

Si të blesh dhe shesësh një shtëpi

Buying or selling a home



**Government
of South Australia**

Office of Consumer
and Business Affairs

Si të blesh dhe shesësh një shtëpi

Si të blesh një shtëpi

Për shumë njerëz, blerja e një shtëpie është një sfidë e madhe. Suksesi në blerjen e një shtëpie varet nga kërkimet që ju kryeni para blerjes së saj si dhe nga administrimi që ju i bëni të ardhurave tuaja.

Kur blini një shtëpi, kerkoni ndihmë në mënyre që:

- të mirëinformoheni për të drejtat tuaja
 - për pazaret që bëni, krahasojini ato me agjensi të ndryshme, institucione financiare, ose noterë
 - të jeni të përgatitur për të negociuar (bëj pazar)
 - të pyesni, në qoftë se nuk jeni të sigurtë
 - të lexoni gjithçka para se të firmosni
- Dhe, mos u nxitoni në vendimmarrje.

Zona

Krijoni një listë me zonat që ju mund të pëlqeni për shtëpinë tuaj. Shikoni ç`fare komoditetesh ka përreth, si p.sh dyqane, shkolla, transport publik, lulishte, kopshte ose qendra për zbatimje. Kontrolloni në këshillin e lagjes për të dhëna mbi planin rregullues të zonës.

Merrni pjesë në inspektimin e shtëpisë sa here të jetë e mundur, në mënyrë që të krijoni një imazh më të qartë të saj si dhe komoditetet që ju do të dëshironi në të.

Mendoni:

- nëse ju pëlqen një apartament, një shtëpi në grup, shtëpi qytetëse apo një shtëpi të bollshme
- sa dhoma do të dëshironit, përfshirë këtu edhe dhomat e gjumit
- si mund të ndryshojnë nevojat tuaja në të ardhmen
- përmasat e oborrit që doni, apo doni ose jo një oborr/kopesht
- nëse doni një shtëpi të vjetër apo të re
- për koston dhe kohën, në rast se planifikoni rinovime (restaurime)
- për rregulloren e këshillit të lagjes përse i përket restaurimeve dhe zgjerimeve dhe
- për shërbimet që ju ofrohen në atë zonë nga këshilli i lagjes.

Agjentët e agjensive të pronave janë të detyruar t`ju japin juve një shkresë me informacion, e cila do t`ju udhëzojë si të konsideroni blerjen e shtëpisë së re dhe se, sa do të jetë ajo në gjëndje t`ju ofroj juve vlerat e saj, siguri dhe kënaqësi. Ju mund të kontrolloni banesën për prani të amiantit/asbestos, probleme strukturore të cilat shkaktohet nga prania e termiteve ose lagështirës, ndërtime të jashtëligjshme, afërsia me ambiente ku luhet muzik direkte, nëse banesa ka apo jo ndonjë depozitë të ujrave të zeza dhe kështu me rradhë. Gjithashtu, shkresa me informacion ju informon për gjëra të tjera si p.sh. për efektivitetin e energjisë, mundësira të tjera për të furnizuar shtëpinë me ujë dhe për burime uji, si dhe për raste kur bëhen shtesa ose ndryshime të jashtëligjshme.

Ndihmë financiare për blerjen e shtëpisë së pare

Ju mund të përzgjidheni për një ndihmë të tillë deri në \$ 11,000 për shtëpinë tuaj të pare – që mund të jetë një shtëpi, apartament, bllok banesash, në çdo vënd të Australisë së Jugut dhe që plotëson standartet e projektit të zonës. Ndihma

financiare nuk është e disponueshme për rinovime të një banese ekzistuese apo për blerjen e një toke bosh.

Aplikimet bëhen nëpërmjet Revenue SA

(www.revenuesa.sa.gov.au)

Huazimet

Gjëja e pare për të zotëruar një shtëpi është caktimi i buxhetit – llogarisni shpenzimet, gjithashtu ku dhe sa shume mund të kurseni. Analizoni natyrën e shpenzimeve tuaja dhe llogarisni se sa mund te merrni hua dhe ta ripaguani atë. Megjithë arsyet e shumta për të justifikuar blerjen e një shtëpie, vazhdoni me proceduren vetëm n.q.s jeni në gjendje ta përballoni blerjen.

Sa më e madhe te jete shuma e depozites, aq më mirë është. Në qofte se merrni hua më shumë se 80% te çmimit te banesës, ka shumë mundësi që juve t`ju kërkohet të paguani siguracion huaje/kredie.

Shikoni vërdallë për oferta kredish. Pyesni gjithmonë për pagesat dhe detyrimet dhe sigurohuni që ju ofrohet ndihma e duhur për të kuptuar në detaje të gjitha kontratat, broshurat dhe fletushkat me informacione. Shumica e huadhënësve kanë faqe interneti, ku mund te gjeni shëmbuj sesi të llogarisni një hua – përdorini ato per të pare limitet e mundësive tuaja dhe efektet që mund të krijohen ne huan tuaj si pasojë e ngritjes së interesave bankare. Vendosni, nëse një hua me interes të pandryshueshëm apo të ndryshueshëm është me e përshtatshme per ju, dhe nëse preferoni të bëni pagesat në cdo dy javë apo një here në muaj. Kontrolloni nese mundesi te tjera pagese jane te mundshme.

Përfshini cdo shpenzim shtesë kur planifikoni blerjen.

Pagesat per huadhënësin, shpenzimet per inspektim, taksa e shtetit, siguracioni, pagesat per procedurën legale, shpenzimet e lëvizjes, dhe çdo pagesë tjeter e papaguar ndaj këshillit të lagjes mund të rrisi me mijëra dollare koston e shtëpise suaj të re. Juve mund të keni nevojë per më shumë, nëse do bëni permirësime ose rinovime.

Një sekser huash, mund t`ju ndihmojë juve për të siguruar huan më të përshtatshme, por ju nuk jeni të detyruar të përdorni një të tillë. Edhe kur perdorni një sekser, do të ishte mirë për ju të bënit kërkime per tu siguruar që huaja e rekomanduar është më e pershtatshme për ju. Sekserat nuk janë gjithmonë te pavarur dhe mund të marrin një komision nga huadhënësi – pyetini ata të justifikojnë rekomandimet e tyre dhe gjithmonë lexoni me kujdes kushtet e huasë përpara se të firmosni.

Si të negociosh një shitje

Shitje e bazuar në negociata

Një banesë mund të ofrohet për shitje me një çmim fiks ose brënda një cmimi me kufi. Normalisht, i takon shitësit të vendosi një çmim, dhe ju negocioni me ata, nëpërmjet një agjenti derisa të bini dakort për çmimin. Bazuar në njohurite tuaja për vlerën e pronësisë ju mund ti ofroni agjentit një çmim real. Ju mund të bëni një ofertë të kushtëzuar, në varësi te disa kushteve si p.sh sigurimi i të ardhurave ose inspektimi i ndertesës.

Sigurohuni, çfarë pajisjesh fikse janë përfshirë në aktin e shitjes dhe shikoni që ato të jenë shënuar në kontratë. Bëj të gjitha matjet dhe sigurohu që ato korrespondojnë me ato që janë shënuar në kontratë.

Shitje në ankand

Shumë prona shiten me ankand, në mënyrë të veçantë kur ka kërkesa të shumta. Shitesi vendos një çmim fiks që ai është i përgatitur të pranojë për pronën e vet. Çmimi fiks nuk ju tregohet juve apo blerësve të tjerë në ankand. Oferta fallso (që kanë për qëllim ngritjen e çmimit mbi atë që blerësit serioze ofrojnë) janë tashme të jashtëligjshme në Australianë e Jugut.

Në qoftë se ju shpresoni të blini një shtëpi në ankand, ju duhet të regjistroheni si një ofrues (bidder) duke plotësuar formën e duhur. Për t'u regjistruar duhet të tregoni gjithashtu kartën e identitetit. Përfundimisht, ofruesit vendosin për çmimin që ata janë në gjendje të paguajnë për shtëpinë. Në qoftë se gjatë ankandit oferta nuk arrin çmimin rezervë, shitësi mund të vendosi që mos ta shesë shtëpinë. Shitësi pastaj mund të zgjedhi rrugën e negociatave për të arritur shitjen me ofruesit ose të nxjerrë shtëpinë në shitje të lire.

Nëse nuk jeni të sigurtë si të merrni pjesë në ankand, ju duhet të konsultoheni me një specialist që mund të veproj si konsulenti juaj. Nëse dikush bën oferta në emër tuaj, ata duhet të regjistrojnë të dhënat tuaja dhe të paraqesin një dokument tek agjenti, ku tregohet që ata janë të autorizuar në emër tuaj për të marr pjesë në ankand.

Bëni kerkime për çmimet e shitjeve në mënyrë që të vlerësoni çmimin rezervë të pronës. Pyesni agjentin për çmimin që mund të arrihet në shitje. Merrni parasysh nëse doni të shpenzoni para kohe për inspektimin e ndërtimeve – nëse humbisni këtë rast, ato shpenzime nuk janë të rrikthyeshme, por mund të jetë informacion me rëndësi.

Të jeni të qartë përse i përket limitit të ofertes tuaj dhe mundohuni që mos të bini preh e situatës eksituese të krijuar. Kur blini një shtëpi në ankand, nuk ju ofrohet një periudhë për ta ri-konsideruar ofertën '**cooling-off period**'. Organizoni siguracionin e ndërtesës në mënyrë të tillë që të hyjë në fuqi në ditën e nënshkrimit të kontratës.

Kontrata

Gjatë procesit të blerjes, ka shumë mundësi që ju të vazhdoni procedurën me agjentin e agjencisë të caktuar nga shitësi. Ju duhet të kontaktoni ata në rast se keni pyetje rreth pronës, për të inspektuar shtëpinë, për të komunikuar ofertën tuaj tek shitësi si dhe për të organizuar kontratën.

Formulari 1 i Deklaratës është një dokument i përgatitur nga agjenti dhe përmban të dhëna të rëndësishme rreth pronës. Një avokat ose noter i regjistruar mund t'ju ndihmojë të kuptoni dokumentin në mënyrë që të jeni në një pozicion më të mirë për të gjykuar vlerën e shtëpisë.

Nëse vendosni të jepni një ofertë, ju duhet ta bëni atë me shkrim, ndryshe nuk do t'i kalohet shitësit. Në qoftë se oferta juaj pranohet, atëherë dokumentet e kontratës firmosen nga ju dhe nga shitësi. Pas kësaj keni një periudhë transitore '**cooling-off period**' gjatë së cilës ju mund ta prishni kontratën edhe pa patur ndonjë arsye.

Menjëherë pasi periudha transitore '**cooling-off period**' ka kaluar, kontrata merr formë ligjore të prerë. Kjo është arsyeja që, më parë se të firmosni, ju duhet ta kuptoni kontratën në detaje; ju do të keni pasoja nëse nuk i plotësoni detyrimet e kontratës.

ActMarrëveshja

ActMarrëveshja arrihet katër deri në gjashtë javë pas shkëmbimit të kontratave. Data e ActMarrëveshjes që ju pranuat në kontratë, është data në të cilën diferenca e çmimit të blerjes paguhet tek shitësi në këmbim të kalimit të pronësisë (hipotekes). Ky është një proces zyrtar i bërë midis përfaqësuesve tuaj ligjorë e financiar, dhe atyre të shitësit.

Ashtu siç edhe thuhet në një nga kushtet e kontratës së shitjes, ju mund të kërkonti një inspektim paraprak të pronësisë përpara marrëveshjes finale, për t'ju siguruar që banesa brënda kushteve që ju e prisni të jetë.

Mbas shitjes

Mbas përfundimit të ActMarrëveshjes, noteri do t'ju njoftoj juve që shitja ka përfunduar. Ju duhet të organizoni dorëzimin e çelësve të shtëpise suaj të re tek ju.

Si të shesësh një shtëpi

Për të shitur një shtëpi, ashtu si edhe për të blerë një të tillë, është një vendim i madh dhe është e rëndësishme për ju të kuptoni të drejtat tuaja dhe si t'i ushtroni ato.

Për të shitur një shtëpi ka metoda të ndryshme – disa mund ta shesin shtëpinë e tyre pa qene nevoja të përdorin agjent, por kjo gjë kërkon që të keni disa njohuri të specializuara dhe të njihni procedurën.

Shumë njerëz paguajnë një agjent për të negociuar shitjen ose për të marr pjesë në ankand në emër të tyre. Bëni kërkime të shumta dhe flisni me njerëz të tjerë për eksperiencën e tyre.

Si të bësh pazar me një agjent

Më parë se një agjent të shesë pronën tuaj, ju duhet të firmosni një kontratë, e cila quhet marrëveshje agjensie. Kjo marrëveshje është një dokument ligjor dhe është e rëndësishme për ju ta lexoni dhe ta kuptoni atë. Sigurohuni që juve t'ju jepet një kopje me të dhënat e marrëveshjes së agjensisë e cila shpjegon të drejtat dhe detyrimet tuaja.

Marrëveshja e agjensise që ju firmosni, përcakton:

- kohëzgjatjen e marrëveshjes
- si mund të priset marrëveshja
- përqindjen e komisionit (e cila është, pagesa që i bëhet agjentit për të shitur shtëpinë tuaj)
- strategjinë se si mund të shitet shtëpia si dhe pagesën për këte shërbim
- vlerësimin e çmimit të shtëpisë ose limitet në çmim që agjenti ju ka dhënë
- çdo përfitim që agjenti merr si rezultat i punës që ai ka bërë për shitjen e shtëpisë suaj

Shitja nëpërmjet ankandit

Nëse konsideroni të shisni në ankand, do të ishte mire që ju vetë të merrnit pjesë disa herë në një të tillë, për të kuptuar procesin sa më mire.

Përpara se ankandi të ndodhë, ju duhet të caktoni me shkrim, çmimin rezervë. Kjo gjë, autorizon drejtuesin e ankandit t'ia shesë pronën tuaj ofruesit më të mire, që ofron të njëjtin çmim me çmimin rezervë ose më lartë se atë. Agjenti duhet të mbajë shënim çmimin rezervë, si dhe të gjitha ofertat që do të bëhen gjatë ankandit.

Ju jeni të lejuar deri ne tre oferta shitësi ` vendor bids' në ankand. Ato duhet të bëhen publike nga agjenti i ankandit dhe nuk duhet të jenë sa çmimi rezerve apo më lart se ai. Arsyeja kryesore për një oferte shitesis ` vendor bid' është që të njoftohet që ofertat nuk kanë arritur çmimin reserve dhe çmimi i arritur është më poshtë se ai i vendosur nga ju.

Nëse shtëpia nuk arrin çmimin rezervë, atëhere ajo është ` passed in' ose ndryshe lihet mënjane. Zakonisht pas ankandit, agjenti do të mundohet të negocioj me ata që ofruan çmimin më të lartë. Nëse arrihet shitja me këtë mënyrë në ditën e ankandit, blerësi nuk e ka të drejtën e periudhës transitore ` cool-off' ose ndryshe te drejten per ta ri-konsideruar oferten.

Nëse shtëpia arrin deri në çmimin rezervë, shitja i bëhet ofruesit më të lartë. Ofruesi i suksesshem duhet të firmosi kontratën e shitjes dhe të paguaj menjëhere depozitën. Për të gjithë ata qe blejnë ne ankand, nuk ka periudhe transitore ` cooling-off period'.

Zyra Qëndrore

Office of Consumer & Business Affairs
Chesser House
91-97 Grenfell Street
Adelaide SA 5000

Adresa Postare është:

Office of Consumer & Business Affairs
GPO Box 1719
Adelaide SA 5001
faqja e internetit: www.ocba.sa.gov.au

Udhëzime në gjuhën tuaj

Ne mund t`ju japim këshilla edhe në gjuhën tuaj. Telefononi 131 450 pa pagesë, të lidheni me Shërbimin Telefonik të Përkthyesve. Nje person do të përkthej për ju duke përdorur baskëbisedimin në tre kanale.

Kërkoni te lidheni me:

Zyrën e Konsumatorit dhe te Biznesit në:
8204 9777 Këshilla për konsumatorin
8204 9544 Këshilla për marrjen me qira
8204 9599 Regjistrimi i lindjeve, vdekjeve dhe martesave

Për me shumë informacion, siguroni një kopje të:

It's about the house - Udhëzues mbi shitjen dhe blerjen e nje shtëpie, e vlefshme në formën e një broshure pranë, Office of Consumer and Business Affairs. Telefononi në (08) 8204 9516 që një kopje t`ju postohet në adresën tuaj.

Informacioni i dhënë në këtë fletushkë, është vetëm një informacion i përgjithshëm dhe nuk duhet të merret sikur është një udhëzues profesional dhe/ose si reference ndaj legjislacionit të duhur. Zyra e Konsumatorit dhe Biznesit është një organizatë Qeveritare e Australisë së Jugut e cila mund t`ju informoj dhe këshilloj në shit-blerjen e një shtëpie ose si të marresh/japësh me qira një ambient jetese.