

出售房屋时要避免的16个错误

出售房屋既令人兴奋又有收获,但也会带来压力和情感上的挑战,尤其是如果您这是第一次卖房。毕竟,这是一项重大而复杂的交易。

无论您决定卖掉房子的原因是什么,都很容易陷入一些陷阱,使您的房屋销售经历不尽如人意。小乐整理了一份人们经常犯的房屋销售错误清单,给想要出售房屋的房东一些经验基础。

1) 在出售房屋之前跳过上市前的房屋检查

即使一切按计划进行,出售房屋的压力也足够大。但如果购房者雇用了一名检查员,而该检查员发现了霉菌、病虫害或地基裂缝等问题,那么您面临的压力将成倍增加,因为您可能会失去潜在的销售机会。

考虑到房屋检查的负担能力,没什么理由避免上市房屋检查,因为这会让您放心,知道您的房屋状况良好,抑或是让购房者有机会在协商阶段提出问题之前解决问题。如果确实出现问题,您可以解决它,也可以让买家知道,然后在谈判阶段通过相应降低房屋价格做出让步。

2) 不修整硬木地板或清洁地毯

您的地板看起来如何?即使他们看起来并不可怕,也很有可能看出年代感。由于潜在买家将要检查房屋的各个方面,因此您应该开始考虑对硬木地板进行修整并清洁地毯,以避免这些房屋出售错误。

无论是在亚特兰大出售独栋房屋还是在波特兰出售公寓,清洁地毯或修整硬木地板的最佳时机都在您布置家之前。由于您已经将大部分(或全部)家具搬到了新房或储藏室,那么这就是装修地板的好时机,让其成为针对潜在购房者的卖点。

3) 在尝试出售房屋之前不打扫房间

在一次房屋参观中,没有什么比让人意识到房子很脏更令人不快的了,潜在购房者可能会认为房东还忽视了其他什么。因此,把打扫房间作为优先事项,因为这是可以避免的最简单的房屋销售错误之一。通过雇用专业的清洁公司,您不仅可以保证您的房屋一尘不染,而且可以在购房者参观房屋时给他们留下深刻的印象。

4) 不包装您的房屋进行快速销售

人靠衣装马靠鞍,房屋也要靠 Home Staging 来美化。布置房屋的主要目的是让潜在购房者有机会想象自己在这个空间中的生活。他们看到的是一间摆放家具和艺术品的房屋,其布置方式突显了您房屋的主要特征,而不是一间空荡荡的房子回荡着各种声音。实际上,有21%的经纪人告诉全美房地产经纪协会(National Association of Realtors),这会将房屋的销售价格提高了10%之多,是值得的投资。

5) 放弃专业房地产照片

让我们面对现实吧,如果您的挂牌照片没有经过专业处理,您将不会吸引那么多潜在的买家。没有什么能比专业照片更快地卖出房子了,现在尤其如此。挂牌的照片影响了潜在买家看到您房屋的第一印象,并可能决定他们是否要求参观。实际上,平均而言,拥有专业房地产照片的房屋比其他房屋出售的价格更高。房地产摄影师会确保您的房子在挂牌出售时看起来很棒,因为他们不仅拥有设备,也了解最能卖出房屋的角度。

如果您有一个大房子,想要展示出绝妙的美景或大量的土地,您可能还需要考虑拍摄房屋的航拍照片。无人机能够捕捉到的景色令人印象深刻,并且可以确保您的房屋从市场上您所在地区的其他房屋中脱颖而出。

6) 不注重房屋外部

多年来,您房屋的外观受到了各种因素的冲击。房屋外墙的油漆和甲板上的污渍可能已经失去了一些光彩。因此,在上市之前,请务必先对房屋进行清洗。不仅确保房子在挂牌照片中看起来良好,当买家最终前来参观时,您还可以提高整体外观的吸引力。

除了清洗房屋外部,您也可以花时间对车库门、围栏、庭院、车道和任何人行道进行清洗。通过保持房屋的外观美观,可以轻松避免常见的房屋销售错误。

7) 不为搬家做预算

在考虑搬家过程时,有两种选择:雇用搬家公司或自己动手。

如果您选择雇佣搬家公司而不是自己动手,他们会打包,运输,然后打开行李。这意味着,当您全神贯注于与出售房屋相关的所有

其他任务时,一个全方位服务的搬家服务是非常值得的。更不用说,更不用说,当您雇用搬家工人时,您的财物已获得保险,因此,如果有任何损坏,您将得到保障。

8) 卖掉一个您需还贷款比本身价值还高的房子

如果您的抵押贷款仍有余额,那么您很可能用房屋销售收入的一部分来还清现有抵押贷款。确保您的抵押贷款所欠的税款不超过房屋实际价值,否则您将不会在出售中赚到足够的钱来还清抵押贷款。最好的选择几乎总是等待出售房屋,以便可以值更多的资产。这样,您可以出售房屋并购买新房屋,而无需同时拥有两笔抵押贷款。

9) 房屋定价错误

最常见的房屋销售错误之一是您的房屋定价过高,这样可能会使得房子在市场上停留很久。另一方面,如果您定价过低,房屋可能会卖得更快,但您也将少赚一笔收入。

了解您的房屋价值,先与您的房地产经纪人会面,讨论房屋的良好定价策略。他们将查看您所在地区其他近期可出售的房地产,这些房地产具有可比性,并且可以洞悉住房市场的当前状况。

10) 试图出售光线不足的房屋

您希望以最佳的光线展示房屋,那就请花些时间来检查照明质量,拉上窗帘/百叶窗,像一个潜在的购房者一样看每个房间。记下光线不足或看起来很暗的房间,然后打电话给电工,让他们安装一些额外的照明设备。

然而,比灯光昏暗的房间更糟

糕的是,灯根本就不亮。有时灯泡只是被烧坏了,而有时是插座本身需要维修。在开始展示房屋之前,请考虑解决以确保房间是明亮的。潜在买家将感谢您的这份周到。

11) 从来没有抽出时间来重新粉刷过

当潜在买家把车停在您家门前时,他们首先会注意到的一件事就是油漆。如果您想给人留下良好的第一印象,那么您需要确保您的房屋被涂上令人愉悦的色彩,并且涂料工作的质量是一流的。虽然重新粉刷房屋的工作可能需要几天时间,但在出售之前粉刷房屋的价值是值得的。最近的一项研究发现,粉刷房屋外墙可获得51%的投资回报率。

也不要只停留在外观上。我们都看过一些颜色搭配很有问题的房间墙壁。如果您的墙是柠檬绿或亮紫色之类,则您最好将其重新粉刷成对买家更通用的中性色。这样做可以使潜在买家更容易想象自己住在这个房子里的生活。

12) 不节能

很多人都想在水电费上少花些钱。美国房地产经纪协会(National Association of Realtors)最近的一项研究发现,33%的购房者在购买新房时将高效的 HVAC 系统视为一个重要因素。如果您的房屋较老旧,则应考虑完全翻新或更换 HVAC 系统,因为您当前的可能会消耗更多的能源。这将确保您可以满足家庭需求,同时还降低了水电费。

13) 低估卖房子的成本

一个常见的房屋销售错误是

忘记了额外费用。对于初学者,您应该用房屋总售价的5%到6%来支付买卖双方的佣金。例如,如果您以30万美元的价格出售房子,您最终需要支付18,000美元的佣金。

此外,高昂的成本还不包括购房者可能希望您在谈判阶段做出的让步,例如房屋检查员建议的维修。

14) 不匹配的设备用具

也许您把一直讨厌的白色厨房水龙头换成了一个吸引您眼球的铜制水龙头。不管怎样,结果都是设备不匹配。虽然这不一定影响房屋的整体售价,但许多购房者会发现不匹配的配色方案令人反感。为避免这种房屋销售错误,请考虑在出售前进行一些更改。最好的处理方法是确定哪种厨房用具是您最喜欢的,并根据颜色进行配置。

15) 没有适当地布置额外的房间

现在,买家比以往任何时候都更感兴趣有额外空间的房子,比如家庭办公室,健身房,或孩子的游戏室等。为了避免这种常见的房屋销售错误,可以适当地布置额外的房间作为家庭办公室、健身房等,来吸引寻找这些功能的买家。

16) 接受低价报价

无论您搬家的原因是什么,您可能已经在您的房子里生活了多年,这意味着您对房子有着强烈的感情。因此,当您收到低价报价时,自然会觉得被冒犯。给购房者一个你和你的房地产经纪人认为公平的还价。如果他们真的有兴趣,那么您就会庆幸自己没有被情绪所左右。



房贷利率重回7%以上 对美国购房者有多大影响?

美国《抵押贷款新闻日报》近日公布的追踪数据显示,截至当天的一周,30年期固定抵押贷款平均利率进一步攀升至7.16%,创两个月来最高。房地美另一项追踪30年期固定抵押贷款平均利率的指数也攀升12个基点。美国抵押贷款银行家协会(Mortgage Bankers Association)21日公布的季节性调整数据显示,受抵押贷款利率飙升影响,美国抵押贷款需求大幅下挫。

根据该协会公布的数据,截至2月16日当周,美国30年期固定按揭贷款合同利率上升19个基点,至7.06%。这是美国按揭贷款利率自去年12月初以来最高水平,也是自10月份以来的最大单周涨幅。

受此影响,包括购房和再融资的MBA按揭贷款申请量环比下降10.6%,创今年以来的最低水平。其中,购房按揭贷款申请指数下跌逾10%,自去年11月以来的最低水

平,该指标在过去四周里的每一周都在下降。MBA的再融资指数也下跌。

抵押贷款数据的变化反映出潜在的购房者对利率的变化极其敏感,房屋投资者高度关注美联储何时开始降息,但美联储官员们一再表示他们并不着急。CME美联储观察工具数据显示,目前市场预期美联储在3月20日的会议上将利率维持在5.25%-5.5%不变的可能性为97.5%,6月前至少降息25个基点的可能性为57.3%。

美联储理事米歇尔·鲍曼(Michelle Bowman)2月27日重申了她的预期,即在利率保持在当前水平的情况下,通胀将继续进一步下降,但她表示,地缘政治冲突、粮食和能源市场波动、供应链受阻等一系列因素可能刺激通胀再次上行,现在开始降息还为时过早。

鲍曼在佛罗里达银行家协会(Florida Bankers Association)发

表的事先准备好的讲话中表示:“未来的数据继续表明,通胀正持续向我们2%的目标迈进,那么逐步降低政策利率以防止货币政策变得过于严格,最终将是合适的。但在在我看来,我们还没有到那个时候。”

MBA首席经济学家迈克尔·弗拉坦托尼(Mike Fratantoni)解释了抵押贷款数量下降的原因。他表示,由于供应受限,更高利率和更高房价增加了购房压力,导致潜在购房者对利率变化相当敏感。同时,1月美国通货膨胀率出现反弹,加之抵押贷款利率回升至7%以上水平,这让近期降息的希望变得渺茫。

美国抵押贷款利率回升至7%以上水平,这一增长的背后,是美国国债基准收益率的飙升。而左右美联储抉择的关键指标也正如不少经济学家此前预期的那般,美联储抗通胀之路远非一帆风顺。

美国劳工部发布的1月通胀数据显示,美国1月CPI环比上升0.3%,为去年9月以来的最大增幅,高于去年12月和市场预期的0.2%;1月CPI同比上升3.1%,较去年12月的3.4%有所降温,但高于市场预期的2.9%。

1月通胀数据未超预期地下降,导致市场参与者推迟了对美联储降息的预期。2月27日,各期限美债收益率周二在震荡交投中继续维持高位运行,10年期美债收益率涨2个基点报4.306%,30年期美债收益率涨2.8个基点报4.429%。而10年期美债国债收益率对于美国房贷利率的持续走高有着重要的影响,因为贷方通常参照10年期美债收益率决定房贷和其他贷款利率。

受房贷利率不断走高影响,美国投资者购房意愿不断下降,截至今年2月16日的一周,美国抵押贷款申请骤降10.6%,延续了前一周

2.3%的跌幅。另一项调查显示,受库存影响,美国1月房价大幅上升,购房者负担显著增大。

美国房贷利率再度飙升,对刚开始复苏的房地产市场造成打击。美国房贷成本已大幅攀升,房价之所以下降幅度不大,主要是供应短缺所致。但房贷利率的高企,对美国房地产市场复苏的信心仍有影响。

美国房屋销售美国全国房地产经纪人协会(National Association of Realtors)22日公布的数据显示,经季节性调整后,1月美国成屋销售按年率计算增长3.1%至400万套。当天公布的数据显示,1月待售房屋库存同比增长了3.1%至101万套,但以目前销售速度计算仅为3个月的供应量,远低于6个月的平衡点。受库存紧张影响,1月房价大幅攀升,成屋价格中值同比增长了5.1%至37.91万美元。