

手把手教你如何卖房才能快速成交



什么样的房子才是最受买房者青睐的好房子? 如何让你的房子成为买房者的首选?

无论是自住还是投资,只要有买就会有卖,作为一个理性的投资者,选择在美进行房产投资,不仅要了解买房流程,更要通晓卖房流程以及如何将自己的房产卖出一个好价格。

1.价格是决定交易的首要因素,所以,定价的合理与否将直接关系到交易的成功与否。定价的首要原则就是不要高于市场价,很多卖家觉得自己手握好房源而一定要抬高房价,殊不知这样反而会促进周围条件相当但定价较低的房产的交易达成,反倒是为别人做了“嫁衣”。因为一般买家在决定买房时都会对邻近区域的房源进行考察,一旦发觉有类似但是定价较低的房子,出于节约预算的考虑一定会选择比较,而且很大可能性会选择后者。

2.注重对自己房产的形象包装。卖家可以请 staging (房屋软装设计公司) 的专业房屋设计师,在家中摆一些好看的家俱,提升

房屋整体的设计感。同时也可以请一个专业的房子摄影师,为自己的房子拍摄好看的照片,并进行后期处理,让自己房屋能够得到完美的呈现。对于买家而言,多数是通过网路进行房屋查看的,照片决定了他们对于一个房屋的第一印象,因此照片拍的好,绝对是胜利的第一步。有的可能房子很好,但照片却呈现得很差,照片拍得很差,往往会导致买家直接通过看图就跳过房子,而去寻找看上去更好的房子,也就是形象包装得更漂亮的房子。

3.卖房前,一定要及时对房屋记忆体在的问题进行维修,尤其是地基,空调,屋顶这些买家最重视的东西。如果不及时维修这些问题,一旦在买家买房验房时发现,就很容易导致其放弃交易,退房。这样不仅房子会重新回到市场上,而且还会多了一个房子被人买后退回的记录。这样的记录存在无疑会让后面的购买者对这个房子的印象大打折扣,而产生犹疑,不利于房屋的出售。

4.针对价值较高的房子,例如80万以上的房子,如果房子内在条件比较差,例如墙

四处都很脏,地板都翘起来了,一定要及时请人重新刷漆,并维修房子破损的地方。千万不要简单地认为,只要房子比市场价低就能很快转手卖出去,有很多人喜欢自己重新装修房屋,装修成喜欢的风格。一般从购房者心理出发,越是花高价购得房屋的买主,装修意愿就越弱,因为相对来说这样的购买者都比较忙,没有多馀的时间来装修,多数是希望购得以后能够直接入住。

5.及时促成交易。如果买家出的 offer 是你愿意接受的价格,尽量就第一时接受。市场上有很多例子,比如卖家房子挂35万,买家还价34万5,卖家34万5可以卖,但他想先试探买家心里。觉得也许买家很喜欢他的房子,卖家就先说不行,就35万卖,如果买家说不行,一定要34万5买,他就卖。殊不知,买家那边以为卖家拒绝了就是拒绝了,不会再试第二次了,直接就转身去买别的房子了,到这个时候后悔就来不及了。有时候交易的成功和失败就在你犹豫和试探的这一念之间。就因为这样就会导致你错过了卖房的好时机,也许下一个想出价买房的客户要等半年才有。让房子白白在市场上挂半年,还要多交半年地税,一般房子挂半年或者半年以上,很难再以原价卖出去了,这样一来,一时的溢价是得不偿失的。

6.卖房时还要注意房屋的干净整洁。如果房子还没收拾干净,那就延缓出售时间,千万不要因为急着出售而忽略卫生问题,这样反而会导致房子卖的更慢。不要堆积太多的杂物,会让整个房屋看起来显得局促。不仅要注重房屋内部布置的干净整洁,房子的前后院落还有车库这些地方也要多加注意。也让看房的人看到屋主对房屋的爱护程度从而提升对房屋的印象,促成交易的达成。美国房产系统会记录房子已经挂在市场上多久了,挂在市场上的天数越多,越会导致买家犹豫看房和买房。所以无论什么情况下,卖家都要让待售房屋保持最好状态。

7.买家来看房时,最好不要留人在家,给买家一个更自由的看房空间。房主卖房时如果在家,买家有时会觉得多看几眼房子,或者逗留太久引起房主不便,一般就匆匆看

几眼就走,而草率的看房是不利于交易达成的。所以,一定要给买家一个更舒适的看房环境,让他们能够觉得 comfortable,多看几眼房子,然后再做决定。

8.如果有宠物留在家里,一定要关好在笼子里,避免引起看房人恐慌。如果可以,最好也不要宠物留在家里,狗狗和猫猫虽然可爱,但也不排除买房者当中有不喜欢猫狗或者过敏的人群。对于这部分人来说,即便是猫狗都被关在笼子里,他们也会心芥蒂,导致无法专心看房,即使房子再好也无法对他们再形成吸引了,只想早点离开房子。

9.不必说出真正的售屋理由,售屋的原因会影响交易谈判,因此不需告知对方真正的售屋原因。如果对方知道你急着搬家,那可能会使你在协商时居于下风,当对方问起售屋的原因,只需要简单的说个理由即可,但不要让人觉得是在敷衍。

10.寻求房地产经纪人的协助,根据美国全国房地产经纪人协会的统计,曾经自行售屋的人之中,有接近三分之二的人不想再这样做,主要原因包括设定售价、市场障碍、责任及时间问题等。当你决定要找房地产经纪人代理售屋时最好多找几家比价,对于报价过低或过高的都要谨慎。房地产经纪人良莠不齐,一个专业的房地产经纪人了解市场并拥有成案资讯、待销案件、行销计划并能提供背景与相关资讯。仔细的评估你所接触的经纪人,检视他们的经验资格、热诚与否及其人格特质,确定你挑选的人是值得信赖并有信心承接你的案子。如果你决定自己卖房子,你仍然可以与房地产经纪人谈话,有些房地产经纪人很乐意教你如何做一些书表工作与订契约等,并且可以在你碰到问题时指导你。

美国的卖房流程和中国存在很大的不同,面对的买家和需求也更多样化,只有充分了解到这些知识进行针对性的准备工作,对需要注意的事项引起重视,掌握了这些,才能以备不时之需,提升自己房屋在市场上的竞争力,促成交易的达成,实现最终的投资目的。

在美父母必看! 如何选购美国学区房

子女教育历来是中国父母关注的重中之重。在国内,不少家长为了能让孩子们得到更好的教育条件,不惜搬离现在的居住地方,到学校更近的地方住,为了能让孩子们读到好的学校。

房子和子女教育,可以并称为中国家庭的两大历史使命,是中国人最愿意花钱的事,尤其两者搅在一起的时候更是不得了。问题来了,为什么发达国家也有学区房,但却从未听过像中国人这般疯狂去抢的?

有人说,美国等国的教育理念与东方不一样,东方家长更看重孩子的成绩,倾家荡产也要给孩子最好的教育在中国情有可原。

最根本原因是,美国学区制度和中国完全不同。这也决定了美国人不用天天急着落户,抢着去买高额天价学区房。

一、美国学区房政策是什么样的呢?

01. 在美国,只有公立学校才属于学区管理的学区,私立学校入学与学区没有关系。

02. 美国按学区入学只适用于中、小学义务教育阶段的学生,与报考大学没有直接联系,当然一所好的高中也可以帮助你进去更好的大学。

03. 美国学区必须以实际居住为准,而不是房屋的产权。你可以购房自住,也可以租别人闲置学区房等等。

或许国内很多人对美国学区有错误的认识,认为只要在这个地区,就可以在这个城市的任何学校学习。其实并不是,与中国不同,美国的学区划分跟行政区划没有直接关系。它可以细致到每一户,也可以跨行

政区划分。

很多买家会问我们:学区划分是不是可以轻易更改? 我的“学区房”会不会一不小心变“普通房”?

可能性极小! 因为学区划分的改变,涉及到多方利益! 除了要学区政府牵头,还要区内选民同意,最后还要走一套复杂耗时的流程。

也许你认为只有持有绿卡才能入学,而单买房却不行,其实并不是这样的,只要有合法的居留签证就可以。美国学区房没有几年内只允许几个小孩入读这种约束(中国有)。

在美国,学区政府还负责征收学区的地产税。其实,在美国,缴纳房产税是每个人的义务,同时美国政府对于房产税的使用一

直十分透明,也接受人民的监督。

人们缴纳的房产税主要用来建设学区,公共设施建设等。例如:支付学生餐费、校车费、教师工资,更换教学设施等。所以,一般房产税最高的地方,也是学区最好的地方。

在美国,对于不同地区对学区是否优秀都有自己的一套衡量标准。在纽约,教育部门公布的年度学校排名分别由三个指标决定:学校环境(包括学生出席率)占15%;学生表现,占总分的30%;学生进步,占总分的55%。好学区相对应的租金收益和投资价值也会提升。跟我国很类似的是,学区房在美国是刚需,受市场景气程度影响比较小。随着美国留学热的兴起,学区房自然而然地成了中国海外投资市场上的香饽饽。

事关您的房屋产权! 这些信息太重要了

不动产是美国最大的一个市场,不动产的买卖是奠定美国经济的健全性所必要的因素。然而,这类的交易都是带有风险的,这就是为什么产权保险在保护美国屋主的产权上已经有125年的历史了。

当一个物业被贷款,被卖出或者被购买时,这项交易的记录通常会被登记在公共记录中。同样地,其他可能影响产权的事项也会被记录和登记。这些事项可能包括扣置权,税收,抵押,和其他的等等纠纷。

产权的搜索与调查就是产权保险与传统保险不同的地方,当您为了您的车辆,或者您的健康而购买保险时,这些保险公司都会根据您提供的风险程度而调整您的保

费。但是当您购买产权保险时,产权保险公司会首先为您搜索所有与您产权相关的公共记录,以便调查您的产权状况,包括是否有扣置权和其他可能会影响您的产权的问题。这些记录都是为了记录不动产交易而被规定的必要记录。

当您为了购买新的房屋,或者其他的不动产而贷款时,您的贷款公司会要求您购买一项贷款产权保险。这项产权保险能够为您的贷款公司提供产权纠纷的金融保险。这项保险合同会在有限情况之下,和在贷款尚未还清之前保护您贷款公司的权益。

身为屋主,您可以选择是否要买一项屋主的产权保险,这项产权保险会为其承保的

屋主提供直接的产权保险,包括所有屋主对其物业的权益。屋主的产权保险合同与贷款公司的产权保险合同都以保护产权为目标,保险合同的条例包括保险公司所承保的风险,保险范围内的不承保项目,和承保范围外的例外要求。

当您完成购屋的交易手续时,您需要根据您购买房屋的价格,和您的贷款的总额来缴付一次的保费。这也是另一个产权保险与其它类型保险不同的地方,因为其他类型保险的保费都需要定期缴付。您购买的房屋,或者其他的不动产可能是您这辈子最大的投资,您的产权保险能够保护您投资的产权并为您提供您所需要的定心剂。

