

想要有个家

如何买房的七个简单的步骤

第一次买房者的实用指南

任何想购房者的免费指导

请电 +64 9 361 5038

公司网址: <http://www.ezyfinance.co.nz>

想要有个家

第一次买房者的七个简单的步骤

内容	页数
简介： 我们为什么要出版这本书？	2
第一步 你已经有什么样的基础？	3
第二步 告诉我你最最最想要什么？	4
第三步 找到一位房屋经纪人。	5
第四步 你想在哪儿住？	6
第五步 找到专家们来帮助。	7
第六步 找房	8
第七步 买房	9
简易贷款的专家从始至终的免费服务	10
清单1 你需要什么？	11
清单2 你的未来计划	12
清单3 你的联络本	13
清单4 你的应完成的事项	13
每月的房屋贷款的付款表	14
笔记	15

介绍-----为什么我们要写这本书？

欢迎参加“终于有了家”，一个由简易贷款为第一次买房者所设计的分步指导手册。

每一天我们都与正在购房的顾客打教导，我们注意到绝大多数第一次买房的人都在黑暗中摸索如何够买第一个房产。他们所能得到的信息似乎太复杂，太多细节，或者太难找到。

所以我们写了这本手册。它并不是完全确定的一个购买房地产的准则，也没有覆盖到购买房地产的所有的方方面面，因为购买房地产并不是一件非常艰难的事，但它有一定的复杂性。

因此，购买房地产的关键是有效聘用专家们去做困难的工作。但同时你应该知道事情的进展，每个专家能在哪些领域帮你，你什么时候需要他们的帮助。

如果你没有任何购买房地产的经验，我们特殊设计的这本手册会有有效的帮助你从开始到结束的全过程。或者当你已经有了一定的经验，它可以帮助你得到更多的信息。我们还提供了工作表来帮助你合理计划和进行你现在需要什么，将来可能需要什么和如何下正确的决定等。

请电免费电话 0508 EZY FIN (0508 399 346) 或中文专线 09 309 2698 免费询问在这本手册中所涉及的领域的更多信息, 或需要直接与我们的专家面谈。

声明:

虽然我们尽全力确保这本手册在出版时的正确性，但需要指出它旨在提供一般性的信息。因此 EZY FINANCE LTD 或其附属公司及职工对任何使用这本手册中的信息的人不负责任。如果你需要任何有关买卖房地产的建议和帮助，我们建议根据每个人的特殊情况寻求合适的专家的建议。

EZY FINANCE -----手续简捷，结果更佳

Page 2

第一步 你已经有什么样的经济基础？

买房子正如买车，电视和一双鞋，只是需要更多的钱。所以第一个你需要问自己的问题就是“我有多少钱？”这个问题取决于两个方面-----你的存款和你的收入。

在这时候通常明智的选择是贷款经纪人/贷款经理联系，他/她是你在买房的过程中第一个要用到的专家。他/她能准确的计算出你的经济基础，而且他/她在绝大多数情况下能为您拿到贷款预批，这样会有有效的帮您变成现金买家。这一步走对了，在今后的贷款过程中具有很大的优势，您的讨价还价会更容易。

你的存款。一般来讲，大多数贷款的银行和金融机构会代给90%的凭估价值或购买价值，二者中选择最低价。这就意味著如果你有\$20,000的存款，你就理论上可以买价值\$200,000的房子。如果你没有足够的存款，要灵活的考虑，多方面寻找机会。例如，你是否有一辆车比较值钱？如果你有一辆价值\$7,500的车，你可以卖掉，转手买一辆\$2,500的车，你一下子就可以多借\$50,000的贷款来买房子。

或者你也许可以从父母那里借钱。但是一定要注意许多的银行和金融机构都会要求你自己有储蓄的能力。这些银行和金融机构或多或少会想知道你的钱从哪儿来的，如果你能证明这些钱是你自己储蓄的，你的贷款经纪人就能帮你找到最好的贷款方案。

你的收入。简单的规则是你能借到你和你家人税前收入总和的3倍。假如你有固定的伴侣，你的收入是\$30,000，你的伴侣的收入是\$25,000，你们很有可能可以借你们的收入总和\$55,000的3倍，是\$165,000。有了这笔钱，你一下子就可以买价值\$165,000的房子了。

而实际上的情形会根据贷款的银行和金融机构的具体要求而改变，有些要求看去掉费用后的总收入；有些只看总收入；有些要求一定的工程式。你的贷款经理知道每个银行和金融机构的要求，可以根据你的特点找到最好的贷款银行或金融机构。

还有一个增加你的收入的方法是看你是否有权享有政府福利部门 (INCOME SUPPORT) 的住房津贴。你的贷款经理能帮助你决定你是否有权享有住房津贴。

另外还值得一提的是你可以降低你的信用卡的透支额。贷款的银行和金融机构在凭估你的偿还贷款的能力时，通常要看你的收入用来偿还你的信用卡的最高透支额。你的贷款经理也能在这方面帮助你。

EZY FINANCE -----手续简捷，结果更佳

Page 3

谁付钱给贷款经纪人？

每当贷款经纪人给银行或金融机构递交一份贷款申请书，银行或金融机构会为其折扣或介绍费。这笔费用完全包含了贷款经纪人在帮助你的贷款时所用的时间和知识，所以贷款经纪人不需要你花一分钱。这也说明了他/她尽其所能为你争取到最好的贷款，因为他们只能在你正式领取贷款后才能拿到他们的酬劳。

聪明的点子：现在就给 **EZY FINANCE** 的贷款专家打电话询问你的财经状况
办公电话 09-361 5038 (中文专线) 或09-361 5037.

EZY FINANCE-----手续简捷，结果更佳

Page 4

第二步 告诉我你最最最想要什么？

运用买车的类推法，停下想一想：你需要什么样的车？如果你有小孩，或计划开始一个家庭，买一辆两个门的跑车可能就不太合适。所以你如果在近一两年计划组成一个家庭，或者你已经有小孩了，你就应该寻找一栋适合小孩生活和成长的房子，因此市中心的公寓就不适合。而一栋位于安静街道的有栅栏的三卧室的房子就比较理想。现在你就因该完成在此书末的：清单1 你需要什么。

这将帮助你准确的决定你的需求，给你一个很好的概念关于你想要什么和不能缺少什么。例如，你可能需要三间卧室的房子；一间独立的餐厅，但不是必须的。在清单中你还需要决定你想在哪个区住。显然有些区域的房子具有你想要得特征，但价钱太贵了，相反你可能不想在有些区域居住。所以化些时间看房地产杂志，走访一些适合你的条件的房子会给你一些很好的经验。意外的，你的房地产杂志可能成为你喜爱的读物。

人们经常发现去看展示房子(OPEN HOMES)是一个好主意。OPEN HOME 一般列在房地产杂志底页的价钱栏目里，你可以选择那些在你的价钱内的房子。如果你想要更好的房子，你也许需要再等一段攒更多的钱。你也可以在OPEN HOME 时会见房地产经纪人，因为你现在已经准备好与房地产经纪人合作，这是一个好机会发现一位合适的房地产经纪人。

聪明的点子：现在就完成清单一和清单二。

第三步 找到一位房屋经纪人

所有要做的第一步是找到一个合适的公司和办公室。市场上有很多不同的房地产经销公司，从大的连锁店到小的精品屋。他们各有优缺点，但最重要的是找到一间房地产经销公司有经验丰富的房地产经销商，特别熟悉第一次买房者的要求，而且有很多合适的房子待售。

大多数的房地产经销商可以销售他/她所在公司办公室的所有待售房屋，也可以销售其它公司或办公室的待售房子。因此如果你看上了一栋房子但不是你的房地产经销商的公司的，他/她仍然可以卖给你。重要的是你和你的房地产经销商要一起配合工作。现实的讲在你找到你理想的房子之前，你需要观访许多房子。当你和你的房地产经销商双方取得了更好的了解之后，你的房地产经销商会更准确地了解你心目中的理想的房子和合适的价钱。你因此也不需要每次都从头开始去寻找房子。

你可能需要多拜访几个房地产办公室。找那些你理想的居住区所在的房地产办公室，或者离你家和工作单位较近的。然后你可以去看一下橱窗里展示的待售房屋，对他们所出售的房屋取得第一印象。你如果能约个时间与经理亲自谈一下会更好。他/她会很快告诉你他们能否帮助你，并把你推荐给一个他们认为能很好的帮助你的房地产经销商。

那么你应该寻找一个什么样的房地产经纪人呢？他们因该是有丰富的经验的，或者是在一个能取得需要的支持的公司里。另外与他们建立长久的关系也是很重要的，因为有一天你想卖掉再买房子，你有一个彼此熟悉的房地产中介商会很有帮助。

其中性格起著很大的作用。你可能发现有些人很好相处，有些人则不是。因此我建议你需要花些时间多见几个房地产经纪人，然后选择一个你可以信任和合作的。当你们的合作关系建立了之后，你就可以给他/她打电话询问新上市的房屋，与他商讨你的想法或你看过的房子。

你要花一些时间来告诉你的房地产经纪人你理想的房子。给他们看“清单1 你需要什么？”是一个很好的开始。不要害羞告诉他这时你第一次买房。房地产经销商有很严格的职业规范，他们不会沾你的便宜。未来的生意机会对房地产经纪人是很重要的，好的房地产经纪人是会替买卖双方努力工作的，因为他们希望你在下一次买房时会记得他。

聪明的点子：问你的 **EZY FINANCE** 的贷款专家向你推荐几个优秀的房地产经纪人。

第四步 你想在哪儿住？

你要记得你在哪儿买房子，你就会在哪儿住相当长的一段时间是很重要的，因此地点的选择是非常重要的。有句老话说得好，在最好的街上的最差的房仍然是强手的房子。你的邻居会直接的影响到你房子的期望值，期望值高的房子更容易卖，因此你就可以卖更高的价钱。

现在我们再回头来看清单1。

你并且因该考虑到你的5年计划，在下一个5年中你打算做什么？这正是我们在清单2中所要谈到的问题。如果你预计有个上学的小孩，你就因该找一个离学校近，有儿童游乐园和体育设施的区。你还需要考虑上下班路途的远近和所需要的时间。

你可能已经有了心目中的理想的居住区，如果你还没有你的房地产经销商会给你提供建议。他们一般很清楚，哪些区会升值，因避免住在哪些区，哪些区有好的学校和设施等。运用你需要的信息和你的贷款经理给你的预计贷款金额，你的房地产经纪人的可以很快找到最适合你的地区。

现在你知道了你有多少钱，你能借多少钱和你想买哪个区的房子。可能现在是时候出去看一些房子了。

还没有。你还需要更多的专家加入到你的买房小组来，律师，房屋定价专家和你的房屋质量检查员。

聪明的点子：买一张一页的整个城市的地图，把你理想的居住区画出来。观察周围的学校，购物区，车站和其路线，娱乐设施等。

第五步 找到专家们来帮助

你现在已基本就绪买房子了，你只需要找到余下的专家们。他们是律师，房屋定价专家(评估师)和你的房屋质量检查员。他们都有不同的专长，有可能你的贷款经纪人也可以作你的保险经纪人，你也许不需要房屋质量检查员，但你一定要一个好的律师，一般也需要一个房屋定价专家。

律师。律师会帮助你在购买房产时的法律上的问题，会保障你不会吃亏。当你准备下和约的时候，一般应该给你的律师提前审阅。如果有任何问题，他们会立即指出，以保证你不会遇著麻烦。黄页上会列有很多的律师，但如有熟人可以推荐给你一位好律师会更好。我们贷款经理可以为您推荐一些很好的律师。当你找到了一位律师，大多数律师会很高兴和你坐下来，免费的与你讨论20分钟左右。一旦你决定了与此律师合作，一般要花\$800到\$1500左右的律师费。

房屋定价专家。房屋定价专家的职责是告诉银行你要买的房子的价值与你所要付的价格是等值的。房屋定价专家是非常有技术的专家，需要有大学本科学位和硕士的文凭。当你申请房屋贷款的时候，贷款方一般要求房屋定价专家的价值凭估。因此你最好要你的贷款经理给你推荐一位各银行都认可的房屋定价专家。因为房屋定价专家知道房地产的价值，因此如果你准备装修你的房屋，最好咨询房屋定价专家的意见看是否值得。房屋定价专家一般收\$350定价费。

房屋质量检查员。房屋质量检查员会在查看过一栋房屋之后，会作一份关于房屋的状况和修复情况的报告。有时你需要花些时间来了解表面上看不到的东西，而一个好的房地产经销商应该告诉你这栋房屋所需要做的工作(通常会在价格中显示)，也时常没有人知道房屋的状况(包括卖主)。有时(象坏水管)修起来很贵，你可能很快就得花钱修理，你可能刚好没钱。如果你对房屋的状况有疑问，就因该找房屋质量检查员来鉴定。一般需花费\$250左右。所以你要先确定你确实对这栋房子感兴趣。一件事必需记住的是便宜的房子一定会有些工作要做。一栋年久的房子有著“好价钱”通常暗示了需要一些修复工作。房屋质量检查可以告诉你有哪些工作需要做，然后你可以决定你是否还想要这栋房子。

保險經紀人。一般情況下你將至少需要房屋和生命保險. 簡易貸款會給您提供免費的一條龍的服務，包括了給您的各項保險的免費報價，這樣不但節省了您的時間，更節省了您的金錢，因為您可以享有配套保險的优惠。

现在是去看房子的时候了。

聪明的点子：问你的贷款经理向你推荐一个律师，银行承认的房屋定价专家和一个优秀的房屋质量检查员。

EZY FINANCE -----手续简捷，结果更佳

Page 8

第六步 找 房

这将是激动人心的一刻---购买一件你将用一生的东西！许多人都是从这里开始的，但因为他们发现找到合适的房子的过程充满了艰辛，而且花费了太多的时间，所以很多人放弃了他们的理想中的家而择其次。但是你比他们聪明。你现在知道了你能支付多少钱，你需要什么，你想要什么和你想在哪儿住。你和你的房地产顾问已建立了良好的合作关系，他们不但认识你，并且知道了什么样的房子是你中意房子。因为你已预批了你的房屋代款，会见了你的律师，当你找到了你梦中的家，你就可以及时的下订单了。

谁说得买房子是件困难的事？

即使对你，一位聪明的购买者，这仍是个很大的工作。接下来的一小段时间里，你将要去看很多的房子，这会很容易把你搞糊涂。你应该随身带著清单A，而且随时记笔记。例如，如果你准备出去看4栋房子，把每个吸引你的房子的优点都记下来。大多数房地产顾问将给你些文字性的关于该房子的说明，经常的会给你展示房子用的手册，包括了房子的图片和有关信息。这些都很值得向展示的房子房地产顾问索要。

你应该把你对每栋房子的优点，缺点和给你深刻印象的地方都记下来。用这种方法，在看过房子之后，你可以坐下来，然后决定你是否想回去再看一次。这也可以帮助你决定什么是一栋房子的致命缺点你无法接受：比如你想要一个安静的环境，但这栋房子坐落在一条繁忙的街道旁；又如你特别无法接受某种颜色，而卧室里刚好用的是这种大红的墙纸。

留一些时间在周末，你可以去浏览几个展示的房子。但是你应该理解大多数组织展示房子的房地产顾问都会希望你于他们直接打交道，尤其是当你决定下订单的时候。这是很公平的，因为他们为这个展示的房子作了很多的工作。因此如果你真的只想与你的房地产顾问合作，就只在房子的外面看一下，如果你觉得不错，就建议你的房地产顾问去与他们交涉，由他来替你预约，然后你们一起去看。

有一个好主意：如果你看上了一栋房子但没有上市卖，你可以请你的房地产顾问去问房子的主人，问他们是否有意图卖。令人惊讶的是你无法相信有多少人通过这种方法买到了称心又便宜的房子。

或早或晚(因为你做了你的家庭作业，多数情况下会很快)你找到了你理想的房子，而且准备好了下订单，这就是我们下一步要讲的了。

EZY FINANCE ----手续简捷，结果更佳

Page 9

聪明的点子1：在不同的时间去看你喜欢的房子。用这种方法你可以看到哪个房间有日照，在不同的时间的交通情况等。

聪明的点子2：当你看房子的時候去拜訪一下鄰居。問你自己：你想和這樣的鄰居在一起住幾年嗎？

第七步 買 房

終於，你找到了一棟房子有你所需要的所有特質，它也在你所願意支付的價錢之內，你愛上了這棟房子。現在情況變得稍有點複雜。你需要做的第一件事是在買賣合同上報個價。重要的是一定要在你的律師看過並同意之後再簽字，這是一個有法律約束力的文件。

你的律師會在買賣合同裡制定一些條款。它們大多包括了：

條件性的資金提供(Conditional On Finance) 你在這時應該已經有了資金保證，但如果你還沒有，這個條款給了你機會去尋找合適的貸款。把買賣合同限制在你找到適合你的貸款的基礎上是很必要的。這意味著如果你唯一能為這棟房產籌措到的貸款高於市場的利息，或有著繁多的限制性條款時，你不會被強迫去買這棟房。

建築師和工程師的檢查(Builder or Engineers Inspection)。如果你不確定這棟房屋的建筑結構或對這塊地的有些方面有所顧慮----例如，如果這棟房座落在山頂，你懷疑房子所在地會被沖蝕----這意味著會大大減輕你的擔心。

土地信息備忘錄(Land Information Memorandum Report---LIM Report) 土地信息備忘錄給你提供了該地的歷史情況報告，他包括了例如這塊地是否曾被要求歸還，或這裡是否有可能發洪水。資源管理問題，例如計劃內工程會影響你的習慣和享受這塊屬於你的地都應在此報告中顯示。

律師認證的地契(Solicitor Approval of Title)。這保證了沒有任何其他人可以逾越你在这个房地產上的權力。類似的對於多方租賃或你的房產只是一塊地中的幾分之一，它仍然能保證你的權益。

這是房地產顧問的職責來保證所有的條件都合適，你律師的工作來保證按照你的意願來履行。

EZY FINANCE -----手續簡捷，結果更佳

Page 10

你的房地产顾问会在你在给卖方的买卖合同上报价时在场，卖方会接受或者反对你的报价。一般的反映是提出一个更高的价格，你可以通过你的房地产顾问来讨价还价，直到双方都同意一个价格。你不用直接和卖方讨价还价，房地产顾问会替你做。一旦确定了价格和买卖条件，你将需要付定金(一般是5%-10%的购买价格)。这笔钱一般进入房地产公司的信托账户里。在这时买卖是限定的，一旦你拒绝了购买，你很大可能失去你的定金。

通常会商订一个迁入日期，你的律师会安排给对方的律师付定金外剩余的金额，典型的这时对方会交给你房屋的钥匙。有时你可在商订的迁入日期前拿到钥匙，但是这并不是普遍现象，这是需要你和买主单独商讨的。而且你的房屋保险应从此日开始，买主的保险从此终止。

但是，这一切终于结束了。你现在有了自己的房产，你在对你自己未来经济的保障上成功的迈进了一大步。

希望到此为止你对如何购买你的第一个房产有了更多更详细的了解。你现在第一步要作得是给 **EZY FINANCE** 打电话，花些时间和其顾问坐下来谈你的计划。这不会花您任何钱，他/她会告诉您能借多少贷款；什么样的贷款最适合你等等。如果这笔钱够你买房子，你就可以开始了。

如果你还不能贷到足够的钱，他们会帮助你做适合你的预算，组建一个存款计划，他们将帮你以最快的速度建立起存款。**EZY FINANCE** 的顾问们是财政计划专家，他们除了够资格给您提供有关房屋贷款方面的建议之外，也有在其它多方面给您提供建议的资格。

如果你已有认识的律师和房地产顾问，告诉他们你读了这本书并且决定购买房地产。他们会帮助你达到你的目标。如果你没有认识的律师或房地产顾问，**EZY FINANCE** 会推荐你几个在你的地区。

你能做的最重要的是现在就开始动手。买房产正像爬梯子。你第一此买的房子可能不是你梦中的房子，但是那些住在理想的房子里的人几乎都是从简单和便宜的房子开始的。把你的第一个房子看作是你向梦中的房子攀登的一步。

但是请记住梯子是移动的。你等待开始的时间越长就越难逾越这梯子的第一步，因为很难有比现在更好的买房子的时机了。

祝好运！ 但是请记住，梦想是会变成现实的。

EZY FINANCE -----手续简捷，结果更佳

Page 11

清单1。 我完美的家应该有：

项目	基本	有用	奢华	用不着
----	----	----	----	-----

房 屋

3 卧室

壁炉/火炉

中央空调

朝阳(面北)

不用维修

可能需要维修

永久性材料

有地毯

较好的厨房/卫生间

客厅/独立的餐厅

车库/工作室

内进式车库

两层楼

液化气

其它

室 外

全幅地

低维修律

小路和车道

凉衣架

栅栏

户外活动空间(阳台)

树

其它

位 置

安静的街道

近汽车站

近商店

近公园

近学校

离亲友的住处近

离市中心和购物中心近

好邻居

其它

EZY FINANCE -----手续简捷，结果更佳

Page 12

清单2。在今后的5年中我将会：

事件	很 可能	有 可能	不大 可能	决不 可能
组成家庭/有更多小孩				
结婚/找到新的伴侣				
开始全日制学习				
升职/加薪				
继承一笔遗产				
旅游				
其它				

在今后的**10**年中我将会:

事件	很 可能	有 可能	不大 可能	绝不 可能
组成家庭/有更多小孩				
结婚/找到新的伴侣				
开始全日制学习				
升职/加薪				
继承一笔遗产				
旅游				
其它				

清单3 - 联系名单:

职位	公司	姓名	联系电话
贷款专家	Ezy Finance Ltd 简易贷款		办公: 09-309 2698 09- 309 2098
房地产顾问			
律师			
评估师			
保险经纪			
房屋检测员			
搬家公司			
其它			

清单4 - 要做的事:

我已经:	是	否
联系了EZY FINANCE 简易贷款		
完成了清单1&2		
委任了一位房地产顾问		
在不同事件查看了我喜欢的房子		
委任了一位律师		
委任了一位评估师		
委任了一位房地产质量检察员		
安排了我所有的保险		
安装了水电		
安排了改变地址的通知		

EZY FINANCE -----手续简捷, 结果更佳

Page 14

利息律	固定式贷款\$100,000每月所需的还款金额		
	15年	20年	25年

6. 00%	\$843	\$716	\$644
6. 50%	\$871	\$745	\$675
7. 00%	\$899	\$775	\$707
7. 50%	\$927	\$806	\$739
8. 00%	\$956	\$836	\$772
8. 50%	\$985	\$868	\$805
9. 00%	\$1, 014	\$900	\$839
9. 50%	\$1, 044	\$932	\$874
10. 00%	\$1, 075	\$965	\$909

固定式贷款\$200,000每月所需的还款金额

利息律	15年	20年	25年
6. 00%	\$1, 687	\$1, 433	\$1, 288
6. 50%	\$1, 741	\$1, 490	\$1, 350
7. 00%	\$1, 796	\$1, 549	\$1, 413
7. 50%	\$1, 852	\$1, 610	\$1, 477
8. 00%	\$1, 910	\$1, 672	\$1, 543
8. 50%	\$1, 968	\$1, 734	\$1, 610
9. 00%	\$2, 027	\$1, 798	\$1, 677
9. 50%	\$2, 086	\$1, 863	\$1, 746
10. 00%	\$2, 147	\$1, 929	\$1, 816

固定式贷款\$300,000每月所需的还款金额

利息律	15年	20年	25年
6. 00%	\$2, 531	\$2, 150	\$1, 933
6. 50%	\$2, 613	\$2, 236	\$2, 025
7. 00%	\$2, 696	\$2, 326	\$2, 120
7. 50%	\$2, 781	\$2, 416	\$2, 217
8. 00%	\$2, 867	\$2, 509	\$2, 315
8. 50%	\$2, 954	\$2, 603	\$2, 415
9. 00%	\$3, 043	\$2, 699	\$2, 517
9. 50%	\$3, 132	\$2, 796	\$2, 621
10. 00%	\$3, 224	\$2, 895	\$2, 726

EZY FINANCE-----手续简捷, 结果更佳

