



# जब आप खरीदना चाहते हैं और निश्चित नहीं है कि क्या करना है?

आपकी रियल एस्टेट (अचल संपत्ति) खरीदारी की यात्रा



## एंड-टू-एंड रियल एस्टेट (शुरू से अंत तक की अचल संपत्ति) प्रक्रिया को समझना

**settled.govt.nz** के साथ एक आत्मविश्वासी घर खरीदार बनें

घर खरीदना आपके अब तक के सबसे बड़े आर्थिक निर्णयों में से एक है। कभी-कभी यह एक जटिल और तनावपूर्ण प्रक्रिया हो सकती है।

जब आप खरीदने के बारे में सोच रहे हों तब से लेकर जब आप घर में रहने या उसे खाली करके जा रहे हों, तब से आपको प्रक्रिया के बारे में सूचित और मार्गदर्शन करने में **settled.govt.nz** वेबसाइट आपकी मदद करेगी।

चैकलिस्ट, क्विज़, वीडियो और टूल्स पर एक नज़र डालें। LIMs (लिम) को समझने से लेकर बिक्री और खरीद के समझौतों से लेकर वकील से कब संपर्क करना है, **settled.govt.nz** बेवसाइट यह स्पष्ट करती है कि आपको क्या जानना चाहिए।

**settled.govt.nz** पर अधिक जानकारी ल

रियल एस्टेट अथॉरिटी द्वारा  
आपके लिए प्रस्तुत (REA)



# आपकी रियल एस्टेट (अचल संपत्ति) खरीदारी की यात्रा



इससे पहले कि आप कोई प्रस्ताव पेश कर सकें, आपको उस घर के लिए उपयोग की जा रही बिक्री के तरीके को जानना होगा।

याद रखें, रियल एस्टेट एजेंट को हर किसी के साथ उचित व्यवहार करना चाहिए, और आपका वकील या कन्वेयन्सर इस प्रक्रिया के माध्यम से आपकी सहायता करने के लिए हैं।

कानूनी सलाह लेने से पहले किसी संपत्ति पर कोई ऑफर (प्रस्ताव) पेश न करें।



खरीदने की सोच रहे हैं?

अपने लक्ष्यों पर सहमत हों

तय करें कि आप क्या खोज रहे हैं और आपके लक्ष्य क्या हैं। दोस्तों और परिवार से बात करें।



अपनी पूंजी का प्रबंध करें

आप कितना उधार ले सकते हैं या खर्च कर सकते हैं? एक नए घर की खरीदारी अतिरिक्त लागतों के साथ आती है जिसके लिए आपको बजट की जरूरत होती है। घर के लिए लोन लेने से पहले अपने लोन के विकल्पों और सीमाओं की जांच करें और उन्हें समझें।



अपना सहायक दल बनाएं

आपको एक वकील, एक बीमाकर्ता और एक बैंक या मॉर्गेंज ब्रोक़र (बंधक दलाल) की जरूरत होगी। आपको बाद में भी एक प्रॉपर्टी इंस्पेक्टर (संपत्ति निरीक्षक) की जरूरत हो सकती है।

एक संपत्ति ढूँढना

इसकी भाषा को सीखें

आप जितने अधिक तैयार होंगे, प्रक्रिया उतनी ही कम भ्रामक होगी। बिक्री के तरीकों, संपत्ति के स्वामित्व के प्रकार और जोखिमों तथा संभावित मुद्दों की पहचान करने के तरीके के बारे में जानें।



ओपन होम्स (भावी खरीदारों के लिए संपत्ति को देखने का मौका देना) में भाग लें या निजी रूप से देखने की व्यवस्था करें

अब तक, आपको पता चल जाएगा कि आप घर में क्या देख रहे हैं और किन खतरों के चिन्हों पर ध्यान देना चाहिए। अगर आपको कोई घर पसंद है और वह आपकी जरूरतों को पूरा करता है, तो आप एजेंट को बता सकते हैं और उस पर अधिक विस्तार से शोध करना शुरू कर सकते हैं।



अपना होमवर्क करने का अर्थ है कि आप सोच-समझ कर नर्णय ले सकते हैं

संपत्ति पर शोध करना



अपना होमवर्क (खोज खबर) करें जब आपको वह संपत्ति मिल जाए जिसे आप खरीदना चाहते हैं, तो ऑफर (प्रस्ताव) करने से पहले जितना संभव हो उतना पता लगाना महत्वपूर्ण है।



आदर्श संपत्ति खोजने में कुछ समय लग सकता है

मुद्दों और खतरों को समझें

अपना होमवर्क करने का मतलब है कि आप सूचित (जानकारी पर विचार करने के बाद) निर्णय ले सकते हैं, उदाहरण के लिए, आपको पड़ोस के बारे में और उस इलाके में किस तरह के प्राकृतिक खतरे हो सकते हैं, इसकी जानकारी मिलेगी।



कानूनी सलाह लेने से पहले किसी संपत्ति पर कोई ऑफर (प्रस्ताव) पेश न करें

एक ऑफर (प्रस्ताव) पेश करना



ऑफर (प्रस्ताव) प्रक्रिया को समझें

बिक्री के तरीके के आधार पर ऑफर प्रक्रिया अलग-अलग होगी। बिक्री के विभिन्न तरीकों के बारे में जानें।

settled.govt.nz के प्रोपर्टी चैकलिस्ट टूल का प्रयोग करें



मल्टी-ऑफर (बहु-प्रस्ताव) प्रक्रिया को समझें

यदि कोई अन्य खरीदार भी उस संपत्ति पर एक प्रस्ताव पेश करता है जिसे आप चाहते हैं, तो यह एक बहु-प्रस्ताव प्रक्रिया बन जाती है। एजेंट से आपको इस प्रक्रिया को स्पष्ट रूप से समझाने के लिए कहें और सुनिश्चित करें कि आप अपने वकील से बात करते हैं।



सफलता मिलने से पहले आपको ऑफर प्रक्रिया को कई बार दोहराना पड़ सकता है

टाइटल सर्च (स्वामित्व खोज) की मांग करें

टाइटल (स्वामित्व) का रिकॉर्ड आवश्यक है। यह जिसे आप देख रहे हैं उस पते के लिए विशेष है और आपको बताएगा कि संपत्ति के विरुद्ध कोई प्रतिबंध है या नहीं।



## अपनी पूंजी या धन की पुष्टि करें

ऋणदाता के साथ अपनी पूंजी की पुष्टि करने का यही समय है। अधिकांश बैंक आपसे संपत्ति के बारे में अधिक जानकारी की मांग करेंगे और इस बात के सबूत की जरूरत होगी कि आपने निपटान से पहले बीमे की व्यवस्था कर ली है।



## शर्त सहित प्रस्ताव या बिना शर्त प्रस्ताव करें

बिक्री के कुछ तरीकों के साथ, आप एक शर्त सहित प्रस्ताव कर सकते हैं, जैसे कि प्रस्ताव एक संपत्ति निरीक्षण या पूंजी के अधीन है। सलाह के लिए अपने वकील से पूछें। आप अपना प्रस्ताव करने से पहले इनमें से कुछ पर ध्यान देने का निर्णय ले सकते हैं।



शर्तों को पूरा करें  
किसी भी समझौते की शर्तों को निर्दिष्ट तिथि (तिथियों) तक पूरा किया जाना चाहिए।



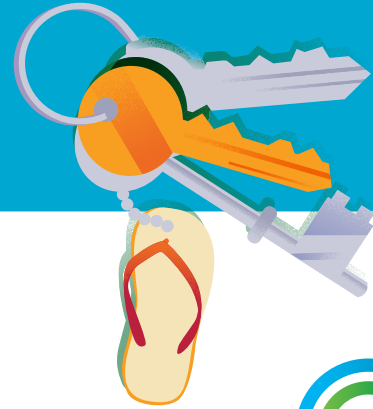
## निपटान करना और कब्ज़ा लेना

### निपटान दिवस की योजना बनाना

निपटान के दिन से पहले कई कामों को पूरा करने की आवश्यकता होती है, जैसे कि आपका पूर्व-निपटान निरीक्षण और यह सुनिश्चित करना कि आपने पूंजी और बीमा का इंतजाम कर लिया है।

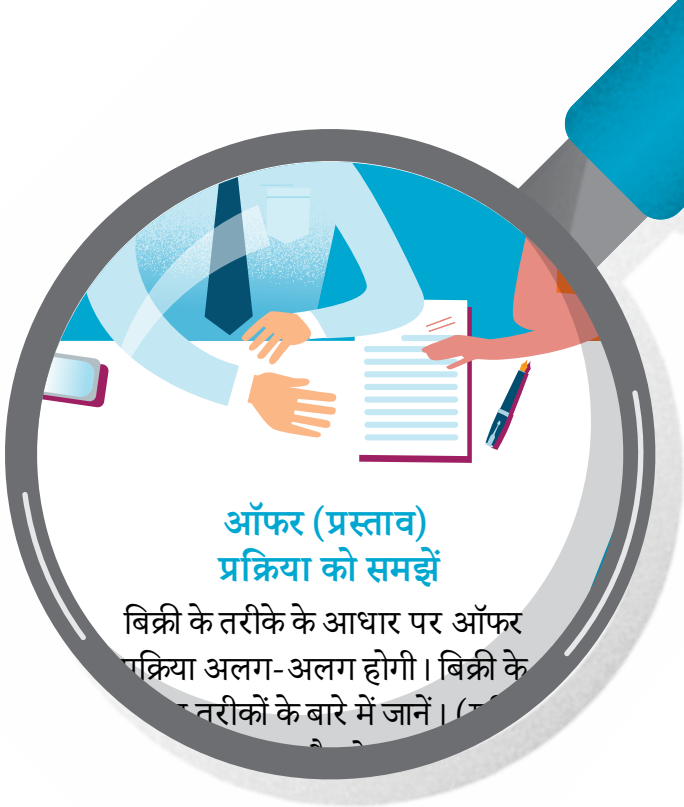
### निपटान के दिन पर सहमत हों

जिसका आपको इंतजार था वह दिन आ गया है! संपत्ति आपकी होने से पहले आपके वकील, विक्रेता के वकील और बैंकों के बीच अनुक्रम में कई चीजें होने की जरूरत होती है। इसमें समय लग सकता है, और हो सकता है कि आपको दिन के अंत तक चाबियां न मिलें। अच्छा होगा कि आप निपटान के दिन से अगले दिन स्थानांतरित करने की योजना बनाएं।



**settled**  
.govt.nz





## ऑफर (प्रस्ताव) प्रक्रिया को समझें

बिक्री के तरीके के आधार पर ऑफर प्रक्रिया अलग-अलग होगी। बिक्री के तरीकों के बारे में जानें।

### विज्ञापित मूल्य, समय सीमा बिक्री या बातचीत द्वारा खरीदना

विज्ञापित मूल्य विक्रेता एक कीमत निर्धारित करता है, और आप उस कीमत से अधिक या कम का प्रस्ताव करने का चुनाव कर सकते हैं और बिक्री के बारे में बातचीत कर सकते हैं। आपकी प्रस्ताव को प्राप्त करने की कोई विशेष समय सीमा नहीं होती।

समय सीमा वाली बिक्री विक्रेता एक तारीख निर्धारित करता है, और आप उस तारीख से पहले किसी भी समय प्रस्ताव कर सकते हैं। विक्रेता कीमत का संकेत दे सकता है। आप उस कीमत से ज्यादा या कम की पेशकश कर सकते हैं और बिक्री के लिए बातचीत कर सकते हैं।

नेगोशियेशन (बातचीत या सौदेबाजी) जब किसी संपत्ति के बाजार मूल्य का अनुमान लगाना मुश्किल होता है, तो विक्रेता बातचीत के जरिए बेचने का विकल्प चुन सकता है। खरीदार उनके विचार में मौजूदा बाजार में संपत्ति की कीमत क्या है, इस आधार पर प्रस्ताव करते हैं। आप किसी भी समय प्रस्ताव पेश कर सकते हैं।

### जानने योग्य महत्वपूर्ण बातें

- सभी मामलों में, आप अपने प्रस्ताव में शर्तें जोड़ सकते हैं, जैसे कि प्रस्ताव को संपत्ति निरीक्षण के अधीन बनाना। विक्रेता द्वारा इसे स्वीकार करने से पहले आप किसी भी समय अपना प्रस्ताव बदल सकते हैं, और आप प्रस्ताव में एक समाप्ति तिथि शामिल कर सकते हैं।
- विक्रेता भी बिक्री के लिए नियम और शर्तें संलग्न कर सकता है, उदाहरण के लिए निपटान तिथि।
- अगर आप शर्तों को पूरा नहीं कर सकते हैं या उसे आगे बढ़ाने की जरूरत है, तो आपको जल्द से जल्द अपने वकील या कन्वैयन्सर और रियल एस्टेट एजेंट से बात करने की जरूरत है।
- यदि एक से अधिक प्रस्ताव हैं, तो बिक्री एक बहु-प्रस्ताव प्रक्रिया बन सकती है।

### निविदा द्वारा खरीदना

जब कोई संपत्ति निविदा द्वारा बिक्री के लिए होती है, तो खरीदार एक निर्दिष्ट समाप्ति तिथि से पहले एजेंट को निविदा द्वारा एक गोपनीय लिखित प्रस्ताव देते हैं।

### जानने योग्य महत्वपूर्ण बातें

- आप अपने प्रस्ताव में शर्तें शामिल कर सकते हैं। विक्रेता भी बिक्री के लिए नियम और शर्तें संलग्न कर सकता है।
- आप किसी भी समय प्रस्ताव पेश कर सकते हैं।
- विक्रेता को उच्चतम प्रस्ताव या किसी भी प्रस्ताव को स्वीकार करने की जरूरत नहीं है। विक्रेता एजेंट के माध्यम से, प्रस्ताव प्रस्तुत करने वाले किसी भी व्यक्ति के साथ बातचीत करने का चुनाव कर सकता है।
- एक बार जब आप अपना प्रस्ताव प्रस्तुत करते हैं तो हो सकता है आपको बातचीत करने का मौका न मिले, इसलिए अपने सबसे अच्छे प्रस्ताव को आगे बढ़ाने के बारे में विचार करें।

### निविदा द्वारा खरीदना जब तक कि पहले बेचा न जाए

कुछ निविदाएं समय सीमा से पहले बेची जा सकती हैं, और विज्ञापन में इस पर प्रकाश डाला जाना चाहिए।

- यदि विक्रेता निविदा की समाप्ति तिथि से पहले प्रस्तावों को स्वीकार करने का निर्णय लेता है, तो संपत्ति को इस तिथि से पहले बेचा जा सकता है।
- एजेंट के साथ अपनी रुचि पंजीकृत करें और उन्हें यह सूचित करने के लिए कहें कि क्या अंत की तारीख से पहले किसी और ने कोई प्रस्ताव दिया है, यह देखने के लिए कि क्या आप भी एक प्रस्ताव पेश कर सकते हैं।
- यदि विक्रेता ने फैसला किया है कि वे अंतिम तिथि से पहले प्रस्ताव स्वीकार करेंगे और एक से अधिक प्रस्ताव हैं, तो बिक्री एक बहु-प्रस्ताव प्रक्रिया बन सकती है।

### नीलामी द्वारा खरीदना

संपत्ति की नीलामी एक तेज गति वाली, सार्वजनिक बिक्री है। विक्रेता के आरक्षित मूल्य तक पहुंचने के बाद संपत्ति को सबसे ऊँची बोली वाले खरीदार को बेच दिया जाता है।

### जानने योग्य महत्वपूर्ण बातें

- खरीदारों को एजेंट के साथ अपनी रुचि दर्ज करनी चाहिए और आपको इस बारे में सूचित करने के लिए कहना चाहिए कि क्या कोई अन्य खरीदार नीलामी की तारीख से पहले कोई प्रस्ताव देता है।
- अगर आप पहले कभी नीलामी में नहीं गए हैं, तो एक दर्शक के रूप में भाग लेने से आप देख सकेंगे कि वे कैसे काम करते हैं।
- अगर नीलामी में आपकी जीत होती है, तो आप संपत्ति खरीदने के लिए प्रतिबद्ध हो जाते हैं। आपको नीलामी के दिन खरीद की जमा राशि का भुगतान करना होगा। नीलामी में बोली लगाने के बारे में सोचने से पहले अपनी पूँजी का इंतजाम करना और अपनी यथोचित पूरी मेहनत करना बहुत महत्वपूर्ण है।

चाहे जिस भी प्रस्ताव प्रक्रिया का उपयोग किया जाता है, याद रखें कि बिक्री और खरीद समझौता कानूनी रूप से बाध्यकारी समझौता है, इसलिए अपना प्रस्ताव देने से पहले कानूनी सलाह लें।



## मल्टी-ऑफर (बहु-प्रस्ताव) प्रक्रिया

एक बहु-प्रस्ताव प्रक्रिया तब होती है जब एक से अधिक खरीदार किसी संपत्ति पर प्रस्ताव पेश करते हैं। इस स्थिति में अपनी सबसे अच्छी कोशिश करना जरूरी है क्योंकि हो सकता है कि आपको अपने प्रस्ताव को आगे बढ़ाने या बातचीत करने का मौका न मिले।

### जानने योग्य महत्वपूर्ण बातें

- एजेंटों को चाहिए कि वे सभी खरीदारों को प्रक्रिया एवं किसी भी प्रासंगिक कागजी कार्यवाई के बारे में स्पष्ट रूप से बताएं।
- एक से अधिक प्रस्ताव लिखित में होना चाहिए। यदि लिखित में कोई अन्य प्रस्ताव नहीं है तो एजेंट यह नहीं कह सकता कि आप एक बहु-प्रस्ताव प्रक्रिया में हैं।
- एक बहु-प्रस्ताव स्थिति में, विक्रेता उस प्रस्ताव को चुन सकता है जो उनके लिए सबसे अच्छा होता है। कम कीमत लेकिन कम शर्तों के साथ वाले प्रस्ताव को ज्यादा शर्तों के साथ एक ऊँची कीमत वाले प्रस्ताव के बदले में चुना जा सकता है। विक्रेता सभी प्रस्तावों को अस्वीकार करने का विकल्प भी चुन सकता है।
- यदि आपको एक बहु-प्रस्ताव प्रक्रिया के बारे में जिसका आप हिस्सा हैं, कोई चिंता है तो आप एजेंट के प्रबंधक से बात कर सकते हैं।

## Real Estate Authority

**Settled.govt.nz** को आपके लिए Real Estate Authority – Te Mana Papawhenua (REA) द्वारा लाया गया है।

हमारा उद्देश्य अचल संपत्ति खरीदने और बेचने वाले उपभोक्ताओं के हितों को बढ़ावा देना और उनकी रक्षा करना तथा रियल एस्टेट एजेंसी के काम के प्रदर्शन में जनता के विश्वास को बढ़ावा देना है।

### कुछ गलत होने पर सहायता प्राप्त करना

अगर कुछ गलत हो गया है, तो पहले रियल एस्टेट पेशेवर या उनके प्रबंधक के साथ अपनी चिंता के बारे में चर्चा करें। शिकायतों के समाधान के लिए सभी एजेंसियों के पास आंतरिक प्रक्रियाएं होनी चाहिए।

अगर आप समस्या का समाधान एजेंसी के साथ नहीं कर सकते या आप उनके साथ इस पर चर्चा करने में सहज महसूस नहीं करते हैं, तो आप Real Estate Authority (REA) से संपर्क कर सकते हैं। अगर आपकी शिकायत रियल एस्टेट पेशेवर के बारे में है तो हम

कई तरह से मदद कर सकते हैं। उदाहरण के लिए, हम आपकी और रियल एस्टेट पेशेवर या एजेंसी की इस मुद्दे को हल करने में मदद कर सकते हैं और उन्हें रियल एस्टेट एजेंट अधिनियम 2008 के तहत उनके दायित्वों की याद दिला सकते हैं। जब आप हमसे संपर्क करते हैं, तो हम आपके साथ काम करके यह तय करने में आपकी मदद करेंगे कि आपके लिए सबसे सही क्या है।

हमें **0800 367 7322**, नंबर पर फोन करें, **info@rea.govt.nz** पर ईमेल करें या **rea.govt.nz** पर ऑनलाईन जाएं

यह गाइड अन्य भाषाओं में उपलब्ध है। इस गाइड की अनुवादित प्रति आपको यहां मिल सकती है।  
[settled.govt.nz/resources](https://settled.govt.nz/resources)

अक्टूबर 2022

**REA**  
REAL ESTATE AUTHORITY  
TE MANA PAPAWHENUA