

# मकान खरीदना

मकान खरीदना एक ऐसा काम है जो रोचक भी हो सकता है और चुनौतीपूर्ण भी। ज्यादा से ज्यादा भवनों को देखने के बाद ही निर्णय लेना बुद्धिमानी होती है, साथ ही अपने लिए बेहतर वित्तीय विकल्प तलाशने के लिए आस-पास पता लगाएं।

जल्दबाजी में फैसला न लें, आराम से सोचें और किसी दस्तावेज़ पर हस्ताक्षर करने से पहले उसे ठीक से पढ़ें और प्रश्न पूछें।

## स्थान

आप कहाँ रहना चाहेंगे, यह निर्णय लेते समय आस-पास की सुविधाओं का जायजा लें, जैसे: दुकानें, स्कूल, परिवहन सुविधा, पार्क, इत्यादि। ऐसे ही अन्य भवनों की कीमतों से तुलना करें।

आपको इन बातों पर विचार करना चाहिए:

- वे मकान जिन्हें बेचने की पेशकश अभी की जा रही है (ऑनलाइन एवं समाचार-पत्र तथा एजेंट के कार्यालय में दिखने वाले विज्ञापनों पर नज़र डालें)
- उस क्षेत्र में बेचे गए वैसे ही अन्य मकान और वास्तविक विक्रय-मूल्य।

## भवन

यह विचार करें कि आपको भवन की एक इकाई, टाउनहाउस, अपार्टमेंट या घर चाहिए।

इकाई, टाउनहाउस या अपार्टमेंट लेने का मतलब है खास जिम्मेदारियां और कीमतें। खर्चों में सुरक्षा, गार्डनिंग, मरम्मत और रखरखाव, इत्यादि के लिए तिमाही या वार्षिक कॉर्पोरेशन फीस एवं अन्य व्यय शामिल हो सकते हैं। कुछ निषेध भी लागू हो सकते हैं (जैसे: कार पार्किंग की जगह, शोर न मचाने की बंदिश, पालतू जानवर न रख पाना, और यह कि आप किराये पर दे सकते हैं या नहीं)।

इन बातों के बारे में सोचें:

- बेडरूम सहित आपको कितने कमरों की ज़रूरत होगी
- आगे जाकर आपकी ज़रूरतों में क्या बदलाव आ सकते हैं
- आप कितना बड़ा बगीचा चाहते हैं
- मकान के नवीकरण की योजना होने पर, संभावित लागत और समय
- नवीकरण या विस्तार के बारे में कौंसिल के नियम-कायदे, और
- उस क्षेत्र में उपलब्ध कौंसिल की सेवाएं

रीयल एस्टेट एजेंटों के पास क्रेता सूचना-पत्र यानी **buyer's information notice (फॉर्म R3)** उपलब्ध होना चाहिए, जिससे आपको यह विचार करने में मार्गदर्शन मिलेगा कि मकान आपको कितना मूल्य, सुरक्षा और आनन्द दे सकेगा। सूचना-पत्र में यह अनुशंसा की जाती है कि आप मकान में इन चीजों की भी जांच कर लें: घर में एस्बेस्टस, दीमकों के कारण नुकसान, गैर-कानूनी ढंग से अतिरिक्त निर्माण या परिवर्तन, आस-पास में कोई लाइव म्युज़िक केंद्र तो नहीं, ऊर्जा की किफ़ायत, एवं पानी के बैकलूपिक कनेक्शन एवं स्रोत।

जब आप कोई सम्पत्ति खरीदते हैं तो एजेंट को चाहिए कि वह आपको एक विक्रेता अभिकथन-पत्र यानी **vendor's statement (फॉर्म 1)** भी उपलब्ध कराए। यह एक कानूनी दस्तावेज़ है जिससे सम्पत्ति के बारे में महत्वपूर्ण जानकारियां प्राप्त होती हैं, जैसे उस सम्पत्ति का कहीं बंधक पड़ा होना और उसकी क्षेत्रता (ज़ोनिंग), तथा अन्य बातें जिनसे सम्पत्ति के प्रयोग या नवीकरण संबंधी आपके अधिकार सीमित होते हों। (इन्हें सहजता, चेतावनी, समझौता या बाधा कहा जा सकता है)। दस्तावेज़ को समझने में आपको किसी अभियोजक (सॉलिसिटर) या कन्वेयंसर से मदद मिल सकती है।

## पहली बार भवन-स्वामी बनने पर अनुदान (फर्स्ट होम ओनर्स ग्रांट)

समय-समय पर, राज्य या राष्ट्रकुल (कॉमनवेल्थ) की सरकारें पहली-पहली बार मकान खरीदने वालों को कुछ लाभ प्रदान करती हैं। और अधिक जानकारी के लिए Revenue SA ([www.revenuesa.sa.gov.au](http://www.revenuesa.sa.gov.au)) से संपर्क करें।

## ऋण प्राप्त करना

एक बजट बना लेना महत्वपूर्ण रहता है। यह सोच लें कि आप कितना उधार ले सकते हैं जिसे अदा कर सकते हों। आपकी जमा-निधि जितनी बड़ी होगी, उतना अच्छा रहेगा।

ऋण के विभिन्न विकल्पों की तुलना करें। शुल्क एवं प्रभार इत्यादि के बारे में हमेशा पूछ लिया करें और सभी अनुबंधों एवं ब्रोशरों में बारीक प्रिंट वाले तथ्यों को समझने के लिए सहायता ज़रूर मांगें।

निम्नांकित अन्य कीमतों की योजना बनाने का भी ध्यान रखें, जैसेकि:

- कानूनी एवं कन्वेयंसिंग फीस
- सरकारी प्रभार (जैसे: जीएसटी एवं स्टाम्प ड्यूटी)
- सम्पत्ति निरीक्षण शुल्क
- स्थानांतरण संबंधी लागतें
- भवन एवं वस्तुओं का बीमा
- आवश्यक मरम्मत जो तुरंत होनी है।

ऋण-प्राप्ति के बारे में और अधिक जानकारी के लिए यह वेबसाइट देखें: [www.moneysmart.gov.au](http://www.moneysmart.gov.au)

## विक्रय-पूर्व मोलभाव

मकान की पेशकश एक निर्धारित मूल्य या मूल्य के एक दायरे में की जा सकती है। विक्रेता एक मूल्य तय करेगा और आप एजेंट के ज़रिये उनसे मोल-भाव कर सकते हैं। सम्पत्ति के मूल्य के बारे में अपनी समझ के आधार पर आप एक व्यावहारिक प्रस्ताव रख सकते हैं।

आपको अपना प्रस्ताव लिखित में देना होगा। आप अपना प्रस्ताव कतिपय शर्तों के अधीन रख सकते हैं (जैसे: संतोषप्रद वित्त-सुविधा प्राप्त करना या भवन का संतुष्टिदायक निरीक्षण)। यह अनुशंसा की जाती है कि भवन के बारे में रिपोर्ट बनाने के लिए आप एक स्वतंत्र भवन सलाहकार, सर्वेयर या आर्किटेक्ट की सेवाएं हासिल करें, क्योंकि उन्हें पता होता है कि किन बातों पर नज़र रखनी चाहिए।



यदि आपका प्रस्ताव स्वीकार हो गया हो, तो एक अनुबंध (कॉन्ट्रैक्ट) तैयार किया जाएगा जिसमें यह जानकारी भी रहेगी कि आपको कितनी रकम जमा करनी है। विक्रय में शामिल फिक्सचर्स और फिटिंग्स की सूची भी अनुबंध में दी गई रहेगी। सभी चीजों के माप और सीमाओं का मिलान दस्तावेज़ में अंकित ब्योरे से ज़रूर कर लें।

जब आप और विक्रेता अनुबंध पर हस्ताक्षर कर चुके हों और आपको विक्रेता अभिकथन-पत्र यानी **vendor's statement (फॉर्म 1)** भी मिल चुका हो, तो आपको दो स्पष्ट व्यावसायिक कार्य-दिवसों की एक 'कूलिंग-ऑफ' अवधि दी जाती है जिसके दौरान आप अनुबंध से हाथ खींच सकते हैं, चाहे इसका जो भी कारण हो।

इस बात की पुरजोर अनुशंसा की जाती है कि अनुबंध पर हस्ताक्षर करने या कूलिंग-ऑफ अवधि समाप्त होने से पहले आप किसी अभियोजक (सॉलिसिटर) या कन्वेयांसर की सेवा ज़रूर प्राप्त करें, ताकि अनुबंध के तहत अपने अधिकारों और दायित्वों के बारे में आप उचित सलाह प्राप्त कर सकें।

जैसे ही कूलिंग-ऑफ अवधि समाप्त हो जाती है और अनुबंध में अंकित किसी भी शर्त का पालन कर दिया जाता है, वैसे ही अनुबंध बाध्यकारी हो जाता है। अतः इस बात का ध्यान रखें कि हस्ताक्षर करने से पूर्व आपने अनुबंध को समझ लिया है। किसी अनुबंध के संदर्भ में यदि आप कोई चूक करते हैं तो उसके अपने परिणाम हैं।

## नीलामी द्वारा खरीद

कुछ भवनों का विक्रय नीलामी द्वारा किया जाता है। विक्रेता एक **आरक्षित (रिज़र्व)** मूल्य तय करेगा, जो उस भवन के लिए उसके द्वारा स्वीकार्य न्यूनतम मूल्य है। उसी क्षेत्र में बेचे गए वैसे ही अन्य मकानों के विक्रय-डाटा पर नजर डाल लेना और एजेंट से यह जान लेना भी अच्छा रहेगा कि मकान का कितने मूल्य पर बिकना अपेक्षित है। यह भी सोच लें कि क्या आप भवन के निरीक्षण पर पहले से धन खर्च करने को तैयार हैं या नहीं, क्योंकि मकान न खरीद पाने की स्थिति में भी यह धन वापस नहीं किया जाएगा।

यह याद रखें कि नीलामी में आप अनुबंध की शर्तें तय नहीं कर सकेंगे और कोई 'कूलिंग-ऑफ' अवधि भी नहीं होगी। इसलिए अपनी वित्तीय व्यवस्थाएँ सुनिश्चित कर लेना और नीलामी से पूर्व निरीक्षण करना महत्वपूर्ण हो जाता है।

विक्रेता का अभिकथन यानी vendor's statement (Form 1) और क्रेता सूचना-पत्र अर्थात् buyers information notice (Form R3) एजेंट अथवा नीलामीकर्ता के कार्यालय में नीलामी से ठीक पहले के तीन कार्य-दिवसों के अंदर और साथ ही नीलामी से कम से कम 30 मिनट पहले नीलामी केंद्र पर ज़रूर उपलब्ध रहना चाहिए। एजेंट द्वारा आपको यह भी सूचित किया जाना चाहिए (जैसे: अखबार में विज्ञापन, विक्रय की प्रमोशनल सामग्री या विक्रय के विज्ञापन वाले साइनबोर्ड के जरिये) कि फॉर्म 1 का निरीक्षण कब और कहाँ किया जाएगा।

## बोली लगाना (बिडिंग)

यदि आप किसी नीलामी में सम्पत्ति खरीदने की आशा रखते हैं, तो आपको समुचित फॉर्म भरकर एक 'बिडर' (बोली लगाने वाले) के रूप में अपना निबंधन करा लेना चाहिए। आपको अपना परिचय-पत्र भी दिखाना होगा।

और अंत में बोली लगाने वाले व्यक्ति वह मूल्य तय करते हैं जो वे उस भवन के लिए देने को तैयार हैं। बोली लगाने की अपनी सीमा को स्पष्ट समझ लें।

नकली बोली या 'डमी बिड्स', जिनका उद्देश्य होता है वास्तविक बोली लगाने वालों द्वारा पेश की जाने वाली कीमत को ऊपर चढ़ाना, साउथ ऑस्ट्रेलिया में गैर-कानूनी हैं। नीलामी में विक्रेता की ओर से सिर्फ तीन बोली लगाने की अनुमति है। नीलामीकर्ता द्वारा उसे **'विक्रेता की बोली'** घोषित किया जाना जरूरी है और वह आरक्षित मूल्य से कम होनी चाहिए।

यदि बोली आरक्षित मूल्य तक नहीं पहुंचती है, तो विक्रेता उस मकान को न बेचने का निर्णय ले सकता है। उसके बाद विक्रेता बोली लगाने वालों के साथ सौदा तय करने या मकान की बिक्री ओपन मार्केट में करने का फैसला ले सकता है।

यदि आप किसी नीलामी में 'बिडिंग' को लेकर आश्वस्त नहीं हैं, तो अपने बदले में आप किसी अन्य से बोली लगवा सकते हैं। उस व्यक्ति को आपके विवरणों को निबंधित कराना होगा और आपकी ओर से बोली लगाने का अधिकार-पत्र एजेंट को देना होगा।

यदि आप एक क्रेता के रूप में सफल हो जाते हैं, तो आपको उसी दिन एक जमा-राशि अदा करनी होगी (बशर्ते कि लिखित में अन्य प्रकार की सहमति न हुई हो)। आपको भवन एवं साजो-सामान के बीमा का प्रबंध भी अनुबंध पर हस्ताक्षर करने के दिन से ही करा लेना चाहिए।

## निपटारा

आपके अनुबंध में निपटारे की एक तिथि भी शामिल होगी जोकि सामान्यतः दोनों पक्षों द्वारा अनुबंध पर हस्ताक्षर किए जाने के चार से छः सप्ताह बाद की होती है। विक्रय को अंतिम रूप देने का काम निपटारे के समय होता है जबकि सारे चेक तैयार कर लिए जाते हैं, टाइटिल और स्थानांतरण के दस्तावेज़ों का आदान-प्रदान कर लिया जाता है और क्रय की बकाया रकम चुका दी जाती है। निपटारे की प्रक्रिया आपके और विक्रेता के कानूनी एवं आर्थिक प्रतिनिधियों के बीच सम्पन्न होती है।

विक्रय अनुबंध की शर्तों में से एक शर्त के अनुसार, आपको भवन के निपटारा-पूर्व निरीक्षण करने की ज़रूरत हो सकती है ताकि यह सुनिश्चित हो जाए कि भवन अपेक्षित स्थिति में है।

निपटारा पूरा हो जाने पर आपका कन्वेयांसर आपको सूचित करेगा और उसके बाद आप अपने नए घर की चाबियां हासिल करने की व्यवस्था कर सकते हैं।

## हमसे संपर्क करें

उपभोक्ता एवं व्यावसायिक सेवाएं

ग्राहक सेवा केंद्र

91-97 Grenfell Street

Adelaide SA 5000

फोन: 131 882

[www.cbs.sa.gov.au](http://www.cbs.sa.gov.au)

## आपकी अपनी भाषा में सलाह

निःशुल्क अनुवाद एवं दुभाषिया सेवा का प्रयोग करने के लिए 131 450 पर फोन करें।