

# 低利率下是否要按揭再融资

随着美国房贷利率接近历史低点,你可能会考虑到房贷再融资,这意味着你可以把旧的,更高的利率换成一个新的低利率。但这会让你的财务状况更好吗?再融资对每个人来说,并非明智的财务举措。在决定再融资之前,问问你自己这四个关键问题来决定它对你是否有意义。

问题一:我的财务目标是什么?

低利率本身并不是再融资的理由。但取决于你想做什么,再融资可能是答案。

对大多数人来说,再融资的目标是降低每月的账单。假设你有一笔25万美元的30年期抵押贷款,一年前你以4.46%的利率取出。根据HSH.com的再融资计算器,这将使你的月供达到1260.78美元。再融资将使这笔款项减少到1147.37美元。更妙的是,你可以在贷款期限内节省34000美元的利息。

或者你可以选择15年期的贷款来缩短贷款期限,提前几年成为无抵押贷款。

最后,任何拥有可调剂利率抵押贷款的人都应该抓住机会锁定低利率。尽管美联储已表示近期不打算加息,但几乎没有理由认为利率会大幅下降。

问题二:再融资值这个成本吗?

要确定你能从再融资中获得多少价值,你还要考虑到再融资的成本问题。我们不

妨做一个简单的计算。预计结算成本约占贷款总额的2%至4%。这些包括资产评估等等费用。因此,如果你的结算成本是3000美元,你可以通过再融资每月节省200美元,那么需要15个月才能收支平衡。

问题三:我能负担得起结帐费用吗?

贷款人喜欢兜售低成本或无成本再融资。但别搞错了,你最终得为再融资买单。

目前市场上大多数财务顾问建议的选择,就是让你提前支付这些费用。还有另一种方法是把它们放进你的贷款中,但这会使贷款数额更高,而且需要更长的时间才能达到收支平衡。

问题四:再融资的陷阱是什么?

像任何事情一样,再融资也有它的缺点。以“现金支付”再融资为例,这让你可以再融资抵押贷款的剩余部分以及更多的钱,前提是你的房子有足够的股本。

最后,记住再融资会增加你的贷款年限。通过再融资,30年期的抵押贷款可能很快变成40年或45年期的贷款。由于分期偿还计划的工作方式,抵押贷款的大部分利息在贷款开始时支付。重新开始计时意味着你要花上数年的时间还清利息,然后才能大赚一笔。

# 最新研究,美国住房的周边以及特点



美国在线房地产数据公司Zillow研究指出,若政府依照当今的人口密度,放松土地分区的法规,让单户住宅能够进行改建或新增房屋,就能在全美创造数以百万计的新房屋,进而缓解了过去数十年不断纠缠的住房负担能力危机。

Zillow指出,洛杉矶地区近20年中间住房数不断扩展,若接下来的20年以同样模式发展,待售房屋量将能够增加14.5%;然而只要每10户单户住宅中有1户,进行改建或新增第2户房屋,就能够让待售房屋量激增成21%,等于增加了38.7万户住宅。若全美17个大型都市都以同样的方式进行,预计新增的1000万户新房屋外,还可以再多增加330万户。

单户住宅目前在美国土地份额中占最大宗,过去数十年因法规复杂,使房屋更新

重建困难,部分既得利益者也得以稳定其土地利益。这种情况在地价房价都贵的沿海城市最常发生,由于难以新增新住户,大部分后来者到城市的人,被迫向外围发展。

自2000年至今,洛杉矶市区的房屋供不应求,中位数房价已经翻倍,旧金山湾区的中位数房价更是直窜天际,西雅图市则涨了3分之2。相较之下南方州则因建造新房容易,房价只涨了10%,因此市场逐渐出现呼吁政府放松法规,让房屋兴建数更新密集,降低购房门槛。

不过也有部分人认为,若兴建住宅密集化,除了改变地景外,还会是城市等地的绿化空间大幅下降,停车位也势必会造成争抢。对此,Zillow表示,只要针对特定区域中的10分之1单户住宅,进行新增改建,并不会对现有景观产生太大改变。

# 在加州买房,流程是什么样的



1. 有执照全职专业房地产经纪人 Licensed Professional Real Estate Agent

加州法律对于房地产买卖法规复杂严谨,所以房地产经纪人都必须经过严格的考试,获得本州的房地产经纪执照才能从事房地产买卖。法律也规定买方经纪人一定要维护买方的利益,依照客户需要提供市场分析与房源,协助客户运用资金,顺利买房。美国是由卖方负责买卖双方经纪人的佣金,买方不需支付经纪人任何费用。

2. 经纪人全程陪同看房 Property Tour

经纪人会根据买家的要求与预算,帮买家选择合适的房源,并且陪同看房,直到买家选中满意的房子为止。

3. 签订购房合约书 Make Offer

选定目标后,买方经纪将对该房产做全面的市场分析,详细的解释合约,提供合理的市场价给买主参考,协助买主签署合约。买主必须提供购房资金证明,一般卖方只接受美国境内的银行资金证明。如果贷款的话,需要附上合格的贷款预批信。

4. 进入过户交易过程 Open Escrow

加州的房屋买卖需要通过第三方公证托管公司 Escrow Company 来完成,以保证买卖双方利益。

正式购房合约与您的定金(惯例约为房价的3%)一起进入公证托管公司,定金会放在专门的信托帐户保管,由公证托管公司主持进行相关产权转移,税务支付,文件签署,资金交割,交易法规的执行等。

5. 房屋检查 Home Inspection

在进入买房过户过程后,买方自行负责房屋检查项目。买方将雇用美国有执照的房屋检查公司,对所买的房屋进行一个全方面的检查。房屋检查公司会出具房屋检查报告,将所发现的问题列出。买方经纪将根据此报告所体现的问题与卖家协商维修。在美国,卖家有权选择维修或不维修,买家相对的也可因为房屋检查报告的问题严重而取消交易。

6. 申请贷款 Apply Loan

如果需要贷款,整体购屋交易的时间从进入买房过户过程后,一般需要30-45天(vs. 现款买房12-15天)。买家必须依照银行要求,尽快提供所需要的文件,配合银行的流程,才可以在有效的时间内取得银行的贷款的最后批准。

需要贷款的客人,银行将由认证的第三方评估机构对房屋进行估价 Appraisal。如果估价比成交价格低,买主可以有三种选项:(1)当房市抢手,卖家不愿降价时,由买家自行补足贷款不足的差额(2)与卖方协商成交价,达到银行评估结果(3)买主中止交易

现金买家也可以自行请有执照的估价公司来评估房价,作为参考。

7. 审阅房屋相关文件 Review Seller's disclosures

美国加州房地产法规非常保护买方权益,当房屋进入买房过户过程后,卖方必需提供多份的房屋相关报告给买家。有产权报告,白蚁报告,在地自然灾害报告,周围环境报告等。这些都可以帮助买主了解屋况。

8. 白蚁检查 Termite Inspection

加州的房屋多以木质结构为主,房屋交易法规定可以要求卖方做白蚁检查报告与修缮。白蚁报告需由有执照的白蚁公司检查并提供白蚁报告,如果需要清除白蚁,通常会要求卖主在交易结束之前按照合约和白蚁报告,完成房屋白蚁的清除和修缮。

9. 取消购房附带条款 Contingency Removal

在美国为保护买家权益,经纪人通常会协助客人在合约中拟定三个附带条件,作为最后买房的缓冲,但是卖主有权接受或不接受。如果卖主同意,一般在合约中会注明在17/21天内去检视以下三个问题,如果17/21天内买主觉得以下有任何一个问题都无法获得满意的解决,买主可以终止交易,拿回订金。这三个附带条款如下

1) House inspection contingency: 进入买房过户过程后的17天内发现房屋有任何问题,买家有权拿回定金,取消合约,全身而退。

2) Appraisal contingency: 进入买房过户过程后的17天内,如果估价报告不理想,买家有权拿回全部定金,取消合约,全身而退。

3) 从进入过户过程的21天内,如果买房贷款无法得到银行批准,买家可以有权拿回定金,取消合约,全身而退。

一旦过了17/21天买房缓冲期,买主觉得没有任何问题,并且签署同意取消这三个购房附带条款,房屋即将进入过户的最后阶段。如这时买主反悔,订金可能拿不回来,也可能牵涉到其他违约责任。

10. 房屋的最后检查 Final Walk Through

在房屋最后完成交易前5天内将由买方经纪陪同买家对房屋内外作最后检查,熟悉门锁和家电使用方式,并且确认维修项目的完成,但是此一检查并不构成取消买房的借口,买方可以继续要求卖方必需依合约执行未完成的项目。

11. 购买房屋保险 Home Insurance

美国法规规定,如果房屋有贷款,屋主必须买房屋保险,主要是火险和责任险。房屋保险依房型,屋况,房价有所不同,一般一年的保费在\$500-\$1200。

12. 最后成交 Close Escrow

如果有贷款,银行大约需要三周时间正式批准贷款。买家这时会被通知去公证交易公司签署贷款文件,电汇缴付余额。产权公司会去当地郡政府完成房屋产权过户手续。买卖双方交接钥匙,房屋交易正式结束。

## 美国金融理财保险大趋势下的 绝佳创业/兼职机会



Steven Ting & Alice Wu  
全美区域经理

- 原房地产经纪和房屋贷款经纪
- 创业6年一百万俱乐部三颗钻
- 2017年个人业绩全美前四强
- 连续6年 双人海外豪华游
- 连续6年 公司原始股权

福利

- 1) 时间自由, 兼职或全职均可以
- 2) 公司提供免费完善的培训系统
- 3) 创建团队开发市场, 产品培训
- 4) 有机会获得:

奖金+豪华旅游+公司原始股权

因公司业务扩大, 现在招聘有经验, 有执照的优秀人才加入。  
对没有执照, 没有经验, 有意加入者给予免费培训

欢迎电洽预约 240-731-8283