



매수자로서 언제 무엇을 해야 할지 잘 모르겠습니까?

부동산 구입의
시작과 끝



부동산 구입의 시작과 끝 이해하기

웹사이트 settled.govt.nz에서 주택 구입의
자신감을 기르세요

집을 사는 것은 귀하가 하게 될 일생 일대의 재정적
의사결정 중 하나입니다. 복잡할뿐더러 때로는
스트레스가 많은 과정일 수 있습니다.

settled.govt.nz를 참조하면 구입을 고려하는
시점부터 이사를 들어가거나 나갈 때까지의 전체
과정에 걸쳐 필요한 사항을 이해하고 파악하는 데
도움이 됩니다.

체크리스트, 퀴즈, 동영상 및 온라인 도구를
살펴보십시오. LIM을 이해하는 것에서부터 매매계약,
변호사 관여 시점에 이르기까지 settled.govt.nz
에는 거래 당사자가 알아야 할 사항들이 설명되어
있습니다.

자세한 정보: settled.govt.nz

제공: 부동산 중개업
감독청(REA)



부동산 구입의 시작과 끝



오퍼를 내기 전에 그 주택의 매매 방식을 알아야 합니다.

부동산 중개인은 모든 사람을 공정하게 대해야 하고, 변호사나 법무사(conveyancer)는 매수자의 구입 절차를 돕는다는 사실을 명심하십시오.

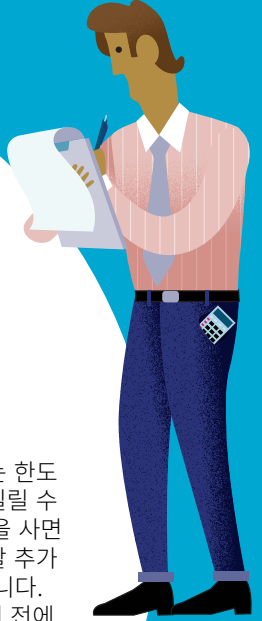
법률 자문을 구하기 전에 구입 오퍼를 내지 마십시오.



집을 살까 생각 중이십니까?

목표 설정

찾는 집이 어떤 것이고, 목표가 무엇인지 정하십시오. 친구나 가족과 의논하십시오.



자금 계획

상환 능력이 되는 한도 내에서 얼마를 빌릴 수 있습니까? 새 집을 사면 따로 책정해야 할 추가 비용이 수반됩니다. 주택융자를 받기 전에 대출 옵션과 한도를 알아보고 이해하십시오.



도움을 받을 전문가 물색

변호사, 보험사, 은행, 모기지 브로커가 필요합니다. 나중에 부동산 검사인도 필요할 수 있습니다.

부동산 찾기

용어 익히기

더 많이 준비할수록 절차가 덜 혼란스러울 것입니다. 매매 방식, 부동산 소유권 유형, 위험 요소나 잠재적 문제점 식별법에 대해 배우십시오.

오픈 홈에 가거나 개별 방문 요청으로 집 구경

이쯤이면 집에서 어떤 부분을 유심히 살피고, 어떤 위험 신호를 주의해야 하는지 알 것입니다. 집이 마음에 들고 필요 조건에 부합하면 중개인에게 관심이 있다고 말하고 자세한 조사에 나설 수 있습니다.





면밀히 조사한다는 것은 정보에 입각한 결정을 내릴 수 있다는 것을 의미합니다

부동산 조사하기



면밀한 조사

사고 싶은 부동산을 찾았다면 오퍼를 내기 전에 최대한 많이 알아보는 것이 중요합니다.



이상적인 부동산을 찾는 데는 시간이 걸릴 수 있습니다

문제 및 위험 요소 이해

면밀히 조사한다는 것은 정보에 입각한 결정을 내릴 수 있다는 것을 의미합니다. 예를 들어, 동네에 대해 파악하고 그 지역에서 어떤 종류의 자연재해가 발생할 수도 있는지 알게 됩니다.



법을 자문을 구하기 전에 구입 오퍼를 내지 마십시오

오퍼 내기



settled.govt.nz에서 부동산 확인기(Property Checker) 도구를 활용하십시오

오퍼 절차 이해

오퍼 절차는 매매 방식에 따라 차이가 있습니다. 여러 가지 매매 방식에 대해 알아보십시오.



멀티 오퍼 절차 이해

다른 구입 희망자도 이 부동산에 오퍼를 내면 멀티 오퍼 상황이 됩니다. 중개인에게 절차를 명확하게 설명해 달라고 요청하고 변호사와 꼭 상의하십시오.



최종적으로 거래가 이루어지기까지 오퍼 절차를 여러 차례 반복하게 될 수도 있습니다

소유권 조회 요청

등기부등본은 필수입니다. 이것을 보면 해당 주소지의 부동산에 어떤 제한 사항이 걸려 있는지 알 수 있습니다.



대출 확약

이제 대출기관과 자금 문제를 확정지를 때입니다. 대부분의 은행은 부동산에 대한 자세한 정보뿐 아니라 대금 정산(settlement) 전에 보험에 들었다는 증빙 서류를 요구합니다.



조건부 또는 무조건부 오퍼 내기

매매 방식이 어떤 것이냐에 따라 부동산 검사나 대출 승인을 조건으로 조건부 오퍼를 낼 수 있습니다. 변호사에게 조언을 구하십시오. 원하면 먼저 이러한 것을 일부 해결하고 나서 오퍼를 낼 수도 있습니다.



조건 충족

모든 계약 조건은 지정된 날짜까지 충족되어야 합니다.



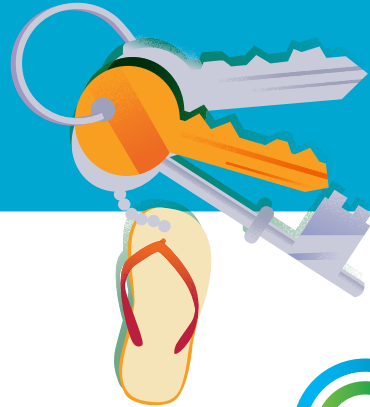
대금 정산 및 입주 이사

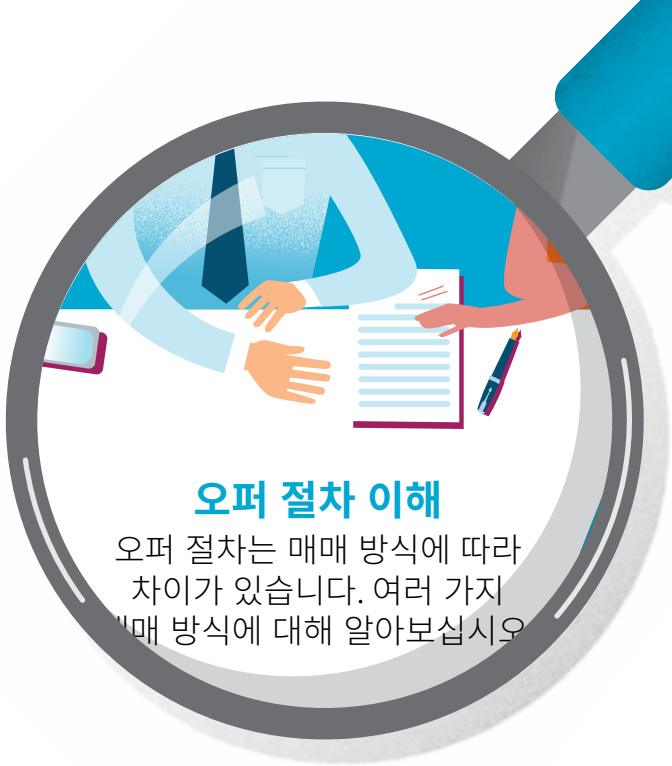
대금 정산일을 위한 준비

대금 정산일 전에 정산 전 부동산 검사와 대출 및 보험 재확인 등 여러 가지 일을 처리해야 합니다.

대금 정산일에 정산

중요한 날이 왔습니다! 부동산 소유권이 이전되기 전에 매도자 측 변호사와 매수자 측 변호사, 은행 사이에 많은 일이 순서대로 일어나야 합니다. 이 절차는 시간이 걸릴 수 있으므로 늦게까지 집 열쇠를 받지 못할 수도 있습니다. 그래서 대금 정산일의 다음 날에 이사를 계획하는 것이 좋습니다.





오퍼 절차 이해

오퍼 절차는 매매 방식에 따라 차이가 있습니다. 여러 가지 매매 방식에 대해 알아보십시오.

매도 호가, 데드라인 세일, 가격 협상 방식으로 구입

매도 호가 팔 사람이 가격을 정하면 살 사람은 그보다 높거나 낮은 가격을 제시하고 매매를 협상할 수 있습니다. 언제까지 오퍼를 내야 한다는 구체적인 기한은 없습니다.

데드라인 세일 팔 사람이 기한을 정하면 살 사람은 그 날짜 이전까지 언제든지 오퍼를 낼 수 있습니다. 팔 사람이 가격을 표시할 수도 있습니다. 살 사람은 그보다 높거나 낮은 가격을 제시하고 매매를 협상할 수 있습니다.

협상 부동산의 시장 가치를 추정하기 어려운 경우, 팔 사람은 협상을 통한 매매를 선택할 수도 있습니다. 살 사람은 현재 시장 가치라고 생각되는 가격을 토대로 오퍼를 냅니다. 언제든지 오퍼를 낼 수 있습니다.

알아 두어야 할 중요한 사항

- 모든 경우에 있어 부동산 검사를 조건으로 오퍼를 내는 것과 같이 오퍼에 조건을 붙일 수 있습니다. 팔 사람이 오퍼를 수락하기 전에는 살 사람이 언제든지 오퍼를 변경할 수 있으며, 오퍼에 만료 날짜를 넣을 수 있습니다.
- 팔 사람도 매매에 조건(예: 대금 정산일)을 붙일 수 있습니다.
- 조건을 충족할 수 없거나 기한을 연장할 필요가 있으면 가급적 빨리 변호사/법무사와 부동산 중개인에게 알려야 합니다.
- 오퍼가 둘 이상이면 멀티 오퍼 상황이 될 수도 있습니다.

입찰로 구입

입찰 방식으로 매매되는 부동산은 살 사람이 지정된 마감일 전까지 중개인에게 밀봉된 서면 입찰 오퍼를 냅니다.

알아 두어야 할 중요한 사항

- 오퍼에 조건을 넣을 수 있습니다. 팔 사람도 매매에 조건을 붙일 수 있습니다.
- 언제든지 오퍼를 낼 수 있습니다.
- 팔 사람은 가장 높은 오퍼를 수락해야 할 의무가 없으며 아무 오퍼도 수락하지 않아도 됩니다. 중개인을 통해 매도자는 오퍼를 낸 모든 사람과 협상할 수 있습니다.
- 일단 오퍼를 내면 협상할 기회를 얻지 못할지도 모르므로 최대치 오퍼를 내는 것이 좋습니다.

마감일 전 매매 가능 입찰로 구입

마감일 전이라도 좋은 오퍼가 들어오면 팔겠다는 매도자의 조건이 붙은 입찰도 있는데 이 경우에는 광고에 그 사실을 명시해야 합니다.

- 매도자가 입찰 마감일보다 일찍 오퍼를 수락하기로 결정하면 이 날짜 이전에 부동산이 팔릴 수 있습니다.
- 중개인에게 관심을 표시하고, 만일 마감일 전에 다른 사람이 오퍼를 내면 자신도 오퍼를 낼 수 있게 알려달라고 요청하십시오.
- 매도자가 마감일 전에 오퍼를 수락하기로 결정했는데 둘 이상의 오퍼가 들어오면 멀티 오퍼 상황이 될 수도 있습니다.

경매로 구입

부동산 경매는 빠르게 진행되는 공개 매매입니다. 매도자의 낙찰 예정가에 도달한 후 가장 높은 입찰가를 제시하는 사람에게 부동산이 팔립니다.

알아 두어야 할 중요한 사항

- 살 사람은 중개인에게 관심을 표시하고, 경매 날짜 전에 다른 사람이 오퍼를 내면 알려달라고 요청하십시오.
- 이전에 경매에 가본 적이 없다면 경매가 어떻게 진행되는지 알기 위해 한번 구경가 보는 것이 좋습니다.
- 경매에서 낙찰받으면 부동산을 구입하기로 약속한 것입니다. 경매 당일에 구입 계약금을 내야 합니다. 경매에 참가하기 전에 먼저 대출 문제를 정리해 놓고 합당한 주의 절차를 완료하는 것이 매우 중요합니다.

어떤 오퍼 절차를 택하든 매매계약은 법적 구속력이 있는 계약이므로 오퍼를 내기 전에 법률 자문을 받으십시오.



멀티 오퍼 절차 이해

다른 구입 희망자도 이 부동산에 오퍼를 내면 멀티 오퍼 상황이 됩니다. 중개인에게 절차를 설명해 달라고요

멀티 오퍼 절차

멀티 오퍼 상황은 두 명 이상이 오퍼를 낼 때 발생합니다. 이 상황에서는 오퍼 금액을 올리거나 협상할 기회를 얻지 못할지도 모르므로 최대치 오퍼를 내는 것이 중요합니다.

알아 두어야 할 중요한 사항

- 중개인은 모든 매수 희망자에게 절차와 관련 서류를 명확하게 설명해야 합니다.
- 서면으로 둘 이상의 오퍼가 있어야 합니다. 중개인은 다른 서면 오퍼가 없는 경우, 멀티 오퍼 상황이라고 말할 수 없습니다.
- 멀티 오퍼 상황에서 매도자는 자신에게 가장 유리한 오퍼를 선택할 수 있습니다. 더 높은 가격이지만 조건이 많은 오퍼보다는 조건이 적게 붙은 낮은 가격의 오퍼를 선택할지도 모릅니다. 또 매도자는 모든 오퍼를 거절할 수도 있습니다.
- 멀티 오퍼 절차에 대해 우려되는 점이 있으면 그 중개인의 관리자에게 말할 수 있습니다.

Real Estate Authority – Te Mana Papawhenua (REA) 소개

settled.govt.nz 는 Real Estate Authority (REA)에서 제공하는 웹사이트입니다.

REA(Real Estate Authority)는 뉴질랜드 부동산 업계를 관리 감독하는 독립적 정부기관입니다.

본 기관의 설립 목적은 부동산을 사고 파는 소비자의 이익을 증진, 보호하고 부동산 중개업체의 업무 수행에 대한 사회적 신뢰도를 높이는 것입니다.

일이 잘못되었을 때 도움 받기

문제가 발생하면 먼저 해당 중개인이나 그 관리자에게 이야기하십시오. 모든 중개업체에는 민원 해결을 위한 내부 절차가 마련되어 있어야 합니다.

이런 과정을 거친 후에도 문제가 해결되지 않거나 이들과 이야기하는 것이 불편하다면 부동산 중개업 감독청(REA)에 민원을 제기할 수 있습니다. REA는 민원이 중개인과 관련된 것이라면 여러 가지

방법으로 도와드릴 수 있습니다. 예를 들어 귀하와 부동산 중개인/중개업체가 문제를 해결할 수 있도록 돕고, 이들에게 부동산 중개인법 2008에 따른 의무를 상기시킵니다. REA에 연락하면 최선의 해결 방안을 알려드릴 것입니다.

전화 **0800 367 7322** 또는 이메일 **info@rea.govt.nz** 로 문의하거나 웹사이트 **rea.govt.nz** 를 참조하십시오

이 안내서는 다른 언어로도 제공됩니다. 여기(settled.govt.nz/resources)에서 이 안내서의 번역본을 찾을 수 있습니다.