

如何区分 Condo 跟 Apartment



在大多数人的印象里,国外住宅有别墅跟公寓的不同。然而美国的住宅分类却不止这两类,有独栋别墅(Single Family Home)、联排别墅 (Townhouse)、公寓 (Condo/ Apartment/Coop Unit)、多户住宅 (Multi-Family Home)等等。

下面我们来看看同样都是公寓, Condo跟Apartment又有什么区别呢?

1. 康斗

康斗(Condo)是美国一种集合式的住宅

的名称,最早出现在加勒比海地区的波多黎各,1960年以后开始在美国本土大规模推广,现在成为美国住宅开发类型的一个主要的产品。康斗在众多外国人心中,“康斗”就是产权所有,而不太集中在建筑类型这个定义上。

康斗可以只有一个居住单位,也可以是多个住宅单位的居住建筑。一个居住单位,就是一个公寓了,多个住宅单位,就是一个住宅区了。在康斗社区里面,每个具体的住

宅单位是一个家庭拥有的,而社区内部的公共空间,如走道、车路、娱乐休闲设施等等,则是这个社区内所有的住户共同拥有的。一般来说,康斗分两个大类型,一个单一家庭拥有自己完整的建筑室内生活单元,不拥有任何外部的公共设施,这种康斗因为间隔清晰,公私分明,因此被成为“detachedcondominiums”,建筑内部的住宅单位完全属于一个家庭,但是外部走道、车路、公园、设施、会所、游泳池等等就不是仅仅这个家庭拥有的,而是整个康斗社区的居民共同拥有的。还有一种康斗社区,居民不但拥有住宅内部的所有权,并且也拥有部分的外部空间,比较讲究,好像前面有自己的草地和花园,这种类型的比较多,在美国叫做“地段康斗”(site condominiums)。在美国,这种康斗比例相对比较高级,比较流行。比较适合美国大多数的中产阶级的要求。

除了这种住宅型的康斗之外,还有一种叫做“非住宅型康斗”(Non-residential condominiums),主要是指那些在住宅开发中用康斗的形式开发的写字楼、旅店客房、零售商店、或者集团公寓居楼,特别是退休老人公寓,学术宿舍之内。其实,这些康斗的所有权情况和前面的康斗所有权是一样的,不同的仅仅是康斗的具体使用功能不同而已。不过,如果这些康斗属于非赢利性机构

拥有,比如教会、慈善机构、教学机构等等,康斗的地产税要低得多,甚至是免税的待遇。这类非住宅性的康斗,如果是商业性的,不断的换手往往造成许多复杂的问题。这里非住宅性的康斗,往往是企业拥有,出租以赢利的。美国法律上称之为“company share”,或者简单叫“co-op”。这类企业出租居住单位,作为生意来做,因此要交纳地产商之外的营运税等等商业税收。

2. Condo & Apartment 区别在哪里?

Apartment是公寓的总称,即不是单独的一幢楼房,而是一个大楼,内中有几个至几百套公寓。

Condo是指一幢大楼中的一套公寓。其区别在于,这幢大楼的产权是这样的:楼主以每套公寓的公寓主的形式共同拥有大楼。拥有权相关独立,但屋主要向管理委员会交一定的费用。大楼的水电和其他维修等由大楼管理委员会统一进行。所以condo主要是指公寓的拥有形式了。一般译成康斗,与condo相对的另一形式叫co-cop。这样公寓的屋主以股权的形式共同拥有这幢大楼,每套公寓按其在整幢大楼中的比例算成股份。这样的主权远较condo屋主小,新屋主买入公寓时,其资格还要通过大楼委员会的审查。不像condo主,基本上是想卖给谁就卖给谁。

在美国购买新房(预售房)你所不知道的秘密

Presale通常是指在项目完工前,由开发商或开发商指定的销售公司进行预售的房屋。相当于国内的期房。

1. 为什么选择预售房?

可预见的增长。预售房买家在只需要交付定金的情况下,就可以真切看到自己已经购买的房屋价值在稳步增长。

全新的房屋。不同于二手房,预购房不仅是从未住过的房屋,很多还提供个性化的订制,买家可以根据开发商提供的选项,对房屋外观、内部结构、装修样式及颜色、电器等进行选择、升级,不用花费更多的时间和精力。

更多的选择。开发商通常会设计出不同的户型,来满足买家的需要,比如卧室数量,面积大小,楼层等等。同样的地理位置和配套设施,买家可以根据自己的预算以及家庭需要选择合适的房屋。

2. 预售房存在的风险?

延期交付。预售房的交房日期通常是由开发商预测决定的,有时候会出现延期。这就需要买家对于入住日期没有严格的要求。

提前交付定金。尽管在交易过程中定金是保管在第三方账户中,但是这笔钱毕竟不是在买家手中,买家也会失去在交易过程中这笔资金带来的增长。

3. 购买预售房有哪些注意事项?

了解开发商。选择有良好口碑的知名开发商,不仅房屋质量有保障,更能避免提高定金,更改条款等风险。

了解周边环境及配套。对于周边环境或者配套设施还没有发展成熟的项目,买家要尽可能的了解其可能性。

了解房屋质保(Warranty)。预售房通常会有一定时间的质保,对于结构、装修、家电的质保时长不等。买家要充分了解这些时间。



在美国卖房,卧室内千万别摆这5样物品



房子上市要卖,屋主投入所有精力改善外观,清扫厨房与浴室,但往往以为卧室整

洁就好,其实不然。专业人士指出,卧室的私密性质在公开展示时,会让买家不舒服,

特别是以下五件物品: 无论是在地板上乱成一团的衣服,或是

在床上折好的袜子,参观房子的潜在买家都不愿在卧室看到。(取自脸书)

1. 宠物气味

曾经有过买家因房子卧室没有铺床、地板有些污渍、甚至更糟糕有宠物气味,而失去买房兴趣。所以,展示房屋时,先移除任何会显出养宠物的证据,包括猫砂盆、宠物玩具等,当然还有宠物毛发。在你打开门让别人进入前,先除去猫狗的味道。

2. 闺房照片

室内设计师瑞尔登(Justin Riordan)说,他明白为配偶拍摄俏皮的闺房照片很有趣,但对潜在房屋买家只会引起三种情绪:发笑、恶心或不合时宜的生理反应,这些都无助于卖房。他建议把这些照片收起来。

3. 医疗器材

瑞尔登表示,呼吸辅助装置(CPAP)是治疗睡眠呼吸暂停的重要帮手。不过,对于那些从未使用过这种机器的人来说,看到时会觉得恶心,基本上,任何医疗器材会激起买家的焦虑而非鼓舞的感觉。

4. 性玩具

有一位经纪曾与验屋人员一起检查主卧室水槽是否漏水时,发现一对性玩具。此人告诉他,经常看到这些藏起来的物品。若屋主认为这些物品不该被看见,必须在展示房屋前先拿走。

5. 待洗或洗好衣物

潜在买家不愿在卧室看到的另一项物品是你的衣服,无论是在地板上乱成一团的衣服,或是在床上折好的袜子,都让人很难接受。瑞尔登说,无论你的个人衣物是肮脏或干净,别人看到总是观感不佳。