

अपनी संपत्ति बेच रहे हैं?

REA
REAL ESTATE AUTHORITY
TE MANA PAPAWHENUA

न्यूज़ीलैंड रेज़िडेन्शियल प्रोपर्टी एजेंसी अग्रीमेंट गाइड
(आवासीय संपत्ति अनुबंध या समझौता मार्गदर्शिका)





यह गाइड आपको बताती है...

एक एजेंसी अग्रीमेंट (अनुबंध या समझौता) क्या है

एजेंसी समझौते पर हस्ताक्षर करने से पहले रियल एस्टेट पेशेवर द्वारा आपको क्या बताना चाहिए?

एक एजेंसी अग्रीमेंट (अनुबंध या समझौते) में क्या होता है

अगर आपको कोई समस्या है तो क्या होगा

अधिक जानकारी के लिए कहाँ जायें

अधिक जानकारी के लिए कहाँ जाएं

यह गाइड अन्य भाषाओं में उपलब्ध है। आप rea.govt.nz और settled.govt.nz पर इस गाइड की अनुवाद की हुई प्रतियां प्राप्त कर सकते हैं।

न्यूज़ीलैंड आवासीय संपत्ति बिक्री और खरीद समझौता गाइड भी settled.govt.nz वेबसाइट पर उपलब्ध है। गाइड आपको उस समझौते के बारे में अधिक जानकारी देती है जिस पर आप अपनी संपत्ति खरीदने वाले व्यक्ति के साथ हस्ताक्षर करते हैं।

इस प्रकाशन पर आपकी किसी भी प्रतिक्रिया का हम स्वागत करते हैं।

जब इसे प्रकाशित किया गया था तो इस गाइड में दी गई जानकारी सही थी। हालाँकि, यह जानकारी जिन आवश्यकताओं पर आधारित है, वे किसी भी समय बदल सकती हैं। ताजा जानकारी rea.govt.nz पर उपलब्ध है।

एजेंसी समझौतों के बारे में जानने योग्य मुख्य बातें

- एक एजेंसी समझौता आपके, संपत्ति के विक्रेता और एक अचल संपत्ति एजेंसी के बीच एक कानूनी रूप से बाध्यकारी समझौता है।
- सोल एजेंसी (एकमात्र एजेंसी) समझौते और जनरल (सामान्य एजेंसी) समझौते अलग-अलग चीजों की अनुमति देते हैं।
- आप बातचीत कर सकते हैं कि एजेंसी समझौते में क्या है, जिसमें समय सीमा, आप कितना कमीशन देंगे और आपके द्वारा भुगतान किए जाने वाले किसी भी खर्च को शामिल किया जाएगा।
- न्यूजीलैंड के एंटी-मनी लॉन्ड्रिंग (धन-शोधन रोधी) कानून के तहत अपने दायित्वों को पूरा करने के लिए आपके रियल एस्टेट पेशेवर को आपकी पहचान को सत्यापित करना होगा।
- आपको हस्ताक्षर करने से पहले एजेंसी समझौते को पढ़ने और समझने की आवश्यकता है।
- आपको हस्ताक्षर करने से पहले कानूनी सलाह भी लेनी चाहिए।
- एजेंसी समझौता केवल अंग्रेजी में उपलब्ध है। अगर अंग्रेजी आपकी प्राथमिक भाषा नहीं है तो आपको इसकी व्याख्या या अनुवाद करने में सहायता की आवश्यकता हो सकती है।
- हस्ताक्षर किए जाने के 48 घंटों के भीतर आपको हस्ताक्षरित एजेंसी समझौते की एक प्रति दी जानी चाहिए।

एजेंसी अग्रीमेंट (अनुबंध या समझौते) क्या होता है

एक एजेंसी समझौता आपके और रियल एस्टेट एजेंसी के बीच कानूनी रूप से बाध्यकारी समझौता है जो आपकी संपत्ति को बेचने में मदद करता है।

एक एजेंसी समझौता, अचल संपत्ति एजेंसी को आपकी संपत्ति को बेचने के लिए बाजार में लाने का अधिकार देता है। यह आपके समझौते के सभी नियमों और शर्तों को निर्धारित करता है, जैसे कि आपका रियल एस्टेट पेशेवर आपके लिए क्या करेगा और आप उन्हें क्या भुगतान करेंगे। अगर आप अपनी संपत्ति बेचने के लिए किसी रियल एस्टेट एजेंसी का उपयोग करते हैं, तो आपको पहले उनके साथ एक एजेंसी समझौते पर हस्ताक्षर करना होगा। इसे अपनी संपत्ति को सूचीबद्ध करना कहा जाता है।

हालांकि एक व्यक्तिगत रियल एस्टेट पेशेवर आपको साइन अप (दर्ज) कर सकता है, आपका अनुबंध आपके और उस रियल एस्टेट एजेंसी के बीच है जिसके लिए वे काम करते हैं। एजेंसी समझौते की शर्तों के आधार पर, एक बार जब आप अपनी संपत्ति सूचीबद्ध कर लेते हैं, तो एजेंसी में कोई भी रियल एस्टेट पेशेवर इसे बेचने में आपकी मदद कर सकता है। यह याद रखना जरूरी है कि आपके द्वारा सूचीबद्ध एजेंसी के सभी रियल एस्टेट पेशेवर आपके लिए काम कर रहे हैं - भले ही उन्हें अपने खरीदार मिल जायें।

जांच करें...

सबसे पहले, जांच करें कि आपका रियल एस्टेट पेशेवर लाइसेंस प्राप्त है। उनके विवरण की जांच करने के लिए rea.govt.nz वेबसाइट पर सार्वजनिक रजिस्टर का उपयोग करें और देखें कि क्या पिछले 3 वर्षों में उनके खिलाफ कोई शिकायत सही पाई गई है।

यदि आप एक बिना लाइसेंस वाले व्यक्ति के साथ व्यवसाय करते हैं, तो कुछ गलत होने पर सहायता प्राप्त करना कठिन हो सकता है और रियल एस्टेट प्राधिकरण आपकी मदद कर सकने में सीमित हो सकता है।



एजेंसी अग्रीमेंट (अनुबंध या समझौते) में क्या होता है

एजेंसी समझौतों का लेआउट (प्रारूप या खाका) और सामग्री रियल एस्टेट एजेंसियों के बीच भिन्न हो सकती है, लेकिन इसमें निम्नलिखित चीजें शामिल होनी चाहिए।

बिक्री के लिए संपत्ति के बारे में विवरण

- आपकी संपत्ति का पता।
- आपकी जायदाद के साथ बेची जाने वाली चल-संपत्तियां, उदाहरण के लिए, व्हाइटवेयर (फ्रिज, वाशिंग मशीन आदि) या पर्दे।
- आपकी संपत्ति के बारे में विवरण, उदाहरण के लिए, भूमि क्षेत्र और बेडरूम तथा बाथरूम की संख्या।

जानकारी जिसे खरीदार के साथ साझा करने की आवश्यकता है

- क्या संपत्ति का कोई ऐसा हिस्सा है जिसके लिए बिल्लिंग कन्सेंट (निर्माण सहमति) या कोड अनुपालन प्रमाणपत्र नहीं है।
- यदि संपत्ति में एस्बेस्टस (अभ्रक) या Dux Quest (डक्स क्वेस्ट) पाइपिंग जैसी कोई दोषपूर्ण निर्माण सामग्री है।
- क्या आस-पास कोई नियोजित विकास है जो संपत्ति को प्रभावित कर सकता है।

आपको यह सुनिश्चित करने की आवश्यकता है कि आपके द्वारा रियल एस्टेट पेशेवर को दिया गया कोई भी विवरण सही है। यदि आप ऐसा नहीं करते हैं, तो खरीदार आपके खिलाफ कानूनी कार्रवाई करने में सक्षम हो सकता है।

आपके और रियल एस्टेट एजेंसी के बारे में विवरण

- आपका नाम, पता और अन्य संपर्क विवरण (रियल एस्टेट एजेंसी को आपकी पहचान सत्यापित करने की आवश्यकता होगी ताकि वे एंटी-मनी लॉन्ड्रिंग एंड काउंटरिंग फाइनेंसिंग ऑफ टेररिज्म एक्ट 2009 के तहत अपने दायित्वों को पूरा कर सकें।)
- आपके वकील या कन्वेयन्सर (हस्तांतरण के लिए दस्तावेज तैयार करने वाला व्यक्ति) का नाम और संपर्क विवरण।
- आपकी संपत्ति की मार्केटिंग और बिक्री के लिए मुख्य रूप से जिम्मेदार रियल एस्टेट पेशेवर का नाम।
- रियल एस्टेट एजेंसी का नाम और पता।

संपत्ति के बारे में जो कुछ भी आप जानते हैं, उसे रियल एस्टेट पेशेवर को बताना बहुत जरूरी है। एक रियल एस्टेट पेशेवर की यह जिम्मेदारी होती है कि वह संभावित खरीदार के सामने संपत्ति के ज्ञात दोषों का खुलासा करे। आप एक रियल एस्टेट पेशेवर को संपत्ति के बारे में किसी भी जानकारी को रोकने या नहीं बताने का निर्देश नहीं दे सकते हैं। अगर आप उन्हें ज्ञात दोषों का खुलासा नहीं करने का निर्देश देते हैं, तो एक रियल एस्टेट पेशेवर एजेंसी समझौते को रद्द कर सकता है।

संपत्ति बेचने का अधिकार किसके पास है?

अगर आप संपत्ति के एकमात्र मालिक नहीं हैं, तो सभी मालिकों को एजेंसी समझौते पर हस्ताक्षर करना होगा या आपको दिखाना होगा कि आपके पास सभी मालिकों के लिए हस्ताक्षर करने का अधिकार है।

इसकी पुष्टि कि आपको इस मार्गदर्शिका की एक प्रति दी गई है

आपके द्वारा एजेंसी समझौते पर हस्ताक्षर करने से पहले आपका रियल एस्टेट पेशेवर आपको इस गाइड की एक प्रति देने के लिए कानूनी रूप से बाध्य है। उन्हें आपकी लिखित पुष्टि भी प्राप्त करनी होगी कि यह आपको प्राप्त हो चुका है।

आप रियल एस्टेट एजेंसी को क्या करने के लिए अधिकृत करते हैं इसका विवरण

एजेंसी समझौता आपकी चुनी हुई रियल एस्टेट एजेंसी को नियुक्त करता है और यह निर्धारित करता है कि आप उन्हें क्या करने के लिए अधिकृत करते हैं। उदाहरण के लिए:

- बिक्री के लिए आपकी संपत्ति का विज्ञापन सहमत हुई कीमत पर, तरीके से और शर्तों पर करें
- संभावित खरीदारों द्वारा अपनी संपत्ति के निरीक्षण की व्यवस्था करें
- आपकी ओर से एक डिपोजिट (जमा राशि) प्राप्त करें
- जमा राशि से अपना कमीशन लें।

एजेंसी समझौते का प्रकार और यह कितने समय तक लागू होता है

एजेंसी समझौता यह बताएगा कि क्या यह एकमात्र एजेंसी या सामान्य एजेंसी समझौता है, यह कब शुरू होता है, कब समाप्त होता है और इसे कैसे समाप्त किया जा सकता है। समझौता कितने समय तक चलेगा यह आप और रियल एस्टेट एजेंसी की सहमति पर निर्भर करता है।

रियल एस्टेट पेशेवर को हस्ताक्षर किए जाने के 48 घंटों के भीतर आपको हस्ताक्षर किए गए एजेंसी समझौते की एक प्रति देनी होगी।

सोल एजेंसी (एकमात्र एजेंसी) और जनरल एजेंसी (सामान्य एजेंसी) समझौते अलग-अलग चीजों की अनुमति देते हैं।

एक सोल (एकमात्र) एजेंसी समझौता एक रियल एस्टेट एजेंसी को आपकी संपत्ति को बेचने और बेचने का विशेष अधिकार देता है।

एक सामान्य एजेंसी समझौता एक से अधिक रियल एस्टेट एजेंसियों को आपकी संपत्ति की मार्केटिंग (विपणन) का अधिकार देता है। आप प्रत्येक रियल एस्टेट एजेंसी के साथ एक अलग समझौते पर हस्ताक्षर करेंगे, लेकिन केवल एक एजेंसी को कमीशन का भुगतान करना चाहिए। अगर आपके द्वारा दो कमीशन देने का जोखिम है तो रियल एस्टेट एजेंसियों को आपको इस बारे में बताना होगा।

अगर आप एकमात्र एजेंसी समझौते पर हस्ताक्षर करते हैं, तो कुछ चीजें हैं जिनके बारे में आपको अवगत होना चाहिए:

- आपको किसी और के साथ किसी अन्य एजेंसी समझौते पर हस्ताक्षर नहीं करना चाहिए। अगर आप ऐसा करते हैं, तो आपको अपनी संपत्ति बेचने पर दोनों रियल एस्टेट एजेंसियों को कमीशन देना पड़ सकता है।
- अगर आप एकमात्र एजेंसी समझौते के लागू होते हुए संपत्ति को निजी तौर पर बेचते हैं, तो भी आपको बेचने पर रियल एस्टेट एजेंसी को कमीशन का भुगतान करना होगा।
- आप या रियल एस्टेट एजेंसी 90 दिनों के अंत में एक एकमात्र एजेंसी समझौते को रद्द कर सकते हैं अगर वह एकमात्र एजेंसी समझौता 90 दिनों से अधिक समय के लिए था। एजेंसी समझौते को लिखित रूप में समाप्त किया जाना चाहिए।
- कुछ मामलों में, एकमात्र एजेंसी समझौते को रद्द करने का मतलब है कि यह एक सामान्य एजेंसी समझौता बन जाता है। यदि आप रियल एस्टेट एजेंसी के साथ जारी नहीं रखना चाहते हैं तो आपको इसे भी रद्द करना होगा।

आप प्रश्न पूछ सकते हैं, निष्पक्ष सलाह प्राप्त कर सकते हैं, एक से अधिक अचल संपत्ति पेशेवरों से बात कर सकते हैं और एजेंसी समझौते में क्या है इस बारे में बातचीत कर सकते हैं। आप समय सीमा, कमीशन, खर्च या सेवाओं के बारे में बातचीत कर सकते हैं। सुनिश्चित करें कि आप और आपके वकील समझौते पर हस्ताक्षर करने से पहले उससे खुश हैं।

रियल एस्टेट पेशेवर को मिलने वाली किसी भी कटौती, छूट या कमीशन का विवरण

अगर किसी रियल एस्टेट पेशेवर को आपके लिए व्यवस्था की गई और आपके द्वारा भुगतान की गई किसी भी सेवा पर छूट, कटौती या कमीशन मिलता है, तो उन्हें आपको बताना होगा। उदाहरण के लिए, एक रियल एस्टेट पेशेवर को अखबार में आपकी संपत्ति के विज्ञापन की लागत पर डिस्काउंट (छूट) मिल सकता है।

दो कमीशनों का भुगतान करने से बचें

REA ने मानक खंड प्रस्तावित किए थे जो आपको कमीशन देने पर सुरक्षा प्रदान करते हैं। ये REA-अनुमोदित खंड आपको निम्न द्वारा संरक्षित करने में मदद करते हैं:

- दो एजेंसियों द्वारा आपसे कमीशन वसूल किए जाने की संभावना को कम करना
- यह स्पष्ट करना कि एजेंसी समझौता कब समाप्त होता है और आपको कब कमीशन का भुगतान करना होता है।

सभी एजेंसियां REA के मानक खंडों का उपयोग करने के विकल्प का चुनाव नहीं करती हैं। हमारा सुझाव है कि आप केवल उन्हीं एजेंसियों का प्रयोग करें जो इनका उपयोग करती हैं। हस्ताक्षर करने से पहले अपने रियल एस्टेट पेशेवर से इन क्लॉज (अनुच्छेदों) के बारे में पूछें।

अपने एजेंसी समझौते को रद्द करना

एक बार एजेंसी समझौते पर हस्ताक्षर करने के बाद उसे रद्द करना मुश्किल हो सकता है, इसलिए कागज पर कलम चलाने से पहले ध्यान से सोच लें। यदि आप हस्ताक्षर करने के तुरंत बाद अपना विचार बदल लेते हैं, तो रियल एस्टेट पेशेवर द्वारा आपको समझौते की एक प्रति दिए जाने के बाद पहले कार्य दिवस पर शाम 5 बजे तक आप समझौते को रद्द कर सकते हैं। आपको लिखित रूप में इसे रद्द करना होगा, उदाहरण के लिए, पत्र या ईमेल द्वारा।

यदि एक अचल संपत्ति पेशेवर द्वारा अपनी सेवाएं पेश करते हुए आपका दरवाजा खटखटाने के परिणामस्वरूप आपने एक एजेंसी समझौते पर हस्ताक्षर किए हैं और बाद में अपना मन बदलते हैं, तो आपके पास समझौते को रद्द करने के लिए 5 कार्य दिवस होते हैं।

यदि आप अपने एजेंसी समझौते को रद्द करने और एक नई रियल एस्टेट एजेंसी के साथ जल्दी से सूचीबद्ध करने के विकल्प का चुनाव करते हैं, तो अपने वकील से इसकी जांच अवश्य कर लें कि पहली रियल एस्टेट एजेंसी के प्रति आपके क्या कमीशन दायित्व हो सकते हैं।

एजेंसी समझौते पर हस्ताक्षर करने से पहले आपको क्या जानना चाहिए

आपके बिक्री मूल्य का लिखित अनुमान

यह रियल एस्टेट पेशेवर का उस कीमत का सबसे अच्छा अनुमान है जिसकी वे उम्मीद करते हैं कि आपकी संपत्ति आपके इलाके में समान संपत्तियों की बिक्री के आधार पर बिक सकती है। इसे अप्रेज़ल (मूल्यांकन) या करेंट मार्केट अप्रेज़ल (वर्तमान बाजार मूल्यांकन) के रूप में जाना जाता है।

वे आपकी संपत्ति को बेचने की सलाह कैसे देते हैं

रियल एस्टेट पेशेवर को आपकी संपत्ति को बेचने का सबसे अच्छा तरीका सुझाना चाहिए, उदाहरण के लिए, विज्ञापित मूल्य, निविदा, नीलामी या समय सीमा बिक्री द्वारा। वे एजेंसी समझौते में निर्धारित करेंगे कि आप किस तरीके से उसे बेचने के लिए सहमत हुए हैं और आपने उनके द्वारा की जाने वाली किस मार्केटिंग पर सहमति व्यक्त की है।

अगर आपकी संपत्ति को विज्ञापित मूल्य के साथ विपणन किया जा रहा है तो एजेंसी समझौते में एक लिस्टिंग मूल्य शामिल होगा, लेकिन अगर इसे किसी अन्य तरीके से बेचा जा रहा है तो ऐसा नहीं होगा।

आप किस कमीशन का भुगतान करेंगे

उन्हें आपको बताना चाहिए कि आपको उन्हें कितना कमीशन देना होगा, आपको कब भुगतान करना होगा और इस भुगतान की गणना कैसे की जाएगी। एजेंसियों के बीच कमीशन अलग-अलग हो सकते हैं, इसलिए हो सकता है आप विभिन्न एजेंसियों की तुलना करना या अपनी पसंदीदा रियल एस्टेट एजेंसी के साथ बातचीत करना चाहें। अगर आपकी संपत्ति उनके अनुमानित मूल्य पर बिकती है तो रियल एस्टेट पेशेवर को उनके द्वारा इस्तेमाल किए गए फॉर्मूले को स्पष्ट करना चाहिए तथा आपके द्वारा भुगतान किए जाने वाले कमीशन का डॉलरों में अनुमान देना चाहिए। आम तौर पर, बिक्री और खरीद के लिए आपका समझौता बिना शर्त हो जाने के बाद, रियल एस्टेट एजेंसी जमा राशि से कमीशन ले लेगी।

आप किन खर्चों का भुगतान करेंगे

आमतौर पर, आप संपत्ति की बिक्री के लिए अतिरिक्त भुगतान करते हैं, लेकिन यदि आप नहीं चाहते हैं तो आपको अतिरिक्त भुगतान करने की आवश्यकता नहीं है। आप इस लागत के बारे में बातचीत कर सकते हैं।

इस बारे में पूछें कि रियल एस्टेट एजेंसी द्वारा मुफ्त में कौन सी मार्केटिंग प्रदान की जाती है, उदाहरण के लिए, वे आपकी संपत्ति का विवरण अपने कार्यालय या अपनी वेबसाइट पर डाल सकते हैं।

आपको संभावित लाभ की तुलना में अतिरिक्त मार्केटिंग की लागत पर विचार करने की जरूरत है। रियल एस्टेट एजेंसी को एक विस्तृत मार्केटिंग योजना तैयार करनी चाहिए जो यह बताती है कि आप किस चीज के लिए और कब भुगतान कर रहे हैं। याद रखें, अगर आपकी संपत्ति नहीं बिकती है तो भी आपको अतिरिक्त मार्केटिंग के लिए भुगतान करना होगा।

जब एजेंसी समझौता समाप्त हो जाता है

जब एजेंसी समझौता समाप्त हो जाता है, तो रियल एस्टेट पेशेवर और रियल एस्टेट एजेंसी को उसके बाद आपके लिए काम करने का अधिकार नहीं है। एजेंसी समझौते पर हस्ताक्षर करते समय समझौते के समाप्त होने की एक निर्धारित तिथि या एक समय सीमा होनी चाहिए। समझौते में यह भी बताना होगा कि समझौता समाप्त होने के बाद आपको किन परिस्थितियों में कमीशन का भुगतान करना पड़ सकता है।

याद रखें...

याद रखें, रियल एस्टेट पेशेवर और उसी एजेंसी का उनका कोई भी सहयोगी आपके लिए काम करता है, और आप उन्हें उनकी सेवाओं के लिए भुगतान करते हैं। एजेंसी समझौते पर हस्ताक्षर करने का निर्णय लेने से पहले सुनिश्चित करें कि आप उनके दृष्टिकोण से खुश हैं। अगर आप एजेंसी समझौते की किसी भी शर्त के बारे में सुनिश्चित नहीं हैं, तो निष्पक्ष कानूनी सलाह लें।

रियल एस्टेट पेशेवरों को संपत्ति बेचने के लिए न्यूजीलैंड का लाइसेंस लेना (रखना) होगा। यह REA को नियमों, मानकों और दिशानिर्देशों के माध्यम से लाइसेंस प्राप्त रियल एस्टेट पेशेवरों से अपेक्षा किए जाने वाले आचरण के ऊँचे व्यावसायिक मानकों को स्थापित करने और बनाए रखने की अनुमति देता है। रियल एस्टेट पेशेवरों को एक आचार संहिता का पालन करना चाहिए और अपने लाइसेंस को बनाए रखने के लिए चल रहे प्रोफेशनल डवलपमेंट ट्रेनिंग (व्यावसायिक विकास प्रशिक्षण) को पूरा करना चाहिए।

अगर आपको कोई समस्या है तो क्या होगा

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 रियल एस्टेट 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 आपकी 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 Real Estate Agent Act 2008 के तहत उनके दायित्वों की याद दिला सकते हैं। जब आप हमसे संपर्क करते हैं, तो हम आपके साथ काम करके आपकी यह तय करने में मदद करेंगे कि आपके लिए क्या सबसे सही है।

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

settled.govt.nz के बारे में



settled.govt.nz वेबसाइट घर खरीदने और बेचने में आपका मार्गदर्शन करती है।

अपना घर खरीदना या बेचना आपके सबसे बड़े आर्थिक निर्णयों में से एक है। यह एक जटिल और कभी-कभी तनावपूर्ण प्रक्रिया है जिसमें अगर कुछ गलत हो जाता है तो संभावित रूप से महत्वपूर्ण भावनात्मक और आर्थिक प्रभाव होते हैं।

settled.govt.nz वेबसाइट घर खरीदने वालों और विक्रेताओं के लिए व्यापक निष्पक्ष जानकारी और मार्गदर्शन प्रदान करती है। आप जोखिमों के बारे में जानकारी प्राप्त कर सकते हैं और वे आपको कैसे प्रभावित कर सकते हैं तथा कुछ प्रमुख संभावित समस्याओं से बचने के लिए उपयोगी सुझाव प्राप्त कर सकते हैं।

जब आप खरीदने या बेचने 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। आपको मूल्यवान जानकारी, चैकलिस्ट, क्विज़, वीडियो और उपकरण मिलेंगे। LIMs (लिम) को समझने से लेकर बिक्री और खरीद के समझौतों तक, वकील से कब संपर्क करना है, settled.govt.nz वेबसाइट स्पष्ट करती है कि आपको क्या जानना चाहिए।

settled.govt.nz वेबसाइट को आपके लिए Real Estate Authority – Te Mana Papawhenua (REA) द्वारा उपलब्ध कराया गया है।

अधिक जानकारी के लिए

घर खरीदने और बेचने के बारे में अधिक जानकारी के लिए, settled.govt.nz वेबसाइट पर जाएं या info@settled.govt.nz पर ईमेल करें।



Real Estate Authority – Te Mana Papawhenua (REA) के बारे में

REA एक स्वतंत्र सरकारी एजेंसी है जो न्यूज़ीलैंड के रियल एस्टेट पेशे को नियंत्रित करती 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।

हम क्या करते हैं

हमारा काम अचल संपत्ति के पेशे में आचरण के एक उच्च मानक को बढ़ावा देना और संपत्ति के खरीदारों और विक्रेताओं को नुकसान से बचाना है।

- हम उन लोगों के लिए निष्पक्ष जानकारी प्रदान करते हैं जो हमारी settled.govt.nz वेबसाइट के माध्यम से संपत्ति खरीद और बेच रहे हैं।
- हम रियल एस्टेट पेशेवरों के लिए मार्गदर्शन प्रदान करते हैं और शिकायत प्रक्रिया की देखरेख करते हैं।
- हम रियल एस्टेट उद्योग में काम करने वाले लोगों और कंपनियों को लाइसेंस देते हैं।

- हम पेशेवर मानकों को निर्धारित करते हुए एक आचार संहिता को कायम रखते हैं, जिसका पालन करना रियल एस्टेट पेशेवरों के लिए जरूरी है।
- हम रियल एस्टेट पेशेवरों का एक सार्वजनिक रजिस्टर कायम रखते हैं जिसमें पिछले 3 वर्षों में की गई अनुशासनात्मक कार्रवाई के बारे में जानकारी शामिल है।

रियल एस्टेट एजेंसी प्राधिकरण एक क्राउन एजेंट (सरकारी एजेंट) है, जिसे रियल एस्टेट एजेंट अधिनियम 2008 के तहत स्थापित किया गया था। Real Estate Authority, Real Estate Agents Authority का ऑपरेटिंग (परिचालन का) नाम है।

अधिक जानकारी के लिए

REA के बारे में अधिक जानने के लिए,
rea.govt.nz वेबसाइट
पर जाएं, हमें 0800 367 7322
पर फोन करें या हमें
info@rea.govt.nz
पर ईमेल करें

