



什么样的房子才是最受买房者青睐的好房子

1 价格是决定交易的首要因素,所以,定价的合理与否将直接关系到交易的成功与否。

定价的首要原则就是不要高于市场价,很多卖家觉得自己手握好房源而抬高房价,殊不知这样反而会促进周围条件相当但定价较低的房产的交易达成,反倒是为别人做了交易,这是因为一般买家在决定买房时都会对邻近区域的房源进行考察,一旦发觉有类似但是定价较低的房子,出于节约预算的考虑一定会选择后者。

2 注重对自己房产的形象包装。卖家可以请 staging(房屋软装设计公司)的专业房屋设计师,在家中摆一些好看的家具,提升房屋整体的设计感。同时也可以请一个专业的房子摄影师,为自己的房子拍摄好看的照片,并进行后期处理,让自己房屋能够得到完美的呈现。对于买家而言,多数是通过网路进行房屋查看的,照片决定了他们对一个房屋的第一印象,因此照片拍的好,绝对是胜利的第一步。有的可能房子很好,但照片却呈现得很差,照片拍得很差,往往会导致买家直接跳过房子,而去寻找看上去更好的房子,也就是形象包装得更好的房子。

3 卖房前,一定要及时对房屋记忆体在的问题进行维修,尤其是地基,空调,屋顶这些买家最重视的东西。如果不及维修这些问题,一旦在买家买房验房时发现,就很容易导致其放弃交易,退房。这样不仅房子会重新回到市场上,而且还会多了一个房子被人买后退回来的记录。这样的记录存在无疑会让后继的购买者对这个房子的印象大打折扣,而产生犹疑,不利于房屋的出售。

4 针对价值较高的房子,例如80万以上的房子,如果房子内在条件太差,比如墙四处都很脏,地板都翘起来了,一定要及时请人重新刷漆,并维修房子破损的地方。千万不要简单地认为,只要房子比市场价低就能很快转手卖出去,会有很多人会喜欢重新装修房屋,装修成自己喜欢的风格。一般从购买者心理出发,越是花高价购得房屋的买主,装修意愿就越弱,因为相对来说这样的购买者都比较忙,没有多余的时间来装修,多数是希望购得以后能够直接入住。

5 及时促成交易。如果买家出的 offer 是你愿意接受的价格,尽量就第一时间接受。市场上有很多例子,比如卖家房子挂35万,买家还价34万5,卖家34万5,可以卖,但他想先试探买家心里。觉得也许买家很喜欢他的房子,卖家就先说不行,就35万卖,如果买家说不行,一定要34万5买,他就卖。殊不知,买家那边以为卖家拒绝了就是拒绝了,不会再试第二次了,直接就转身去买别的房子了,到这个时候后悔就来不及了。有时候交易的成功和失败就在你犹豫和试探的这念之间。就因为这样就会导致你错过了卖房的好时机,也许下一个想出价买房的客户要等半年才有。让房子白白在市场上挂半年,还要多交半年地稅,一般房子挂半年或者半年以上,很难再以原价卖出去了,这样一来,一时的折价是得不偿失的。

6 卖房时还要注意房屋的干净整洁。如果房子还没收拾干净,那就延缓出售时间,千万不要因为急著出售而忽略卫生问题,这样反而会导致房子卖的更慢。不要堆积太多

的杂物,会让整个房屋看起来显得局促。不仅要注重房屋内部佈置的乾净整洁,房子的前后院落还有地下车库这些地方也要多加注意。也让看房的人看到房主对房屋的爱护程度从而提升对房屋的印象。促成交易的达成。美国房产系统会记录房子已经挂在市场上多久了,挂在市场上的天数越多,越会导致买家犹豫看房和买房。所以无论什么情况下,卖家都要让待售房屋保持最好状态。

7 买家来看房时,最好不要留人在家,给买家一个更自由的看房空间。房主卖房时如果在家,买家有时会觉得多看几眼房子,或者逗留太久引起房主不便,一般就匆匆看几眼就走,而草率的看房是不利于交易的达成的。所以,一定要给买家一个更舒适的看房环境,让他们能够觉得 comfortable,多看几眼房子,然后再做决定。

8 如果有宠物留在家里,一定要关好在笼子里,避免引起看房人恐慌。如果可以,最好也不要把宠物留在家里,狗狗和猫猫虽然可爱,但也不排除买房者当中有不喜欢猫猫或者有过敏的人群。对于这部分人来说,即便是猫猫都被关在笼子里,他们也会心怀芥蒂,导致无法专心看房,即使房子再好也无法对他们再形成吸引了,只想早点离开房子。

美国的卖房流程和中国存在很大的不同,面对的买家和需求也更多样化,只有充分了解到这些知识进行针对性的准备工作,对需要注意的事项引起重视,掌握了这些,才能以备不时之需,提升自己房屋在市场上的竞争力,促成交易的达成,实现投资的目的。



金牌房地产经纪人
徐 捷
Jane Shue

(301)-213-3051(C)
janeshue@gmail.com

Profound Realty Inc.
(301)-217-9667(O)



金牌房地产经纪人
杨 莉
Lily Yang

240-731-8116 (C)
lilyyanghomes@gmail.com

您的需要=我的需要 您的烦恼=我的烦恼 您的房子=我的房子 您的微笑=我的微笑

*Silver Spring,大型连栋屋,双车库,阳台,6年新,交通方便,近FDA,\$398,000.00最低要价!
*Potomac, 银行拍卖! 独栋,三层,近6000sqft.占地面积2亩,\$1,050,000.00,低于市场价!
*Va, Great Falls,学区一流,5房,4浴,3车库。三层近7000sqft.占地面积1.5亩。\$1,200,000.00。10年新!
*商业地产投资! 生意买卖! 铺位出租! 服务一流! 欢迎咨询! 1-008

金兰地产、贷款

潘金兰 1-205
KimLan Rosewall NMLS #325560
MoneyRealty8@gmail.com
二十多年经验 真诚 友善

手机: **703-431-1159**
(英语、汉语、广东话、客家话、马来语)

善于: 房屋 商业地产出售 购买,出租及管理
专攻: 法院拍卖房屋 55岁退休社区买卖 酒店、商业房屋买卖

在对的时
间,遇见
对的房
子,
心有
翅膀,
一片
叶也
可以
入云



大华府地区资深贷款专家 A-Z Mortgage

周芳
Amy Zhou
NMLS#212791

当你购房需要贷款,或者重新免费贷款,只需一通电话: 301-661-2169

诚聘 欢迎有经验的 Loan Officer, Loan processor, 加入我们的团队。也欢迎 Realtor 来电咨询

手机: 301-661-2169
办公室: 240-428-1723
amy.zhou@a-zmortgage.net 751 Rockville Pike 17-18B, Rockville, MD 20852

安居房屋检查

州政府注册房屋检查师执照
美国 ASHI 协会成员
AARST & NRPP 认证氦气检查师
红外成像房屋检查
高额保险

检查包括:
房屋结构,屋顶,阁楼,地下室,室内外,门窗,车库,厨房卫浴,水电设备,冷暖系统设备,热水炉等

Licensed, insured
571-334-9893 任海晨
haichen@msn.com

认真仔细,专业耐心
服务 MD, VA

HAO-SPECT Home Services 240-441-0668
郝氏房屋检查 HaoSpect@gmail.com
www.hao-spect.com

MD Lead Paint 检查: Licensed Insured Professional
• MD 认证 Lead Inspector, 提供出租屋 Lead Certificate

服务 MD, VA, DC 地区

房屋检查包括:
地基结构,外墙屋顶,水电煤气,冷暖锅炉,阳台阁楼等
• 州政府注册房检师, NACHI 协会会员
• 红外成像房屋认证检查
• 氦气(Radon)48小时认证检查
• 霉菌(Mold)认证检查

经验丰富 工具专业 态度认真

Steven Hao 1-179