

Pagbili ng bahay

Ang pagbili ng bahay ay maaaring parehong kapana-panabik at isang malaking hamon. Tama lang na tumingin sa hanay ng sari-saring mga ari-arian, at pati na rin magtanong-tanong para sa pinakamahusay na pampinansyal na opsyon para sa iyo.

Huwag agad magdesisyon; huwag magmadali; basahin muna ang lahat bago pumirma; at magtanong.

Lokasyon

Kapag nagpapasya kung saan mo gustong manirahan, tingnan ang mga available na pasilidad sa paligid gaya ng mga tindahan, eskwelahan, pampublikong transportasyon at pasyalan. Paghambing ang mga presyo ng magkakatulad na bahay.

Dapat mong isaalang-alang ang:

- mga bahay na kasalukuyang ibinebenta (tingnan ang mga anunsiyo online at sa pahayagan, at sa tanggapan ng ahente)
- magkakatulad na bahay na nabenta sa lugar, at ang aktwal na presyo.

Ang ari-arian

Isaalang-alang kung kailangan mo ng isang unit, townhouse, apartment o bahay.

Katumbas ng pagkakaroon ng sariling unit, townhouse o apartment ang mga partikular na responsibilidad at gastusin. Maaaring kasama sa mga gastusin ang kada tatlong buwan o taunang bayarin sa korporasyon na sakop na ang seguridad, paghahalaman, mga pagkukumpuni, pagpapanatili at iba pa. Maaaring magkaroon ng mga paghihigpit (hal. espasyo para sa paradahan ng sasakyan, pag-iingay, pagkakaroon ng mga alagang hayop, at kung maaari mo itong ipaupa).

Pag-isipan ang tungkol sa:

- kung ilang kwarto ang kakailanganin mo, kasama ang mga silid-tulugan
- kung paano magbabago ang mga pangangailangan mo sa paglipas ng panahon
- ang laki ng hardin na gusto mo
- ang mga gastos at panahon kung nagpapalano kang mapa-renoate
- ang mga regulasyon ng konseho sa mga pagpapa-renoate o pagpapalawak, at
- mga serbisyo ng konseho na available sa lugar.

Dapat may ibigay sa iyo ang mga ahente ng real estate na **abiso ng impormasyon ng bumibili (buyer's information notice, Form R3)** na magiging gabay sa iyo sa pag-iisip kung gaano ka pagkakalooban ng bahay ng kahalagahan, kaligtasan at kasiyahan. Inirerekomenda ng abiso na alamin ang tungkol sa ilang bagay gaya ng: asbestos sa bahay; pinsala dahil sa mga anay; mga ilegal na pagdaragdag o pagbabago (sa istruktura ng bahay); kung may malapit na lugar ng kantahan at tugtugan; pagtitipid ng kuryente; at mga alternatibong koneksyon at mapagkukunan ng tubig.

Kapag bumili ka ng ari-arian, dapat ka ring bigyan ng ahente ng isang **pahayag ng nagtitinda (vendor's statement, Form 1)**. Ito ay isang legal na dokumento na nagbibigay ng mahalagang impormasyon tungkol sa ari-arian gaya ng mga pagsasangla sa ari-arian at 'zoning', at anumang maglilimita kung paano mo magagamit o maipare-renoate ang ari-arian. (Maaari itong tawaging mga paglilimita sa paggamit (easement), paunawa sa mga paglilimita ng kasunduan (caveat), legal na pagpayag (covenant) o paghahabol sa ari-arian (encumbrance). Makakatulong sa iyo ang isang solicitor o conveyancer na maunawaan ang dokumento.

Pondong kaloob sa mga Unang Magmamay-ari ng Sariling-Bahay (First Home Owners Grant)

Pana-panahon, nag-aalok ang mga Pamahalaang Estado o Commonwealth ng mga insentibo sa mga unang beses pa lang bibili ng bahay. Makipag-ugnayan sa Revenue SA (www.revenues.sa.gov.au) para sa karagdagang impormasyon.

Pagkuha ng loan

Mahalagang magtakda ng badyet. Isipin kung gaano kalaking halaga ang kaya mong hiram at bayaran. Kapag mas malaki ang deposito mo, mas mainam.

Paghambing ang iba't ibang opsyon ng 'loan'. Palaging magtanong tungkol sa mga bayarin at singilin, at tiyaking humingi ng tulong upang maunawaan ang fine print sa lahat ng kontrata at polyeto.

Huwag kalimutang mag-plano para sa iba pang mga gastusin gaya ng:

- mga bayarin sa abogado at conveyancing
- mga singilin ng gobyerno (hal. GST at stamp duty)
- mga bayarin sa inspeksyon ng ari-arian
- mga gastos sa paglilipat
- insurance sa pagtatayo at mga nilalaman ng bahay (contents)
- mga madaliang pagkumpuni na maaaring kailanganin.

Para sa karagdagang impormasyon tungkol sa pagkuha ng loan bisitahin ang www.moneysmart.gov.au

Pakikipag-negosasyon sa pagbebenta

Maaaring ialok ang isang bahay para ibenta sa isang presyo o nakapaloob sa isang hanay ng presyo. Magtatakda ang vendor (nagbebenta) ng presyo, at maaari kang makipag-negosasyon sa kanila, sa pamamagitan ng ahente. Maaari kang gumawa ng makatotohanang alok sa ahente batay sa iyong pag-unawa sa halaga ng ari-arian.

Kailangan mong isulat ang iyong alok. Maaari mong isailalim ang iyong alok sa ilang partikular na kondisyon (hal. pagkuha ng sapat na pinansyal o isang sapat na inspeksyon sa pagtatayo). Inirerekomenda na gumamit ka



ng isang independent na tagapayo sa pagtatayo, surveyor o arkitekto upang magbigay ng ulat sa pagtatayo dahil malalaman nila kung ano ang kailangang hanapin.

Kapag natanggap ang iyong alok, ihahanda na ang kontrata. Maglalaman ang kontrata ng impormasyon tungkol sa depositong kailangan mong bayaran. Ililista rin ng kontrata ang mga permanenteng nakakabit na bagay (fixture) at aksesoryang hindi permanente (fitting) na kasama sa ibinebenta. Suriin ang lahat ng sukat at hangganan upang matiyak na umaayon ang mga iyon sa mga nakasulat sa titulo.

Sa sandaling napirmahan niyo at ng vendor ang isang kontrata, at natanggap mo ang pahayag ng vendor (Form 1), mayroon kang panahon ng 'cooling-off' na dalawang araw ng negosyo sa panahong ito, maaari kang umayaw sa kontrata, maging anumang dahilan.

Lubos na inirekomenda na magpanatili ka ng isang solicitor o conveyancer bago pirmahan ang kontrata o bago matapos ang panahon ng 'cooling off', para matanggap mo ang naaangkop na payo sa iyong mga karapatan at responsibilidad sa ilalim ng kontrata.

Sa sandaling matapos ang panahon ng 'cooling-off' at matugunan ang anumang mga kondisyong nakasulat sa kontrata, ang kontrata ay may legal na obligasyong kailangan sundin nang walang urungan (binding). Kaya tiyaking naintindihan mo ang iyong kontrata bago mo pirmahan. May mga kahihinatnan kung hindi matugunan ang kontrata.

Pagbili sa auction

Ang ilang ari-arian ay ibinebenta sa auction. Magtatakda ang vendor ng **nakalaang** presyo na siyang pinakamababang handa nilang tanggapin para sa ari-arian. Nakakatulong na tingnan ang datos ng mga pagbebenta para sa mga katulad na ari-arian na nabentang sa lugar, at nabenta tanungin ang ahente kung sa anong presyo inaasahang maibebenta ang ari-arian. Isaalang-alang sa simula pa lang kung gusto mong gumastos sa mga pagpapainspeksyon sa pagtatayo, dahil hindi na maibabalik ang bayad kung sakaling hindi mo mabili ang bahay.

Tandaan na sa mga auction, hindi mo maaaring ipailalim ang kontrata sa mga kondisyon at hindi nalalapat ang panahon ng 'cooling-off', kaya mahalagang ayusin ang iyong mga pinansya at magsagawa ng anumang mga pagpapainspeksyon bago pa ang auction.

Dapat ay mayroong pahayag ng vendor (Form 1) at abiso ng impormasyon ng bibili (Form R3) sa tanggapan ng ahente o auctioneer tatlong araw ng negosyo bago magsimula ang auction, at pati na rin sa lugar ng auction nang mga 30 minuto bago magsimula ang auction. Dapat kang bigyan ng ahente ng abiso kung saan at kailan maaaring suriin ang Form 1 (hal. sa pamamagitan ng paanunsyo sa diyaryo, sa pampromosyong materyal para sa pagbebenta o sa signboard na nag-aanunsiyo ng pagbebenta).

Makipag-ugnayan sa amin

Consumer & Business Services
Customer Service Centre
91-97 Grenfell Street
Adelaide SA 5000
Tel: 131 882
www.cbs.sa.gov.au

Pagbi-bid

Kung nais mong bumili ng ari-arian sa auction, dapat kang magparehistro bilang isang bidder sa pamamagitan ng pagkumpleto ng naaangkop na form at kakailanganin mong magpakita ng katunayan ng pagkakakilanlan.

Higit sa lahat, ang mga bidder ang tutukoy ng presyo na handa nilang bayaran para sa ari-arian. Maging malinaw sa iyong sariling limitasyon sa pagbi-bid.

Ang mga dummy bid (o mga hindi totoong bid, na naglalayong itaas ang presyo nang higit sa kung ano ang inaalok ng mga tunay na bidder) ay labag sa batas sa South Australia. Hanggang tatlong **vendor bid** lang sa kada isang vendor ang pinapayagan sa auction. Kailangang ianunsyo ng auctioneer ang mga iyon bilang "vendor bid", at ang mga iyon ay dapat na mababa pa sa nakalaang presyo.

Kung hindi maabot ng pagbi-bid ang nakalaang presyo, maaaring magpasya ang vendor na hindi ibenta ang bahay sa auction. Maaari na ngayong piliin ng vendor na magkipagkasundo ng pagbebenta sa mga bidder o piliin ibenta ang kanilang bahay sa pangkalahatang merkado (open market).

Kung hindi ka sigurado sa pagbi-bid sa isang auction, maaari kang magpadala ng tao upang mag-bid sa ngalan mo. Dapat irehistro ng taong iyon ang iyong mga detalye at bigyan ang ahente ng isang dokumento na nagpapahintulot na mag-bid sa ngalan mo.

Kung ikaw ang matagumpay na nakabili, kakailanganin mong magbayad ng deposito sa araw na iyon (maliban kung may nakasulat na kasunduan). Dapat kang mag-ayos ng insurance sa pagtatayo at mga nilalaman ng bahay (contents) na may-bisa mula sa petsa ng pagpirma ng kontrata.

Pagkakasundo

May kasamang petsa ng pagkakasundo ang iyong kontrata, na kadalasang apat hanggang anim na linggo pagkatapos mapirmahan ang kontrata ng parehong partido. Magtatapos ang pagbebenta sa pagkakasundo kapag naisagawa na ang lahat ng pagsusuri, naiabot na ang titulo at mga dokumento sa paglilipat-pangalan, at nabayaran na ang balanse sa presyong inalok. Isinasagawa ang proseso ng pagkakasundo sa pagitan ng inyong mga abogado at kinatawan sa pinansyal at sa panig ng vendor.

Bilang isa sa mga kondisyon sa kontrata ng pagbebenta, maaari kang humiling ng pagpapainspeksyon ng ari-arian bago ang pagkakasundo upang matiyak na nasa kondisyon ito ayon sa inaasahan mo.

Sasabihan ka ng iyong conveyancer sa sandaling makumpleto ang pagkakasundo at pagkatapos ay maaari kang makipag-ayos upang kolektahin ang mga susi ng iyong bagong bahay.

Pagpapayo sa iyong wika

Tumawag sa 131 450 upang gamitin ang LIBRENG Serbisyo ng Pagsasalin ng Wika at Pag-interpret.