

美国卖房10大雷区,请避开



一、屋主自售
卖房时不请房地产经纪人作为代表虽可省下佣金,但也得不到经纪人的市场知识、渠道和帮助。除非自己有房地产经纪师

可,否则聘请经纪人对卖房很重要。屋主自售的房子往往是低价卖出,如果想按市场价卖掉房子,更需要通过专业人士的帮助来实现。

二、等候旺季
春天和初秋是卖房的最佳季节,但并不意味着只能等到春秋再卖。除了12月和8月的房屋交易少外,其他月都有交易。事实上2月是房屋上市的最佳月份,包括在冬季较长的芝加哥和密尔瓦基。

三、标价太高
人们总想卖高价,但房屋的价值和买主如何看待才是现实。在上市第一周的房子中,57%是以全额求售价卖出,但上市四周后,全额卖出的房子降到32%,八周后降到18%。如果房子的标价太高,最终往往是降价,却错过了交易高峰期。

四、拒不更新
除非是要把房子卖给要做大翻修的投资者,否则按原样出售不会卖出好价钱,因此卖主要更新家用电器、喷涂墙壁和去掉旧地毯。

五、保留旧物
要想每个房间都有明亮的空间,就要扔掉许多旧物。除了不需要的物品外,还应处理掉过大的沙发和其他大家具,清理壁柜,把室内太多的装饰撤掉。

六、不做维修
地基裂缝和屋顶漏雨可能因费用高而不愿做,尤其是维修费不能从房子的售价中拿回来的时候。但上述问题最好是由屋主解决,而不是买房人要求降低售价,以便把降价部分用做将来的维修。屋主修理后,可向买房人表明维修工程的费用是多少。

七、不愿宣传
买房人第一次看房可能是网上的图片,在网上看房的人中,87%认为房子的照片很有用,因此卖房人应重视图片宣传。

八、不让看房
房子上市后会有人看房,如有人来电约看房时间,屋主就应安排,包括在节假日。

九、不愿谈价
如果对方提出的价格不符合自己的期待,就要协商。如果想把对方的出价抬高,可答应在房子检查员发现的问题上给予让步。

十、感情色彩
屋主对住了多年和将要卖掉的房子怀有情感是自然的,但卖房毕竟是商业行为,应该对房子进行改造,这样交易会顺利。

这“四大阶段”不熟悉,海外购房就要踩坑了

在国人的意识里,房产是一个稳赚不赔的投资模式,实际上也确实如此,和虚无的股票、证券、期货相比,房产实实在在存在的。相比股票、期货、国际汇率等投资形式,海外置业“玩法”相对要简单许多,且海外房产拥有一些“独有特点”,让它相比国内房产投资更有优势。

海外房产有哪些“独有特点”?
房屋产权方面:
中国房子的产权一般为40年、50年、70年,而购买海外房产,购房者一般享有至少99年的产权,大多数都是永久产权。

首付方面:

中国房产首付占全款的比例至少在30%(实际占比40%左右),而海外房产首付金额一般占全款比例为5%-50%之间。

贷款方面:
国内一般自买家签订房产合同后,就开始履行还贷义务,而海外购房在现房交割后才开始还贷。

法律保障方面:
在中国,购房者可以自行购买房产,一般不会自带律师,而在海外,购买房产则需要律师的全程介入,保障买家的权利和规避掉了许多风险。

租金回报方面:

国内房产的租金回报在0.7%-3%之间,海外房产的租金回报一般在2.5%-10%之间。

得房率:
国内房产说的都是建筑面积,大多数都是毛坯房,海外房产说的是室内使用面积,且交房标准都是精装修,有些还带家具包。

巴菲特曾说过:“人生就像滚雪球,同样财富也需要滚雪球”

投资海外房产同样可以滚雪球。在核心地带购买一套具备升值潜力的优质房产,购房者利用未来房产升值部分,投资下一套

房产的首付,第二套房产如上操作,实现“房产的裂变”。

与此同时,“新中产阶级”不断壮大。以“新中产阶级”为主力的购房群体逐渐回归主流市场,投资心态日趋成熟,更加追求资产的稳定性,投资目的转变为资产配置、税务规划等,通过纯杠杆投资实现“以房生房”、“以租养贷”。

海外房产从最初的自住功能到今天的资产配置功能,经历了近20年的发展变迁,其重要性已逐渐被投资者所认知。

房东拒收补助,可驱逐房客

明明政府有提供房租补助金,但房东却不愿意收,这是什么道理?

KTLA电视台报导,数以千计挣扎中的洛杉矶人,于7月获得租金援助,尽管大多数人获得房东同意,接受政府一次性补助款,但有些业主并不接受这笔「免费钱」,使部分房客面临遭驱逐命运。

住在洛杉矶市谷村(Valley Village)公寓五年的Michael Farris说,他从未与物业管理单位发生过问题「直到现在」。与成千上万

人一样,他在3月因新冠肺炎疫情而失业。Farris说,他申请洛杉矶「紧急租客协助计划」(Emergency Rent Assistance Program),获得为期一个月的援助。

洛杉矶房屋和社区投资局(Housing and Community Investment Department, HCID)使用联邦救济资金(stimulus money)制定这项补贴计划。补贴经费直接支付给房东,而非房客。

Farris很高兴获得援助,但不幸的是,房

东不接受这笔补助。他收到一封信指出,「我们不接受洛市府提供的计划。」从那时起,Farris一直要求房东给出原因。

然而,Farris却突然间被管理委员会疑似找碴。他说,「我接到通知,说我在公寓里吸烟违反租约,这不是真的。他们没有拿走补贴的房租,而我成了问题人物。」不仅如此,Farris上周收到驱逐通知,因为房东不接受紧急租客协助计划的款项,如今他被告知拖欠租金,「我另一位邻居也面临同样情况。」

洛市住房部门官员指出,政府不能强制房东参加该计划,但若房东同意接受政府房租补助款,就必须接受某些政府规定的基本房客保护措施,例如不增加房租,不用支付晚交房租的罚金,不加利息等,最重要的是必须同意不驱逐房客。市府官员说,他们正寻求修改计划,让房东接受政府的房租补助。

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 Registered Representative offering securities and advisory services through Independent Financial Group, LLC (IFG), a registered broker-dealer and investment advisor. Member FINRA/SIPC. Upright Planning and IFG are not affiliated entities.

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
《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

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

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)

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