

Mua bán nhà

Buying or selling a home



**Government
of South Australia**

Office of Consumer
and Business Affairs

Mua bán nhà

Mua nhà

Mua nhà là một thách thức lớn đối với đa số mọi người. Thành công của quý vị có thể phụ thuộc vào công sức tìm tòi từ trước của quý vị và mức độ nghiêm ngặt của quý vị trong vấn đề tài chính.

Khi mua nhà hãy tìm sự giúp đỡ để quý vị có thể:

- biết rõ các quyền của mình
- so sánh các thỏa thuận với các nhà môi giới bất động sản, tổ chức tài chính và luật sư thảo giấy tờ chuyển nhượng tài sản
- sẵn sàng để thương lượng
- hỏi han nếu quý vị có thắc mắc
- đọc mọi giấy tờ trước khi đặt bút ký

Và đừng quyết định vội vã.

Địa điểm

Hãy có một danh sách các nơi quý vị muốn ở. Hãy kiểm tra các tiện ích có sẵn quanh đó như cửa hàng, trường học, giao thông công cộng, công viên, nhà trẻ hoặc trung tâm giải trí. Hãy hỏi hội đồng địa phương của quý vị để có thêm thông tin về các quy hoạch khoanh vùng.

Hãy khảo sát càng nhiều càng tốt để hiểu rõ hơn về cách bố trí và tiện nghi quý vị muốn có trong nhà.

Hãy nghĩ xem:

- quý vị muốn một đơn nguyên, nhà ở khu đô thị, căn hộ hay một căn nhà
- quý vị cần bao nhiêu buồng, kể cả buồng ngủ
- nhu cầu của quý vị có thể thay đổi ra sao sau này
- kích cỡ vườn quý vị muốn hay quý vị muốn có vườn hay không
- quý vị muốn nhà cũ hay nhà mới
- chi phí và thời gian nếu quý vị muốn nâng cấp
- các quy định của hội đồng về việc nâng cấp hoặc cơ nới, và
- các dịch vụ của hội đồng trong khu vực đó.

Nhà môi giới bất động sản phải trao một tờ thông tin để hướng dẫn quý vị khi xem xét ngôi nhà và đánh giá nó về giá trị, mức độ an toàn và sự thỏa mãn. Quý vị có thể tìm hiểu, có thể có amiang trong tòa nhà, các hư hại do mối mọt hay ẩm mốc, những phần công trình bất hợp pháp, khoảng cách đến những chỗ có nhạc mở to, ngôi nhà có bề phốt tự hoại hay không, v.v. Tờ thông tin đó còn nói về những vấn đề như tiết kiệm năng lượng, đường ống và nguồn nước thay thế, và khả năng nhà đã bị sửa đổi hay cơ nới bất hợp pháp.

Tài trợ Mua nhà Lần Đầu

Quý vị có thể đủ điều kiện để hưởng Tài trợ Mua nhà Lần Đầu lên đến \$11000 cho ngôi nhà đầu tiên của quý vị – dù là nhà, căn hộ, đơn nguyên hay nhà khu đô thị bất cứ ở đâu tại Nam Úc đạt chuẩn về quy hoạch địa phương. Tài trợ này không dành cho việc sửa chữa ngôi nhà đã có hoặc để mua đất bỏ không.

Đơn xin phải nộp cho Sở Thuế Nam Úc

(www.revenuesa.sa.gov.au)

Vay tiền

Bước đầu tiên để mua nhà là lên ngân sách – tính xem quý vị chi bao nhiêu và quý vị có thể tiết kiệm như thế nào và ở đâu. Hãy phân tích thói quen tiêu pha của mình và tính xem quý vị có thể vay và trả nợ bao nhiêu. Tuy có nhiều lý do để giải thích việc mua nhà, quý vị chỉ mua khi thực sự có đủ khả năng.

Quý vị đặt cọc càng nhiều càng tốt. Nhiều khả năng quý vị sẽ phải trả bảo hiểm thế chấp nếu quý vị vay trên 80% giá tiền mua bất động sản đó.

Hãy đi tìm hiểu về tín dụng. Hãy luôn hỏi giá và các khoản phí, và nhớ tìm người giải thích cặn kẽ những ngoắt ngoéo trong các hợp đồng, tờ tin và sách nhỏ quảng cáo. Đa số chủ cho vay đều có website trong đó có mẫu tính công thức tiền vay – hãy dùng nó để xác định thực lực của quý vị và nếu lãi suất tăng thì sẽ ảnh hưởng đến khoản nợ ra sao. Hãy quyết định lãi suất cố định hay lãi suất khả biến phù hợp với nhu cầu của quý vị, và quý vị muốn trả hàng tháng hay nửa tháng. Hãy kiểm tra xem có thể có các khoản hoàn trả thêm hay không.

Hãy tính đến cả các phụ phí khi lên kế hoạch mua. Phí chủ cho vay, phí khảo sát, phí đóng dấu, bảo hiểm, phí luật pháp, chi phí chuyển nhà, phí công ty pháp nhân và các loại phí hội đồng sẽ thêm hàng ngàn đô la vào giá mua nhà mới. Quý vị có thể cần thêm tiền nếu quý vị muốn cải thiện hay tu bổ nhà.

Nhà môi giới thế chấp có thể giúp tìm nguồn cho vay thích hợp nhưng quý vị không buộc phải làm theo. Dù quý vị có thuê môi giới thì tốt nhất vẫn nên tự tìm hiểu để biết chắc nguồn cho vay đó là thích hợp với quý vị. Các nhà môi giới không phải lúc nào cũng độc lập và họ có thể nhận hoa hồng của người cho vay – hãy bảo họ chứng minh lời khuyên của họ, và nhớ đọc các điều kiện cho vay thật kỹ trước khi ký bất cứ giấy tờ gì.

Thương lượng mua

Bán theo giá thỏa thuận

Một ngôi nhà có thể được chào bán với một giá hoặc một khoảng giá. Thông thường người bán đưa ra giá, rồi quý vị thương lượng với họ, thông qua môi giới, cho đến khi quý vị đồng ý với giá đó. Quý vị có thể đưa ra một đề nghị thỏa đáng cho môi giới dựa trên hiểu biết của quý vị về giá trị của tài sản đó. Quý vị có thể đưa ra đề nghị có điều kiện, chịu tuân thủ một số điều kiện, như phải có thanh tra xây dựng hoặc tài chính.

Quý vị phải biết rõ tất cả những đồ đạc tiện nghi đi kèm ngôi nhà và kiểm tra chúng có tên trong hợp đồng không. Hãy kiểm tra tất cả số đo và ranh giới để đảm bảo đúng như được ghi trong giấy tờ sở hữu tài sản.

Bán đấu giá

Nhiều bất động sản được bán đấu giá, nhất là khi đất khách. Người bán sẽ đặt giá khởi điểm mà họ sẵn sàng chấp nhận đối với tài sản đó. Giá khởi điểm đó sẽ không được tiết lộ cho quý vị hay bất cứ người đấu giá nào khác. Đấu giá thông đồng (đấu giá không thật, mà chỉ để đẩy giá lên trên mức những người đấu giá thật đưa ra) nay là phạm pháp ở Nam Úc.

Nếu quý vị hy vọng mua bất động sản qua đấu giá quý vị phải đăng ký tham gia đấu giá bằng cách điền vào mẫu thích hợp. Quý vị sẽ phải trình bằng chứng căn cước để đăng ký. Người đấu giá là người cuối cùng quyết định giá họ sẵn sàng trả để mua tài sản. Nếu giá không lên được đến giá khởi điểm, người bán có thể quyết định không bán nhà. Người bán có thể muốn thương lượng với người đấu giá hoặc rao bán nhà mình ngoài thị trường mở.

Nếu quý vị không thông thạo đấu giá, quý vị có thể tham khảo chuyên gia làm cố vấn cho quý vị. Nếu ai đó đấu thầu nhân danh quý vị, người đó phải đăng ký các chi tiết về quý vị và trao cho nhà môi giới giấy ủy quyền cho người đó đấu giá nhân danh quý vị.

Hãy tìm hiểu dữ liệu bán để ước tính giá ban đầu của tài sản đó. Hãy hỏi nhà môi giới với giá nào thì chắc sẽ mua được. Hãy xét liệu quý vị có muốn chi một khoản tiền trước để khảo sát chất lượng xây dựng không - khoản này không hoàn lại được nếu quý vị thua thầu, nhưng nó có thể cho quý vị thông tin quan trọng.

Hãy nhớ rõ giới hạn đấu giá của mình và cố đừng để cho không khí sôi động làm quý vị quá đà. **Khi mua tại sàn đấu giá quý vị sẽ không có thời kỳ cân nhắc.** Bảo hiểm nhà và tài sản cá nhân có hiệu lực từ ngày ký hợp đồng.

Hợp đồng

Chắc quý vị sẽ giao dịch với nhà môi giới bất động sản của người bán trong quá trình mua. Họ sẽ là người để quý vị hỏi về tài sản đó, để tổ chức khảo sát, để truyền đạt (các) giá quý vị muốn trả cho người bán và để thảo hợp đồng mua bán.

Báo cáo Mẫu 1 là một tài liệu do nhà môi giới soạn, và nó sẽ chứa thông tin quan trọng về tài sản đó. Cố vấn pháp luật hoặc luật sư thảo giấy tờ chuyển nhượng tài sản có đăng ký có thể giúp quý vị hiểu tài liệu đó để quý vị đánh giá giá trị tài sản đó được dễ dàng hơn

Nếu quý vị quyết định đưa ra giá mua quý vị sẽ phải làm việc đó bằng văn bản nếu không nó sẽ không đến tay người bán. Nếu nó được chấp nhận, quý vị và người bán sẽ ký hợp đồng. Sau đó quý vị có thời kỳ cân nhắc trong đó quý vị có thể rút lui khỏi hợp đồng với bất cứ lý do nào.

Khi thời hạn cân nhắc đã hết, hợp đồng sẽ là ràng buộc. Vì vậy quý vị phải chắc chắn hiểu rõ hợp đồng trước khi ký; nếu quý vị không tuân theo hợp đồng thì sẽ dẫn đến hậu quả.

Thanh toán

Thanh toán thường được thực hiện trong bốn đến sáu tuần sau khi trao đổi hợp đồng. Ngày thanh toán quý vị thỏa thuận trong hợp đồng là ngày tiền mua nhà được trả cho người bán để đổi lấy quyền sở hữu tài sản. Đây là một quá trình chính thức diễn ra giữa đại diện luật pháp và tài chính của quý vị với các đại diện đó của người bán.

Một trong các điều kiện trong hợp đồng bán nhà là quý vị có thể yêu cầu thanh tra tài sản trước thanh toán để đảm bảo rằng tài sản đó đang ở trong tình trạng quý vị trông đợi.

Hậu mại

Khi đã thanh toán xong luật sư chuyển nhượng của quý vị sẽ cho quý vị biết là việc mua bán đã hoàn tất. Quý vị cần thu xếp nhận chìa khóa ngôi nhà mới.

Bán nhà

Bán nhà, cũng như mua nhà, là một quyết định rất lớn và quý vị phải hiểu rất rõ các quyền của mình và cách thực hiện các quyền đó.

Có nhiều cách khác nhau để bán nhà của quý vị - một số người có thể bán nhà mà không ủy quyền cho môi giới, nhưng điều đó đòi hỏi một số kiến thức chuyên môn và sự thông thạo quá trình. Đa số mọi người thuê môi giới để thương lượng giá hoặc tổ chức đấu giá. Hãy tìm hiểu kỹ các cách khác nhau và hỏi mọi người về kinh nghiệm của họ.

Làm việc với môi giới

Trước khi để cho nhà môi giới bất động sản có thể bán tài sản của mình, quý vị phải ký với họ một hợp đồng gọi là hợp đồng đại lý. Đó là một hợp đồng ràng buộc về luật pháp và quý vị phải đọc và hiểu nó thật rõ. Nhớ là quý vị phải được trao một bản dữ kiện của Hợp đồng đại lý trong đó giải thích rõ các quyền và nghĩa vụ của quý vị.

Hợp đồng đại lý mà quý vị ký sẽ chỉ rõ:

- thời hạn hợp đồng
- có thể đình chỉ hợp đồng như thế nào
- mức hoa hồng (là khoản chi cho môi giới để bán nhà quý vị)
- chiến lược bán tài sản của quý vị và các chi phí liên quan
- ước lượng giá bán hoặc khoảng giá mà môi giới đề đạt với quý vị
- mọi quyền lợi môi giới được hưởng nhờ việc quảng cáo tài sản của quý vị.

Bán đấu giá

Nếu quý vị tính bán qua đấu giá, hãy tự mình đi dự vài phiên đấu giá để hiểu được quá trình đó

Trước khi đấu giá quý vị sẽ phải đặt ra mức giá khởi điểm bằng văn bản. Văn bản này sẽ cho phép nhà đấu giá bán tài sản cho người đấu giá cao nhất ngang hoặc trên mức đó. Nhà môi giới sẽ phải giữ văn bản hồ sơ giá khởi điểm đó và phải ghi lại tất cả các giá đã đấu trong suốt quá trình.

Quý vị được phép ra 'giá người bán' tối đa ba lần khi đấu giá. Các giá đó đều phải do chủ sản thông báo, và không được ngang hoặc cao hơn giá khởi điểm. Lý do chủ yếu để thông báo giá người bán là để cho biết các giá đã đấu vẫn chưa đạt mức giá khởi điểm và vẫn ở dưới mức quý vị có thể chấp nhận để bán.

Nếu không đạt được giá khởi điểm tài sản đó sẽ được 'passed in'. Thông thường nhà môi giới sẽ thử thương lượng với người đấu giá cao nhất sau phiên đấu giá. Nếu đạt được thỏa thuận mua bán bằng cách này trong ngày diễn ra đấu giá, người mua sẽ không được hưởng thời kỳ cân nhắc.

Nếu tài sản đó đạt được mức giá khởi điểm nó sẽ được bán cho người đấu giá cao nhất. Người đó sẽ phải ký hợp đồng mua nhà và đặt cọc ngay tại chỗ. Không người mua tài sản đấu giá nào được hưởng thời kỳ cân nhắc.

Trụ sở Chính

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

Địa chỉ Bưu điện của chúng tôi là:

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

Cố vấn bằng ngôn ngữ của quý vị

Chúng tôi có thể cố vấn bằng ngôn ngữ của quý vị. Hãy gọi 131 450 để dùng Dịch vụ Thông dịch qua Điện thoại MIỄN PHÍ. Sẽ có người thông dịch cho quý vị trong một cuộc đối thoại tay ba. Hãy yêu cầu nói máy với:

Office of Consumer and Business Affairs (Văn phòng Sự vụ Kinh doanh và Người Tiêu dùng" ở số máy: 8204 9777 Cố vấn người tiêu dùng
8204 9544 Cố vấn thuê nhà
8204 9599 Đăng ký hộ tịch

Để có thêm thông tin, hãy lấy một bản:

Nói về nhà cửa-Hướng dẫn cho quý vị mua hoặc bán nhà, ở dạng sách nhỏ có ở Văn phòng Sự vụ việc Kinh doanh và Người Tiêu dùng. Hãy gọi số (08) 8204 9516 để yêu cầu gửi một bản cho quý vị.

Thông tin trong này chỉ có tính tổng quát và không thể dùng để thay thế cố vấn chuyên nghiệp và/hoặc chỉ dẫn về điều luật thích hợp. Văn phòng Sự vụ Kinh doanh và Người Tiêu dùng là một tổ chức Chính quyền Bang có thể cung cấp cho quý vị thông tin và cố vấn mua/bán nhà hoặc thuê chỗ ở.