

找个靠谱的房地产经纪人

美国房产中介需执照上岗

美国的房产中介从业人员实行考试发牌制度,所有从业的经纪人和法人都需要取得房地产经纪牌照(License)后,才能从事经营活动。这类取得执照的经纪人称之为执照地产经纪人(Licensed Real Agent)。没有执照营业可是非法的,后果很严重。不过,这套美国房产中介这套执照上岗制度已成功运行多年,有效确保了房产行业从业人员的素质。

此外,房产经纪人在美国也算一个较为体面的职位。有数据表明,90%的房产经纪人都有大学学历,而且45%的人还拥有学士学位,20%的更有私人助理。在美国房产市场较为景气的年份,房产经纪人的收入也颇为可观。据2004年的数据,参与销售工作的店主年收入搞到9万美元。随着工作年限、经验的积累,美国房产经纪人的收入也水涨船高,从业多年的经纪人的年薪比医生、大学教授等的还要高。

美国房产中介佣金比例

最初,美国房产中介的佣金比例是由美国政府来规定的,但后来发现这样的做法反而会限制经纪公司向顾客提供更多服务,所以就放开了限制。经过多年实践,目前美国的房产中介形成了现在的基本规则——收取房价的6%作为佣金。

不过6%的标准会根据销售房产的类型而有不同,各个州也有所区别,全由市场调节决定。通常,独栋独立住宅的佣金率为

3%-8%;大型商业地产所收取的佣金费率则较低,为3%-6%;至于为开发的土地,则高达6%-10%。通常,在经纪人完成经纪业务后,房地产机构收取佣金,经纪人可得到佣金的50%-90%,具体比例由双方共同协议确定。

美国房产中介的重要性

如果你要购买房屋

对我们大多数人来说,房屋是我们一生中最大的购买活动。除了巨大的金融交易不说,单是寻找合适的房子以满足我们特定的需求就不是一件容易的事。

正如你不会在没有对各种型号和价格进行调查前就购买汽车、计算机或可携式录像机一样,你也不会在没有专业人士的咨询和指导下购买房屋。虽然有些人认为只有在出售房屋的时候才须使用房地产经纪人的服务,其实房地产经纪人在你购买房屋时同样重要。

例如,房地产经纪人能根据你的经济情况帮助你决定你能够负担多少钱的房子,帮助你获得贷款的预先资格,甚至让你了解不同的融资方法。美西地产的专业房地产经纪人同时还是邻里的专家,能够提供关于学校、交通、当地的税务和小区特征的详细信息。

使用房地产经纪人同样意味着你的房屋销售信息可进入地产经纪内部互联网系统(MLS)。MLS是房地产经纪人使用的重要销售工具,用于通知其他经纪人可用的房产信息。经纪人能够为你提供大范围的可供

选择的房屋。

涉及到你是否支付过高问题,房地产经纪人可以为你提供房屋的市场分析用于比较邻里房屋的出价和卖价。

如果你要销售房屋

你可能知道与房地产经纪人合作是销售你的房屋的不可或缺的部分。首先,你的房地产经纪人能将你的房屋登记在地产经纪内部互联网系统(MLS)中,为你的房屋提供无与伦比的曝光并确保有最多房地产经纪人帮助你寻找买家。

但房地产经纪人为销售你的房子所做的远不止这些。他或她知道怎样确定具体的广告目标,才能到达你的房子的买家,他们使用所有可用的市场营销工具,以确保你的房子销售得当。

此外,地产经纪还会代表你进行各种推销努力,从举办 open house 和处理电话咨询到向预期买家展示你的房子。

除了寻找买家,房地产经纪人还能为你做些什么?

房地产经纪人提供当地市场情况信息,帮助你现实和公平地定价你的财产,以及让你随时了解可能影响你的财产的市场变化情况。

购买或销售房屋意味着大量的文书工作。当涉及到结算代书时,房地产经纪人将非常有价值。他们会用坚实有力的手引领你走过文书的崎岖之路,让你熟悉代书、保险、房产披露和检查程序等。

为什么雇用专业人士很划算

如果你雇用代理,从你考虑出售房子的那一刻就能够获益于专业人士的经验。

你的代理能根据他或她在你的邻里完成的交易情况帮助你确定一个合理的市场价格并安排融资,使在当前市场的快速销售更为容易 - 帮助你获取你的房屋的净值。

如果你希望参与你的财产购买融资,你的代理或经纪人可为你制定一个可行的计划,以帮助减少不常见条款的风险,以及为你评估持有财产保护融资计划的预期收益。

美国房地产经纪是房产营销方面的专家。他们能选择媒体以及讯息,把有兴趣的购买者带到你府上。他们会替你面见和筛选买家,运用他们的销售能力和谈判技巧帮助你得到最好的销售回报。每个经纪人事务所都有稳定的客户群,是个体业者所不能比的。他们会分享他们对外观修理、融资安排或再评估你的登记价格方面的建设性意见。

卖家和买家间的协议只是最终交易的开始。从那一刻开始,你的代理或经纪人便能够处理完成交易所需的细节和文书工作:从建筑和白蚁报告到火灾保险和与代书公司、产权公司的结算安排。

作为房地产专家,你的代理或经纪人能为你预先评估你的结算费用和销售的净收益,以及让你随时了解详细情况,以保障结算顺利按时完成。

买房或卖房,请不要迟交HOA管理费

美国屋主们请留意,倘若你一直迟缴大楼或社区管理费(HOA fee),有可能面临房屋遭拍卖的命运。即使不存在法拍风险,管理费长年累积加上高利息,也得做好荷包大失血的准备。

根据估计,全美近八成新屋设有社区或大楼管理委员会,约有6500万人居住在这类房屋,每月需缴交300或400元左右的管理费,做为维护社区环境之用。

重点来了,自80年代起,部分州赋与管委会「超级优先权」(super lien),对严重拖欠管理费的屋主行使债权,拍卖其名下房产并优先受偿。一般来说,房屋贷款银行具有优先受偿权,但在此情况下,管委会取得法院裁决后,能领先银行行使权利。目前全美近30州采用此规定。

2014年8月哥伦比亚特区上诉法院裁决,依「超级优先权」规定,管委会不仅可优先受偿,甚至能剥夺贷款银行对房产的所有权利。

德州 Matt Martin 不动产管理公司副总裁涂法洛说,管委会越来越精明,深知面临财务困境的屋主最先停缴管理费,绝不会随意积欠房贷。

2010年近10万3000户大楼公寓遭法拍,数目多到让贷款银行应付不暇,管委会迟迟收不到款项,便开始积极行使超级优先权。

「社区协会机构」(CAI)代表全国3万3000个管委会,资深副总裁鲍曼(Dawn Bauman)说:「没有社区委员会想拍卖邻居的房屋...但尤其当屋主弃置房产不管时,委员会基于社区整体利益,必须有所行动。」

依据法规,管委会须事先将「超级优先权」注明於管理规章,并等待相当时间才可行使权利。例如在科罗拉多州,当累积欠费相当於6个月金额时,即发生优先权,内华达州则规定9个月。此外,房地美及房利美所管理的房贷,仍拥有第一优先权。



券商代理 投资顾问 **袁博士为您一一解答** 5-161

- “股市跌宕,债市低迷,都有哪些避险资产?”
- “银行利息太低,上哪儿找稳健高息的投资?”
- 市场联动型定期存款(本金FDIC insured)
- 如何给股票指数投资设立保护机制?

Dr. Ryan Yuan 15245 Shady Grove Rd
(410) 988-4451 Suite 310
ryuan@uprightplanning.com Rockville, MD 20850

Independent Financial Group, LLC Upright Planning

赖志成 注册税务师
Enrolled Agent
独立保险代理人
Independent Insurance Agent

代理多家A级保险公司

- 提供个人,自雇及小型公司的税务申报
- 代回信件和代与查帐人员交涉
- IRS eFile Provider, 免费电子传送税表
- 汽车保险
- 房屋保险
- 商业保险

电话: 240-476-0382 传真: 240-780-9176
Email 地址: zhicheng.lai@gmail.com 5-088

为您 **保驾护航**

纽约人寿
《财富》杂志美国百强企业之一
十位总统的共同选择

个人及公司保险

- 人寿保险
- 养老金保险
- 资产规划
- 伤残收入保险
- 长期护理保险

并且代理多家保险公司个人及团体医疗保险,老人附加医疗保险

Agent, New York Life Insurance Company

袁菲 Fanny Yuan
百万元圆桌终生会员
保险师协会会员
纽约人寿
优秀业绩奖会员
三十年专业经验

703-628-2608 (手机) 703-723-1299 (维州办公室)
Email: fyuan@ft.nyl.com
6905 Rockledge Dr., Suite 900, Bethesda, MD 20817-1817 5-071