

美国房屋成交费都弄明白了吗

房屋买卖的各项费用通常可以协调沟通,至於由买方或卖方负担?各州有不同规范,但有些通则可循。

房屋成交的相关费用分述如下:

契稅轉讓稅(Transfer Tax)

可能由卖方、买方或双方支付。支付轉讓稅是為了將契約轉讓給新的所有人,買賣雙方可協商由誰負擔。州縣市的單獨轉讓稅加起來有時很可觀,在某些地區,總額可高達買價的近5%,有些地方如紐約州,百分比甚至隨房價上升而增加,許多人因此重新談判售價。

登記費(Recording Fee)

可能由賣買方或雙方支付。

州地方政府可徵收這項費用,以便在公

共紀錄中提交契約和房貸訊息。在許多地區,轉讓稅和登記費相同,但有些是分開計算;轉讓稅依售價百分比計,登記費通常是固定金額。

產權搜尋和產權保險(Title Search and Title Insurance)

通常由買方支付。產權搜尋就是,買方取得房產所有權前要確保沒有任何既有的留置權或其他所有權聲明,這點很重要;至於產權保險,可保護買方未來免受他人聲稱擁有房產所有權,通常包括產權搜尋費,保險費用依房產價值而不同,一般介於1000至2000元。

結算費(Settlement Fee)

由買方或賣方支付。產權保險公司、

託管代理或律師可處理房產出售的資金轉移,並為成交收取額外費用。結算費通常被涵蓋在所有權或律師費中,至少幾百元。

貸款申請費(Loan Application Fee)

通常由買家支付。有些借貸機構在房貸申請時徵收這筆費用,確保買方是認真的,通常僅25元。

貸款啟動費(Loan Origination Fee)

通常由買方支付,涵蓋承保過程相關成本,約占房貸總額的1%。

除了以上這些費用,另外還有九項房屋成交的重點費用,由買方支付的包括房貸降點費(Points)、房屋檢測費(Home Inspection)、估價(Appraisal)、調查(Survey)、建築或屋主協會費(Building or



Homeowners Association Fees),由賣方支付的則包括既有留置權(Existing Liens)、地產經紀佣金(Real Estate Brokerage Commissions)、提早付清房貸罰金(Mortgage Payoff Penalty),而律師費則由買賣方依處理的內容分工負擔。

发现互联网家装的新大陆

最近有一个问题一直在我的脑海里浮现,那就是在互联网红利已然退却的当下,互联网家装还有机会吗?

我相信在大多数人看来,这个问题并不需要去思考便可以得出答案。

只要我们看看头部互联网家装公司的表现就可以了。

然而,我想说的是,纵然是那些处于头部的互联网家装公司难道就已经是走上了正确的道路上了吗?他们的发展模式难道就是互联网家装的完美样板吗?

或许,很多人都不敢给出一个响亮且确定的回答。

这恰恰说明,我们现在看到的所谓的互联网家装模式并不是最优解,它们只不过是恰当的时间恰好做对了和这个行业的发展方向相契合的事情而已。

既然我们并不能够断定互联网家装的玩家们所做的就是最好的,那么,互联网家装就有优化的空间,而对于每一个旨在改变传统互联网家装模式的玩家们来讲都是一种机会。

互联网家装之所以倍受诟病,其中一个很重要的原因就在于诸多的玩家仅仅是把互联网家装看成是一个成单的工具和手段,最终互联网家装变成了互联网的一种形式,而不是家装的一种形式。

既然互联网家装是互联网的一种形式,那么,当互联网时代落幕之际,它的退场便成为一种必然。

这似乎已经回答了开头我们提出的那个问题,即互联网家装本身还是有希望的,而这个希望的源泉并不在于互联网,而在于家装本身。

通过回归家装本身,真正去解决家装行业本身的痛点和难题,从而让家装行业的发展和进化与当下正在进行的如火如荼的产业互联网结合起来,或许才是互联网家装的

新机会。

当我们发展的目光从互联网的身上移开,当我们重新审视家装行业的时候,我们就会发现原来家装行业是如此的传统和原始,它需要我们解决的痛点和难题实在是太多了。

这说明什么?

这说明家装行业本身存在着巨大的机会,只要我们能够找到解决这些痛点和难题的方式和方法,我们就可以继续在互联网家装行业里淘金。

注意,我这里所说的是互联网家装,而非家装。可能有人会说,你不是说不然让我们再将目光聚焦在互联网家装身上了吗?你怎么还说要要在互联网家装行业里淘金呢?

其实,在互联网业已成为一种基础设施的大背景下,家装行业早已互联网化了,我们现在所说的家装新进化其实正是源自互联网家装本身的新进化。

那么,如何去解决互联网家装本身的痛点和难题呢?

我认为,最为关键的一点就是要实现家装行业的产业化,以产业化来改变家装行业传统和原始的现状,从而真正把家装行业的发展带入到一个全新的时代。

这里所说的产业化,并不是指建材的产业化,而是指家装行业的设计、施工的产业化。

当家装行业的设计、施工实现了产业化之后,家装行业的上下游才能真正实现完全意义上的打通,最终让家装不再传统和原始。

一

设计的产业化,主要是要转变设计的职能,真正让设计回归设计本身,而不仅仅只是一种成单的工具和手段。

设计的本质是什么?

在我看来,设计是家装的核心与大脑,家装行业的一切都发端于设计本身,所以,设计绝不仅仅只是为了简单地成单,而是要扮演上连建材和工人,下达施工和装修的功能。

正是因为如此,如果我们仅仅只是用传统和原始的方式来看待设计,而不去探索设计产业化的方式和方法,那么,家装行业的产业化几乎是不太可能的。

对于设计的产业化,很多人的理解仅仅只是局限在设计图纸的导入与导出,这其实是相当机械且低端的设计。

真正意义上的设计应当有设计师的思想,有业主的需求,有一定的艺术性,绝不仅仅只是设计图纸这么简单。

当设计具备了这些特质之后,设计才算是有灵魂。

然而,很多家装玩家并未真正意识到这一点,他们仅仅只是将关注点聚焦在了标准化和效率提升上,忽略了设计本身体现艺术和思想的部分,最终把设计变成了一种相当俗气的存在。

虽然有些玩家试图将设计数字化,但是,这些数字化背后是让设计失去灵魂,仅仅只是变成了一个数据收集的机器。

从本质上来看,这与互联网家装时代,设计本身所承担的成单角色并没有本质上的区别。

设计的产业化绝不仅仅只是数字化,而是应该有个性化和思想性。

所以,设计的产业化还是要落脚在人上,通过人的改变让设计真正成为设计,而不仅仅只是一名销售。

相对于以数字化来定义设计,我更加愿意把设计看成是一个可以自我进化,自我学习的全新存在,而这里的自我进化和自我学习其实就是我们提到的艺术性和思想性。

未来,设计产业化的最有可能的发展方

向就是智能化,并且成为驱动整个家装行业产业的重要力量。

当设计产业化完成之后,它才能真正发挥出自身核心作用,真正促使家装行业的产业化新变革。

二

施工的产业化主要是改变以装修游击队为主体的装修模式,以产业化工人作为首要阶段的发展目标,未来可以引入智能机器人作为再度提升家装行业效率的工具和手段。

无论是传统家装还是互联网家装,它的一个饱受诟病的地方就是施工过程的不科学和不规范。

纵观当下中国的装修市场,很难见到有自建装修施工队伍的。当施工被散兵游勇所充斥,装修质量和装修体验很难有提升和优化的可能性。

以产业化的工人来取代现在的装修游击队成为破解家装行业痛点和难题的关键所在。

通过统一的管理,统一的培训,统一的考核,统一的晋升来让装修工人不再是一种传统的,原始的存在,而是变成了一个现代的,新潮的存在,最终让家装行业的发展带入到全新的发展阶段。

当产业化的工人发展到一定阶段之后,我们再去用一些智能机器人,标准化的工具来替代一些程式化的工作,从而让工人产业化进入到新阶段。当所有人都认为互联网家装没有机会的时候,其实,他们看待互联网家装的角度和方式已经错了。

告别互联网思维,真正回归家装行业本身,从设计和施工这两个最为核心的方面着手,或许,我们会发展不少新的发展机会。

所以,当我们在问互联网家装还有没有机会的时候,或许从一开始就已经错了,错得一塌糊涂。

券商代理 投资顾问 **袁博士为您一一解答** 5-161

- “股市跌宕,债市低迷,都有哪些避险资产?”
- “银行利息太低,上哪儿找稳健高息的投资?”
- 市场联动型定期存款(本金FDIC insured)
- 如何给股票指数投资设立保护机制?

Dr. Ryan Yuan 15245 Shady Grove Rd
(410) 988-4451 Suite 310
ryuan@uprightplanning.com Rockville, MD 20850

Independent Financial Group, LLC Upright Planning

赖志成 注册税务师
Enrolled Agent
独立保险代理人
Independent Insurance Agent

代理多家A级保险公司

- 提供个人,自雇及小型公司的税务申报
- 代回信件和代与查帐人员交涉
- IRS eFile Provider, 免费电子传送税表
- 汽车保险
- 房屋保险
- 商业保险

电话: 240-476-0382 传真: 240-780-9176
Email 地址: zhicheng.lai@gmail.com 5-088

为您 保驾护航

纽约人寿 NEW YORK LIFE
《财富》杂志美国百强企业之一
十位总统的共同选择

个人及公司保险

- 人寿保险 ●养老金保险 ●资产规划
- 伤残收入保险 ●长期护理保险

并且代理多家保险公司个人及团体医疗保险,老人附加医疗保险

Agent, New York Life Insurance Company

703-628-2608(手机) 703-723-1299(维州办公室)
Email: fyuan@ft.nyl.com 301-214-6793(马州办公室)

袁菲 Fanny Yuan
特优成就奖
百万元圆桌终生会员
保险师协会会员
全国优秀业绩奖会员

二十八年 专业经验

6901 Rockledge Dr. Suite 500 Bethesda, MD 20817-1817 5-071