

အိမ် တစ်အိမ်ကို  
ဝယ်ခြင်း၊ သို့မဟုတ် ရောင်းခြင်း။  
Buying or selling a house



Government  
of South Australia

Office of Consumer  
and Business Affairs

### အိမ်တစ်အိမ်ကို

ဝယ်ခြင်း၊ သို့မဟုတ် ရောင်းခြင်း။

#### အိမ်တစ်အိမ်ကို ဝယ်ခြင်း။

အိမ်၊ သို့မဟုတ် အိုးအိမ်တစ်ခုကို ဝယ်ခြင်းသည် လူအများ စုအတွက် ကြီးမားသော အခက်အခဲတစ်ခုပင်ဖြစ်သည်။ မိမိ၏အောင်မြင်မှုသည် မိမိက ကြိုတင်ပြီး သုတေသန မည်မျှပြုခြင်းအပြင်၊ ငွေကြေးဖြင့် ပတ်သက်၍ မိမိ မည်မျှစည်းကမ်းကြီး နိုင်သည်များတို့အပေါ် မူတည်သည်။

အိမ်ရောင်းချရန် ဝယ်သောအခါ အကူအညီတောင်းခံပါ။ သို့မှသာ မိမိတတ်နိုင်စွမ်းမည်တို့မှာ၊

- မိမိ၏ ရပိုင်ခွင့်များကို ကုံလုံကြွယ်ဝစွာ သိရှိနိုင်ခြင်း။
  - အိမ်မြေရောင်းချရန် စားလှည့်များ၊ ငွေကြေးအဖွဲ့အစည်းများ၊ စာချုပ်စာတမ်းလွှဲပြောင်းပေးသူများတို့ဖြင့် အပေးအယူလုပ်မှုများကို နှိုင်းယှဉ်နိုင်ခြင်း။
  - စေ့စပ်ဆွေးနွေးရန် အသင့်ပြင်ဆင်ထားနိုင်ခြင်း။
  - မိမိသည် မသေချာလျှင်၊ မေးခွန်းများကို မေးမြန်းနိုင်ခြင်း။
  - မည်သည့်အရောင်းချရန်မဆို မိမိလက်မှတ်မရေးထိုးမီ အရောင်းချရောင်းကို ဖတ်ရှုခြင်း။
- ထိုအပြင်၊ အလေ့အကျင့်ဆုံးဖြတ်ချက်မချပါနှင့်။

#### တည်နေရာ။

မိမိအိမ်အတွက် ထဲသွင်းစဉ်းစားလိုသော တည်နေရာများတို့၏ စာရင်းကို ပြုစုပါ။ အနီးအနားရှိ နိုင်ငံသေချာဆိုင်များ၊ ကျောင်းများ၊ အများသုံး သယ်ယူပို့ဆောင်ရေး၊ ဥယျာဉ်များ၊ ကလေးထိန်းဌာနများ၊ သို့မဟုတ် အပန်းဖြေရိပ်သာများတို့ကဲ့သို့ သေချာလုံအပ်သည့် ပစ္စည်းတို့ကို စုံစမ်းပါ။ သတ်မှတ်နယ်မြေစည်းမျဉ်းများဆိုင်ရာ သတင်းအကြောင်းအချက်များကို မိမိ၏ ရပ်ကွက်ကော်မတီထံ စုံစမ်းစစ်ဆေးပါ။

အိမ်အတွင်း၌ မိမိလိုလားသော အခင်းအကျင်းနှင့် အဆင်ပြေမှုများတို့အား ပိုမိုကောင်းမွန်စွာ နားလည်သဘောပေါက်ရန်၊ open inspections ( ရောင်းအိမ်များကို လွှဲလှယ်စွာ စစ်ဆေးလေ့လာခြင်း ) ကို တတ်နိုင်သမျှ ကြိမ်ဖန်များစွာ ပြုလုပ်ပါ။

- စဉ်းစားတွေးတောရာမည်မျှများမူ့
- တိုက်ခန်းတွဲလေ့လာအဆင့်မြင့်တိုက်ခန်းလေ့လာသဘာဝမန်တိုက်ခန်းလေ့လာသို့မဟုတ်လုံးချင်းအိမ်လေ့လာမည်သည်ကိုမိမိလိုအပ်မည်။
- အိပ်ခန်းများအပါအဝင်အခန်းအရေအတွက်မည်မျှမိမိလိုအပ်မည်။
- အချိန်ကြာလာသည်နှင့်အမျှမိမိ၏လိုအပ်ချက်များမည်သို့ပြောင်းလဲနိုင်မည်။
- မိမိလိုလားသောဥယျာဉ်၏အရွယ်ပမာဏ၊ သို့မဟုတ်ဥယျာဉ်တစ်ခုကိုမိမိအလိုရှိပါမည်လော။
- အိမ်အဟောငှား၊ သို့မဟုတ်အိမ်အသစ်၊ မည်သည်ကိုမိမိအလိုရှိသည်။
- မွမ်းမံပြင်ဆင်ရန်မိမိကစီစဉ်နေသည်ရှိသော်၊ ကုန်ကြမည့်စရိတ်များနှင့်ကြာမြင့်မည့်အချိန်။
- မွမ်းမံပြင်ဆင်ခြင်းများ၊ သို့မဟုတ်တိုးချဲ့ခြင်းများဆိုင်ရာရပ်ကွက်ကော်ငြိမ်းစည်းမျဉ်းများနှင့်၊
- အရပ်တွင်းရရှိနိုင်သောရပ်ကွက်ကော်ငြိမ်းစည်းလုပ်ငန်းများ။

အိမ်ဝယ်ရန်စဉ်းစားရာ၌ယင်းအိမ်သည်မိမိအတွက်တန်ဖိုး၊ လုံခြုံမှုနှင့်သဘာဝမှုများတို့ကိုမည်မျှကော်ငြိမ်းမွန်စွာပေးနိုင်စွမ်းမည့်အကြောင်းအချက်များအား၊ ညွှန်ကြားအသိပေးမည့်နှိုးဆော်စာတစ်ခုကိုအိမ်မြေရာကိုယ်စားလှယ်များကလက်ကမ်းပေးရန်လိုအပ်သည်။ အဆောက်အဦ၌ကျောက်ဂွမ်းရှိနေနိုင်ခြင်း၊ ခြေများကြောင့်သော်ငှား၊ သို့မဟုတ်ဆားဆိုထိုင်းမှုကြောင့်သော်ငှား၊ ဖြစ်ပေါ်ရသောအဆောက်အဦတည်ဆောက်ထားမှုဆိုင်ရာပြဿနာများရှိခြင်း၊ ဥပဒေမဲ့ဆောက်လုပ်ထားခြင်း၊ တိုက်ရိုက်ထုတ်လွှင့်၊ တေးဂီတရုံများတို့ဖြင့်နီးကပ်မှုရှိခြင်း၊ အဆောက်အဦ၌မိလ္လာကန်ရှိခြင်း၊ အစရှိသည်တို့ကိုမိမိသုတေသနပြုရကော်ငြိမ်းသည်။ ထိုအကြောင်းအချက်နှိုးဆော်စာသည်လျှပ်စစ်နှင့်ဓါတ်ငွေ့တို့၏စွမ်းအင်ထိရောက်မှု၊ သေဘက်သုံးရေကိုဆက်သွယ်ရရှိနိုင်ရုံအခြားအရင်းခံနေရာများ၊ ရှိဖွယ်ရာတရား၊ ဥပဒေမဲ့တိုးချဲ့ဆောက်လုပ်မှုများ၊ သို့မဟုတ်ပြုပြင်ပြောင်းလဲမှုများတို့ကဲ့သို့သောအရာများကိုလည်းဖော်ပြရည်ညွှန်းနိုင်သည်။

**First Home Owners Grant**  
 (စဉ်းအိမ်ပိုင်ရှင်များအတွက်ထောက်ပံ့ကြေး)။

မိမိစဉ်းဝယ်သည့်အိမ်အတွက် First Home Owner Grant (စဉ်းအိမ်ပိုင်ရှင်များအတွက်ထောက်ပံ့ကြေး)အဖြစ်၊ ဒေါ်လာ(၁၁၀၀၀)အထိထိုက်ခံရရှိနိုင်သည်။ ဆိုလိုသည်မှာ၊ တောငင်သြစကြေးလျှ မည်သည့်အရပ်ဒေသ၌မဆိုရှိသော၊ ရပ်ရွာစီမံရေးစံချိန်စည်းမျဉ်းများတို့ဖြင့်ကိုက်ညီသည့်လုံးချင်းအိမ်၊ တိုက်ခန်းတွဲ၊ သီးသန့်တိုက်ခန်းတွဲ၊ အဆင့်မြင့်တိုက်ခန်း၊ သို့မဟုတ်လုံးချင်းတိုက်ခန်းဖြစ်နိုင်သည်။ ရှိရင်းစွဲ

အဆောက်အဦ တစ်ခုအား မွမ်းမံပြင်ဆင်ရန် သော်လည်းကောင်း၊ မြေလွတ် တစ်ခုအား ဝယ်ရန် သော်လည်းကောင်း၊ ဤထောက်ပံ့ကြေးကို မရရှိနိုင်ပါ။  
Revenue SA ([www.revenuesa.sa.gov.au](http://www.revenuesa.sa.gov.au)) မှတစ်ဆင့် လျှောက်လွှာတင်ရပါသည်။

**ချေးငှားခြင်း။**

အိမ်တစ်အိမ်ကို ပိုင်ဆိုင်ရန် ပထမခြေလှမ်းမှာ ဘတ်ဂျက် ရသုံးငွေကို သတ်မှတ်ရန်ဖြစ်ပါသည်။ မိမိမည်မျှ သုံးစွဲသည်၊ မည်သည့်အရာများ ချေးတင်နိုင်သည်နှင့် မည်သည့်ပမာဏကို စုဆောင်းနိုင်သည်များကို တွက်ချက်ပါ။ မိမိ၏ သုံးစွဲအလေ့အကျင့်များကို စမ်းစစ်၍၊ မိမိသည် မည်မျှကို ချေးငှားနိုင်စွမ်းရှိပြီ၊ မည်မျှကို ပြန်ဆပ်နိုင်စွမ်းရှိသည် တို့ကို တွက်ချက်ပါ။ အိမ်တစ်အိမ်ကို ဝယ်ရန် အကြောင်းပြချက်ပေါင်းစုံ ရှာထုတ်ယူနိုင်သော်လည်း၊ မိမိတကယ်တမ်း တတ်နိုင်စွမ်းရှိမှသာ အိမ်ဝယ်ပါ။

မိမိ၌ စရံငွေ ပိုရှိလေ၊ ပိုကောင်းလေဖြစ်သည်။ အကယ်၍ မိမိသည် အိမ်ရာတစ်ခု၏ ဝယ်ယူတန်ဖိုး၏ ၈၀% ထက် ပို၍ ငွေချေးနေလျှင်၊ မိမိသည် mortgage insurance (ငွေချေးအပေါင်အာမခံ)ကို ပေးရဖွယ် ရှိသည်။

ငွေချေးငှားရနိုင်သည့် ဌာနများကို စနစ်နာပါ။ အခကြေးငွေများ အကြောင်းတို့ကို အမြဲမေးမြန်းစုံစမ်းပါ။ စာချုပ်စာတမ်းများ၊ လက်ကမ်းစာစောင်များနှင့် သတင်းအကြောင်းအချက်စာစောင်များ အားလုံးတို့၌ ပါရှိသော အကြောင်းအချက်အသေးစိတ်များကို နားလည်သဘောပေါက်ရေးအတွက် အကူအညီတောင်းခံရန် သေချာပါစေ။ ငွေချေးငှားဌာနအများစု၌ ငွေချေးတွက်ဇယားစက် ဥပမာများကို ပြသသည့် ကွန်ယက်များရှိကြသည်။ ၎င်းတို့ကိုသုံး၍ မိမိ၏ ငွေကန်သတ်ချက်များကို ဖော်ထုတ်သတ်မှတ်ရန်နှင့် အတိုးနှုန်း တက်လျှင် ချေးငှားထားသော ငွေအကြွေးအပေါ် မည်သို့အကျိုးသက်ရောက်မှုရှိ နိုင်မည်များကို ဖော်ထုတ်သတ်မှတ်ပါ။ မိမိ၏လိုအပ်ချက်များအရ၊ **fixed rate** (သတ်မှတ်ထားသော အတိုးနှုန်း)၊ သို့မဟုတ် **variable rate** (ပြောင်းပြင်လွယ် အတိုးနှုန်း)၊ မည်သည့်က ပိုမိုသင့်လျော်မည်ကို ဆုံးဖြတ်ပါ။ ထို့အပြင် အကြွေးဆပ်ရန် နှစ်ပတ်တစ်ကြိမ်၊ သို့မဟုတ် တစ်လတစ်ကြိမ်၊ မည်သည့် ကို ပိုမိုနှစ်သက်မည်ကိုလည်း ဆုံးဖြတ်ပါ။ အကြွေးကို အပိုဆောင်း ပေးချေနိုင်ခွင့်ရှိမည်ကိုလည်း စုံစမ်းပါ။

ဝယ်ယူရန် စီစဉ်နေစဉ်၊ ကုန်ကျစရိတ် အပိုများကို ထဲတွက်ပါ။ ငွေချေးငှားသူ အခကြေးငွေများ၊ စစ်ဆေးစရိတ်များ၊ လက်မှတ်ခွန်၊ အာမခံ၊ ဥပဒေရေးရာ အခကြေးငွေများ၊ အိမ်ပြောင်းခများ၊ **body corporate** (အဆောက်အဦထိန်းသိမ်းခြင်း) အခများနှင့် မပေးဆောင်ရသေးသော ရပ်ကွက်ကော်မတီ စည်းကြပ်ခွန်များတို့သည်

အိမ်သစ်တစ်ခု၏ တန်ဖိုးကို ထောက်ပံ့ပေးရန် များစွာ တိုးမြှင့်စေနိုင်သည်။ အိမ်၏ စည်ပင်ရေးနှင့် မွမ်းမံရေးများကို ဆောင်ရွက်ရန် မိမိ၌ ငွေပိုမို လိုအပ်နိုင်ကောင်းသည်။

မိမိအတွက် အံ့ကိုက်ချေးငွေကို ရရှိနိုင်ရန် **mortgage broker** (အပေါင်စာချုပ်ပွဲစား) တစ်ဦးက ကူညီရှာဖွေပေးနိုင်သော်လည်း၊ ထိုသူအား သုံးရန် မိမိ၌ တာဝန်မရှိပါ။ ပွဲစားတစ်ဦးကို မိမိသည် သုံးခဲ့ပါကလည်း၊ ချေးငွေသည် မိမိအတွက် သင့်တော်ပါသည်ဟု အားပေးခံရလျှင်၊ မိမိအတွက် အမှန်ပင် သင့်တော်မှုရှိခြင်းကို သေချာစေရန်၊ မိမိဘာသာ သုတေသန အချိအဝက် ပြုခြင်းသည် အကောင်းဆုံးဖြစ်သည်။ ပွဲစားများသည် မိမိတို့ဘာသာ တစ်သီးပုဂ္ဂလ အမြဲတစေ အလုပ်လုပ်ကိုင်နေကြခြင်းမဟုတ်ဘဲ၊ ငွေချေးငှားသူများထံမှ ကော်မီရှင်ရနိုင်ကောင်းကြသည်။ ပွဲစားများထံမှ ၎င်းတို့၏ အားပေးထောက်ခံသည့် အကြောင်းပြချက်များ၏ ခိုင်လုံမှုကို တောင်းခံပြီး၊ မည်သည့်အရာကိုမျှ မဆို လက်မှတ်မရေးထိုးမီ၊ ငွေချေးစည်းများ သတ်မှတ်ချက်များကို အမြဲဂရုစိုက်ဖတ်ရှုပါ။

**ရောင်းဝယ်မှုကို ညှိနှိုင်းခြင်း။**

**ညှိနှိုင်းဈေးအရ ရောင်းဝယ်မှု။**

အိမ်တစ်အိမ်ကို ဈေးတစ်ခုဖြင့်၊ သို့မဟုတ် ဈေးဘေဂင်တစ်ခုအတွင်း ရောင်းရန် ကမ်းလှမ်းနိုင်သည်။ သမားရိုးကျ လုပ်နည်းမှာ **vendor** (ရောင်းသူ) က ဈေးတစ်ခုကို သတ်မှတ်ပြီး၊ မိမိသည် ကိုယ်စားလှယ်မှ တစ်ဆင့်၊ ဈေးတစ်ခုသည် အထိ ရောင်းသူဖြင့် ညှိနှိုင်းရသည်။ အိမ်ရ၏ တန်ဖိုးကို မိမိနားလည်သည့်အပေါ် အခြေခံ၍၊ လက်တွေ့ကျသော ဈေးတစ်ခုကို ကိုယ်စားလှယ်အား၊ မိမိဖက်က ကမ်းလှမ်းနိုင်သည်။ ငွေချေးငှားနိုင်ခြင်း၊ သို့မဟုတ် အဆောက်အဦကို စစ်ဆေးခြင်းတို့ကဲ့သို့ သေချာစည်းကမ်းသတ်မှတ်ချက်များကို အပေါ် မှီငြမ်းပြီး၊ မိမိဖက်က ကမ်းလှမ်းနိုင်သည်။

အိမ်ရောင်းရတွင် မည်သည့် အိမ်အရံပစ္စည်းများနှင့် အိမ်အသုံးအဆောင်များပါရှိမည်ကို မိမိသိရှိထားရန် သေချာစေပြီး၊ ၎င်းတို့ကို စာချုပ်အတွင်း၌ စာရင်းပြုဖော်ပြထားရှိခြင်းကို စစ်ဆေးပါ။ အတိုင်းအထွာများနှင့် နယ်သတ်များများ အားလုံးတို့ကို စစ်ဆေးပြီး၊ ၎င်းတို့သည် အိမ်ပိုင်စာချုပ်စာတမ်း၌ ဖော်ပြထားသည့်အတိုင်း ကိုက်ညီမှုရှိသည်ကို သေချာပါစေ။

**လေလံတင် ရောင်းခြင်း။**

အိမ်ရောင်းအမြောက်အမြားကို၊ အထူးသဖြင့် ဝယ်ယူလိုသူများ များပြား  
သောအခါ၊ လေလံတင် ရောင်းချသည်။ အိမ်ရောင်းသူများသည်၊

၎င်းတို့က အသင့်လက်ခံနိုင်သည့် အိမ်၏ ကြမ်းခင်းဈေးကို သတ်မှတ်  
လိမ့်မည်။ လေလံပွဲ၌ မိမိအားသော်၎င်း၊ အခြား လေလံဆွဲသူများ  
အားသော်၎င်း၊ ကြမ်းခင်းဈေးကို ထုတ်ဖော်ပြောမည်မဟုတ်ပါ။

**Dummy bid** (လေလံဆွဲဈေး အတုအယေဘင်၊ တစ်နည်းအားဖြင့်၊

လေလံဆွဲသူ အစစ်များ ခေါ်ဆိုသည့် ဈေးထက် ပိုမိုတိုးလာစေရန်  
ရည်ရွယ်၍ ခေါ်ဆိုသော ဈေးအတုအယေဘင်များ) သည်၊

တောင်သြစကြေးလျှော့ပေးရန်အခါ၌ ဥပဒေဖြင့် ဆန့်ကျင်ပါသည်။

မိမိသည် အိမ်ရောင်းတစ်ခုကို အိမ်ရောင်း လေလံပွဲ၌ လေလံဆွဲဝယ်ရန်  
မျှော်မှန်းထားပါက၊ သင့်လျော်ရာ လျှောက်လွှာပုံစံကို ပြီးပြည့်စုံ  
စွာဖြည့်စွက်ခြင်းအားဖြင့် လေလံဆွဲမည့်သူတစ်ဦးအဖြစ် မှတ်ပုံတင်  
ရပါမည်။ မှတ်ပုံတင်ရန်၊ မိမိ၏ ပုဂ္ဂိုလ်သက်သေခံ အထောက်အထားကို  
ပြသရမည်ဖြစ်ပါသည်။

အိမ်၏တန်ဖိုးကို ချမှတ်ဆုံးဖြတ်၍ ဈေးပေးရန် အသင့်ပြင်သူများ  
သည်၊ အဆုံးတွင် လေလံဆွဲသူများသာ ဖြစ်ကြသည်။ လေလံဆွဲရာတွင်  
ကြမ်းခင်းဈေးကို မရရှိပါက၊ အိမ်ကို မရောင်းချရန် ရောင်းသူက  
ဆုံးဖြတ်နိုင်ကောင်းသည်။ ထို့နောက်ပိုင်း၊ ရောင်းသူသည် အိမ်ကို  
ရောင်းချရေးအတွက်၊ လေလံဆွဲကြသူများဖြင့် ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းရန်  
သော်၎င်း၊ သို့မဟုတ် ၎င်းတို့၏အိမ်ကို ဈေးကွက်တင်ရောင်းရန်  
သော်၎င်း၊ ရွေးချယ်နိုင်ကောင်းသည်။

လေလံပွဲတစ်ခု၌ မိမိသည် လေလံဆွဲရန် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်စိတ်မချ  
ပါက၊ မိမိအတွက် အကြံဉာဏ်ပေးပုဂ္ဂိုလ်အဖြစ် ဆောင်ရွက်ရန် အထူး  
ကျွမ်းကျင်သူတစ်ဦးဖြင့် မိမိက ဆွေးနွေးတိုင်ပင်သင့်သည်။ အကယ်၍  
အခြားသူတစ်ဦးသည် မိမိကိုယ်စား လေလံဆွဲပါက၊ ထိုသူသည် မိမိ၏  
အကြောင်းအရာအသေးစိတ်များကို မှတ်ပုံတင်ရမည်ဖြစ်ပြီး၊ မိမိ  
ကိုယ်စား လေလံဆွဲရန် အာဏာအပ်နှင်းခံရရှိထားသည့် စာရွက်  
စာတမ်းကို အိမ်မြေရောင်းစာလှည့်အားပေးအပ်ရမည်။

အိမ်၏ ဖြစ်နိုင်ဖွယ်ရာ ကြမ်းခင်းဈေးကို ချင့်တွက်ရန် အရောင်း  
စာရင်းဇယားများကို သုတေသနပြုပါ။ အိမ်ကို ဈေးမည်မျှဖြင့်  
ရောင်းနိုင်ရဖွယ်ရှိသည်ကို အိမ်မြေရောင်းစာလှည့်အား  
မေးမြန်းပါ။ အိမ်မဝယ်မီ၊ အိမ်၏ ဆောက်လုပ်မှုစစ်ဆေးခကို  
မိမိက ကုန်ကျခံမည်လောကို စဉ်းစားပါ။ အကယ်၍ အိမ်ကို ဝယ်မရ  
လျှင်၊ ဤစစ်ဆေးခကို ပြန်အမ်းမည် မဟုတ်ပါ။ သို့သော်လည်း ၎င်းသည်

အဖိုးတန်သော သတင်းအကြောင်းအချက်ကို ရရှိခြင်းမည်ကောင်းသည်။

မိမိ၏ လေလံဆွဲခြင်း အကန့်အသတ်စည်းကို ပြတ်သားစွာ သိနားလည်ထားပြီး၊ အခြေအနေ၏ သေချာသုံးမှုကြောင့် လက်လွတ်စပါယ် မဖြစ်ရန် ကြိုးစားပါ။ **လေလံပွဲ၌ မိမိအိမ်ဝယ်လျှင်၊ cooling-off period (ခေါင်းအေးစေကာလ၊ တစ်နည်းအားဖြင့်၊ မဝယ်လိုတော့ဘဲ စိတ်ပြောင်းလဲခွင့်ရှိရန် အချိန်ဆွဲထားပေးသောကာလ) မရှိပါ။** စာချုပ်ကို လက်မှတ်ရေးထိုးသည့် နေ့စွဲမှ စတင်၍ အဆောက်အဦနှင့် အိမ်တွင်းပစ္စည်းများအတွက် အကျုံးဝင်သော အာမခံကို ရယူရန် စီစဉ်ပါ။

**စာချုပ်။**

အိမ်ဝယ်သော လုပ်ငန်းစဉ်ကို ဆောင်ရွက်နေသည့် အတောအတွင်း၊ မိမိသည် ရောင်းသူ၏ အိမ်မြေရက်စက်စွာလှည့်ဖြင့် ဆက်ဆံရမည် မှာ သေချာလိမ့်မည်။ အိမ်၏ အကြောင်းအရာများ၊ အိမ်ကို စစ်ဆေးရန် စီစဉ်မှုများ၊ မိမိ၏ ကမ်းလှမ်းမှုများကို ရောင်းသူအား သိစေခြင်းများနှင့် စာချုပ်ကို စီစဉ်ရန်များတို့ဖြင့် ပတ်သက်လာလျှင်၊ မိမိက ဆက်သွယ်ရမည့်သူသည် အိမ်မြေရက်စက်စွာလှည့်ဖြစ်သင့်သည်။

**Form 1 Statement** (ပုံစံ ၁၊ ထွက်ဆိုချက်)သည် အိမ်မြေရက်စက်စွာလှည့်ကစီစဉ်ပြင်ဆင်ရသော စာရွက်စာတမ်းတစ်ခုဖြစ်ပြီး၊ အိမ်ဖြင့် ပတ်သက်သော အရေးကြီးသည့် အကြောင်းအရာများ ပါရှိလိမ့်မည်။ ထိုစာရွက်စာတမ်းအား နားလည်သဘောပေါက်ရန်၊ ရှေးနေ၊ သို့မဟုတ် မှတ်ပုံတင်ထား စာချုပ်စာတမ်းလွှဲပြောင်းပေးသူ တစ်ဦးဦးက မိမိအား ကူညီနိုင်သဖြင့်၊ မိမိအတွက် အိမ်သည် တန်ဖိုးမည်မျှရှိသည်ကို မိမိက ချင့်တွက်ရန် အခြေသဘောမရှိမည်။

အကယ်၍ မိမိသည် ဝယ်ဈေးတစ်ခုခုကို ကမ်းလှမ်းရန် ဆုံးဖြတ်လျှင်၊ စာအရေးအသားဖြင့် ကမ်းလှမ်းရန်လိုအပ်သည်။ သို့မဟုတ်ကယ်လင်းကမ်းလှမ်းချက်ကို ရောင်းသူအား လက်ဆင့်ကမ်းပေးမည် မဟုတ်ပါ။ အကယ်၍ မိမိ၏ ကမ်းလှမ်းမှုကို လက်ခံပါက၊ မိမိနှင့် ရောင်းသူတို့သည် စာချုပ်စာတမ်းများကို လက်မှတ်ရေးထိုးကြရမည်။ ထို့နေ့က ပိုင်း မိမိ၌ **cooling-off period** (ခေါင်းအေးစေကာလ) ရရှိပြီး၊ ယင်းကာလ အတောအတွင်း မည်သည့်အကြောင်းပြချက်ကြောင့် မဆို၊ မိမိဖက်က စာချုပ်ကို ဖျက်သိမ်းနိုင်သည်။

Cooling-off period ကာလ ကျော်လွန်သည် နှင့် အမျှ စာချုပ်သည် တရားဝင် အတည် ဖြစ်သည်။ ဤသည်အကြောင်း ကြားရသည့် လက်မှတ် မရေးထိုးမီ၊ မိမိက စာချုပ်ကို ပိုင်နိုင်စွာ နားလည်သဘောပေါက် ထားပါ။ အကယ်၍ မိမိဖက်က စာချုပ်ကို ဖျက်သိမ်းခဲ့လျှင်၊ အကျိုးဆက် များ ရှိသည်။

**အတည်ကျ ပြီးပြတ်မှု။**

စာချုပ် စာတမ်းများကို လဲလှယ် ပြီးသည့်အခါ၊ များသောအားဖြင့် (၄) ပတ်မှ (၆) ပတ်ကြာ ပြီးလျှင်၊ အတည်ကျ ပြီးပြတ်မှု အထမြောက်သည်။ စာချုပ်တွင် သဘောတူထားသော အတည်ကျ ပြီးပြတ်ရက်သည်၊ ဝယ်ယူ သည့် တန်ဖိုး၏ လက်ကျန်ငွေကို အိမ်ရေးဝင်သူအား ပေးပြီး၊ အိမ်၏ ပိုင်ဆိုင်မှု စာချုပ်ကို လဲလှယ်ယူသောနေ့ ဖြစ်သည်။ ဤသည်မှာ၊ မိမိနှင့် အိမ်ရေးဝင်သူ နှစ်ဦး နှစ်ဖက်တို့၏ ဥပဒေရေးရာနှင့် ငွေကြေးရေးရာ ကိုယ်စားလှယ်များတို့ အကြား စီမံဆောင်ရွက် ရသော တရားဝင် လုပ်ငန်းစဉ်တစ်ခု ဖြစ်သည်။

အိမ်အခြေအနေသည် မိမိ မျှော်မှန်းထားသည့်အတိုင်း ရှိခြင်းကို သေချာစေရေးအတွက်၊ အရေးဝင် စာချုပ်၏ သတ်မှတ်ချက်တစ်ခု အဖြစ်၊ အတည်ကျ ပြီးပြတ်ရက် မတိုင်မီ အိမ်ကို ထပ်မံစစ်ဆေးရန် မိမိက လိုအပ်နိုင်ကောင်းသည်။

**အိမ်ရေးဝင်ပြီးနေ့က။**

အတည်ကျ ပြီးပြတ်မှုကို လက်စသတ်ပြီးသွားလျှင်၊ ရောင်းဝယ်မှု အထမြောက်ခြင်းကို မိမိ၏ စာချုပ်စာတမ်းလွှဲပြောင်းပေးသူက မိမိအားအကြောင်းကြားလိမ့်မည်။ မိမိ၏ အိမ်သစ်၏ သေ့မျှားကို မိမိလက်ဝယ် ရရှိရန် စီစဉ်သင့်တေ့သည်။

**အိမ်တစ်အိမ်ကို ရောင်းချခြင်း။**

အိမ်တစ်အိမ်ကို ရောင်းချခြင်းသည်၊ အိမ်တစ်အိမ်ကို ဝယ်သကဲ့သို့ပင် အလွန်ကြီးမားသော ဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ခု ချရခြင်းဖြစ်ပြီး၊ မိမိ၏ ရပိုင်ခွင့်များကို နားလည်သဘောပေါက်သည့်အပြင်၊ ထိုရပိုင်ခွင့် များကို မည်သို့ လက်ကိုင်ကျင့်သုံးရမည်တို့ကို သိရှိရန်အရေးကြီးလေသည်။

မိမိအိမ်ကို ရောင်းချနည်းပေါင်းစုံ ရှိသည်။ အချို့သူများသည် အိမ်မြေရာကိုယ်စားလှယ်တစ်ဦးကို မခန့်အပ်ဘဲ၊ အိမ်ကို ရောင်း နိုင်သည်။ သို့သော်လည်း၊ ဤအခြေအနေ၌ နှစ်ပတ်မှ ရှိရန် အနည်း အကျဉ်းလိုအပ်ပြီး၊ လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်ရမည့် ကိစ္စများဖြင့် ယဉ်ပါး နေရန်လည်း လိုအပ်သည်။ လူအများစုသည် ရောင်းဝယ်ရေးကို ညှိနှိုင်းရန်၊ သို့မဟုတ် လေလံဆွဲပွဲကို တာဝန်ယူစီမံရန် အိမ်မြေရာ

ကိုယ်စားလှယ်တစ်ဦးအား ငှားရမ်းကြသည်။ အခြားသော ရောင်းချနည်းများကို စေ့စပ်သေချာစွာ လေ့လာ သုတေသနပြုပြီး၊ အခြားသူများထံ ၎င်းတို့၏ ကိုယ်ပိုင်အတွေ့အကြုံများကို စုံစမ်းပါ။

**အိမ်မြေရောက်ရှိစားလှယ်တစ်ဦးဖြင့် ဆက်ဆံခြင်း။**

အိမ်မြေရောက်ရှိစားလှယ်တစ်ဦးသည် မိမိ၏ အိမ်ကို မရောင်းနိုင်မီ၊ မိမိသည် ၎င်းတို့ဖြင့် agency agreement (ကိုယ်စားလှယ်သဘောတူညီမှု) ဟု ခေါ်သော စာချုပ်တစ်ခုကို လက်မှတ်ရေးထိုး ချုပ်ဆိုရမည်။

Agency agreement သည် ဥပဒေအရ တရားဝင်စာချုပ်တစ်ခုဖြစ်သောကြောင့်၊ ၎င်းကို မိမိကဖတ်ရှုပြီး နားလည်သဘောပေါက်ရန် အရေးကြီးသည်။ ထိုစာချုပ်၏ အကြောင်းတရားများ ဆိုင်ရာ စာဆောင်၌ မိမိ၏ ရပိုင်ခွင့်များနှင့် တာဝန်ဝတ္တရားများတို့ကို ရှင်းပြထားခြင်း ယင်းစာဆောင်တစ်ခုကို မိမိလက်ဝယ်ရရှိရန် သေချာပါစေ။

မိမိလက်မှတ်ရေးထိုးသည့် ကိုယ်စားလှယ် သဘောတူညီမှု စာချုပ်တွင် သတ်မှတ်ထားမည်တို့မှာ

- စာချုပ်၏ ကာလသက်တမ်း၊
- စာချုပ်ကို မည်သို့ ဖျက်သိမ်းနိုင်သည်၊
- ကော်မရှင်နှုန်း (တစ်နည်း၊ မိမိ၏အိမ်ကို ရောင်းပေးသည့်အတွက်၊ ကိုယ်စားလှယ်အား ပေးရသောငွေ)၊
- မိမိ၏အိမ်ကို ရောင်းမည့် နည်းဗျာအပြင်၊ ဆက်ဆိုင်ရာ အခကြေးငွေများ၊
- ရောင်းချမည့်ဈေး၏ ခန့်မှန်းခြေ၊ သို့မဟုတ် ကိုယ်စားလှယ်က မိမိအား တင်ပြသော အနိမ့်ဆုံးမှ အမြင့်ဆုံးအထိ ခေါ်ဈေး၊
- မိမိ၏အိမ်ကို ဈေးကွက်တင်ရောင်းပေးသော ရလဒ်၏ မည်သည့်အကျိုးခံစားခွင့်ကို ကိုယ်စားလှယ်က ရရှိမည်။

**လေလံပွဲ၌ ရောင်းချခြင်း။**

အကယ်၍ မိမိသည် လေလံပွဲ၌ ရောင်းရန် စဉ်းစားနေလျှင်၊ လေလံပွဲအချို့ကို မိမိကိုယ်တိုင်တက်ရောက်ရန် သေချာပါစေ။ သို့မှသာ လေလံတင်လုပ်ငန်းစဉ်ကို မိမိ နားလည်သဘောပေါက်မည်။

မိမိသည် လေလံ မတင်မီ၊ ကြမ်းခင်းဈေးကို စာဖြင့် ရေးသား၍ သတ်မှတ်ရန်လိုအပ်သည်။ ဤသည်မှ ကြမ်းခင်းဈေး၊ သို့မဟုတ် ထိုဈေးထက် ပိုပေးမည့် အမြင့်ဆုံးဈေးပေးသူကို ရောင်းချရန်၊ လေလံပစ်သူအား အာဏာလွှဲခြင်းဖြစ်သည်။ ကိုယ်စားလှယ်သည် ကြမ်းခင်းဈေးမှတ်တမ်းကို ရေးသားရန်လိုအပ်ပြီး၊ လေလံပွဲတစ်ခုလုံး၌ ခေါ်ဆိုဈေးများအားလုံးတို့ကို မှတ်တမ်းတင်ရမည် ဖြစ်သည်။

လေလံပွဲ၌ မိမိအား **vendor bids** (ရောင်းသူ၏ ခေါ်ဆိုဈေး)ကို(၃)ကြိမ် အထိ ခေါ်ဆိုခွင့်ပေးသည်။ ၎င်းကို လေလံပစ်သူက ကြေငြာရမည် ဖြစ်ပြီး၊ ကြမ်းခင်းဈေး၊ သို့မဟုတ် ထိုဈေးထက် မပိုပါ။ **Vendor bid** ၏ အဓိက အကြောင်းပြချက်မှာ၊ ခေါ်ဆိုဈေးများသည် ကြမ်းခင်းဈေးကို မမီသေးကြောင်းနှင့် မိမိရောင်းလိုအပ်သည့် ဈေးအောက်၌ ရှိနေသေးကြောင်းကို ကြေငြာရန်အတွက် ဖြစ်သည်။

အကယ်၍ ကြမ်းခင်းဈေးကို မရရှိပါက၊ အိမ်ကို **passed in** (အလှည့်ကျော် ဖြီးလက်လွှတ်ခြင်း) လုပ်သည်။ လေလံပွဲပြီးစီးသည့်အခါ၊ အများအားဖြင့်၊ ကိုယ်စားလှယ်သည် ဈေးအများဆုံးခေါ်ဆိုသောသူဖြင့် ညှိနှိုင်းဆွေးနွေး ရန်ကြိုးစားလိမ့်မည်။ အကယ်၍ လေလံဆွဲသောနေ့၌ ဤနည်းလမ်းဖြင့် ရောင်းနိုင်ခဲ့လျှင်၊ ဝယ်ယူ၍ စိတ်ပြောင်းလဲပိုင်ခွင့် မရှိပေ။

အကယ်၍ ကြမ်းခင်းဈေးကို ရရှိခဲ့ပါက၊ အိမ်ကို ဈေးအများဆုံးပေးသူ အား ရောင်းချမည်။ လေလံဆွဲအောင်မြင်သူသည် အရောင်းစာချုပ် ကို လက်မှတ်ရေးထိုးရမည်ဖြစ်ပြီး၊ စရန်ငွေကို ချက်ခြင်းလက်ငင်း ပေးရမည်။ လေလံပွဲ၌ အိမ်ရတစ်ခုကို ဝယ်ယူမည်သာမဆို စိတ် ပြောင်းလဲပိုင်ခွင့် မရှိပါ။

ရုံး ချုပ်။  
Office of Consumer & Business Affairs  
( စားသုံးသူ များ နှင့် စီးပွားရေး  
ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု )  
Chesser House  
91-97 Grenfell Street  
Adelaide SA 5000

ကျွန်ုပ်တို့၏ စာပို့လိပ်စာမှတ်  
Office of Consumer & Business Affairs  
GPO Box 1719  
Adelaide SA 5001  
ကွန်ယက်။ [www.ocba.sa.gov.au](http://www.ocba.sa.gov.au)

မိမိ၏ ဘဝသဘာဝကားဖြင့်  
အကြံဉာဏ်။  
မိမိ၏ ဘဝသဘာဝကားဖြင့်  
မိမိအား အကြံဉာဏ်ပေးနိုင်သည်။  
Telephone Interpreting Service (တယ်လီဖုန်း  
ဖြင့် ဘဝသဘာဝပြန်ပေးလုပ်ငန်း)  
ကို အခမဲ့ အသုံးပြုရန် ၁၃၁၄၅၀ သို့  
ဖုန်းဆက်ပါ။ ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦးသည်  
မိမိအား သုံးပွင့်ဆိုင် ဘဝသဘာဝ  
ပြန်ပေးမည်ဖြစ်သည်။ မိမိအား  
ဆက်သွယ်ပေးရန် တောင်းခံရ  
မည့် ဌာနနှင့် နံပါတ်များမှ  
Office of Consumer & Business Affairs  
( စားသုံးသူ များ နှင့် စီးပွားရေး  
ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု )  
၈၂၀၄ ၉၇၇၇၊ စားသုံးသူများ  
အတွက် အကြံဉာဏ်။  
၈၂၀၄ ၉၅၄၄၊ ငှားရမ်းမှု အတွက်  
အကြံဉာဏ်။  
၈၂၀၄ ၉၅၉၉၊ ဖွဲ့စည်းပေးမှုနှင့်  
အိမ်ထောင်ရေးမှတ်ပုံတင်ခြင်း။

သတင်းအကြောင်းအချက်များကို ပိုမိုသိရှိရန်၊ ဤစာအုပ်ကို ရယူပါ။  
**It's about the house—Your guide to buying or selling a house (အိမ်ဖြင့်  
ပတ်သက်သည်။ အိမ်တစ်အိမ်ကို ဝယ်ရန်၊ သို့မဟုတ် ရောင်းရန်  
မိမိအတွက် လမ်းညွှန်)။** စာအုပ်ကို ရရှိနိုင်သည့် နေရာများ၊ Office of  
Consumer and Business Affairs ဖုံး၊ (၀၈)၈၂၀၄ ၉၅၁၆ ဖြစ်ပြီး၊ မိမိထံသို့  
စာတိုက်မှတစ်ဆင့် ပို့ခိုင်းနိုင်သည်။

ဤစာအုပ်သည် ပါရှိသော သတင်းအကြောင်းအချက်များသည် ယေဘုယျသဘောကို  
ဆောင်ရွက်သော ဖြစ်ပြီး၊ ကြေးစား အကြံဉာဏ်ကို ရယူနိုင်ခြင်း၊ သို့မဟုတ်  
သင့်လျော်ရာ တရားဥပဒေကို ရည်ညွှန်းပေးခြင်း၏ အစားထိုးမှုဖြစ်သည်ဟု  
မမှတ်ယူသင့်ပါ။ Office of Consumer and Business Affairs သည် ပြည်နယ်အစိုးရ၏  
အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုဖြစ်ပြီး၊ အိမ်တစ်အိမ်ကို ရောင်းဝယ်ရန်၊ သို့မဟုတ်  
နေထိုင်ရာ အိမ်ရာတစ်ခုကို ငှားရမ်းရန်၊ မိမိအား သတင်းအချက်အလက်  
များနှင့် အကြံဉာဏ်များကို ပေးဆက်နိုင်ပါသည်။