

买房为何要同时考虑卖出时间和用途?

在美国投资房产相对中国复杂很多。很大一部分原因来自美国国家税务局(IRS)的繁琐税务政策。好不容易怀着激动的心情选好了房,买了!可是,买房卖房如何合法规划避税,希望此文都能给你一些帮助。知己知彼,才能百战百胜!

买房为何要同时考虑卖出时间和用途?

美国“主要住宅”(Primary Residence)卖房可以享受\$250,000(单身纳税人)至\$500,000(夫妻纳税人)的免税额。简单来说就是,你的房子卖出时若是增值了,只要满足以下几个条件便可以免除增值税:

- 1) 必须是你的“主要住宅”,
- 2) 持有房屋所有权5年,
- 3) 在卖房前的5年内至少有2年住在这里。

而且呢,每一次房屋买卖的间隔不能少于2年。是不是很简单?下面我们举几个例子:

A君买了第一套房子作为主要住宅,自住2年,出租3年,然后卖出赚了25万。那么,这25万增值完全免税哦!

B君买了第一套房作为主要住宅,自住1年,出租三年,搬回来住1年,然后卖出赚了25万。买房后自住不到两年导致“主要住宅”动机被损,第一年的自住在出租三年后不再有效,那么只有最后1年自住有效,而IRS就搞出了个案例说是按最后自住的1年/2年的比例来计算增值税。于是B君按照比例12.5万的增值需要缴资本利得税(Capital Gain,税率15%),也就是在他的Schedule D上白白供上\$18,750的税。

C君买了第一套房子作为主要住宅,自住2年,出租4年,然后卖出赚了25万。虽然他一共自住了2

年,可是他在卖房前5年内并没有满足2年自住这个条件(第1年自住是5年前),居然整个25万增值全部都要交税,也就是\$37,500资本利得税。

D君买了第一套房子作出租使用。出租3年后,搬入房子自住2年,然后卖出赚了25万。虽然他一开始动机并非自住,可是那都不是事,关键只要他在卖房前5年内满足2年自住这个条件,所以卖房子的25万增值全免了。

E君买了第一套房,自住两年,买了第二套房并搬入,第一套房开始出租。三年后卖掉第一套房赚了25万,同时买了第三套房,第一套房的25万增值免税。这一年,D也搬入了第三套房居住并将第二套房出租,两年后,他卖掉第二套房,又符合了所有免税条件。也就是说,这个优惠可以循环使用。



如何打造完美“好房子”? 国内外经验全解析

在房地产市场不断变化的背景下,什么样的房子才能称为“好房子”?本文分析了国内外的经验,从绿色、低碳、智能、安全等多方面解读“好房子”的标准。我们介绍了日本、美国及中国在住宅评价标准上的演变,揭示出全球对居住环境的更高要求。通过对比不同国家的标准,探索出符合现代需求的住房特征,助力房地产开发商改善产品质量,提高市场竞争力。

如今,大家对房子的要求不仅是能住,更加注重居住品质。无论是在国内还是国外,人们都在追求所谓的“好房子”。那么,什么才是“好房子”呢?根据住建部部长倪虹的说法,“好房子”应该是绿色、低碳、智能、安全的,让大家住得健康、用得舒心。最近的中央政治局会议也强调,要抓紧构建房地产发展的新模式,促进行业的高质量发展。

国外的“好房子”标准,像日本,就非常重视房子的耐久性和绿色节能。日本在城镇化迅速发展后,面临住宅老化的问题,因此提倡长寿化的设计理念,并持续推动绿色建筑。美国则是在60年代的环保运动中开始关注绿色建筑,并在90年代建立了LEED认证体系,强调房子不仅要环保,还要促进使用者的身心健康。

在国内,我们也看到了类似的

趋势。我国自2006年发布《绿色建筑评价标准》以来,不断提升对住宅绿色环保和居住舒适度的要求。随着人民生活水平的提高,大家对住宅的期待也在升级,我们的评价标准从最初的低碳节能拓展到包括安全、健康、舒适等多方面,逐步完善。

在这个住房不再短缺,品质愈发重要的时代,消费者对“好房子”的期待日益增长。房企在建设产

品时不仅要满足基本的居住需求,更要在绿色环保、智能科技、舒适宜居等方面下功夫。日本的长寿化设计、美国的LEED认证、中国的绿色建筑标准,都是我们可以借鉴的成功经验。商品房市场的持续调整,要求开发商在产品创新上不断探索。面向未来,更多的智能化设备、环保材料以及人性化设计将成为新房的标配。对于购房者而言,选择一套“好房子”不仅意味着居住环境的改善,更是对生活品质的追求。房企需要明白,只有不断提升产品和服务质量,才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。

房子卖不出? 您可能犯了这6个错误

在理想的情况下,房屋销售过程将是简单而快捷的。您将房屋挂牌出售、安排房屋参观、接收多个报价并以高于挂牌价格快速出售房屋。不幸的是,出售房屋并不总是那么简单,您的房屋在房地产市场的停留时间可能比您预期的更长。

作为卖方,没有什么比您的房屋卖不出去而且不知道为什么会更令人沮丧的了。今天小乐就和大家聊一下房屋售不出的六个可能原因,并讨论如何解决。

美国工匠风格房屋的美观外观有助于销售房屋

1.您的房屋需要改善

成为房主需要承担许多责任,包括保持房屋和财产的良好状态。定期吸尘、除尘和擦拭在当今市场上有时还不够。您可能需要花一些时间和金钱在您的房屋中,以便您可以收到更多报价并迅速出售房屋。此外,如果有买家对您的房屋感兴趣,但在房屋检查期间遇到维护问题,您可能最终会失去这笔交易。

解决办法:

在挂牌出售房屋之前,先调查比较附近的其他类似待售房屋。如果您的价格范围内的其他卖家有地毯、最近改建的厨房或浴室、或整个都铺有新地板,那他们在列表上可能会比您的房子更为亮眼。研究下您的选择,并记录哪些房屋升级会给你带来最大的收益。

聘请专业人士以避免任何昂贵的DIY错误,他们可以节省您的时间和金钱,而且最终结果可能正是您所希望的。与专业人士合作将减轻您的压力,并提高您对该项目的满意度。

为避免在检查过程中发现潜在的隐患,例如地基损坏、鼠类活动或屋顶漏水,请在将您的房屋投放市场之前获取预检查报告。这将使您有时间进行必要的维修并使您的房子准备出售,这样感兴趣的买家在看到检查报告后不会撤回报价。

2.您的房屋定价太高

定价过高的情况比您想像的更常见。抑制高估房屋价格的渴

望绝非易事。您的房屋在市场上停留的时间越长,您需要降低要价的可能性就越大。通常,如果一套房屋在市场上的销售时间比附近的其他房屋更长,那么买家会认为这是房子出了问题。

解决办法:

给房屋定价是很复杂的。查看您所在地区的类似房屋,研究社区附近最近出售的房屋卖了多少钱,也可以到外居乐网站搜索相关房价数据和交易信息。您的经纪人也将能够与您合作,以有竞争力的价格为您的房屋定价。

干净整洁的卧室,中性色调

3.你的房子杂乱又脏

我们每个人都会遇到这种情况。每天混乱的生活只会变成一天天忽视的垃圾。成堆的纸张、衣服、一箱箱的玩具等肯定会被潜在买家注意到。杂乱会分散买家的注意力,也会让您的房子看起来更小。

生活忙碌,有时您在工作、接孩子放学和送他们去运动之间没有时间打扫家里。但是,彻底清洁房屋是出售您的房子的必要步骤。

解决办法:

整理时一定要打包好。与其把您的东西放在衣橱里,不如把你不要的东西打包,并考虑租一个储物柜来清理一些物品。您也可以捐赠,或把损坏的物品丢弃,避免这些东西在新家堆积。您可能需要和专业人士合作,他们将能够帮助您更轻松而高效地完成。

下一步再彻底打扫房子。擦拭装饰和窗户上的灰尘,用拖把清洁地毯和地板。注意您家里的气味,一定要听取别人的意见,宠物、孩子、食物等可能会让您的房子有种不好闻的气味,让潜在的购房者

望而却步。如果您没有时间做,请雇用专业的清洁服务,这是值得的,会让房子熠熠生辉,以便您可以迅速出售房屋并获得更多收益。

4.您还没有布置好您的家

拥有房屋的好处是可以透过家具、油漆颜色、照片和装饰来展示您的个人品味。但即使您的品味并非过于大胆,也可能不会让潜在买家满意。买家希望能够把房子想象成适合自己的好房子。根据最近的一项调查,83%的买家经纪人都认为,搭建的房屋有助于买家想象自己住在那里的样子。明亮的油漆颜色和装饰可能是您的风格,但当您想卖掉房子时,装饰应该是中性的。潜在的买家应该能够关注您房子的功能特点,而不是所属品。

解决办法:

出售房屋时,呈现一个维护良好的房屋并给人留下积极的第一印象非常重要。装修专业人士的工作就是把您的房子布置得突出房子的优点,把缺点减到最小。这将使您的房屋发挥最大的潜力。他们将为您的房子提供在竞争中脱颖而出的吸引力,并吸引大多数买家。如果您的预算紧张,那就把重点放在入口、客厅、厨房、浴室和主卧室。

把客厅布置好以出售您的房子是很重要的

5.您列出的照片不专业

照片是潜在购房者会看到的第一件事,可能决定他们是否申请参观。研究表明,专业的照片可以帮助你更快地卖出房子,赚更多钱。买家希望看到能展示你房子最佳特点的一流照片。

解决办法:

无论其他方面有多好,如果照

片不能引起任何兴趣,不能让买家有参观的欲望,那么您很可能没有任何报价。用专业照片让您的家在竞争中脱颖而出。房地产摄影师知道正确的灯光、角度和细节,可以抓住房子的卖点,给人留下好的第一印象。

6.您的房屋外表没有吸引力

在您的社区周围走走,注意一下那些看起来很有吸引力的房子,记住这处房产是如何吸引您的。是绿色的草坪和修剪整齐的树篱吗?还是新刷的油漆、或者石路?然后再走过您的房屋,把自己想象成一个潜在的买家,思考还需要做哪些工作。买家对房子的第一印象很重要,通常是从房屋外观开始的。强大的路缘吸引力可以吸引更多的买家。

解决办法:

准备房屋的外观与布置内部装饰一样重要。毕竟,如果您的房子从外面看起来不太漂亮,那么许多买家不会觉得有必要去参观。维护良好的外部环境,将把买家带入您的家门,从而增加房屋快速销售的可能性。

聘请专业人士整理您的房屋外观。您的草坪、树篱、树木和其他植物应整洁,并且不应有任何可见的杂草。清洗您的窗户,并考虑雇用清洗公司来清洁墙板和走道。如果可以的话,请在您的后院增加一个室外生活空间,比如露台。

您的房屋在市场上停留的时间越长,它对买家的吸引力就越小。找出导致潜在买家无法提供报价的原因,并尽快解决问题,这样您才可以快速出售房屋。

