

# न्यूज़ीलैंड रेज़िडेन्शियल प्रोपर्टी एजेन्सी एग्रीमेंट्स गाइड (रिहायशी जायदाद एजेन्सी अनुबन्ध निदेशिका)

यह गाइड रीयल एस्टेट एजेन्ट्स अथॉरिटी द्वारा तैयार और स्वीकृत की गई है।



## जानने योग्य जरूरी बातें:

1. यह एजेन्सी अनुबन्ध एक कानूनी रूप से बांधने वाला अनुबन्ध है।
2. आप एजेन्सी अनुबन्ध की शर्तों के बारे में नेगोशियेट (समझौता या लेन-देन) कर सकते हैं, जिसमें इसके द्वारा कवर की गई समय सीमा, एजेन्ट को भुगतान किए जाने वाले कमीशन तथा अन्य किसी खर्च का भुगतान शामिल होते हैं।
3. अगर एजेन्ट को आपके लिए किए गए काम से सम्बन्धित कोई रीबेट, कमीशन या डिस्काउंट मिलता है तो यह जरूरी है कि वे इस बारे में आपसे खुलासा करें।
4. सोल एजेन्सी अनुबन्ध और जनरल एजेन्सी अनुबन्ध के अन्तर के बारे में जानकारी रखें।
5. इस बात का ध्यान रखें कि आप हस्ताक्षर करने से पहले एजेन्सी अनुबन्ध को पढ़ और समझ लें।
6. कानूनी सलाह लेने के बारे में विचार करें।



# परिचय

अपने घर को बेचना एक पेचीदा कार्यवाही हो सकती है और ज्यादातर लोग अपनी जायदाद को बेचने में सहायता के लिए रीयल एस्टेट एजेन्ट<sup>1</sup> का प्रयोग करने का चुनाव करते हैं। आप अगर एजेन्ट का चुनाव करते हैं तो आपको एक लिखित एजेन्सी अनुबन्ध करना पड़ेगा जो आपके और एजेन्ट के बीच एक कॉन्ट्रैक्ट (इकरारनामे) का काम करता है।



यह एजेन्सी अनुबन्ध की एक गाइड है और अगर आप रिहायशी जायदाद को एजेन्ट के जरिए बेचना चाहते हैं तो आपसे इस पर हस्ताक्षर करने के लिए कहा जाएगा।

यह गाइड आपको एजेन्सी अनुबन्धों के बारे में जानकारी देती है, बताती है कि आपको अधिक जानकारी कहाँ से मिल सकती है, अपने एजेन्ट से आप क्या अपेक्षा कर सकते हैं और अगर कोई समस्या हो तो क्या किया जाए।

**यह गाइड केवल रिहायशी जायदाद की बिक्री से सम्बन्धित है।**

इस गाइड का केवल यही अर्थ है - गाइड यानि की मार्गदर्शन करना। कानूनी सलाह के लिए आप इस पर निर्भर न रहें। इसे एक क्राउन एन्टिटी (सरकारी ईकाई), रीयल एस्टेट एजेन्ट्स अथॉरिटी (REAA) द्वारा तैयार किया गया है, जिसकी स्थापना रीयल एस्टेट एजेन्ट्स अधिनियम 2008 के अन्तर्गत की गई थी।




यह जरूरी है कि आपके एजेन्सी अनुबन्ध पर हस्ताक्षर करने से पहले एजेन्ट आपको इस गाइड की एक प्रति दे और आपसे लिखित रूप में यह पक्का करे कि आपको यह मिल गई है।

यह भी जरूरी है कि खरीदार के प्रस्ताव या ऑफर को आपके सामने प्रस्तुत करते समय एजेन्ट आपको न्यूजीलैंड रिहायशी जायदाद सेल एवं परचेज अनुबन्ध गाइड की एक प्रति भी दे। आपको अगर अधिक जानकारी चाहिए, तो आप अपने वकील से सलाह ले सकते हैं तथा जानकारी REAA की वेबसाइट: [www.reaa.govt.nz](http://www.reaa.govt.nz) पर भी उपलब्ध है।

<sup>1</sup> रीयल एस्टेट एजेन्ट या एजेन्ट ऐसे आम शब्द हैं जो एजेन्ट, ब्रांच मैनेजर या सेल्स व्यक्ति का उल्लेख करते हैं।

## रीयल एस्टेट का काम कौन कर सकता है?

आपके एजेन्ट के पास REAA द्वारा जारी किया गया रीयल एस्टेट का काम करने का वर्तमान लायसेंस होना जरूरी है।



आप लायसेंस का सबूत देखने की माँग कर सकते हैं और [www.reaa.govt.nz](http://www.reaa.govt.nz) वेबसाइट पर लायसेंसधारियों के रजिस्टर की भी जाँच कर सकते हैं यह देखने के लिए कि वह व्यक्ति लायसेंसधारी है या नहीं, तथा उनके व्यवहार के कारण हाल ही में कोई अनुशासनिक कार्यवाही तो नहीं की गई थी।

## मुझे एजेन्सी अनुबन्ध की जरूरत क्यों है?

आप अगर एजेन्ट का प्रयोग करना चाहते हैं, तो आपके पास एजेन्सी अनुबन्ध का होना जरूरी है। यह एजेन्ट, और जिस एजेन्सी के साथ वे काम करते हैं, उन्हें आपकी जायदाद को बेचने के लिए सूचीबद्ध करने का अधिकार देता है।

## एजेन्सी अनुबन्ध क्या है?

एजेन्सी अनुबन्ध आपके और एजेन्ट के बीच एक कानूनी रूप से बाध्यकारी कॉन्ट्रैक्ट होता है। इसमें उन नियमों और शर्तों को स्पष्ट किया जाता है जिन पर आप एजेन्ट की नियुक्ति करते हैं, एजेन्ट आपके लिए क्या काम करेगा, तथा आप उसको कितनी राशि का भुगतान करेंगे।

कोई एक एजेन्ट आपसे हस्ताक्षर करवा सकता है, परन्तु एक बार जब आप अपनी जायदाद को सूचीबद्ध कर देते हैं तो कम्पनी का कोई भी एजेन्ट आपकी जायदाद को बेचने की कोशिश कर सकता है।

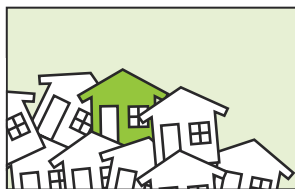


इस बात का ध्यान रखें कि आप हस्ताक्षर करने से पहले एजेन्सी अनुबन्ध को पढ़ और समझ लें।

# एजेन्सी अनुबन्ध पर हस्ताक्षर करने से पहले मझे क्या जानकारी होनी चाहिए?

आपके हस्ताक्षर करने से पहले यह जरूरी है कि एजेन्ट आपको निम्नलिखित जानकारी दे।

- ✓ **एक लिखित मार्केट अप्रेज़ल (बाज़ार मूल्यांकन):** आपके इलाके या उससे मिलते-जुलते इलाके में, आपकी जायदाद से मिलती-जुलती जायदाद की बिक्रियाँ और मूल्यों पर आधारित, आपकी जायदाद की बिक्री के लिए एजेन्ट कितनी कीमत की अपेक्षा कर सकता है, यह इसका एक सबसे अच्छा अन्दाज़ा होता है।
- ✓ **आपकी जायदाद को कैसे बेचा जाए इसकी वे क्या सलाह देते हैं:** इसमें वे इस बात की सलाह अवश्य दें कि आपकी जायदाद को बेचने का सबसे उत्तम तरीका क्या है तथा वे इसकी बिक्री और विज्ञापन कैसे करेंगे।
- ✓ **उनको भुगतान कैसे किया जाएगा:** आपको एजेन्ट को कितनी राशि का भुगतान करना पड़ेगा (आमतौर पर इसे कमीशन कहा जाता है), आपको कब भुगतान करना पड़ेगा, तथा इस राशि का हिसाब कैसे लगाया जाता है, इस बारे में जानकारी दी जाती है। कमीशन एक एजेन्ट से दूसरे एजेन्ट तक अलग-अलग हो सकते हैं, इसलिए हो सकता है आप उसकी तुलना करना चाहें। आप भुगतान किए जाने वाले कमीशन की राशि या दर के बारे में समझौता या लेन-देन कर सकते हैं। कमीशन की गणना या हिसाब आमतौर पर जीएसटी के सहित बिक्री की कीमत के प्रतिशत की राशि के रूप में किया जाता है।  
एजेन्ट निम्नलिखित अवश्य करे:
  - इस्तेमाल किए जाने वाले फॉर्मूले या नियम को स्पष्ट करे
  - अगर आपकी जायदाद को मूल्यांकन की गई कीमत पर बेचा जाता है तो आपको कमीशन के रूप में कितने डॉलर देने पड़ेंगे इसका अन्दाज़ा दे।
- ✓ **खर्चा:** आपको क्या खर्चा देना पड़ेगा जैसे कि विज्ञापन देने का खर्चा जो कि कमीशन में शामिल नहीं है।



आप एजेन्सी अनुबन्ध की शर्तों के बारे में नेगोशियेट (समझौता या लेन-देन) कर सकते हैं, जिसमें इसके द्वारा कवर की गई समय सीमा, एजेन्ट को भुगतान किए जाने वाले कमीशन तथा अन्य किसी खर्च का भुगतान शामिल होते हैं।

# मैं एजेन्सी अनुबन्ध में क्या देखने की अपेक्षा कर सकता/सकती हूँ?

हालांकि एजेन्सी अनुबन्ध के नक्शे और विषय-सामग्री एक से दूसरे एजेन्ट तक अलग-अलग हो सकते हैं, आप नीचे दी गई कुछ मुख्य चीजों को अवश्य देखने की अपेक्षा कर सकते हैं।

## बेची जाने वाली जायदाद का ब्यौरा

- ✓ आपकी जायदाद का पता।
- ✓ जायदाद के साथ बेची जाने वाली चल-संपत्ति (उदाहरण के तौर पर फ्रिज, फ्रीज़र या स्टोव जैसे व्हाइटवेयर, पर्दे, टेलीविज़न के एरियल आदि)।
- ✓ आपकी जायदाद का ब्यौरा जैसे कि बैडरूमों और बाथरूमों (सोने के कमरों और स्नानघरों) की संख्या, जमीन का इलाका आदि।

यह जरूरी है कि आप यह सुनिश्चित करें कि आप एजेन्ट को जो भी ब्यौरा दें वह सही और वास्तविक हो, नहीं तो आप स्वयं को कानूनी कार्यवाही के लिए खुला छोड़ देते हैं।

## अनुबन्ध के भागीदारों के बारे में जानकारी

- ✓ आपका नाम, पता और सम्पर्क का अन्य ब्यौरा।
- ✓ आपके वकील का नाम और सम्पर्क का ब्यौरा।
- ✓ दैनिक रूप से आपकी जायदाद की मार्केटिंग (क्रय-विक्रय) और बिक्री का लेन-देन करने वाले एजेन्ट का नाम।
- ✓ एजेन्ट के बिजनेस का नाम और पता।

**इस बात की पुष्टि या प्रमाण कि आपको जायदाद के सारे स्वामियों की ओर से एजेन्सी अनुबन्ध पर हस्ताक्षर करने का अधिकार है**

अगर आप जायदाद के एकमात्र स्वामी नहीं हैं, तो आप यह अवश्य सुनिश्चित करें कि या तो सारे स्वामी एजेन्सी अनुबन्ध पर हस्ताक्षर करें या फिर आपको बाकी सारे स्वामियों की ओर से हस्ताक्षर करने का अधिकार प्राप्त हो।

**इस बात की पुष्टि कि आपको इस गाइड की एक प्रति दे दी गई है**

रीयल एस्टेट एजेन्ट्स अधिनियम 2008 के अन्तर्गत एजेन्ट से यह अपेक्षा की जाती है कि वह आपको एजेन्सी अनुबन्ध पर हस्ताक्षर करने से पहले रेज़िडेन्शियल प्रोपर्टी एजेन्सी एग्रीमेंट्स गाइड (रिहायशी जायदाद एजेन्सी अनुबन्ध निदेशिका) की एक प्रति दे, तथा आपसे लिखित रूप में पक्का कर ले कि आपको यह गाइड मिल गई है।

**एजेन्ट की नियुक्ति तथा एजेन्ट को क्या करने का अधिकार है इस बात का ब्यौरा**

एजेन्सी अनुबन्ध में निर्धारित एजेन्ट (आमतौर पर एक कम्पनी) को नियुक्त किया जाता है और उन्हें क्या करने का अधिकार है, यह स्पष्ट किया जाता है। उदाहरण के लिए:

- ✓ आपकी जायदाद पर 'फॉर सेल' का साइन लगाना।
- ✓ आपके द्वारा अधिकृत मूल्य, तरीके और शर्तों पर आपकी जायदाद का विज्ञापन देना।
- ✓ प्रत्याशित खरीदारों के लिए आपकी जायदाद की जाँच का प्रबन्ध करना।
- ✓ आपकी तरफ से पेशगी लेना।
- ✓ ऑफर या प्रस्ताव के अनकन्डिशनल (बिना किसी शर्त के) बन जाने की दशा में पेशगी में से एजेन्ट के कमीशन को काट लेना।

**एजेन्सी अनुबन्ध के प्रकार और अनुबन्ध की शर्तें**

एजेन्सी अनुबन्ध में यह स्पष्ट किया जाएगा कि यह **सोल एजेन्सी** अनुबन्ध है या **जनरल एजेन्सी** अनुबन्ध, यह एजेन्सी अनुबन्ध किस तारीख को शुरू होता है, कब समाप्त होता है, तथा अनुबन्ध को कैसे खत्म किया जा सकता है। एजेन्सी अनुबन्ध की शर्तों को नेगोशियेट (समझौता या लेन-देन) किया जा सकता है। सोल एजेन्सी का अर्थ है कि केवल वही एजेन्सी जायदाद पर रीयल एस्टेट एजेन्सी का काम कर सकती है जिसकी अनुबन्ध में पहचान की गई है।

**सोल एवं जनरल एजेन्सी के बीच क्या अन्तर होता है?**

- ✓ **सोल एजेन्सी** में एक एजेन्सी को ही आपकी जायदाद का क्रय-विक्रय करने तथा उसकी बिक्री का प्रबन्ध करने का एकमात्र अधिकार दिया जाता है।
- ✓ **जनरल एजेन्सी** एक्सक्लूसिव (एकमात्र या विशिष्ट) नहीं होती और आप अन्य एजेन्सियों को नियुक्त कर सकते हैं तथा/या अपनी जायदाद की बिक्री निजी तौर पर कर सकते हैं।

अगर आप सोल एजेन्सी के बारे में विचार कर रहे हैं तो कुछ बातों के बारे में अवगत होना जरूरी है:

- ✓ अगर आपके पास पहले से ही सोल एजेन्सी अनुबन्ध है तो आप किसी दूसरे एजेन्सी अनुबन्ध पर हस्ताक्षर नहीं कर सकते। अगर आप ऐसा करते हैं, तो चाहे कोई सी भी एजेन्सी असल में बिक्री का प्रबन्ध करे, आपको सारी एजेन्सियों को कमीशन देना पड़ सकता है।
- ✓ हस्ताक्षर करने के बाद अगर सोल एजेन्सी के बारे में आप पुनर्विचार कर रहे हैं, तो अनुबन्ध की प्रति मिलने वाले दिन के बाद, अगले कार्यकारी दिवस के शाम के पाँच बजे तक आप अनुबन्ध को रद्द कर सकते हैं। रद्द करने की कार्यवाही का लिखित रूप में होना जरूरी है जिसमें फैक्स या ईमेल शामिल हैं।

- ✓ आप अगर ऐसे सोल एजेन्सी अनुबन्ध पर हस्ताक्षर करते हैं जिसकी अवधि 90 दिन से ज्यादा होती है, तो आप या एजेन्ट में से कोई भी सोल एजेन्सी अनुबन्ध को 90 दिन के बाद रद्द कर सकते हैं। ऐसा लिखित रूप में किया जाना जरूरी है।
- ✓ कुछ अनुबन्धों में, सोल एजेन्सी को रद्द कर दिए जाने के बाद सोल एजेन्सी अनुबन्ध एक जनरल एजेन्सी अनुबन्ध में बदल जाता है। इसका अर्थ है कि अगर आप उस एजेन्सी के साथ काम करना जारी नहीं रखना चाहते तो आपको जनरल एजेन्सी अनुबन्ध को भी रद्द करना पड़ेगा।

### जायदाद को बेचने का तरीका और उसका मूल्य

एजेन्सी अनुबन्ध में यह स्पष्ट किया जाएगा कि आप अपनी जायदाद को किस तरह से बेचने के लिए सहमत हुए हैं। यह विज्ञापित मूल्य, नेगोशियेशन अथवा लेन-देन, टैंडर या नीलामी के रूप में हो सकता है।


अगर आपकी जायदाद को विज्ञापित मूल्य के साथ विपणन किया जा रहा है तो एजेन्सी अनुबन्ध में 'लिस्टिंग प्राइस यानि कि नामांकन सूची मूल्य' को शामिल किया जाएगा। अगर आपकी जायदाद को विज्ञापित मूल्य, नेगोशियेशन अथवा लेन-देन, टैंडर या नीलामी के रूप में क्रय-विक्रय किया जा रहा है तो एजेन्सी अनुबन्ध में 'लिस्टिंग प्राइस यानि कि नामांकन सूची मूल्य' को शामिल नहीं किया जाएगा।




अधिक जानकारी के लिए [www.reaa.govt.nz](http://www.reaa.govt.nz) वेबसाइट पर उपलब्ध ऑक्शन्स इन्फोर्मेशन शीट (नीलामी जानकारी पत्रिका) को देखें या **0800 for REAA (0800 367 7322)** नम्बर पर फोन करें।

### कमीशन

एजेन्सी अनुबन्ध में इस बात का ब्यौरा दिया जाएगा कि एजेन्ट को दिए जाने वाले कमीशन का हिसाब कैसे लगाया जाएगा और उसका भुगतान एजेन्ट को कब किया जाएगा।



यह महत्वपूर्ण है कि आप कमीशन के भुगतान से सम्बन्धित अपने अधिकारों और दायित्वों को पूरी तरह से समझ लें।



अधिक जानकारी के लिए,  
[www.reaa.govt.nz](http://www.reaa.govt.nz) वेबसाइट पर  
उपलब्ध कमीशन इन्फोर्मेशन शीट  
(विज्ञापन जानकारी पत्रिका)  
को देखें या **0800 for REAA**  
(0800 367 7322) पर फोन करें।



## एडवरटाइजिंग एन्ड मार्केटिंग (विज्ञापन और विपणन) खर्चा

एजेन्सी अनुबन्ध में विज्ञापन और विपणन के अलग-अलग खर्च शामिल हो सकते हैं। अगर आप नहीं चाहें तो आपको विज्ञापन के लिए अतिरिक्त पैसा नहीं देना पड़ेगा। अतिरिक्त विज्ञापन खर्च के लिए वादा करने से पहले, यह पूछें कि बिना पैसा खर्च किए क्या विज्ञापन सेवा प्रदान की जाएगी। अपनी सेवा के रूप में एजेन्ट आमतौर पर 'मुफ्त' विज्ञापन प्रदान करते हैं जिसमें निम्नलिखित शामिल हो सकता है:

- ✓ आपकी जायदाद के ब्यौरे को एजेन्ट की वेबसाइट पर डालना।
- ✓ आपकी जायदाद के ब्यौरे को को अन्य रीयल एस्टेट वेबसाइटों पर डालना।
- ✓ आपकी जायदाद के ब्यौरे को रीयल एस्टेट प्रकाशनों में शामिल करना।
- ✓ फोटो एवं ब्यौरे को एजेन्ट के ऑफिस में प्रदर्शित करना।
- ✓ आपकी जायदाद के बाहर 'फॉर सेल' का साइन उपलब्ध कराना।

आप अतिरिक्त विज्ञापन खर्च के बदले में होने वाले संभावित फायदे के बारे में जरूर विचार करें। एजेन्ट को चाहिए कि वह विस्तृत मार्केटिंग प्लान तैयार करे तथा यह स्पष्ट करे कि यह अतिरिक्त खर्चा क्यों फायदेमन्द होगा। याद रहे, अगर आपकी जायदाद नहीं भी बिकती तो भी आपको अतिरिक्त विज्ञापन के खर्च का भुगतान करना पड़ेगा।



अधिक जानकारी के लिए, [www.reaa.govt.nz](http://www.reaa.govt.nz) वेबसाइट पर उपलब्ध एडवरटाइजिंग इन्फोर्मेशन शीट को देखें या **0800 for REAA (0800 367 7322)** पर फोन करें।

**एजेन्ट द्वारा प्राप्त की गई किसी छूट, कमीशन या डिस्काउंट के बारे में खुलासा करना जरूरी है।**

अगर एजेन्ट आपके लिए किसी सेवा का प्रबन्ध करता है और जिसके लिए आप पैसा देते हैं तथा उन्हें इसके लिए डिस्काउंट, छूट या कमीशन मिलता है तो यह जरूरी है कि वे इस बारे में आपको सूचित करें। उदाहरण के तौर पर, एजेन्ट को आपकी जायदाद का अखबार में विज्ञापन देने की कीमत पर डिस्काउंट या छूट मिल सकती है।

यह डिस्क्लोज़र या प्रकटीकरण एक फार्म में किया जाता है जिसे एजेन्सी अनुबन्ध में शामिल करना जरूरी है। इस फार्म में या तो छूट, डिस्काउंट या कमीशन की अनुमानित राशि और उसका स्रोत दिखाया जाता है, या एक ऐसा कथन होता है जिसमें स्पष्ट किया जाता है कि एजेन्ट को डिस्काउंट, छूट या कमीशन की राशि के रूप में कुछ भी नहीं मिलेगा।



हालांकि कानूनी तौर पर एजेन्ट इस छूट, डिस्काउंट या कमीशन को आपके साथ बाँटने के लिए बाध्य नहीं है, आप एजेन्ट के साथ इसके हिस्से को बाँटने के बारे में समझौता कर सकते हैं।



अधिक जानकारी के लिए, [www.reaa.govt.nz](http://www.reaa.govt.nz) वेबसाइट पर उपलब्ध डिस्कलोजर ऑफ रिबेट्स, डिस्काउंट्स एन्ड कमीशन्स इन्फोर्मेशन शीट को देखें या **0800 for REAA** (0800 367 7322) पर फोन करें।



याद रहे कि आप सवाल कर सकते हैं, निष्पक्ष सलाह ले सकते हैं, एक से अधिक एजेन्ट से बात कर सकते हैं, तथा कमीशन, खर्चा और सेवाओं के बारे में समझौता या लेन-देन कर सकते हैं।

## मझे ऑफर मिलने की स्थिति में क्या होता है?

जब कोई आपकी जायदाद को खरीदने के लिए ऑफर प्रस्तुत करता है, तो आपका एजेन्ट एक लिखित सेल एवं परचेज अनुबन्ध के रूप में वह ऑफर आपके पास लायेगा। किसी भी सेल एवं परचेज अनुबन्ध पर हस्ताक्षर करने से पहले यह जरूरी है कि आपको रेज़िडेन्शियल प्रोपर्टी सेल एन्ड परचेज एग्रीमेंट्स गाइड (रिहायशी जायदाद विक्रय एवं क्रय अनुबन्ध निदेशिका) की एक प्रति दी जाए। आपको यह सलाह दी जाती है कि आप किसी भी कागजात पर तब तक हस्ताक्षर न करें जब तक कि आप इस गाइड को पढ़ और समझ नहीं लेते तथा अपने वकील को सेल एवं परचेज अनुबन्ध दिखा नहीं देते।

## अगर कोई समस्या हो तो?

अगर आप किसी एजेन्ट के व्यवहार के बारे में चिन्तित हैं, तो आप उस एजेन्ट या उसके मैनेजर से अपनी चिन्ता के बारे में बातचीत अवश्य करें। एजेन्टों के पास आंतरिक शिकायत समाधान कार्य-विधि का होना जरूरी है।

अगर यह काम नहीं करता या फिर आप इस कार्य-विधि का इस्तेमाल नहीं करना चाहते, तो आप REAA से सम्पर्क कर सकते हैं।

REAA आपकी चिन्ताओं के बारे में कई तरह से सहायता कर सकती है। इसमें एजेन्ट को कम्प्लायंस एडवाइस लैटर (अनुपालन सलाह पत्र) भेजना, वैकल्पिक विवाद समाधान का प्रबन्ध करना या उस मुद्दे पर शिकायत के रूप में कदम उठाना शामिल होते हैं। आप जब REAA से सम्पर्क करेंगे तो वे आपकी चिन्ता से निपटने के सबसे अच्छे तरीके के बारे में आपकी सहायता करेंगे।

## आप अधिक जानकारी ..... से प्राप्त कर सकते हैं।

आप सहायता और सलाह के लिए कई स्थानों पर जा सकते हैं जिनमें निम्नलिखित शामिल हैं:

- ✓ रीयल एस्टेट एजेन्ट्स अथॉरिटी [www.reaa.govt.nz](http://www.reaa.govt.nz) वेबसाइट पर जाएं या **0800 for REAA** (0800 367 7322) नम्बर पर फोन करें।  
REAA विभिन्न तरह के मुद्दों पर जानकारी तथा सहायता प्रदान कर सकती है तथा रीयल एस्टेट एजेन्टों के बारे में चिन्ताओं से निपटने के लिए जिम्मेदार है।
- ✓ आपका वकील।
- ✓ कम्युनिटी लॉ सेंटर्स [www.communitylaw.org.nz](http://www.communitylaw.org.nz)
- ✓ सिटीजन्स एडवाइस ब्यूरो [www.cab.org.nz](http://www.cab.org.nz)
- ✓ मिनिस्ट्री ऑफ कन्ज्यूमर्स अफेयर्स (उपभोक्ता सम्बन्ध मंत्रालय) [www.consumeraffairs.govt.nz](http://www.consumeraffairs.govt.nz)
- ✓ न्यूज़ीलैंड लॉ सोसायटी प्रोपर्टी सैक्शन [www.propertylawyers.org.nz](http://www.propertylawyers.org.nz)
- ✓ कन्ज्यूमर बिल्ड [www.consumerbuild.org.nz](http://www.consumerbuild.org.nz)



# Real Estate Agents Authority

रीयल एस्टेट एजेंट्स अथॉरिटी (REAA) की स्थापना न्यूज़ीलैंड सरकार द्वारा रीयल एस्टेट उद्योग में उच्च व्यावसायिक मानकों को सुनिश्चित करने और जायदाद खरीदने या बेचने वाले लोगों के लिए अतिरिक्त सुरक्षा को बढ़ावा देने के लिए स्थापित किया गया था।



[www.reaa.govt.nz](http://www.reaa.govt.nz)



[info@reaa.govt.nz](mailto:info@reaa.govt.nz)



[@reaanz](https://twitter.com/reaanz)



0800 for REAA (0800 367 7322) या (04) 471 8930



जायदाद खरीदने और बिक्री के बारे में और अधिक जानकारी के लिए इसे स्कैन करें।

रीयल एस्टेट एजेंट्स अथॉरिटी की सबसे उत्तम जानकारी के अनुसार, इस गाइड में दी गई जानकारी नीचे दी गई तारीख के अनुसार सही है। परन्तु, जिन ज़रूरतों पर यह जानकारी आधारित है वह किसी भी समय बदल सकती है तथा सबसे अप-टू-डेट (नवीनतम) जानकारी [www.reaa.govt.nz](http://www.reaa.govt.nz) पर उपलब्ध है [रूपान्तर 1.2 12 फरवरी 2014]

