

超详尽！你可能没听说过的美国学区房购买经验

买房是中国人最关注的话题，而由于近年来各项政策的出台，买学区房更成了一个新的趋势。购买学区房的狂热风潮不单单出现在国内，一些看中了美国优质高等教育的父母也希望在美国能够购置到合适的学区房为孩子日后的学习做好准备。

而事实上，美国的学区房并不是我们国内定义上的学区房，他们之间有一定的差别的，因此华人在选择购买学区房时切不可盲目行事。对于美国学区房的购买注意点，本篇将为您作详细介绍。

01 如何判断一个学区的价值？

学校分布

在美国买房，如果是考虑到为子女未来发展较好的城市区域，比如加利福尼亚州就是一个不错的选择，但是还要看该学区是否适合你的孩子。

住房环境

在美国买学区房，一定要考察这个地区的居住环境，能否给孩子提供一个安心的学习环境。

学区房价

美国的房产税很多都会用于学区建设，房屋价格和学区的质量相关。一个好的学

区，房价自然高。

出租需求

一般来说，若是给自己的孩子留学所用，在孩子还未入住前或是假期回国等其他房屋无人居住阶段，都不会让房子空着。通常来讲，好的学区好的学校众多，租房需求也很大。

学区本身的学术水平

在美国，专业机构会根据学校的综合质量和社区的环境对学区进行评分。衡量学区是否优秀的重要指标是学区内的高中成绩是否优秀，此外美国作为一个强调综合能力的国家，一个好的学校不仅仅需要成绩的优异，各类社会活动的指标也被重视。除去学校的优质与否，周边环境也相当重要，主要参考如下指标。

事实上，评判一个学区好不好，不同的州会有不同的评估标准。以纽约为例，教育部门公布的年度学校排名由三个指标决定：学校环境占15%，包括学生的出席率；学生表现占30%，小学初中以学生的数学英语会考成绩衡量，高中以毕业率衡量；学生进步占55%，包括学校是否能够有效地帮助学生取得进步的考察。

02 学区考察事项有哪些？

美国的学区主要是高中

如果是为孩子就学做准备，那么最看重的就是高中学区房。相较于中国教育来说，美国的中小学阶段一般来说比较轻松，因此对学校的要求不会太过严苛，而高中才是真正的分水岭。一般家长会先挑选出自己所心仪的高中，然后上网查询周围的学区房。

美国学区的经济文化整体考察

一个学区好不好，和这片区域的经济文化环境密切相关，如果能够选择到一个各方面都不错的生活综合区，那么一般来说这个学区所在的学校情况也不会太差。考虑到我们华人的生活习惯，如果旁边有华人超市和餐馆，那会方便很多。注意考察这个地区的主要居住对象是哪些人，他们的受教育程度如何，以及这个区域的治安状况如何。考虑到孩子的学习生活，还可以看周围是否有供孩子娱乐的设施，是否能够帮助他们快速融入这个生活环境。

03 不同目的购买学区房有哪些建议？

以投资为目的买学区房

首先要选在经济发达、人口密集、房产需求高的地方。

相对来说，风景好，资源稀缺的地方，房子的升值空间更大。

如果你购买学区房是用作投资所用，千万不要以为你所买的房子越贵，其未来的收益率就越高。

找好“平衡点”，全局做判断

无论是买贵的学区房还是便宜的学区房，以投资为目的，出租的时候贵的地段的学区房会遇到整体素质相对更高的租户，而租金便宜的地方，很有可能会遇到素质参差不齐的租客，可能会遇到难以按时收租或者房产受到毁坏等风险。

以教育为目的买学区房

以教育成绩作为首要的参考指标

在一些州，政府通过API来衡量各地中小学的综合排名，通常分数超过800分的学校就属于比较优秀的学校了。

参考周围的环境状况

居民素质体现了一个社区的文化和教育水平，考察时可以重点关注离婚率和受教育程度。华人多的区域相对来说会更为舒适，公共秩序一般可以通过网站地区犯罪率报告来判断。

最简单的选择标准那就是选择富人区，因为富人多的社会和城市，学校和整个地区的环境趋于良好。

掌握美国购房条件，预先做好准备



无论您是寻找度假屋的国内投资者，还是刚开始第一次找房的新移民，在美国买房似乎都是一项巨大的工程。虽然美国的房地产惯例和抵押贷款要求可能与国内不同，好消息是，外国买家在购房流程的每个阶段都有许多资源和选择。

本文旨在让您更好地了解在美国买房时的条件及如何预先做好准备。

01 聘用专门服务外国买家的房地产专业人士

在寻找、评估房地产和作出财务安排时，重要的是不仅要找到具有当地专业知识的持牌代理，而且要找到能够为您作为海外购房者可能面临的复杂交易提供建议的专

业代理。

组建一个称职的团队需要一些时间，您可以请亲友或同事推荐，在地产代理名录寻找当地人，并查看其履历和推荐信。这些专业人士有助于减轻您的压力，您的专业团队应该包括：

具有CIPS认证的买方代理：具有外国房地产交易专业知识的持牌代理通常都完成了额外的课程作业，成为注册国际房地产专家(Certified International Property Specialists, 简称CIPS)。这些专业代理人中的许多人都能流利地使用多种语言，还可以帮助您了解每个州份的独特规则和法规。

在一些州份，除了代理人之外，您可能

还会看到“房产经纪人”。经纪人和代理人之间的区别主要在于经纪人拥有更高的执照，需要更多的课业时间和更严格的考试，房产经纪人处于督导代理人、监管交易的角色。

房产律师：有些州份要求买家聘请房产律师来处理文书工作，而其他州只要求买家的代理人。房产律师可以为您审查销售合同，检查产权和其他与您购房有关的文件，并就有关您财产的法律和税收问题提供建议。

业务遍布全球的贷款公司：选择一家提供全球服务的银行，帮助您解决货币汇率、跨国税收和在其他国家建立信贷等问题。

总部设在美国的财务顾问/会计师：虽然您可以通过当地的银行分行找到财务顾问，但找到一家专门与国际客户合作的公司可能也很方便。

税务顾问/律师：向税务专业人士咨询，他们可以建议您需要向贷款人提供什么表格来作为工作证明(如果适用)。您也要确保自己了解在美国购买房产的税务影响和相关规则。

02 获取个人纳税人识别号(ITIN)

您需要一个个人纳税人识别号(Individual Taxpayer Identification Number, ITIN)来在美国买房。ITIN是由美国国税局向没有资格获得社会保障号码的人发放的。要获得ITIN，您需要联系认证受理机构(CAA)填写W-7表格。

作为非公民，在美国买房需要什么？

如果您需要申请抵押贷款，您可能需要出示以下资料：

社会保障号码或ITIN

有效的外国护照、美国签证或驾照

银行对账单和海外银行的财务记录(如

果适用)

储备金证明

工资单

信用评分

报税表

03 建立信贷记录

作为外国人在美国要想获得房屋贷款，首先要建立信贷记录，获得良好的信用分数。您的信用分数越强，未来房贷的利率就越优惠。

如果您还没有美国银行和信用卡账户，请优先考虑这一步，并预算大约3到6个月的时间来开始建立您的信用记录。联系当地银行，了解从零开始建立信用的各种方法和工具。

除了信用分数，贷款人通常还会看收入信息来确定贷款资格，但无论就业状况如何，都有许多途径可以获得抵押贷款的批准。美国的财务顾问和/或税务专家可以为您提供相关选择和所需文件的信息。

04 先咨询顾问，再选择房贷机构

单纯地寻找贷款公司可以帮助您获得更优惠的利率，但您可能想花时间先与抵押贷款顾问交谈，以帮助您了解个人的独特情况。您的居留身份——您的居留期限和您在美国的时间都会影响您的贷款资格和所需文件的类型。绿卡持有人、永久居民和难民有资格获得与美国公民相同的房屋贷款，但可能需要额外的文件。

根据您的情况，更多的首付可以提高您的融资资格——不妨考虑30-40%。一般来说，20%的首付被认为是理想的购房方式，但有些贷款机构甚至会提供首付只有3%的抵押贷款，所以请与您的贷款机构商讨，以确定适合您的付款计划。

华人在美卖房时，应该该如何保护隐私

在美国，卖房跟买房一样都是大事，不同的是，售屋需要宣传，牵涉隐私和安全；所以，卖房时要费神好好保护屋内物品、以及屋主个人身份资讯。

华人在卖屋过程中各个环节都要力求安全第一，以下做法值得参考：

装点房屋

屋主清除多余物品并加以布置，吸引人们参观，这将招来陌生人；为求保护，可安装动作侦测警报系统、修理故障门窗、放置锁匙箱，如果房屋位于郊区，篱笆和树篱可增加防护。此外，可购买屋主保险，保费通常很高，但万一房屋出现破损而欠缺保险，卖房的屋主就得承担巨额费用。

去除个人化色彩

纽约市地产业者利普曼说，为保有隐私，须取下屋内有名字的物品，诸如邮件、名片、奖牌和照片但光这么做还不够彻底，人们仍可搜寻到您与住屋的相关讯息。

利普曼说，之前通过有限责任公司购屋、或者在房屋投入市场公开求售前先转让给责任有限公司，都可确保隐私；也可进行生前信托(living trust)，这都涉及法律和税务，需仔细考虑、甚至请专家指导。

此外，通过地产业经纪网络悄悄售屋是另一选择，但可能影响售屋效率。

开放参观

很多人认为，卖房需开放房屋，让人参观，但麻州地业业者加塞特不完全赞同这种做法，他认为，开放参观带给经纪人的好处

远远超过屋主本人，真正有心购房者往往和自己的地产业经纪一起寻找目标，而不是去看开放参观的房屋。

加塞特说，房屋开放参观未必保证顺利售屋，却会成为“犯罪的磁铁”，窃贼可能混进来研究房屋布局并动手脚，以便日后进入，或者在参观时顺手牵羊，经纪人员很少承担责任。卖方应仔细评估开放参观的利弊。

线上挂牌求售

加州地产业者马尔科维茨说，透过当地多重上市服务网以及各种线上平台宣传卖房是很普遍的作法，就跟开放参观一样，暴露了房屋及屋主个人资讯、可能招来窃贼。上网打广告时，应尽量淡化个人化资讯。



与经纪严谨搭配

如果要开放参观，卖方经纪应针对上门参观者加以把关，甚至敦促他们与买方经纪合作，此外，经纪人应避免安排与潜在买家在待售屋中首次碰面，也要避免夜间开放参观。要求并确保房产经纪人有安全意识非常重要。