

卖房流程指南（悉尼 / NSW）

Seller's Process Guide

NSW 卖房从委托到交割的主要步骤：

- 1. 委托签约：与中介签书面代理协议(NSW 须随附 Fair Trading 认可指南)，明确佣金与推广费。
- 2. 备好合同：NSW 规定合同在挂牌前须备齐卖方法定披露文件(见下)，交由律师 / 过户师准备。
- 3. 定价 + 市场推广：据可比成交定价；专业摄影、图文、门户上架(卖方承担广告费)。
- 4. 私售或拍卖：私售可议价；拍卖当场竞价、价高者得。
- 5. 交换合同：买方付定金(通常 10%)，双方律师交换。
- 6. 冷静期(仅私售)：买方一般 5 个工作日；拍卖成交无冷静期。
- 7. 交割：通常交换后 4 – 6 周，产权过户、尾款结清、交钥匙。

卖房前要准备的文件（卖方披露）

NSW 规定合同挂牌前须含卖方披露文件，通常包括：产权 / 业权证明、地契图(deposited plan)、s10.7 规划证明、排污管线图等；部分房型另有额外披露。缺件可能影响合同有效性。

卖房要花哪些钱

- 中介佣金：可议，悉尼常见按成交价百分比或固定费。
- 市场推广 / 广告费：卖方承担，按方案定(摄影、门户、招牌等)。
- 律师 / 过户费：合同准备与交割。

English summary

Selling in NSW: sign a written agency agreement (with the NSW Fair Trading approved guide), prepare the contract with the vendor disclosure documents required before marketing (title, deposited plan, s10.7 planning certificate, sewerage diagram, etc.), price and market the property, sell by private treaty or auction, exchange (usually 10% deposit), observe the buyer's cooling-off (generally 5 business days for private treaty; none at auction), and settle (typically 4–6 weeks). Costs: agent commission (negotiable), marketing/advertising (paid by the vendor), and legal/conveyancing fees. General information only, not legal advice.

Raystone 为 MHC Capital Pty Ltd 注册经营品牌 · NSW 房产牌照 10156189 · 电话 0499 987 789 · hello@raystoneproperty.com · raystoneproperty.com

本文件为一般信息、非法律 / 财务意见。个案以适用法律及你的具体情况为准，正式合同请以你的律师 / 过户师提供的版本为准。This document is general information only, not legal advice.

版本 2026-08 · Version Aug 2026