

这里有卖家都想了解的卖房步骤

撇开单纯投资转手的卖房不说,大部分的人应该都是要另购新房而决定卖房。在你真的进行卖房前,请先思考以下2点:

1. 了解自己的卖房动机

想卖房的大多数人都不会再另购新屋。此时会建议这类卖家,先把自己目前居住的社区与房产与想购买的社区及房产列出做比较,先做点房产资讯的搜集,也比较一下价格与优劣势,在衡量后说不定会发现不搬家反而比较好。

2. 了解自己的卖房目标

是否希望赶快卖掉? 还是不急的随缘卖? 销售利润? 是否已找到之后的住处等。有时在活耀的房产市场中,屋主很可能几周内就马上卖出房子,因此若计划同时卖屋并买屋,建议也要做好时间上的准备。

美国卖房的8大步骤

第1步: 决定是否聘用经纪人

卖家经纪人称为 Listing Agent, 买家经纪人称为 Buyer Agent / Selling Agent。美国并没有法律规定房屋买卖一定要通过经纪人, 但却有法律规定在房屋买卖中, 卖主须依照法律进行某些步骤。在美买卖房屋的手续非常繁琐, 如果你对美国房地手法规很熟悉, 那或许可全部自己来, 否则还是会建议透过专业经纪人处理会更加省事, 经纪人除了能代替卖家处理在交易过程中的各种交涉、协商、谈判等包含法律事务在内的大多数业务环节, 维护卖家最大权益, 也能避免因处理不当所产生的法律纠纷。此外, 专业的经纪人了解市场行情且讯息灵通, 可建议最具竞争力的合理房价, 并促成成交机会。

找地产经纪人的好处?

专业地产知识: 能为买家协商最佳条件与价格, 并确保买家利益。

专业分析评估: 为卖家分析地产附近的环境、学区、发展潜力、升值潜力等, 订出最佳售价。

熟悉整个地产交易过程: 房屋买卖是个严密复杂的过程, 为买家整理眼花撩乱的文书合同是经纪人最基本职责, 从看屋、出价、审查卖方房屋声明、开立及填写代书说明、审查初步产权报告、房屋检验报告和代书结案, 并与买家经纪人谈判, 协助卖家各个步骤, 可替卖家省却许多时间精力。

经纪人佣金?

在美国房地产买卖交易中, 经纪人所赚的钱就是所谓的佣金 (Commission), 基本上买家经纪人与卖家经纪人的佣金都是由卖家支付 (仅极少数状况是买家付)。

当屋主主要卖房时, 卖家经纪人会将屋子放到市场上卖, 并会于成交后收取一笔佣金 (假设6%)。而这笔佣金中会有部分是要支付给买家经纪人的 (例如有3%是要分给买家经纪人), 因为是买家经纪人带潜在买家来看房子的。

买卖家的佣金拆帐比例以合约为准, 不



同公司可能收费会不同。不少卖家会想要省佣金而决定自己卖房, 当然最大用点是可省下要付给卖家佣金, 但建议买家经纪人的佣金还是不要省, 不然应该不太会有买家经纪人愿意带潜在买家来看你的房子喔。

第2步: 订出精准售价

这一点是决定房屋脱手快或慢的关键, 你不想卖太低, 但订过高也很可能会导致房子防人问津, 毕竟买家也会做比价。做好市场调查, 评估房子所在地区的房产市场, 了解所在社区内其他的房产交易情况, 并识别房产的弱点与卖点, 并订出一个合乎常理的售价。可参考该社区过去6个月的相似销售物件成交价去制定售价。通常正式上市的前15天是曝光率最大的时段, 也是能吸引最多买家来看房子并出价的时点, 请把握。

一个了解当地市场的经纪人能进行调查并评估, 协助并建议卖家一个具竞争力的房屋售价。此外, 你也可请专业估价师进行订价。订价当然也是有策略! 若想尽快售出, 卖家经纪人可能会建议降低上市价格来快速吸引买家上门, 从而减少房屋上市时间 (这过程中当然也牵涉到很多谈判技巧, 有些房子最终的成交价甚至还比最初开价高出许多)。同样的, 有些卖家经纪人也可能为了拿到你这笔生意而先以高售价吸引你, 最后再再降价, 所以卖家自己也是要提前做好功课, 才不会被经纪人牵着鼻子跑喔。

识别屋子的问题

除了地点地点地点, 房子本身的状态也是影响售价的一大因素, 无论是重新装潢或老旧不堪都会影响。若房子或结构有重大问题, 屋主是有义务发现出来并诚实说出的, 例如腐烂、白蚁、石棉、屋顶漏水、地下室淹水等会造成建筑损坏的问题。

每州都有规定屋主需诚实指出的问题范围各有所异, 诚实为上策。虽然说在房子过户前都会先经过正式检查的过程, 但如果最后在这部被买家发现重大问题而取消交

易, 着实也是浪费双方的时间与精力呀。

第3步: 包装房子打造好卖相

除了专门 Flip 房子, 这里当然不是要你花大钱去大整修, 而是做好内外清洁, 修整一下庭院、清洗一下地板、车库或粉刷一下墙面、把家具摆放恰当等等, 总之就是让房子看起来干净明亮具吸引力, 让买家觉得成交后就能直接入住好省力。只要包装做得好, 也是可以有效提升售价喔!

把房子打扮得美美的, 也能拍出具吸引力的广告照片, 有利于房产上市时能第一时间吸引潜在买家。

第4步: 发布房源, 正式上市

当价格确立、广告照片拍摄等一切就绪后, 就可以将房屋具体情况输入到各大卖房网站, 让其他经纪人与买家能浏览。研究显示高达90%的买家会在网路上搜寻房屋物件, 所以房屋的广告照片很重要。

房屋开放参观 (Open House): 经纪人通常会在周末开放一般大众进入屋内参观, 吸引一些买家。屋前销售标志、宣传资料、社群媒体等各种行销广告方式都能使用。

第5步: 与潜在卖家商议议价

房子正式上市后, 就会陆续收到买家的出价函, 卖家可视对方的出价与其他条件去做决定要接受 (Accept)、再协商 (Counteroffer) 或直接拒绝 (Reject) 对方的出价。若对买家的出价及条件满意的话, 即可签署合同, 达成交易。

收到买家出价合同时, 除了价格考量, 同时也需审核其他条件, 例如买家的经济状况、是否有银行贷款预批准证明 (Pre-Approval Letter) 或银行现金存款证明、买家提出的附加条款内容 (Contingencies) 等, 仔细挑选买家最自己才会有保障。

与潜在买家进行再协商 (Counteroffer) 时, 卖家可以要求调整任何细节, 如金额、附加条款等等。

第6步: 签署合同并进行买卖过户手续

在协商交涉后, 若卖家对买家所提出的

出价与附加条款等皆满意的话, 那就可正式签署合同。接着买家会将订金存入第三方公证托管公司 (Escrow), 并开始后续的所有权认证、买家贷款、过户、检查报告等步骤, 直至一切手续皆合法完成后, Escrow 才会将房子产权交给买家, 并将钱款交给卖家。

买家需遵守双方协议的付款日期; 卖方则须确保房屋完整性与交屋日期, 并通过买家安排的房屋检查。

买家若签约后因故反悔或无法成交, 订金有可能全部没收, 除非购屋合同列有附带条件 (Contingency)。

一般而言, 贷款买家的整体购屋交易时间从进入过户交易算起, 至少需要30至45天。现金买家则较快, 约7至20天可完成 (资金皆已在美国时)。

第7步: 配合房屋检查、房屋估价、产权过户调查

买家在这段期间会进行附加条款中的相关项目, 如安排做房屋检查、房屋估价、产权过户调查等。此时卖家须配合进行个步骤, 并提供房屋周边环境报告 (Seller's Disclosure)、白蚁检查 (Termite Report) 等合约里要求的档案文件供买家审阅。买家在房屋检查后若发现问题, 买卖双方应共同讨论要如何处理 (承担费用或适当降价等)。

产权过户调查 (Ownership Inspection)

在签署购房合同约两周后, 美国专业产权过户机构会进行过户调查, 调查卖家产权是否清晰, 确认没有问题后会出具产权过户档。

房屋报告 (Seller's Disclosure)

加州规定卖家需提供关于房子的一些报告, 如前期屋主产权报告 (Preliminary Title Report)、白蚁报告 (Termite Report)、自然灾害报告 (Natural Hazard Disclosure)、Condo 社区法规 (销售 Condo 才须提供)、周围污染物报告等卖家所知的房屋任何问题报告等。

白蚁检查 (Termite Report)

加州房地产交易手续中, 规定卖家须提供买家白蚁报告。惯例做法是卖家在交易最后步骤前请白蚁检查公司出具报告, 如需杀除白蚁, 将根据买卖合同签订的条款进行。

第8步: 签署产权让渡书, 完成过户手续并交屋

卖家要签署产权让渡书将产权转正式移给买家, 产权公司会完成房屋产权移转手续并在政府 County 完成过户登记。完成过户手续后, 卖家会从 Escrow 拿到扣取应付费用后的房款。卖家需要按合约规定时间离开房子, 将钥匙交付给买家。

买家会在过户截止日前将头期款余款和各项买卖文件手续费存入 Escrow。在签字 Close Escrow 完成过户前, 买家会在经纪人陪同下对房屋内外作最后检查 (Final Walkthrough), 确认维修项目等皆如约完成。

出租房的东西哪些坏了该房客赔



出租房里的东西坏了该谁赔是很容易产生纠纷的。毕竟有很多灰色地带, 首先区分正常磨损和意外损坏就不容易。房东觉得是有意损坏的, 租客可能会说是自然磨损, 不应该都算在他们头上。最常见的例子就是墙壁脏了, 要不要重漆, 纱窗破了, 更换费用算谁的, 等等。

所以对出租房内的设备是自然磨损还是损坏的区分还是非常重要的。作为房东

或管理公司, 你要尽可能的跟租客讲出道理来才能说服他。这可不像高院大法官 Potter Stewart 的名言 "I'll know it when I see it"。否则说不定都在气头上, 话赶话, 闹出点茶杯里的风波也有可能。

首先要清楚, 正常的磨损是不需要租客负责的, 甚至也不需要房东负责。就这样了, 要是下一家租客搬进来之前挑这些毛病, 房东或管理公司也只是记录在案即可,

不一定要负责修。

正常的磨损的例子

- 地毯上有小污点
- 墙上有钉眼, 小坑, 小裂缝
- 墙上油漆褪色, 开裂
- 门由于移位或潮湿导致的开合困难
- 窗帘很旧
- 浴室防水胶开裂
- 由于下水道老化而产生下水不畅
- 租客需要负责的例子
- 地毯上有大片污迹或有烧灼痕迹
- 墙上有个洞
- 墙的油漆上有蜡笔涂鸦或搬家俱蹭的划痕
- 门上有个洞或链片掉了
- 窗帘烂了或有大片污迹
- 洗手池或浴池被砸了个坑
- 由于不当使用产生的下水道
- 房东负责尽快修复的例子
- 漏雨的屋顶或漏水的天花板
- 冬天不暖的加热器或夏天不工作的空调

划痕

爆裂的水管或因树根堵塞的下水道

因为根据州或市一级的法规, 作为房东, 你必须要为租客提供适合居住的, 没有安全和卫生隐患的居住条件。但说是尽快,

有时候确实很难

比如一年中最热的那几天你的冷气系统是最容易出问题的。一旦不工作了, 租客有可能真会一天给你几个电话催你修好。但这个时候的空调师傅也是最忙的, 通常一两个星期都排不上。

也许这时候冰箱也来凑热闹, 坏了。租客家里有婴儿, 奶水需要低温保存, 但商店说要三天后才能送货。这时候租客难免在言语上会非常情绪化。然后你也难压怒火。

以我们的经验, 这时候可以从两方面着手, 首先告诉租客实际情况, 以降低他们的期望值, 因为这是自然规律啊, 你也不是神仙。法律也是这样规定的, 比如空调坏了, 有一个月的维修窗口。但同时, 积极想办法缓解问题。比如在上述情况下我们会立即为租客配备便携式的降温器和小冰箱, 为租客解决燃眉之急。双管齐下, 一般租客也都会理解和配合。

总之, 在与租客处理这方面的纠纷时, 要有理, 即有法理依据知道租客的要求哪些是正当的, 哪些不是; 有利, 即从对房子保护有利的角度出发做出判断; 有节, 即公平对待租客。把握好分寸。这样就会建立起长期, 理性的租客关系。