

Ev satın alma veya satma

Buying or selling a home



Government
of South Australia

Office of Consumer
and Business Affairs

Ev satın alma veya satma

Ev satın alma

Ev satın almak, insanların çoğunluğu için çok zorlu bir süreç anlamına gelir. Bu konudaki başarınız, daha önce ne kadar araştırma yaptığınıza ve mali durumunuz konusunda ne kadar disiplinli olduğunuza bağlıdır.

Bir ev satın alırken yardım alırsanız aşağıdakiler mümkün olur:

- Haklarınız konusunda tam olarak bilgilendirilirsiniz
- Emlak komisyoncuları, finans kurumları ve temlik avukatı (*conveyancers*) ile yaptığınız anlaşmaların karşılaştırmasını yapabilirsiniz
- Pazarlık için hazırlanabilirsiniz
- Emin olmadığınız konularda soru sorabilirsiniz
- Herhangi bir belgeyi imzalamadan önce her şeyi okuyabilirsiniz

Karar vermek için acele etmeyiniz.

Evin yeri

Evinizi almayı düşünebileceğiniz yerlerin bir listesini yapınız. Dükkan, okul, toplu taşıma, park, çocuk bakım veya rekreasyon merkezleri gibi yakında bulunan olanakları öğreniniz. Bölge yönetmelikleri konusunda bilgi almak için belediyenizle görüşünüz.

Evin planını ve evde bulunmasını istediğiniz rahatlık sağlayacak özellikleri daha iyi anlayabilmeniz için mümkün olduğu kadar ev geziniz.

Aşağıdaki konularda düşününüz:

- Bir *'unit', 'townhouse'*, apartman dairesi veya müstakil bir ev isteyip istemediğinizi
- Yatak odaları dahil olmak üzere kaç odaya ihtiyacınız olabileceğini
- Zaman içinde ihtiyaçlarınızda meydana gelebilecek değişiklikleri
- Ne kadar büyük bir bahçe istediğinizi veya bahçe isteyip istemediğinizi
- Eski veya yeni bir ev isteyip istemediğinizi
- Yenileme yapmak istiyorsanız yapılması gereken masrafları ve gerekli zamanı
- Yenileme veya genişletme ile ilgili belediye yönetmeliklerini ve
- Bölgede belediyenin sağladığı hizmetleri.

Emlak komisyoncularının evi değerlendirme ve evin ne kadar değer, güven ve eğlence sağlayacağı konusunda sizi yönlendirecek bir bilgilendirme belgesi vermesi gereklidir. Binada asbest, ak karınca veya rutubet nedeniyle yapısal sorunlar bulunup bulunmadığını, yasal olmayan bina bölümleri, binanın canlı müzik çalınan mekanlara yakın olup olmadığını ve binanın foseptik sistemi v.b.'nin olup olmadığını öğrenebilirsiniz. Bu bilgilendirme belgesi, aynı zamanda enerji verimliliği, alternatif su bağlantıları ve kaynakları ile yasadışı eklemeler veya değişiklikler konularındaki bilgileri de içerir.

İlk Kez Ev Sahibi Olanlar için Ödenek (First Home Owners Grant)

Güney Avustralya'daki yerel planlama standartlarına uygun olan herhangi bir yerde müstakil bir ev, bir daire, bir *unit*, bir *townhouse*, bir ev veya apartman dairesi olan ilk eviniz için 11 bin dolara kadar İlk Kez Ev Sahibi Olanlar için Ödenek (*First Home Owner Grant*) programından faydalanabilirsiniz. Bu ödenek, önceden var olan bir binada yapılan değişiklikler için veya boş arazi alınması halinde verilmez. Başvurular, Revenue SA (www.revenuesa.sa.gov.au) aracılığı ile yapılır.

Kredi alma

Bir ev sahibi olurken atılması gereken ilk adım, bir bütçe belirlemektir. Yaptığınız harcamalar ile nasıl ve ne kadar tasarruf edebileceğinizi belirleyiniz. Para harcama alışkanlıklarınızı inceleyiniz ve alabileceğiniz kredi ve ödeyebileceğiniz geri ödeme miktarının ne olduğunu belirleyiniz. Bir ev satın almanızı doğrulayan çok sayıda geçerli nedeniniz olabilir, ancak gerçekten maddi olarak karşılayabilmeniz halinde ev satın alınız.

Birikiminiz ne kadar fazla ise ev satın almanız o kadar kolay hale gelir. Bir mülkün alış fiyatının %80'inden fazlası için kredi çekiyorsanız, ipotek sigortası ödemeniz gerekli olabilir.

Kredi ile ilgili olarak farklı yerlerden bilgi alınız. Her zaman ücretler ve harçlar hakkında sorular sorunuz ve sözleşme, broşür ve bilgilendirme kitapçıklarındaki küçük harfli yazıları anlamak için gereken yardımı alınız. Kredi veren kurumların büyük bir çoğunluğunun internet sayfalarında kredi hesaplama cetvelleri vardır; bunları kullanarak sınırlarınızın neler olduğunu belirleyebilir ve aldığınız kredinin faiz artış oranlarının kredi üzerindeki etkisini görebilirsiniz. Sabit veya değişken oranlı kredi türünden hangisinin size uygun olduğuna ve iki haftalık veya aylık geri ödeme şeklinden hangisini tercih ettiğinize karar veriniz. Ek geri ödemelerin yapılıp yapılamayacağını kontrol ediniz.

Alış işlemlerinize ilgili planlarınızı yaparken ortaya çıkabilecek ek masrafları da planlarınıza dahil ediniz. Kredi masrafları, inceleme masrafları, damga vergisi, sigorta, hukuki ücretler, taşınma masrafları, apartman yöneticiliği ücretleri ve ödenmemiş olan emlak vergileri, yeni evin maliyetini binlerce dolar arttırabilir. Evde yenilikler veya tadilat yapmak istiyorsanız ek harcamalar yapmanız da gerekli olabilir.

Bir ipotek aracı, size uygun olan krediyi bulmanız konusunda yardımcı olabilir. Ancak bu tür bir aracının yardımını almanız konusunda herhangi bir zorunluluk yoktur. Bir aracının yardımını alsanız bile, tavsiye edilen kredinin size uygun olup olmadığından emin olmak için araştırma yapmak uygun olur. Aracılar, her zaman bağımsız hareket etmezler ve kredi kurumundan komisyon alabilirler. Verdikleri tavsiyelerin doğruluğunu ispatlamalarını isteyiniz ve herhangi bir belge imzalamadan önce kredi koşullarını her zaman dikkatli bir şekilde okuyunuz.

Satışta pazarlık

Pazarlık fiyatı üzerinden satış

Bir ev, belirli fiyat üzerinden veya belirli bir fiyat aralığında satışa sunulabilir. Normal şartlarda satıcı bir fiyat belirler ve siz de fiyat konusunda anlaşana kadar emlak komisyoncunuzun aracılığıyla onlarla pazarlık edersiniz. Mülkün değeri ile ilgili kendi görüşünüze dayanarak komisyoncuya gerçekçi bir teklif sunabilirsiniz. Mali kaynak sağlama veya bina incelemelerinin yapılması gibi belirli şartlara bağlı olarak, şartlı bir teklif sunabilirsiniz.

Demirbaş ve teçhizatın satış fiyatına dahil olduğundan emin olunuz ve sözleşmede yazıp yazmadığını kontrol ediniz. Tüm ölçümleri ve sınırları, tapuda yazanlara uygun olup olmadığından emin olmak için kontrol ediniz.

Açık artırmayla satış

Birçok mülk, özellikle talep çok fazla olduğunda, açık artırma yöntemi ile satılır. Satıcı, mülkü satmak için kabul etmeye hazır olunan en düşük (asgari) satış fiyatını belirler. En düşük satış fiyatı, açık artırma sırasında size veya teklif veren diğer kişilere açıklanmaz. Sahte teklifler (gerçek olmayan tekliflerdir ve fiyatı gerçek teklif

verenlerin verdiği fiyatın üzerine çıkarma amaçlıdır), artık Güney Avustralya'daki yasalara aykırıdır.

Bir açık artırmada bir mülk almayı istiyorsanız, ilgili formu doldurarak kendinizi teklif veren olarak kaydettirmeniz zorunludur. Kaydolmak için bir kimlik belgesi göstermeniz gereklidir.

Sonuç olarak, teklif verenler mülk için ödemeye hazır oldukları fiyatı belirlerler. Verilen teklifler, belirlenmiş olan en düşük satış fiyatına ulaşmazsa, satıcı evi satmamaya karar verebilir. Satıcı, daha sonra teklif verenlerle satışla ilgili pazarlık yapmayı veya evi açık piyasada satışa çıkarmayı tercih edebilir.

Bir açık artırmada nasıl teklif verileceği konusunda tereddütleriniz varsa, size danışmanlık yapacak bir uzmana başvurmalısınız. Teklifleri sizin adınıza başka biri verecekse, bu kişi sizin bilgilerinizi kaydettirmeli ve komisyoncuya sizin adınıza teklif sunma yetkisini aldığını gösteren bir belge vermelidir.

Mülkün açık artırma için belirlenen olası en düşük satış fiyatını değerlendirmek için satış verilerini inceleyiniz. Komisyoncuya satışın hangi fiyattan yapılmasının beklendiğini sorunuz. Bina incelemeleri için önceden para harcamak isteyip istemediğinizi düşününüz. Evi almamanız durumunda bu ücret iade edilmez, ancak elde edilen bilgiler çok değerli olabilir.

Teklif sınırınızı kesin olarak belirleyiniz ve ortamın heyecanına kapılmamaya çalışınız. **Açık artırmada yapılan satın alma işleminden sonra vazgeçme süresi yoktur.** Binanın ve içindekilerin sigortasını, sözleşmeyi imzaladığınız tarihten itibaren geçerli olacak şekilde yaptırınız.

Sözleşme

Satın alma sürecinde, büyük olasılıkla, satıcının emlak komisyoncusu ile görüşürsünüz. Emlak komisyoncuları, mülk, mülkü görme düzenlemeleri, yaptığınız tekliflerin satıcıya bildirilmesi ve sözleşme ile ilgili düzenlemeler hakkındaki sorularınızı yönelteceğiniz kişiler olmalıdır.

1. Form Açıklaması (*Form 1 Statement*), komisyoncu tarafından hazırlanan bir belgedir ve mülkle ilgili önemli bilgileri içerir. Bir avukat veya kayıtlı bir temlik avukatı (*conveyancer*), belgeyi anlamanıza yardımcı olabilir; böylelikle mülkün sizin için ne kadar değerli olduğunu daha rahat bir şekilde anlayabilirsiniz.

Bir teklif vermeye karar vererseniz, bunu yazılı olarak yapmanız gereklidir; aksi takdirde teklifiniz satıcıya ulaşmaz. Teklifiniz kabul edilirse, sözleşme belgeleri siz ve satıcı tarafından imzalanır. Nedenine bakılmaksızın sözleşmeden geri çekilebileceğiniz bir vazgeçme süreniz olur.

Vazgeçme süreniz bittikten sonra sözleşme bağlayıcı nitelik kazanır. Bu yüzden de sözleşmeyi imzalamadan önce mutlaka anlamanız gereklidir; çünkü sözleşmede belirtilen şartları yerine getirmemenizin bazı sonuçları vardır.

Ödeme

Ödeme, iki taraf da sözleşmeyi imzaladıktan sonra dört ila altı hafta arasında yapılır. Sözleşmede kabul ettiğiniz ödeme tarihi, satış fiyatı bakiyesinin mülkün tapusu karşılığında satıcıya ödendiği tarihtir. Bu, sizin ve satıcının hukuki ve mali temsilcileri arasında gerçekleştirilen resmi bir işlemdir.

Satış sözleşmesindeki şartlardan biri kapsamında, mülkün, beklediğiniz durumda olduğundan emin olmak için ödeme işleminden önce incelenmesini talep edebilirsiniz.

Satış sonrası

Ödeme işlemleri tamamlandıktan sonra, temlik avukatınız (*conveyancer*) size satış işleminin tamamlandığını bildirir. Yeni evinizin anahtarlarının size ulaştırılması için gerekli düzenlemeleri yapmanız gereklidir.

Ev satma

Ev satma, ev satın alma gibi, çok ciddi bir karar olup, haklarınızı anlamanız ve nasıl kullanacağınızı bilmeniz çok önemlidir.

Evinizi satmanızın çeşitli yolları vardır; bazı kişiler mülklerini herhangi bir komisyoncu görevlendirmeden satabilir, ancak bunun için konuyla ilgili uzmanlık bilgisi ve süreçleri bilmek gereklidir. Birçok kişi, satış için pazarlıkları veya açık artırma yapmak üzere bir komisyoncu görevlendirir. Seçenekleri iyi bir şekilde araştırınız ve başka kişilerle deneyimleri hakkında konuşunuz.

Komisyoncu ile yapılan anlaşma

Bir emlak komisyoncusunun mülkünüzü satabilmesi için, komisyoncuyla bir acente anlaşması (*agency agreement*) imzalamanız gereklidir. Acente anlaşması (*agency agreement*), hukuki olarak bağlayıcı bir sözleşmedir ve bu anlaşmayı okuyup anlamanız çok önemlidir. Haklarınızı ve yükümlülüklerinizi açıklayan bir Acente anlaşması (*Agency agreement*) bilgi notunun bir kopyası size mutlaka verilmelidir.

İmzalayacak olduğunuz acente anlaşmasında (*agency agreement*) aşağıdakiler olmalıdır:

- Anlaşmanın süresi
- Anlaşmanın fesih şartları
- Komisyon ücreti (ev satışı için komisyoncuyla yapılan ödemedir)
- Mülkünüzün satışı sırasında uygulanacak strateji ve ilgili ücretler
- Öngörülen satış fiyatı veya komisyoncunun size belirttiği fiyat aralığı
- Komisyoncunun mülkünüzü pazarlaması sonucunda sağlayabileceği diğer kazançlar.

Açık artırma ile satış

Satışı açık artırma ile yapmayı düşünüyorsanız, birkaç açık artırmaya kendiniz de katılarak bu sürecin nasıl gerçekleştirildiğini anlayabilirsiniz.

Açık artırmadan önce, en düşük açık artırma fiyatını yazılı olarak belirlemeniz gereklidir. Bunu yaparak, açık artırmayı yöneten kişiye, mülkünüzü bu fiyattan veya üzerindeki bir fiyattan satma yetkisi verilmiş olur. Komisyoncu, belirlediğiniz en düşük satış fiyatının yazılı kayıtlarını tutmalı ve bu süreçte yapılmış tüm teklifleri kaydetmelidir.

Açık artırmada en fazla üç adet 'satıcı teklif'i verebilirsiniz. Bu teklifler, açık artırmayı yöneten kişi tarafından açıklanmalı ve önceden belirlenen en düşük satış fiyatında veya bunun üzerinde olmamalıdır. Satıcı teklifinin verilmesinin asıl amacı, tekliflerin belirlenmiş olan en düşük satış fiyatına henüz ulaşmamış olduğunu ve satmak istediğiniz fiyattan daha düşük olduğunu belirtmektir.

Mülkün en düşük fiyata ulaşmaması halinde, 'mülk düşük fiyatta kalmış' sayılır. Komisyoncu, genellikle, açık artırmadan sonra en yüksek teklifin sahibi ile pazarlık etmeye çalışır. Satışın, açık artırma gününde bu şekilde yapılması halinde, satın alan kişinin vazgeçme hakkı olmayacaktır.

Mülkün belirlenen en düşük satış fiyatına ulaşması halinde, mülk en yüksek teklifin sahibine satılır. Başarılı teklif sahibinin, satış sözleşmesini imzalaması ve hemen bir depozito ödemesi zorunludur. Açık artırmada mülk satın alanlar için bir vazgeçme süresi yoktur.

Genel Merkez

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

Posta adresimiz:

Office of Consumer & Business Affairs
GPO Box 1719
Adelaide SA 5001

İnternet sayfası: www.ocba.sa.gov.au

Kendi dilinizde yardım alma

Size kendi dilinizde destek sağlayabiliriz. ÜCRETSİZ Telefonla Tercümanlık Hizmetinden yararlanmak için 131 450 numaralı telefonu arayabilirsiniz. İlgili kişi, konferans görüşme yöntemi ile sözlü çeviri yaparak size yardımcı olacaktır.

Aşağıdaki numaralardan Tüketici ve Ticari İşler Ofisi'ne (Office of Consumer and Business Affairs) bağlanmak istediğinizi belirtiniz:

8204 9777 Tüketici tavsiye hattı (*Consumer advice*)

8204 9544 Kiralama tavsiye hattı (*Renting advice*)

8204 9599 Doğum, ölüm ve evlilik kayıtları hattı (*Registration of births, deaths and marriages*)

Daha fazla bilgi için, aşağıdakilerin bir kopyasını alınız:

It's about the house—Your guide to buying or selling a house (Evler hakkında-Ev satın alma veya satma kılavuzunuz) kılavuzunu, Tüketici ve Ticari İşler Ofisi'nden (*Office of Consumer and Business Affairs*) edinebilirsiniz. Size bir kopyasının posta ile gönderilmesini istiyorsanız (08) 8204 9516 numaralı telefonu arayabilirsiniz.

Burada verilen bilgiler, yalnızca genel amaçlı olup, uzman desteği yerine geçmez ve/veya ilgili mevzuat için bir başvuru kaynağı olarak değerlendirilemez. Tüketici ve Ticari İşler Ofisi (The Office of Consumer and Business Affairs) bir ev satın alma/satma veya kiralanacak yer konusunda size bilgi verebilir ve tavsiyelerde bulunabilir.