

买卖房屋

Buying or selling a home



Government
of South Australia

Office of Consumer
and Business Affairs

买卖房屋

购买房屋

对于大多数人来说，购房安家都是一件大事。它能否成功顺利，可能取决于您所做的前期研究工作，和您能否量力而行。

购买房屋时，请一定要多方咨询寻求帮助，这样才能：

- 充分了解您的权利
 - 比较各房地产经纪人、金融机构和办理产权转让的律师的费用与服务
 - 做好讨价还价的准备
 - 对不确定的事项加以咨询
 - 仔细阅读一切内容后方可签字
- 不要急于做出决定。

位置

列出您希望购房安家的各个位置。查看附近的各种设施，如商店、学校、公共交通站点、公园、托儿所或娱乐场所。向当地市政府了解有关分区规则。

有房屋开放参观时要尽可能地多参观，以便更好地了解您心目中房屋的布局和设备布置。

考虑以下问题：

- 您需要一个单元房、连排房屋、公寓还是一个独栋房？
- 包括卧室在内，您需要多少个房间？
- 您的这些需要是否会随时间而改变？
- 您想要多大的花园或您是否需要一个花园？
- 您需要一个老房还是一个新房？
- 您计划用多少时间和花多少钱用于翻新房屋？
- 市政府对翻新或扩建有何规则？
- 本地区有哪些市政服务？

房地产经纪人应该给您一份信息资料，以助于您更好地了解房屋，如房屋的价值、安全性和舒适性。您可能要查看房屋里是否有石棉，是否有白蚁或地下潮气侵蚀造成的结构性问题，是否有非法建筑工程，距离音乐娱乐场所有多远，房屋是否有化粪池，等等。这份资料还需说明房屋的节能效率、替用水源和资源，以及是否存在非法加建或改建。

首次置业补助金

如果您是首次购买自住房屋，您可能有资格获得不超过 11000 澳元的首次置业补助金。无论您是在南澳大利亚何地购买独栋房、单元房、连排房屋还是公寓，只要符合当地规划标准就可以获得补助。此项补助不适用于翻新现有房屋或购买空地。

您可以向南澳税务局（Revenue SA）（<http://www.revenuesa.sa.gov.au>）提出申请。

贷款

拥有一幢房屋的第一步就是做好预算——知道您的具体消费情况，您可以从何处省钱，能省多少钱。分析您的消费习惯，从而了解您能够负担多少贷款。纵然有一百条购买房屋的理由，只有在您能负担得起的前提下才能购买。

您的首期款越多越好。如果您的贷款金额超过房屋购买价格的 80%，您可能需要购买不动产抵押借款保险。

多家询问，比较信贷额度。一定要询问费用和收费，确保您能理解所有合同、宣传册和宣传单上的条件和条款。许多信贷机构的网站上都会有贷款计算器，您可以用这些计算器计算您的贷款极限及利息增加对贷款的影响。根据您的需求决定选择固定利息还是浮动利息，两周还款还是每月还款。请确认是否可以额外还款。

制订的购买计划时需包括所有的额外费用，如贷款费、房屋检查费、印花税、保险、律师费、搬迁费、业主管理费和其它未付的市政收费。对于一幢新房，这些费用累计可高达数千元。如果您还需要修缮或翻新，费用还会增加。

按揭经纪人可以帮助您找到合适的贷款，但您没有义务一定要申请此贷款。即使您是通过按揭经纪人申请贷款，您最好也要做一些研究工作，以便确信经纪人推荐的贷款适合于您。经纪人不一定总能保持其独立性，他们可能会因此推荐从信贷机构处获得佣金。请询问他们推荐此信贷机构的理由，签字前，一定要仔细阅读贷款条件。

讨价还价

议价售房

一幢房屋可按一个固定价格上市销售，也可按一个价格范围上市销售。常规做法是卖家先定一个价格，您通过经纪人与他们议价还价，直至达到双方均同意的价格。您可以根据您认为的房屋价格，通过经纪人提出一个现实的报价。您也可以提出一个附条件报价，即附加某些条件，如获得贷款或房屋检查等。

您一定要了解哪些固定物品和设施随房屋一起出售，确保它们已列在售房合同内。检查所有测量数据和边界，确保与符合房契相一致。

拍卖售房

许多房屋是通过拍卖售出的，尤其是市场需求强劲时。拍卖时，卖家会设定一个他们可以接受的底价，此价格不会透露给您或参加拍卖的其它竞拍者。在南澳大利亚，虚假竞拍（哄抬房价的托儿）现在已是非法行为。

如果您希望通过拍卖购买房屋，您必须先填写一个适当表格，登记为竞拍者。登记需要出示您的身份证件。

最终由竞拍者决定他们准备为此房屋支付的价格。如果拍卖价格没有达到底价，卖家可能会决定不出售房屋，可能会选择与竞拍者议价出售或将其房屋放在公开市场上出售。

如果您不了解拍卖中的竞拍程序，可请一位专家做您的顾问。如果有专人替您竞拍，他们必须登记您的详细资料，向经纪人提供一份授权他们代替您竞拍的文件。

研究销售数据以确定最接近的房屋底价。可以向经纪人询问房屋的期望售价。请考虑好您是否愿意先花钱请人做房屋检查，即使您竞拍失败，这笔钱也是不退的，但可能也作为有用的资料。

要清楚地知道您的竞拍上限，不要受现场的火爆气氛所影响。**拍卖购买房屋时是没有冷却期的。**请购买好房屋和财产保险，生效时间定为合同签订之日。

合同

在购买房屋的过程中，您可能要与卖家的经纪人打交道。如果您要询问与房屋有关的问题、安排房屋检查、与卖家议价和签订合同，您都应该与经纪人联系。

表格 1 房屋详细信息表 (Form 1 Statement) 是一份由经纪人准备的文件，其中有与房屋有关的重要信息。律师或注册的房产过户机构可以帮助您理解此文件，便于您可以更好地了解房屋的价值。

如果您决定出价，您需要将提出的价格写在合同上，否则无法传递给卖家。如果您的出价被接受了，您和卖家就要签订合同。然后会有一个冷却期，在冷却期内，您可以根据任何理由退出合同。

一旦超过冷却期，合同就具有约束力了。这就是您须在签字之前确信已充分理解合同的原因。如果您毁约，便会承担相应的后果。

结清

一般是在交换合同后四至六周内结清过户。结清日期是您在合同中约定的日期，一到此日，您就要把未付的购屋款付给卖家，这样才会转换房契。这个过程由您的律师和贷款机构与卖家的律师和贷款机构负责实施。

作为购屋合同的条件之一，您可要求对房屋做结清过户前的检查，以确保房屋保持在您期望的状态。

售房后

完成过户后，您的律师会通知交易已完成。您就可以拿到您新家的钥匙，并做出相应安排了。

出售房屋

同购买房屋一样，出售房屋也是一件非常大的决定。因此，知道您有哪些权利和如何行使这些权利十分重要。

出售房屋的方法很多，有些人可能会不通过经纪人，但这需要卖家具备一些专业知识，熟悉售屋过程。大多数人是通过经纪人来议价销售或拍卖销售。请认真研究各种售屋方法，咨询他人，汲取他人的经验。

与经纪人打交道

您必须先与房地产经纪人签订合同（代理协议）后，他们才能帮助您出售房屋。代理协议是一份具有法律约束力的合同，仔细阅读并要理解协议内容十分重要。一定要索取一份代理协议的情况说明书，以便了解您的权利和义务。

您所签署的代理协议将会规定：

- 协议的期限
- 如何终止协议
- 佣金比例（即为经纪人出售您的房屋向其所支付的款项）
- 销售方式和相关费用
- 经纪人为您报出的估计售价或价格范围
- 推销您的房屋经纪人所能获得的利益

拍卖售屋

如果您希望通过拍卖出售房屋，一定要亲自参加数次拍卖，以便了解拍卖过程。

拍卖之前，您需要以书面形式确定一个底价，以此授权拍卖商将房屋售给出此价格或超过此价格的最高竞拍者。经纪人需要保留此底价的书面记录，而且必须记录拍卖过程中的所有竞价。

在拍卖过程中，最多允许您出三次卖家竞价（**vendor bids**）。这些竞价须由拍卖商代您宣布，但不得是底价或高于底价。允许卖家竞价是为了告知他人，竞价尚未达到底价，仍然低于您希望的售价。

如果竞价未达到底价，房屋则会被收回（**passed in**）。经纪人通常会在拍卖结束后与出价最高的竞拍者协商议价。如果因此在拍卖当日成功售出，买家将没有冷却期。

如果竞价达到底价，房屋则会被售给出价最高的竞拍者。该竞拍者必须签订购屋合同，当场支付押金。通过拍卖购买房屋者没有冷却期。

总部

消费者及商务事务局
(Office of Consumer & Business Affairs)
Chesser House
91-97 Grenfell Street
Adelaide SA 5000

邮政地址:

消费者及商务事务局
(Office of Consumer & Business Affairs)
GPO Box 1719
Adelaide SA 5001
网址: www.ocba.sa.gov.au

多语言建议服务

我们可以用您使用的语言为您提供建议。请致电 131 450 使用免费电话口译服务。会有人以三方对话的方式为您提供口译。

致电时请要求转接到以下部门: 消费者及商务事务局 (Office of Consumer & Business Affairs)

8204 9777 消费者建议

8204 9544 租赁建议

8204 9599 出生、死亡和婚姻登记

欲了解详细信息, 请索取一份: **房屋买卖指南** (*It's about the house—Your guide to buying or selling a house*)。请致电消费者及商务事务局 (08 8204 9516), 办公室会邮寄一份宣传册给您。

此处提供的信息只提供一般性信息, 不得以此代替专业建议和/或作为适用法规条例。消费者和商务事务局是州政府的下属机构, 可以为您提供信息和建议, 以便您买卖或租赁房屋。