്ങളുടെ കൂളിങ്ങ് ഓഫ് കാലയളവ് ലഭിക്കും. ഈ സമയത്ത് എന്തു കാരണം കൊണ്ടായാലും നിങ്ങൾക്ക് കരാറിൽ നിന്നു പിന്മാറാം.

കരാറിൽ ഒപ്പിടുന്നതിനു മുമ്പേ കൂളിങ്ങ് ഓഫ് കാലയളവ് തീരും മുമ്പേ ഒരു വക്കീലിന്റെയോ അല്ലെങ്കിൽ വസ്തു വ്യവഹാരങ്ങളിൽ പ്രാവീണ്യമുള്ള അഭിഭാഷകന്റെയോ സഹായം തേടുന്നതു നല്ലതാണ്. ഇതു വഴി കരാർ പ്രകാരമുള്ള നിങ്ങളുടെ അവകാശങ്ങളേയും ഉത്തരവാദിത്വങ്ങളെയും കുറിച്ച് നിങ്ങൾക്ക് ശരിയായ ഉപദേശം ലഭിക്കും.

കൂളിങ്ങ് ഓഫ് കാലയളവ് അവസാനിക്കുകയും കരാറിൽ എഴുതിയിട്ടുള്ള വ്യവസ്ഥകൾ പാലിക്കപ്പെടുകയും ചെയ്താൽ കരാർ നിലവിൽ വരും. അതിനാൽ ഒപ്പിടുന്നതിന് മുമ്പുതന്നെ നിങ്ങൾ കരാർ ശരിയായി മനസ്സിലാക്കി എന്നുറപ്പാക്കുക. കരാർ തെറ്റായി മനസ്സിലാക്കിയാൽ പ്രശ്നഘാതങ്ങളുണ്ടാകും.

ലേലത്തിൽ പിടിക്കൽ

ചില പ്രോപ്പർട്ടികൾ ലേലത്തിൽ വിൽക്കാറുണ്ട്. പ്രോപ്പർട്ടിക്കു സ്വീകരിക്കാവുന്ന കുറഞ്ഞ തുകയായ ഒരു **റിസർവ്** വില വിൽപനക്കാരൻ നിശ്ചയിക്കും. ആ പ്രദേശത്ത് വിൽപന നടത്തിയിട്ടുള്ള സമാനമായ പ്രോപ്പർട്ടികളുടെ വിവരം പരിശോധിക്കുന്നതും പ്രോപ്പർട്ടിയുടെ പ്രതീക്ഷിത വില ഏജന്റിനോടു ചോദിക്കുന്നതും നല്ലതാണ്. കെട്ടിടം ആദ്യമേ പരിശോധിച്ചു പണം ചെലവാക്കണോ എന്നു തീരുമാനിക്കുക. കാരണം, വിടുവാനങ്ങൾക്കിടയിൽ പിന്നെ പണം തിരികെ ലഭിക്കില്ല.

ലേലത്തിൽ ഉപാധികളോടു കൂടിയ കരാറോ കൂളിങ്ങ് ഓഫ് കാലയളവോ ലഭിക്കില്ല എന്നറിയുക. അതിനാൽ ലേലത്തിനു മുന്നേ തന്നെ നിങ്ങളുടെ സാമ്പത്തിക കാര്യങ്ങൾ തീരുമാനിക്കുകയും പരിശോധനകൾ വല്ലതുമുണ്ടെങ്കിൽ നടത്തുകയും വേണം.

വിൽപനക്കാരന്റെ പ്രസ്താവനയും (ഫോം 1) വാങ്ങുന്നയാൾക്കുള്ള വിവരങ്ങളും (ഫോം ആർ3) ലേലത്തിനു തൊട്ടു മുമ്പുള്ള 3 ബിസിനസ്സ് ദിവസങ്ങൾക്കുള്ളിൽ ഏജന്റിന്റെയോ ലേലം നടത്തുന്ന വ്യക്തിയുടെയോ ഓഫീസിൽ ലഭിച്ചിരിക്കണം. ലേലത്തിനു 30 മിനിട്ടു മുമ്പെങ്കിലും ഇത് ലേലം നടത്തുന്ന സ്ഥലത്ത് എത്തിക്കണം. ഫോം 1 എവിടെ വെച്ച്, എപ്പോൾ

പരിശോധിക്കണം എന്ന നോട്ടീസ്, ഏജന്റ് നിങ്ങൾക്ക് നൽകും (ഉദാ: പത്രപ്രസംഗം, വിൽപനയ്ക്കുള്ള പരസ്യം, അല്ലെങ്കിൽ വിൽപന പരസ്യമുള്ള സൈൻബോർഡ്).

ലേലം വിളിക്കൽ

ലേലത്തിൽ പങ്കെടുത്ത് പ്രോപ്പർട്ടി വാങ്ങാൻ നിങ്ങൾ ആലോചിക്കുന്നുവെങ്കിൽ ആവശ്യമായ ഫോമിൽ ഒരു ബിഡർ ആയി നിങ്ങൾ രജിസ്റ്റർ ചെയ്യണം. ഒരു തിരിച്ചറിയൽ രേഖ കാണിക്കുകയും വേണം.

പ്രോപ്പർട്ടി എത്ര രൂപയ്ക്ക് കൊടുക്കാൻ തയ്യാറാണെന്ന് തീരുമാനിക്കുന്നത് ബിഡർമാരാണ്. അതുകൊണ്ട് എത്ര രൂപ വരെ ലേലം വിളിക്കാം എന്ന കാര്യത്തിൽ നിങ്ങൾക്ക് വ്യക്തത വേണം.

ഡബ്ബി ബിഡുകൾ (യഥാർഥ ബിഡർമാർ നൽകുന്ന വിലയ്ക്കപ്പുറം വില കൂട്ടാൻ ഉദ്ദേശിച്ചുള്ള വ്യാജ ബിഡുകൾ) സൗത്ത് ആസ്ട്രേലിയയിൽ നിയമവിരുദ്ധമാണ്. വിൽപനക്കാരന് ലേലത്തിൽ **3 വെൻഡർ ബിഡുകൾ** വരെ നൽകാം. ലേലം നടത്തുന്നയാൾ അതു വെൻഡർ ബിഡ് ആണെന്ന കാര്യം പ്രത്യേകം പറയണം. ഇതു റിസർവ് വിലയിൽ കറവാകുകയും വേണം.

ലേലത്തിൽ റിസർവ് വില കിട്ടുന്നില്ലെങ്കിൽ വീട് ലേലം ചെയ്യേണ്ട എന്നു വിൽപനക്കാരനു തീരുമാനിക്കാം. ഇങ്ങനെ വന്നാൽ ബിഡർമാരുമായി ഒരു ധാരണ ഉണ്ടാക്കുകയോ തുറന്ന വിപണിയിൽ വീട് വിൽപനയ്ക്കു വയ്ക്കുകയോ ചെയ്യുന്ന കാര്യം വിൽപനക്കാരന് ആലോചിക്കാം.

ഒരു ലേലത്തിൽ എങ്ങനെ ബിഡിങ്ങ് നടത്തണം എന്നറിയില്ലെങ്കിൽ നിങ്ങൾക്ക് വേണ്ടി ബിഡിങ്ങ് ചെയ്യാൻ ആരെയെങ്കിലും ഏർപ്പാടാക്കാം. ആ വ്യക്തി നിങ്ങളുടെ വിവരങ്ങൾ രജിസ്റ്റർ ചെയ്യുകയും നിങ്ങൾക്ക് വേണ്ടി ബിഡ് ചെയ്യാൻ അവകാശമുണ്ട് എന്നു കാണിക്കുന്ന ഒരു രേഖ ഏജന്റിനു നൽകുകയും ചെയ്യും.

നിങ്ങൾ വിജയകരമായി പ്രോപ്പർട്ടി വാങ്ങിയാൽ ആ ദിവസം ഒരു ഡെപ്പോസിറ്റ് തുക നൽകേണ്ടി വരും (രേഖാമൂലം മറിച്ചൊരു വ്യവസ്ഥ നൽകിയിട്ടില്ലെങ്കിൽ). കരാർ ഒപ്പിടുന്ന ദിവസം മുതൽ കെട്ടിട, ഉള്ളടക്ക ഇൻഷുറൻസ് ബാധകമാക്കാൻ ശ്രദ്ധിക്കണം.

സെറ്റിൽമെന്റ്

നിങ്ങളുടെ കരാറിൽ ഒരു സെറ്റിൽമെന്റ് തീയതി ഉണ്ടാകും. സാധാരണ ഗതിയിൽ രണ്ടു കക്ഷികളും കരാർ ഒപ്പിട്ട ശേഷമുള്ള നാലു മുതൽ ആറു വരെ ആഴ്ച കാലയളവ് ആയിരിക്കും അത്. എല്ലാ പരിശോധനകളും പൂർത്തിയാക്കി സെറ്റിൽമെന്റ് സമയത്ത് വിൽപന അന്തിമമാക്കും, പ്രമാണവും കൈമാറ്റ രേഖകളും കൈമാറും, ബാക്കിയുള്ള വിലയും നൽകും. നിങ്ങളുടെയും വിൽപനക്കാരന്റെയും നിയമ, സാമ്പത്തിക പ്രതിനിധികൾക്കിടയിലാണ് സെറ്റിൽമെന്റ് പ്രക്രിയ നടക്കുക.

വിൽപനക്കാരിലെ ഒരു വ്യവസ്ഥ എന്ന നിലയിൽ സെറ്റിൽമെന്റ് ചെയ്യും മുമ്പ് പ്രോപ്പർട്ടി നിങ്ങൾ പ്രതീക്ഷിക്കുന്ന നിലയിലാണെന്ന് ഉറപ്പിക്കാനായി ഒരു പരിശോധന നിങ്ങൾക്ക് നടത്താവുന്നതാണ്.

സെറ്റിൽമെന്റ് പൂർത്തിയാക്കാൻ അഭിഭാഷകൻ നിങ്ങളെ അറിയിക്കും. അതിനു ശേഷം പുതിയ വീടിന്റെ താക്കോൽ നിങ്ങൾക്ക് ഏറ്റുവാങ്ങാം.

ഞങ്ങളെ ബന്ധപ്പെടുക:

കൺസ്യൂമർ ആൻഡ് ബിസിനസ് സർവീസസ്
കസ്റ്റമർ സർവീസ് സെന്റർ
91-97 Grenfell Street
Adelaide SA 5000
ടെലി: 131 882
www.cbs.sa.gov.au

ഉപദേശം നിങ്ങളുടെ ഭാഷയിൽ

സൗജന്യ വിവർത്തന, വ്യാഖ്യാന സേവനത്തിന് 131 450 എന്ന നമ്പറിൽ വിളിക്കുക.