

Продажа и покупка дома
Buying or selling a home



**Government
of South Australia**

Office of Consumer
and Business Affairs

Продажа и покупка дома

Покупка дома

Покупка дома или другого жилья – важнейшая задача для большинства людей. Ваш успех может зависеть от того, насколько хорошо вы предварительно изучите вопрос, и от того, насколько дисциплинированно вы умеете обращаться с финансами.

При покупке дома просите помощи, чтобы:

- хорошо знать свои права
- сравнить предложения разных агентов недвижимости, финансовых учреждений, юристов, работающих с недвижимостью
- быть готовым к переговорам
- задавать вопросы, если вы не уверены
- читать все перед тем, как подписывать

И не торопитесь принимать решения.

Месторасположение

Составьте список мест, которые готовы рассмотреть в поисках жилья. Изучите инфраструктуру этих районов – есть ли там магазины, школы, общественный транспорт, парки, детские сады и развлекательные центры. Выясните в вашем местном совете информацию о правилах зонирования.

Посетите как можно больше открытых осмотров, чтобы получить лучшее представление о том, какая планировка и удобства вас больше всего устраивают.

Обдумайте следующие вопросы:

- что именно вам нужно – квартира, городской или загородный дом
- сколько комнат вам понадобится, включая спальни
- как со временем могут измениться ваши потребности
- какого размера сад вы хотите – и хотите ли вы сад вообще
- старый или новый дом вам нужен
- затраты денег и времени, если вы планируете делать ремонт
- муниципальные нормативы, связанные с ремонтом и расширением, а также
- муниципальные службы, доступные в этом районе.

Агенты по недвижимости должны направить вам информационное письмо, из которого вы узнаете, что из себя представляет дом и как он сможет удовлетворить ваши требования к выгоде, безопасности и удовольствию. Вы можете изучить такие вопросы, как возможное наличие в здании асбеста или конструктивных проблем, связанных с термитами или солевым отсырением стен, незаконная застройка, расстояние до заведений с живой музыкой, наличие септического резервуара и так далее. Кроме того, информационное письмо затрагивает такие аспекты, как экономия электроэнергии, альтернативные пути и источники подачи воды, а также возможность незаконных дополнений или изменений.

Грант для владельца первого дома

Вы можете получить Грант для владельца первого дома (First Home Owner Grant) в размере до \$11,000 при покупке вашего первого жилья – будь то дом, квартира или городской коттедж в любом месте Южной Австралии, соответствующий местным стандартам планировки. Грант не предоставляется на реконструкцию существующих зданий и на приобретение пустой земли.

Заявление можно подать через Налоговое управление Южной Австралии (Revenue SA) (www.revenuesa.sa.gov.au)

Кредиты

Первый этап процесса приобретения жилья – это планирование бюджета: сколько и на что вам придется потратить и как можно сэкономить. Проанализируйте свои ежемесячные траты и определите, сколько вы можете позволить себе занять и впоследствии вернуть. Хотя оправдать покупку жилья можно множеством причин, заниматься этим стоит лишь в том случае, если вы действительно можете это себе позволить.

Чем больше будет ваш первоначальный взнос, тем лучше. Вероятно, вам придется оплатить ипотечное страхование, если вы берете в кредит более 80% стоимости недвижимости.

Изучите предложения в сфере кредитования. Всегда задавайте вопросы о ставках и тарифах и всегда просите помощи, чтобы правильно понять все, что напечатано мелким шрифтом на контрактах, брошюрах и информационных листках. У большинства кредитных организаций есть веб-сайты с кредитными калькуляторами – используйте их, чтобы понять, каковы ваши ограничения и как повлияет увеличение кредитной ставки на размер кредита. Вам нужно решить, какой кредит вам больше подходит: с фиксированной или переменной ставкой, и как вы предпочитаете его выплачивать: раз в две недели или ежемесячно. Выясните, допустимы ли дополнительные выплаты для преждевременного погашения кредита.

Планируя ваше приобретение, учитывайте все дополнительные расходы. Сборы кредитной организации, стоимость экспертиз, гербовые сборы, нотариальные издержки, расходы на переезд, стоимость работы юридических учреждений и любые муниципальные пошлины – все это может добавить тысячи долларов к стоимости нового жилья. А если вам потребуется сделать ремонт или реконструкцию, на это уйдет еще больше средств.

Ипотечный брокер может помочь вам найти подходящий кредит, но вы не обязаны пользоваться его услугами. Даже если вы воспользуетесь услугами брокера, лучше всего провести некоторые исследования самостоятельно, чтобы убедиться в том, что порекомендованный кредит вам лучше всего подходит. Брокеры не всегда работают независимо и могут получать комиссионные от кредитной организации – попросите их обосновать свои рекомендации и всегда внимательно читайте условия кредита, прежде чем что-либо подписывать.

Заключение сделки

Продажа по договорной цене

Дом может быть выставлен на продажу по определенной цене или в рамках определенного ценового диапазона. Обычно продавец устанавливает цену, а вы ведете с ним переговоры через агента, пока не договоритесь о цене. Вы можете сделать агенту реалистичное предложение, основанное на вашей оценке стоимости недвижимости. Вы можете сделать условное предложение, действующее при определенных условиях, таких как получение финансовых средств или экспертиза здания.

Обязательно уточните, какое дополнительное имущество и оборудование включено в сделку, и проверьте его наличие в контракте. Проверьте все размеры и границы, чтобы убедиться в их соответствии заявленным.

Аукцион

Недвижимость часто продается с аукциона, особенно когда спрос на нее высок. Продавец устанавливает стартовую цену ("reserve price"), за которую он готов продать эту недвижимость. Стартовая цена не раскрывается вам и другим участникам аукциона. Ложные ставки ("dummy bids" – ставки, предназначенные для искусственного поднятия цены выше реальных ставок) в Южной Австралии сейчас запрещены законом.

Если вы хотите купить недвижимость на аукционе, вы должны зарегистрироваться в качестве покупателя, заполнив соответствующую форму. Для регистрации вы должны будете предъявить удостоверение личности. В конечном итоге, покупатели определяют цену, которую готовы заплатить за предлагаемую недвижимость. Если торги не достигают стартовой цены, продавец может отказаться от продажи дома. В этом случае продавец может попробовать договориться о цене с покупателями или выставить свой дом на продажу на свободном рынке.

Если вы не уверены в своих силах на аукционе, вам следует обратиться к специалисту, чтобы он вас проконсультировал. Если кто-то делает ставки на аукционе от вашего имени, он должен зарегистрировать ваши данные и предоставить агента с документом, подтверждающим его право делать ставки от вашего имени.

Изучите данные о продажах, чтобы оценить вероятную стартовую цену недвижимости. Спросите агента, за какую цену ее планируют продать. Подумайте, готовы ли вы потратить деньги на предварительную экспертизу здания – вы не вернете эти деньги, если не купите недвижимость, но это может помочь вам получить ценную информацию.

Четко определите лимит своих ставок и постарайтесь не позволять ситуации эмоционально увлечь вас. **После покупки на аукционе вам не предоставляется время на обдумывание.** Приобретите страховку здания и его содержимого, действительную с момента подписания контракта.

Контракт

Вероятно, в ходе процесса покупки вы будете иметь дело с агентом по недвижимости, представляющим интересы продавца. Именно он должен отвечать на ваши вопросы, связанные с недвижимостью, заниматься организацией экспертиз, передавать ваши предложения продавцу и оформлять контракт.

Акт по форме 1 (Form 1 Statement) – это документ, подготовленный агентом и содержащий важную информацию о недвижимости. Юриконсульт или зарегистрированный нотариус может помочь вам понять этот документ, чтобы вы могли более адекватно определить ценность этой недвижимости для себя.

Если вы хотите сделать предложение, вам необходимо оформить его в письменной форме, иначе оно не будет передано продавцу. Если ваше предложение будет принято, то вы и продавец подпишете документы контракта. Затем вам будет предоставлено время на обдумывание ("cooling-off"), в течение которого вы можете разорвать контракт по какой угодно причине.

По истечении этого времени контракт считается заключенным. Именно поэтому вы должны убедиться, что понимаете контракт, перед тем, как его подписывать; невыполнение контракта влечет за собой серьезные последствия.

Расчет

Расчет обычно осуществляется через четыре-шесть недель после обмена контрактами. Дата расчета, оговоренная вами в контракте – это дата, когда стоимость покупки выплачивается продавцу в обмен на право собственности на недвижимость. Это официальный процесс, который осуществляют ваши юридические и финансовые представители, а также юридические и финансовые представители продавца.

В качестве одного из условий контракта вы можете потребовать провести экспертизу недвижимости перед расчетом, чтобы убедиться в том, что ее состояние соответствует вашим ожиданиям.

После сделки

После завершения расчета ваш нотариус уведомит вас о том, что сделка была выполнена. Вы должны договориться о передаче вам ключей от вашего нового дома.

Продажа дома

Продажа дома, как и покупка дома – это очень серьезное решение, и важно, чтобы вы знали свои права и возможности их осуществления.

Существуют разные способы продать свой дом – некоторые люди продают недвижимость без участия агента, но это требует специализированных знаний и осведомленности о процессе. Большинство людей нанимают агента для ведения переговоров о продаже или для управления аукционом. Тщательно изучите разные варианты и обсудите с другими людьми их опыт.

Взаимодействие с агентом

Перед тем, как агент по недвижимости начнет продавать вашу недвижимость, вы должны подписать с ним контракт, который называется "агентское соглашение" ("agency agreement"). Агентское соглашение – это юридически обязывающее соглашение, и вы должны его прочитать и понять. Попросите, чтобы вам выдали копию информационной брошюры об агентском соглашении, в которой объясняются ваши права и обязанности.

В агентском соглашении, которое вы подписываете, будет определяться:

- срок соглашения
- как оно может быть аннулировано
- размер комиссионных (то есть плата агенту за продажу вашего дома)
- стратегия продажи вашего дома и сопутствующие расходы
- предполагаемая продажная цена или ценовой диапазон, предложенный вам агентом
- любые бонусы, которые агент получит в результате продажи вашей недвижимости.

Продажа с аукциона

Если вы рассматриваете вариант продажи с аукциона, обязательно посетите перед этим несколько аукционов, чтобы понять, как это делается.

Перед аукционом вам нужно будет установить стартовую цену в письменной форме. Это дает аукционисту право продать недвижимость тому, кто сделал максимальную ставку, равную или выше этой цены. Агент должен сохранить

письменные доказательства установления стартовой цены, а также зафиксировать все ставки, сделанные в ходе аукциона.

Вы имеете право сделать до трех "ставок продавца" ("vendor bid") на аукционе. Они должны быть объявлены аукционистом и не должны равняться стартовой цене или превышать ее. Основная задача ставки продавца – объявить о том, что ставки еще не достигли стартовой цены и что эта ставка ниже запрошенной вами продажной стоимости.

Если продаваемая недвижимость не достигает стартовой цены, то она снимается с торгов ("pass-in"). Обычно агент пытается договориться с покупателем, сделавшим самую высокую ставку, после аукциона. Если договоренность о продаже достигнута таким образом в день аукциона, покупателю не предоставляется время на обдумывание.

Если недвижимость достигает стартовой цены, она продается покупателю, сделавшему самую высокую ставку. Успешный покупатель должен подписать контракт о продаже и заплатить залог на месте. После покупки недвижимости на аукционе время на обдумывание не предоставляется.

Главный офис

Управление по делам потребителей и бизнеса
Chesser House
91-97 Grenfell Street
Adelaide SA 5000

Наш почтовый адрес:

Office of Consumer & Business Affairs
GPO Box 1719
Adelaide SA 5001
Веб-сайт: www.ocba.sa.gov.au

Консультации на вашем языке

Мы можем предоставить вам консультацию на вашем родном языке. Позвоните по номеру 131 450, чтобы воспользоваться БЕСПЛАТНОЙ Службой телефонных переводов. Там для вас организуют трехсторонний разговор с участием переводчика.

Попросите, чтобы вас соединили с:
Управлением по делам потребителей и бизнеса по номерам:

8204 9777 Консультации для потребителей
8204 9544 Консультации по вопросам аренды
8204 9599 Регистрация рождений, смертей и бракосочетаний

Более подробную информацию можно найти в брошюре:

Главное – это дом: руководство по покупке и продаже дома, которую можно получить в Управлении по делам потребителей и бизнеса. Позвоните по телефону (08) 8204 9516, чтобы вам отправили копию по почте.

Информация представлена в этой брошюре исключительно для общего ознакомления и не должна рассматриваться как замена профессиональной консультации и/или отсылки к соответствующему законодательству. Управление по делам потребителей и бизнеса является государственной организацией, которая может предоставить вам информацию и консультации по вопросам покупки/продажи дома или аренды жилья.