

在美国的房产交易,这“七点”您要了解



如今,赴美国洛杉矶买房已经成为越来越多中国人的选择,在赴美买房的过程中,这“七点”您需要了解一下。

No.1

美国买房可以自己操作吗?

在美国买房的整个交易过程中是不可能自己全部操作的。按照美国现在的房产制度,在买房交易中,房产经纪人是不可或缺的,而且经纪人在买房的整个过程中,担任多种重要的角色。美国房产经纪人有着严格的管理体系:首先,所有房产经纪人都必须持有美国政府颁发的经纪人资格证书,持证上岗,否则他们无法从开发商获得房屋代理权。

其次,房产经纪人除了能为买家提供更多的房产信息、帮助买家找到理想的房屋、完成买房交易这些基本要求外,还需掌握良好的谈判技巧,参与第三方谈判,并为买家提出合适的买房意见。

No.2

海外人士在美买房后能否得到保护?

是。海外投资者在美国的财产完全受到同当地人士一样的法律保护。在美国买房时,整个交易过程中,有许多的第三方机构来协助买卖房屋的进程,有估价公司、房屋检查公司、公证公司、银行、以及经纪人、产权保险公司等等。每一个机构都在买卖过程中发挥自己的功能,保证房屋买卖的公

平和合理,使房地产行业能够公平、透明、健康、蓬勃的发展。

No.3

海外人士投资及购买美国房产是否有数量限制?

美国对全球购房者无任何限制,是全世界最开放、最自由的投资市场之一。根据美国相关的规定,海外人士投资及购买本地房产的数量也没有限制。

No.4

在美国买房如何确保交易安全?

在房产买卖过程中,买家最关注两大问题:产权和资金的安全。如果出现产权是伪造的、产权登记时发生错误、房屋被他人侵占等情况,那么买房将卷入无止境的纠纷当中;而若遇上不法经济带着交易资金逃跑,买房更是要白白遭受巨大的损失。

美国的房产市场和交易过程都是透明化的,为应对这两个重大问题,由办理房地产业务的律师发展而成产权保险公司(Title Company)应运而生。他们为购房者提供产权调查、产权保险、资金监管、过户登记等服务,贴身保障购房者的权益。如果真的遇到麻烦,最差的结果也能把交易资金拿回来,最大程度保护了用户权益。

No.5

办理美国房产过户手续需要本人到场吗?

在美国,甚至大部分海外国家,都没有类似房产交易中心的机构,其买房交易更多是由双方协商完成,且不需买卖双方同时在场。

在美国西部,一般来说都是由第三方——产权公司(Title Company)来持有资金,签署产权转让书,全权安排产权的转

移。所以买卖双方都不用同时在场,由产权公司全权操作。而在美国东部,一般来说产权转移的过程是在一个称作「结算公司」(Settlement Company)的地方进行的,买卖双方(大多数时候也包括其经纪人)都集聚一堂,由律师或是结算代理主持,支付款项签署产权转让书,最后前去政府进行产权登记。当然,若买方确实无法出席,也可以委托其经纪人或律师代理,代表他们签字,完成过户的流程以及审核。

No.6

什么是过户日(CLOSING DATE)?

过户日(Closing Date)是在买卖双方达成协议时,在合同中便事先约定好的过户日期。当然,如果双方都同意,也可以在这个日期之前过户。一般来说在过户日需要完成以下4点:

1. 在过户日之前或当日,买方将会支付款项(通常是支票或者电汇)
2. 卖方与买方签署产权转让书合同,将房屋钥匙转交给买方
3. 产权公司或者律师、公证人员前往当地政府办公室登记注册
4. 卖方收到扣除过户费用及贷款余额后的款项

No.7

美国房地产的产权年期是如何规定的?

美国的房产产权是永久产权,不仅可以作为投资也可以世代的传承延续下去。在美国《物权法》第149条中规定,住宅性建设用地在使用权限期间届满时,自动续期。美国宪法明文规定过资产主义的基础就是个人财产至高无上,所以作为自由财产的土地和房产就没有什么年限问题,只需要每年缴纳一定的财产税费就可以。

美国地产经纪人协会披露:

购房者年龄及收入决定房价及房型

不管是在市场上买房子、希望卖掉的房子,还是两者兼而有之,大多数人现在都知道房地产的前景。简而言之:房价继续创新高,抵押贷款利率很低,买家之间对待售房屋的竞争非常激烈。但大多数买家和卖家对竞争了解不多,这可能使他们在谈判桌上处于严重劣势。

一份年度报告提供了许多关于今天谁活跃在房地产市场的有用信息。

首先,购房者越来越老。更老了。根据美国地产经纪人协会2019年房屋买卖概况报告,他们的平均年龄达到了47岁的新高。次购房者也不再年轻,他们占了在市场上找房子的人的三分之一。他们的平均年龄上升到33岁,比2018年多了一岁。该报告基于对2018年7月至2019年7月期间购买了初级住宅的近6000名买家的调查。

“传统上,首次购买者的年龄在28至32岁之间。”NAR的研究副总裁杰西卡·劳茨说,“虽然33看起来不像是一个巨大的飞跃,但它确实表明房子更贵,而且要花更长的时间才能找到一个家,为一个家存钱。”

了解竞争对手:谁在买房?

尽管高价格让年轻人更难成为房主,但他们正在寻找一种方法。调查中有四分之一的买家年龄在25岁至34岁之间。35-44岁年龄段的受访者占20%。这可能是因为他们通常结婚生子的年龄。额外的卧室和好的学区开始变得更有吸引力。近三分之二(61%)的近期买家已婚。但即使是那些没有伴侣的人也开始涉足房地产;大约17%的买家是单身女性,9%是单身男性。

毫不奇怪,如今的买家往往受



良好教育,因为教育通常会带来更高的收入。近四分之三(69%)的买家至少获得了学士学位。相比之下,不到1%的买家没有高中毕业,19%的买家高中毕业后停止了学业。同时,12%的买家拥有副学士学位,31%的买家拥有学士学位。38%的人继续努力,或者获得了高级学位。

有了这些教育,这些买家也赚了很多钱也就不足为奇了。否则,他们如何能够打入这个超级昂贵的市场?

根据美国国家统计局和美国人口普查局的数据,购房者的家庭收入中位数为93,200美元,而2018年全国只有61,937美元。他们也绝大多数倾向于白人,约占买

家的84%。西班牙人占买家的7%,亚洲人占5%,而黑人占买家的4%。另有3%未被确认。“自经济衰退以来,住房自有率没有反弹,我们今天看到少数少数民族开始拥有住房。”劳茨说,“黑人购房者在买房时不太可能得到家庭援助。他们更有可能被拒绝抵押贷款。”

仅仅因为他们财务状况良好并不能让买房变得更容易。据NAR报道,人们在他们的价格点寻找合适的房子,平均持续10周,在找到合适的房子之前,他们会查看大约9处房产。

什么样的房子最受欢迎?

尽管有一波市区复兴的努力和城市生活的魅力,但买家仍然叫着要郊区的独立式单户住宅。

大约一半的买家会去郊区,那里有很多有多间卧室和庭院的大房子。只有13%的人选择城市地区——与选择农村地区的比例相同——而22%的人更喜欢小城镇生活。越来越多的人在郊区和小城镇购物,因为他们在寻找更实惠的住处。当买家在市中心找房子时,价格可能会太高。在选择地点时,买家最关心的是他们新社区的质量、通勤和可负担性。

83%的购房是单户住宅。相比之下,只有6%是联排别墅或排屋,5%是公寓。在城市之外,价格合理的公寓和联排别墅并不多。市中心正在建造非常高端的豪华公寓,但是在郊区和小城镇,人们更容易负担得起,你更有可能

找到单户住宅。

典型的住宅有三间卧室和两间浴室,总面积为1850平方英尺,建于1990年。大多数买家(87%)都有现成的(以前住的)房子。这些房子往往更便宜;近年来,没有多少负担得起的新建筑。只有13%的人选择不进行任何翻新,而是购买全新的住宅。买家为他们的房产支付了257,000美元的中值,支付了要价的98%以上。其中绝大多数(86%)需要融资(即抵押贷款)来实现这一目标。

人们在离开之前会在他们的房子里呆上10年。但今天的买家表示,他们计划在自己的住处停留15年。大约20%的人说他们不打算搬家——永远不。

这些人可以卖给你完美的家。房屋销售者往往比购买者年龄大得多——也更富有。他们平均年龄为57岁,家庭收入稍高,为102,900美元。将近四分之三(72%)的人已婚。他们更有可能空巢老人或者没有孩子。

卖家往往也是买家。大约70%的人在同一个州出售他们的房子并购买新的。他们搬家的首要原因是更靠近家人和朋友,其次是需要一个更大的住处或者不得不搬家去工作。

他们可能想靠近他们的孙子,儿童保育费用极其昂贵,所以也许他们在帮助自己的孩子。售出的房屋上市仅三周左右,这是市场火爆的标志。销售的最大好处是卖家赚取了利润,他们出售房产的平均价格比最初支付的价格高出6万

美元。市场上的时间是历史上最低的,因为人们在家里呆的时间更长,他们正经历更多升值——尤其是近年来房价上涨。