

ការទិញ រឺលក់ផ្ទះ
Buying or selling a home



**Government
of South Australia**

Office of Consumer
and Business Affairs

ការទិញ វិលក់ផ្ទះ

ការទិញផ្ទះ

ការទិញផ្ទះ វិលក់ផ្ទះគឺជារឿងមួយដ៏លំបាកសំរាប់មនុស្សភាគច្រើន ។ ជោគជ័យរបស់អ្នកអាចអាស្រ័យទៅលើការខិតខំស្រាវជ្រាវទុកជាមុន និងការគ្រប់គ្រងលើថវិការបស់អ្នក ។

ពេលទិញផ្ទះត្រូវរកជំនួយដើម្បីអោយអ្នកអាច :

- បានដឹងច្បាស់លាស់ពីសិទ្ធិរបស់ខ្លួន
- ប្រៀបធៀបលក្ខខណ្ឌការទិញ លក់ជាមួយភ្នាក់ងារអចលនទ្រព្យ ស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុ និងអ្នកចាត់ចែងក្នុងការកាត់ឈ្មោះ ការទិញ លក់
- ត្រៀមខ្លួនរួចជាស្រេចដើម្បីធ្វើការចរចា
- សួរសុំណែនាំប្រសិនបើអ្នកស្រពិចស្រពិល
- អានគ្រប់ចំណុចទាំងអស់របស់កិច្ចសន្យាមុននឹងចុះហត្ថលេខា

ហើយមិនត្រូវប្រញាប់ធ្វើការសំរេចចិត្តពេកទេ ។

ទីតាំង

កត់ត្រាទុកនូវទីតាំងដែលអ្នកពេញចិត្តសំរាប់ផ្ទះដែលអ្នកចង់ទិញ ។ រកមើលសេវាកម្មផ្សេងៗដែលមាននៅជិតនោះ ដូចជា ហាង សាលារៀន មធ្យោបាយធ្វើដំណើរសាធារណៈ សួនឧទ្យាន មណ្ឌលមើលថែទាំកុមារ វិមជ្ឈមណ្ឌលលំហែកាយ ។ សាកសួរសាលាសង្កាត់របស់អ្នកដើម្បីទទួលបានព័ត៌មានទាក់ទងនឹងច្បាប់គ្រប់គ្រងបែងចែកតំបន់ ។

ចូលរួមក្នុងការបើកអោយចូលមើលដែលបើកចំហអោយបានច្រើនបំផុត ដូចដែលអ្នកអាចធ្វើទៅបាន ដើម្បីទទួលបានការយល់ដឹងកាន់តែច្បាស់អំពីគំនូរព្រាង និងភាពឆ្លើយតបដែលអ្នកចង់បានសំរាប់ផ្ទះរបស់អ្នក ។

ត្រូវពិចារណា :

- ថាតើអ្នកត្រូវការផ្ទះយូនីតសង់ជាប់គ្នា ផ្ទះពីរជាន់សង់ក្បែរគ្នា ផ្ទះបន្ទប់ វីដូ
- ថាតើអ្នកត្រូវការបន្ទប់ប៉ុន្មាន រួមទាំងបន្ទប់គេង
- តំរូវការយ៉ាងណារបស់អ្នកអាចនឹងផ្លាស់ប្តូរនៅពេលក្រោយ
- ទំហំសួនច្បារដែលអ្នកចង់បាន វិថីអ្នកចង់បានសួនច្បារដែរ វិទេ
- ថាតើអ្នកចង់បានផ្ទះចាស់ វិថី
- តំលៃ និងពេលវេលា ដែលត្រូវចំណាយប្រសិនបើអ្នកមានគំរោង កែលំអរឡើងវិញ
- ច្បាប់របស់សាលាក្រុងទៅលើការកែលំអរ វិការពង្រីក និង
- សេវាកម្មក្រុមប្រឹក្សាដែលមាននៅក្នុងតំបន់ ។

ភ្នាក់ងារអចលនទ្រព្យបានតម្រូវអោយផ្តល់ដំណឹងទៅអ្នក ដែលវានឹងជួយ ណែនាំលោកអ្នកក្នុងការពិចារណាលើផ្ទះនោះ និងពិចារណាថាតើ វានឹងផ្តល់តំលៃសុវត្ថិភាព និងភាពរីករាយអោយអ្នក បានប្រសើរបំផុត ។ អ្នកប្រហែលជាត្រូវស្រាវជ្រាវរកមើលថាតើក្នុងអាគារនោះ មានសារជាតិ គីមី (asbestos) ដែលប៉ះពាល់ដល់សុខភាពដល់អ្នកដកដង្ហើម បញ្ហាគ្រោង សាងសង់របស់ផ្ទះបណ្តាលមកពីកញ្ចក់ និងសំណើមជាតិអំបិល ការធ្វើអ្វីដែលខុសច្បាប់សាងសង់ ភាពនៅក្បែរនឹងកន្លែងលេងតន្ត្រីផ្ទាល់ ថាតើផ្ទះនោះមានអាងដាក់ទឹកស្អុយដែរ រឺក៏អត់ជាដើម ។ សេចក្តីជូនដំណឹង នោះក៏មានរៀបរាប់ដែរអំពី ប្រសិទ្ធភាពនៃការប្រើប្រាស់ថាមពល ជីវីសនៃការតភ្ជាប់ប្រព័ន្ធផ្គត់ផ្គង់ទឹក និងប្រភពនៃការផ្គត់ផ្គង់ ព្រមទាំងការបូកបន្ថែម វិជីវីសមិនស្របច្បាប់ នានាដែលអាចមានផងដែរ ។

ប្រាក់ជំនួយសំរាប់ម្ចាស់ផ្ទះដំបូង

អ្នកប្រហែលជាមានសិទ្ធិនឹងទទួលបានប្រាក់ជំនួយសំរាប់ ម្ចាស់ផ្ទះដំបូង រហូតដល់ទៅ \$11,000 សំរាប់ផ្ទះដំបូងរបស់អ្នក គឺសំរាប់ ផ្ទះ ផ្ទះល្វែង ផ្ទះយូនីតសង់ជាប់គ្នា ផ្ទះពិរាជសង់កែវរុក្ខា រឺផ្ទះបន្ទប់ណាដែល មានទីតាំងនៅរដ្ឋអូស្ត្រាលីខាងត្បូង ដែលសាងសង់ឡើងត្រឹមត្រូវទៅតាម ស្តង់ដារផែនការក្នុងតំបន់ ។ ប្រាក់ជំនួយនេះមិនមែនសំរាប់ធ្វើការ កែលំអអាគារដែលមានស្រាប់ រឺសំរាប់ទិញដីទំនេរទេ ។ ការដាក់ពាក្យត្រូវធ្វើតាមរយៈ: Revenue SA (ការិយាល័យគ្រប់គ្រង ប្រាក់ពន្ធដាររដ្ឋអូស្ត្រាលីខាងត្បូង) (www.revenuesa.sa.gov.au)

ការខ្ចីប្រាក់

ជំហានដំបូងដើម្បីកាន់កាប់ផ្ទះ គឺត្រូវកំណត់ថវិកា-ត្រូវគិតពីអ្វីដែលអ្នកត្រូវ ចំណាយ ហើយនៅទីណា និងចំនួនដែលអ្នកអាចសន្សំបាន ។ វិភាគពីទំលាប់ចាយវាយរបស់អ្នក ហើយគិតថាតើអ្នកមានលទ្ធភាពអាចខ្ចី និងសងវិញបានប៉ុន្មាន ។ ទោះបីជាមានហេតុផលជាច្រើនសំរាប់មូលហេតុនៃ ការទិញផ្ទះក៏ដោយ សូមអ្នកទិញនៅពេលណាដែលអ្នកគិតថាអ្នកពិតជាមាន លទ្ធភាពតែប៉ុណ្ណោះ ។

មានប្រាក់កក់កាន់តែច្រើន កាន់តែប្រសើរ ។ អ្នកអាចត្រូវតម្រូវអោយបង់ ថ្លៃធានារ៉ាប់រងលើលុយដែលខ្ចីទិញផ្ទះ ប្រសិនបើអ្នកខ្ចីលើសពី 80% នៃថ្លៃផ្ទះនោះ ។

ប្រៀបធៀបឥណទាន ។ ជានិច្ចកាល ត្រូវតែសាកសួរអំពីថ្លៃឈ្នួល និងតម្លៃ ហើយត្រូវប្រាកដក្នុងខ្លួនថា លោកអ្នកទទួលបានការពន្យល់ និងយល់នូវរាល់ព័ត៌មានសំខាន់ៗដែលតែងតែសរសេរក្នុងទំហំតូចជាងធម្មតា ដែលមាននៅក្នុងរាល់កិច្ចសន្យា កូនសៀវភៅផ្សព្វផ្សាយ និងខិត្តប័ណ្ណ ព័ត៌មាន ។ ភ្នាក់ងារផ្តល់ប្រាក់កំចាត់ច្រើនមានរ៉ាប់រងដែលមានផ្តល់ជា ឧទាហរណ៍នៃការគណនាប្រាក់កំចាត់ ដូច្នេះសូមប្រើឧទាហរណ៍ទាំងនេះដើម្បី កំណត់កំរិតរបស់អ្នក និងកំណត់ពីឥទ្ធិពលនៃការកើនឡើងការប្រាក់ទៅលើ ប្រាក់កំចាត់ ត្រូវសំរេចចិត្តថាតើ អត្រាការប្រាក់ថេរ រឺប្រែប្រួលដែលត្រូវនឹង តម្រូវការរបស់អ្នក ហើយថាតើអ្នកចង់បង់ជារៀងរាល់ពីរសប្តាហ៍ម្តង រឺជា រៀងរាល់ខែ ។ ត្រូវសាកសួរថាតើអាចធ្វើការសងប្រាក់បន្ថែមដែររឺទេ ។

នៅពេលដែលធ្វើផែនការទិញ ត្រូវបូកបញ្ចូលថ្លៃបន្ថែមនានា ។ ថ្លៃអ្នក អោយខ្ចី ថ្លៃពិនិត្យមើល ថ្លៃពន្ធតែម ថ្លៃធានារ៉ាប់រង ថ្លៃដំណើរការ តាមផ្លូវច្បាប់ ថ្លៃវិជ្ជុះ ថ្លៃសាជីវកម្ម ហើយពន្ធអាករសាលាក្រុងដែល មិនទាន់បង់នានាអាចបង្កើនតំលៃរាប់ពាន់ ទៅលើថ្លៃផ្ទះថ្មីមួយ ។ អ្នកអាចនឹងត្រូវការបន្ថែមទៀតប្រសិនបើអ្នកត្រូវធ្វើការកែច្នៃ រឺកែលំអផ្ទះ ។

ឈ្នួលកណ្តាលអាចជួយរកប្រាក់កំចាត់ដែលអ្នកត្រូវការអោយអ្នកបាន ប៉ុន្តែមិនមានការកំណត់ណាមួយថាអ្នកត្រូវតែពឹងឈ្នួលកណ្តាលនោះទេ ។ ទោះបីជាអ្នកពឹងឈ្នួលកណ្តាលក៏ដោយ វាជាការប្រសើរបំផុតដែលអ្នក ធ្វើការស្រាវជ្រាវរកដោយខ្លួនឯង ដើម្បីអោយប្រាកដថាប្រាក់កំចាត់ដែលបាន ណែនាំអោយដោយឈ្នួលកណ្តាល គឺពិតជាសាកសមនឹងអ្នក ។ ឈ្នួលកណ្តាលមិនមែនសុទ្ធតែរករាជ្យទាំងស្រុងនោះទេ ហើយពួកគេ អាចទទួលបានកំរៃជើងសារ

ពីភ្នាក់ងារផ្តល់ប្រាក់កម្ចី ដោយសុំអោយ ពួកគេផ្តល់ការណែនាំសមហេតុផលរបស់ពួកគេ ។ ជានិច្ចកាលត្រូវអាន លក្ខខណ្ឌនៃការខ្ចីអោយបានប្រុងប្រយ័ត្ន មុននឹងចុះហត្ថលេខាលើអ្វីមួយ ។

ការចរចាលើការលក់

ការលក់តាមតំលៃចរចា

ផ្ទះមួយខ្លះអាចត្រូវបានដាក់លក់តាមតំលៃហាងឆេង ឬក្នុងចន្លោះតំលៃមួយ ។ តាមការអនុវត្តន៍ជាទូទៅគឺឃ្លាញ (អ្នកលក់) ជាអ្នកកំណត់តំលៃ ហើយ លោកអ្នកត្រូវចរចាជាមួយពួកគេតាមរយៈភ្នាក់ងារ រហូតទាល់តែ អ្នកយល់ព្រមលើតំលៃមួយ ។ អ្នកអាចដាក់សំនើដែលសមរម្យមួយដល់ ភ្នាក់ងារ ដោយផ្អែកលើការយល់ដឹងរបស់អ្នកអំពីតំលៃរបស់ផ្ទះ ។ អ្នកអាចដាក់សំនើដែលមានលក្ខខណ្ឌទៅតាមស្ថានភាពជាក់លាក់ ដូចជាទទួលយកលុយ រឺធ្វើ ការពិនិត្យមើលផ្ទះ ទើបអាចសំរេចចិត្ត ជាចុងក្រោយបាន ។

ត្រូវអោយច្បាស់ខ្លួនឯងថា អ្នកដឹងថាមានរបស់របរដែលលក់ភ្ជាប់ជាមួយផ្ទះ និងរបស់ដែលអាចប្រើប្រាស់បានអ្វីខ្លះដែលត្រូវបានរាប់បញ្ចូល ទៅក្នុងការ លក់ ហើយត្រូវពិនិត្យថាតើវាត្រូវបានរៀបរាប់នៅក្នុងកិច្ចសន្យាដែររឺទេ ។ ត្រូវពិនិត្យមើលរាល់ការវាស់វែង និងព្រំប្រទល់ដើម្បីធានាអោយបានថា វាឆ្លើយតបទៅនឹងអ្វីដែលមាននៅក្នុងសំបុត្រកម្មសិទ្ធិ ។

ការលក់តាមការដេញថ្លៃ

ផ្ទះជាច្រើនត្រូវបានលក់តាមរយៈការដេញថ្លៃ ជាពិសេសគឺនៅពេលដែល មានតំរូវការខ្ពស់ ។ អ្នកលក់នឹងកំណត់តំលៃមួយបម្រុងទុកជាស្រេច ដែលពួក គេនឹងទទួលយកពីការដេញថ្លៃ ។ តំលៃបម្រុងទុកនោះ នឹងមិនត្រូវ បានប្រកាសអោយអ្នក រឺអ្នកដេញថ្លៃដ៏ទៃទៀតនៅកន្លែងដេញថ្លៃដឹង ឡើយ ។ ការ ដេញថ្លៃបំប៉ន (ដែលជាការដេញថ្លៃក្លែងក្លាយ ក្នុងបំណង ជំរុញអោយតំលៃកើនឡើងលើសពីតំលៃដែលអ្នកដេញថ្លៃពិតប្រាកដកំពុង អោយ) ឥឡូវ នេះគឺជាការខុសច្បាប់នៅរដ្ឋអូស្ត្រាលីខាងត្បូង ។

ប្រសិនបើអ្នកចង់ទិញផ្ទះនៅកន្លែងដេញថ្លៃ អ្នកត្រូវតែចុះឈ្មោះធ្វើជា អ្នកដេញថ្លៃ ដោយបំពេញបែបបទអោយបានត្រឹមត្រូវ ។ អ្នកនឹងត្រូវបង្ហាញ ភស្តុតាងជាប័ណ្ណសំគាល់ខ្លួនដើម្បីចុះឈ្មោះ ។

ទីបំផុត អ្នកដេញថ្លៃទាំងអស់នឹងកំណត់តំលៃដែលពួកគេបានគ្រូមទុកដើម្បី ទិញយកផ្ទះ ។ ប្រសិនបើការដេញថ្លៃមិនបានឡើងដល់តំលៃដែលបាន គិតបម្រុងទុក អ្នកលក់អាចសំរេចចិត្តមិនលក់ផ្ទះនោះរឺញ ។ ពេលនោះអ្នក លក់អាចរើសយកការចរចាការលក់ជាមួយនឹងអ្នកដេញថ្លៃ រឺសំរេចដាក់ផ្ទះ របស់ពួកគេសំរាប់លក់នៅលើទីផ្សារបើកចំហ ។

ប្រសិនបើអ្នកស្រពិចស្រពិលអំពីការដេញថ្លៃនៅកន្លែងដេញថ្លៃ អ្នកគួរ ពិភាក្សាជាមួយអ្នកឯកទេសអោយដើរតួជាទីប្រឹក្សារបស់អ្នក ។ ប្រសិនបើ នរណាម្នាក់ដេញថ្លៃអោយអ្នក គេត្រូវកត់តំលៃមានលំអិតរបស់អ្នក ហើយប្រគល់ឯកសារដែលផ្តល់សិទ្ធិអោយគេដេញថ្លៃជំនួសអ្នកអោយទៅ ភ្នាក់ងារនោះ ។

ត្រូវធ្វើការស្រាវជ្រាវរកទិន្នន័យការលក់ដើម្បីស្ថានីតិលៃផ្ទះដែលបម្រុង នឹងលក់ ។ ត្រូវសាកសួរភ្នាក់ងារពិតលៃដែលគេអាចរំពឹងនឹងលក់ផ្ទះនោះ ។ ត្រូវពិចារណាថាតើអ្នកចង់ណាយប្រាក់ជាមុនលើការពិនិត្យមើល ផ្ទះដំរីទេ ។ ប្រាក់នេះនឹងមិនត្រូវបានប្រគល់អោយអ្នកវិញទេ ប្រសិនបើអ្នកមិនទទួលបានជោគជ័យ ប៉ុន្តែការធ្វើបែបនេះអាចទទួលបាន ព័ត៌មានដែលមានតម្លៃ ។

ត្រូវតែច្បាស់លាស់អំពីកិរិយាដេញថ្លៃរបស់អ្នក និងត្រូវព្យាយាមទប់អារម្មណ៍ កុំអោយរំភើបទៅតាមស្ថានភាពដ៏រំជើបរំជួលនោះ ។ **មិនមានពេលសំរាប់ធ្វើការពិចារណាឡើងវិញទេ នៅពេលដែលអ្នកទិញដូរនៅកន្លែងដេញថ្លៃ ។**

ត្រូវរៀបចំការធានារ៉ាប់រងសំរាប់អាគារ និងរបស់ទ្រព្យក្នុងអាគារ ដែលចូលជាធរមានចាប់តាំងពី កាលបរិច្ឆេទនៃការចុះហត្ថលេខា ។

កិច្ចសន្យា

អ្នកអាចនឹងត្រូវជួបជាមួយភ្នាក់ងារអចលនទ្រព្យរបស់អ្នកលក់ នៅក្នុងដំណើរការទិញ ។ ពួកគេគួរតែជាបុគ្គលដែលអ្នកត្រូវទាក់ទងដើម្បី សាកសួរអំពីអាគារ ដើម្បីរៀបចំអោយមានការឆែកឆេងពិនិត្យមើល ដើម្បីនាំ សំណើរបស់អ្នកទៅអោយអ្នកលក់ និងដើម្បីរៀបចំកិច្ចសន្យា ។ របាយការណ៍ទំរង់ ។ គឺជាឯកសារដែលរៀបចំឡើងដោយភ្នាក់ងារ ហើយនឹងមានព័ត៌មានសំខាន់អំពីអាគារ ។ ស្នាក់ វិអ្នកចាត់ចែងក្នុងការ កាត់ឈ្មោះការទិញ លក់អាចជួយពន្យល់អ្នកអោយយល់ឯកសារនោះ ដើម្បីអោយអ្នកអាចមានលទ្ធភាពស្រាវជ្រាវជាមុនក្នុងការប៉ាន់ប្រមាណអំពី តម្លៃរបស់អាគារដែលត្រូវប្រគល់អោយអ្នក ។

ប្រសិនបើអ្នកចង់ដាក់សំណើ អ្នកនឹងត្រូវធ្វើឡើងជាលាយលក្ខណ៍អក្សរ បើមិនដូច្នោះទេវានឹងមិនត្រូវបានបញ្ជូនទៅអោយអ្នកលក់ទេ ។ ប្រសិនបើសំណើរបស់អ្នកត្រូវបានទទួលយក នោះឯកសារកិច្ចសន្យានឹងត្រូវបាន ចុះហត្ថលេខាដោយរូបអ្នក និងអ្នកលក់ ។ នៅពេលនោះអ្នកនឹងមានពេលសំរាប់ធ្វើការពិចារណាឡើងវិញដែលក្នុងកំឡុងពេលនោះអ្នកអាចដកខ្លួន ចេញពីកិច្ចសន្យាបានដោយមិនខ្វល់ថាមកពីហេតុផលអ្វីទេ ។

នៅពេលដែលពេលសំរាប់ធ្វើការពិចារណាឡើងវិញត្រូវបានកន្លងផុត កិច្ចសន្យានឹងត្រូវចូលក្នុងច្បាប់ជាធរមាន ។ ហេតុដូច្នោះហើយអ្នកត្រូវតែប្រាកដក្នុងចិត្តថា អ្នកយល់កិច្ចសន្យារបស់អ្នកមុនពេលចុះហត្ថលេខា ពីព្រោះវានឹងមានផលវិបាក ប្រសិនបើអ្នកមិនធ្វើតាមកិច្ចសន្យា ។

ការទូទាត់សងប្រាក់

ការទូទាត់សងប្រាក់ជាទូទៅធ្វើឡើងបន្ទាប់ពីការដោះដូរកិច្ចសន្យាបាន បួន ទៅ ប្រាំមួយសប្តាហ៍ ។ កាលបរិច្ឆេទទូទាត់សងប្រាក់នៅក្នុងកិច្ចសន្យាដែលអ្នកបានយល់ព្រមនោះ គឺជាកាលបរិច្ឆេទដែលអ្នកត្រូវប្រគល់ប្រាក់ថ្លៃទិញ ដែលនៅជំពាក់ទាំងអស់អោយទៅអ្នកលក់ ដើម្បីប្តូរមកវិញនូវកម្មសិទ្ធិកាន់កាប់ផ្ទះ ។ នេះគឺជាដំណើរការផ្លូវការដែលធ្វើឡើងរវាងអ្នកតំណាង ផ្លូវច្បាប់ និងផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុរបស់អ្នក ជាមួយនឹងអ្នកតំណាងរបស់អ្នកលក់ ។

យោងតាមលក្ខខណ្ឌមួយក្នុងលក្ខខណ្ឌនៃកិច្ចសន្យាលក់ អ្នកអាចទាមទារ អោយធ្វើការពិនិត្យមើលលើអាគារមុនពេលទូទាត់សង ដើម្បីធានាអោយបានថា អាគារស្ថិតនៅក្នុងលក្ខខណ្ឌដែលអ្នកបានរំពឹងទុក ។

បន្ទាប់ពីការលក់

នៅពេលដែលការទូទាត់សងត្រូវបានចប់សព្វគ្រប់ អ្នកចាត់ចែងក្នុងការ កាត់ឈ្មោះ ការទិញ លក់របស់អ្នកនឹងជំរាបប្រាប់អ្នកថា ការលក់បានបន្តដំណើរហើយ ។ អ្នកគួរតែចាត់ចែងឱ្យគ្រប់គ្រាន់សោយផ្ទះថ្មីរបស់អ្នក មកអោយអ្នក ។

ការលក់ផ្ទះ

ការលក់ផ្ទះ ក៏ដូចជាការទិញផ្ទះដែរ គឺជាការសំរេចចិត្តមួយដ៏សំខាន់ ហេតុដូច្នោះហើយ វាជាការសំខាន់ដែលអ្នកយល់ព័ន្ធរបស់អ្នក និងរបៀបប្រើប្រាស់វា ។

មានវិធីជាច្រើនក្នុងការលក់ផ្ទះរបស់អ្នក ។ អ្នកខ្លះអាចនឹងលក់ផ្ទះដោយមិន ពីងភ្នាក់ងារ ប៉ុន្តែការលក់ផ្ទះនេះទាមទារអោយមានចំណេះដឹងទេស និងការយល់ដឹងពីដំណើរការខ្លះ ។ មនុស្សភាគច្រើនជួលភ្នាក់ងារដើម្បីអោយ ចរចាការលក់ វិចារតំរែងការដេញថ្លៃ ។ ត្រូវធ្វើការស្រាវជ្រាវពីជីវិតសន្តាន អោយបានច្បាស់លាស់ ហើយពិភាក្សាជាមួយអ្នកដទៃអំពីបទពិសោធន៍ របស់ពួកគេ ។

ការធ្វើការជាមួយនិងភ្នាក់ងារ

មុននឹងភ្នាក់ងារអចលនទ្រព្យអាចលក់ផ្ទះរបស់អ្នកបាន អ្នកត្រូវចុះហត្ថលេខាជាមួយពួកគេដែលគេហៅថាកិច្ចព្រមព្រៀងជាមួយ ភ្នាក់ងារ ។ កិច្ចព្រមព្រៀងជាមួយភ្នាក់ងារគឺជាកិច្ចសន្យាចងភ្ជាប់ដោយ ច្បាប់ ដូច្នេះវាជាការសំខាន់ដែលអ្នកត្រូវអានវាអោយយល់ ។ កុំភ្លេច សុំសន្លឹកព័ត៌មានមានកិច្ចព្រមព្រៀងជាមួយភ្នាក់ងារមួយច្បាប់មករក្សាទុក ដែលពន្យល់អំពីសិទ្ធិ និងកាតព្វកិច្ចរបស់អ្នក ។

កិច្ចព្រមព្រៀងជាមួយភ្នាក់ងារដែលអ្នកចុះហត្ថលេខានឹងកំណត់ពី៖

- រយៈពេលនៃកិច្ចព្រមព្រៀង
- វិធីបញ្ឈប់កិច្ចព្រមព្រៀង
- អត្រាកំរៃជើងសារ (នោះគឺជាថ្លៃដែលត្រូវបង់អោយភ្នាក់ងារ សំរាប់ការជួយលក់ផ្ទះរបស់អ្នក)
- យុទ្ធសាស្ត្រសំរាប់ការលក់ផ្ទះរបស់អ្នក និងថ្លៃដែលជាប់ពាក់ព័ន្ធ
- តម្លៃលក់ក្នុងការប៉ាន់ស្មាន វិធីតំលៃក្នុងរវាងចំនួនមួយដែលភ្នាក់ងារបានវាយតម្លៃអោយអ្នក
- អត្ថប្រយោជន៍នានាដែលភ្នាក់ងារនឹងទទួលបាន ដែលជាលទ្ធផលនៃ ការរកទីផ្សារអោយផ្ទះរបស់អ្នក ។

ការលក់ដោយដេញថ្លៃ

ប្រសិនបើអ្នកចង់លក់តាមបែបការដាក់អោយដេញថ្លៃ ត្រូវតែព្យាយាមចូល រួមក្នុងការដេញថ្លៃបែបនេះអោយបានពីរបីដងដោយខ្លួនឯងផ្ទាល់ ដើម្បីអោយយល់ពីដំណើរការ ។

មុនពេលចាប់ផ្តើមការដេញថ្លៃ អ្នកត្រូវកំណត់តម្លៃបម្រុងនិងលក់ ជាលាយលក្ខណ៍អក្សរទុកជាស្រេច ។ ការធ្វើបែបនេះអនុញ្ញាតអោយ អ្នកលក់ដេញថ្លៃលក់ផ្ទះរបស់ខ្លួនអោយទៅអ្នកដេញថ្លៃខ្ពស់ជាងគេ នៅតំលៃដែលបានកំណត់នោះ រឺលើសពីនោះ ។ ភ្នាក់ងារត្រូវរក្សាទុកនូវការ កំណត់ត្រាតម្លៃជាលាយលក្ខណ៍អក្សរដែលបានបំរុងទុក ហើយត្រូវកត់ត្រា រាល់ការដេញថ្លៃដែលធ្វើឡើងនៅក្នុងដំណើរការទាំងស្រុង ។

អ្នកមានឱកាសសំរេចចិត្តរហូតដល់ទៅបីដងនៃ “ការដេញថ្លៃដោយអ្នកលក់” នៅកន្លែងដេញថ្លៃ ។ ការដេញថ្លៃដោយអ្នកលក់នោះត្រូវតែធ្វើឡើងដោយអ្នកដាក់អោយដេញថ្លៃ ហើយការរាប់ធ្វើឡើងនៅពេលដែលការដេញថ្លៃ មិនទាន់ស្មើ រឺមិនទាន់លើសពីតំលៃដែលបានបម្រុងទុកនៅឡើយ ។ ហេតុផលចំបង សំរាប់ការដេញថ្លៃដោយអ្នកលក់គឺដើម្បីប្រកាសថា ការដេញថ្លៃមិនទាន់ឡើងដល់តំលៃដែលបានកំណត់ទុកនៅឡើយ ហើយមានន័យថា វានៅក្រោមតំលៃដែលអ្នកចង់លក់ ។

ប្រសិនបើផ្ទះនោះមិនត្រូវបានដេញថ្លៃដល់តម្លៃដែលបានកំណត់ទុក វា "មិនត្រូវបានលក់ទេ" ។ ជាទូទៅភ្នាក់ងារនឹងព្យាយាមចរចាជាមួយអ្នកដែលបានអោយថ្លៃខ្ពស់ជាងគេបន្ទាប់ពីការដេញថ្លៃនោះ ។ ប្រសិនបើការ ចរចាបានសំរេចតាមវិធីនេះនៅក្នុងថ្ងៃនៃការដេញថ្លៃនោះ អ្នកទិញនឹងមិនមានសិទ្ធិធ្វើការពិចារណាឡើងវិញទេ ។

ប្រសិនបើផ្ទះនោះឡើងដល់ថ្លៃដែលបានកំណត់ទុក វានឹងត្រូវលក់ទៅ អោយអ្នកដែលអោយតម្លៃខ្ពស់ជាងគេ ។ អ្នកដេញថ្លៃបានជោគជ័យ ត្រូវចុះហត្ថលេខាលើកិច្ចសន្យាលក់ និងបង់លុយកំណត់នៅកន្លែងនោះតែម្តង ។ មិនមានឱកាសអោយពិចារណាឡើងវិញទេសំរាប់អ្នកដែលទិញផ្ទះនៅ កន្លែងដេញថ្លៃ ។

ការិយាល័យកណ្តាល

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

អាសយដ្ឋានផ្ញើសំបុត្រ :

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

វិបសាយ: www.ocba.sa.gov.au

ការផ្តល់យោបល់ជាភាសារបស់អ្នក

យើងខ្ញុំអាចផ្តល់យោបល់ដល់ដល់លោកអ្នកជាភាសារបស់អ្នកបាន ។ សូមទូរស័ព្ទ មកលេខ 131450 ដើម្បីប្រើសេវាបកប្រែភាសាតាមទូរស័ព្ទដោយមិនគិត ប្រាក់ ។

មនុស្សម្នាក់នឹងបកប្រែអោយអ្នកក្នុងការសន្ទនាតាមទូរស័ព្ទរវាង មនុស្សបីនាក់ ។

សូមសុំអោយគេភ្ជាប់ទៅ :

Office of Consumer and Business Affairs តាមលេខ:

8204 9777 ដំបូន្មានសំរាប់អ្នកប្រើប្រាស់

8204 9544 ដំបូន្មានលើការជួល

8204 9599 ការចុះបញ្ជីសំបុត្រកំណើត ចុះបញ្ជីមរណៈ និងចុះសំបុត្រអាពាហ៍ពិពាហ៍

សំរាប់ព័ត៌មានបន្ថែម សូមមើលកូនសៀវភៅផ្សព្វផ្សាយដែលស្តីអំពី:

ព័ត៌មានអំពីគេហដ្ឋាន-សេចក្តីណែនាំក្នុងការទិញ រលក់ផ្ទះ ដែលមានរៀបចំជាសៀវភៅតូចមួយ ហើយអាចរកបាននៅឯ Office of Consumer and Business Affairs ។ បើចង់ឱ្យ យើងខ្ញុំផ្ញើកូនសៀវភៅនេះមួយច្បាប់ជូនលោកអ្នក សូមទូរស័ព្ទមកលេខ (08) 8204 9516 ។

ព័ត៌មានដែលផ្តល់ជូននៅក្នុងឯកសារនេះគឺគ្រាន់តែមានលក្ខណៈជាទូទៅតែប៉ុណ្ណោះ ហើយមិនគួរគិតថាអាចប្រើជំនួសអោយដំបូន្មាន ដែលមានលក្ខណៈអាជីព និង/វិជ្ជាជីវៈអោយឯកសារយោងដែលត្រឹមត្រូវតាមនីតិកម្មដែរ ។ Office of Consumer and Business Affairs គឺជាអង្គការរដ្ឋដែលអាចផ្តល់ ព័ត៌មានដល់អ្នក និងផ្តល់យោបល់អំពីការទិញ/ការលក់ផ្ទះ រឺការជួលកន្លែងរស់នៅ ។