

想要卖房子？请先了解这些卖房步骤

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。有时在活跃的房产市场中,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,如果你对美国房地产法规很熟悉,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,并促进成交机会。

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,为买家统整眼花缭乱的文件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(仅少数状况是买家付)。

当屋主主要卖房时,卖家经纪人会将房子放到市场上卖,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会为了拿到你这笔生意而先以高售价吸引你,最后又再降价,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。

识别屋宇的问题

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进入住好省力。只要包装做得好,也是可以有效提升售价!

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%的买家会在网络上搜寻房屋物件,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:与潜在卖家交涉议价

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, 除非购房合同列有附带条件 (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

买家在这段时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。

延后缴税 vs 预先缴税

怎样处理这3种不同类型账户的税务.....

1) Tax Now: 账户中的任何收益, 如银行储蓄/定存利息、股票分红、共同基金分红、货币市场基金分红, 都必须在当年上报国税局并且缴纳所得税。

现在缴税的账户类型(Tax Now)包括:

- 银行支票账户 (Checking Account)
- 银行储蓄账户 (Savings Account)
- 银行定期存款 (CD)
- 股票 (Stock)
- 共同基金 (Mutual Fund)

2) Tax Later: 你所投资的钱是税前的 (Pre-tax), 换句话说, 你存入这些账户的钱是你尚未缴纳所得税的钱, 但你可以在以后取用这笔钱的时候, 再缴纳所得税。这些账户也被称为 "Tax Deferred", 即延后缴税。

延后缴税的账户类型(Tax Later)

401k / 403(b)

IRA / SEP-IRA

年金 (Annuity)

养老金 (Pension)

在美国, 延后缴税类型的账户通常以 IRA、401k、403(b) 这几种形式出现。当你的年龄满 59 岁的时候, 你就可以开始从这些账户拿钱了, 拿钱的时候须按照普通所得税率缴税。但是, 如果你在年满 59 岁之前动用这

些账户里的钱, 在支付所得税之外, 你还会拥有一个 10% 的罚金。

也许你会说, 那既然如此, 我就不从这些账户拿钱, 让钱一直待在账户里。不好意思, 你只能把这些暂时不缴税的钱存放到你 70 岁的时候, 那时你就必须开始从这些账户中取钱, 否则, 你将会拥有一个 50% 的罚金。你没看错, 是 50%! 所以, 到你年满 70 岁的时候, 你有两个选择: 一) 开始从账户中取钱出来并缴纳所得税; 二) 缴纳 50% 的罚金。

大多数的延后缴税 (Tax Later) 账户都是这样设计的。

3) Tax Advantaged: 当你从你的账户取钱时通常不缴税。投资在税收优惠账户里面的钱属于税后钱 (After-tax Money), 已经预先缴过税了。

税收优惠/免税的账户类型

(Tax Advantaged)

ROTH-IRA

529 教育储蓄 (529 College Savings)

市政债券 (Municipal Bond)

健康储蓄账户 (HSA)

人寿保险 (Life Insurance)

长期护理待遇 (Long Term Care Benefit)

Roth-IRA、529 教育储蓄、人寿保险 是几种受欢迎的投资工具, 它们都有免税分配。

那么, 是应该避开 Tax Now, 然后等到老了再缴税呢? 还是应该预先缴税, 等老了以后就不再担心税收问题? 换一种说法, 是应该在你的投资萌芽期预先缴税, 还是在你的投资丰收以后再缴税?

现在我们用 A 先生和 B 先生举例比较。两位都有 \$10,000 用于投资, 回报率是 8%、投资年限是 36 年。根据爱因斯坦的 72 法则 (Rule of 72), 他们的钱每 9 年翻倍一次。A 先生选择延后缴税类型的账户, B 先生选择了税收优惠/免税类型的账户 (预先缴税)。假设两人都是 29 岁, 现有所得税税率都是 25%, A 先生的起始投资额是 \$10,000 (税前), B 先生的起始投资额则是 \$7,500 (税后)。

年龄	延后缴税 (A先生)	税收优惠 (B先生)
----	------------	------------

29 \$10,000 \$7,500

38 \$20,000 \$15,000

47 \$40,000 \$30,000

56 \$80,000 \$60,000

65 \$160,000 \$120,000

在 65 岁时, 投资期结束, A 先生就必须缴税了。此时所得税的税率可能已经改变, 来看看 3 种可能性。

● 假定那时税率仍是 25%:

\$160,000 - \$40,000 (25% 的税) = \$120,000

那么, A 先生和 B 先生一样收益。

● 假定那时税率降为 15%:

\$160,000 - \$24,000 (15% 的税) = \$136,000

那么, A 先生收益领先 B 先生。

● 假定那时税率已上调至 35%:

\$160,000 - \$56,000 (35% 的税) = \$104,000

那么, A 先生收益少于 B 先生。

B 先生选择在投资初期预先缴税, 也就是 25%; A 先生选择在投资收获后缴税, 就是可能高于或低于 25% 的现有税率。两人都根据他们对未来税率的预测而采取了一个计算的风险。

有些人会像 A 先生一样思维, 觉得当他们老了, 他们赚的钱也就变少了, 所以到时他们将会会有一个低的税率。不过, 像 B 先生一样思维的人, 基于人口老龄化趋势和较高的预算赤字这两个因素, 他们认为政府会提高税率; B 先生类型的人相信他们在未来仍然可以有好的收入, 他们更愿意预先缴税, 这样就无需在未来收获投资收益时还要为缴税伤脑筋。

并非所有的策略都适合每个人, 这需要你对金融的理解和适当的规划, 以给你的个人财务目标找到一个好的解决方案。