

# 在美国买房后, 实体过户到底怎么回事

现在疫情逐渐明朗, 过户也都慢慢回归实体过户, 也正是时机来谈谈实体过户, 到底怎么回事。

大部分房地产过户, 不外乎买卖或者贷款, 尤其买卖的这种过户更是常见。各州由于地产法规不同, 过户也多少有些差异, 有许多地区过户甚至不需要律师代表, 很多都是由房地产仲介来处理。而在法规以及文档比较复杂的纽约、加州等地, 过户往往会牵涉到许多方, 以下以比较复杂的纽约市为例, 说明过户的流程以及不同类型过户的特色。一般的过户流程在房产过户的时候, 最主要会发生四件事情: 签署、撰写文档、金钱交换、分配文档、给钥匙。

一般在过户的时候, 除了买卖双方通常会在场之外, 还会有双方的地产经纪人以及律师, 此外如果有要购买产权保险的话, 通常也会有产权公司派来的过户人员 (title closer), 每个人在这个过户流程中的角色都不太相同。

**卖家:** 可以说是过户当中相当轻松的角色, 通常负责签署地契等重要的交易文档, 然后接下来就是等着拿钱了, 唯一比较劳心一点的地方, 可能就是要看看钱有没有算对, 该进帐的是不是都有好好地进帐。

**卖家的律师:** 也算是在这个过程中相对轻松的, 主要就是跟卖家解释要签署的文档, 确保该拿到的买卖价钱以及细项计算都

正确。当然也有特定的过户有争执点的, 例如在过户前验屋的时候, 如果买家发现特定问题需要处理, 那么过户桌上可能有得吵了, 这时候卖家律师就需要在保护自己客人权益的前提下, 要尽量协商促成双方都能接受的处理方式, 这就有赖律师经验以及沟通协商能力了。

**买家:** 在过户的时候往往需要签署比较多的文档, 过户前更是需要准备过户资金、买银行本票或者安排汇款好支付买卖价金, 因此在过户前需要做比较多事情。

此外, 除了准备价金, 买家通常也需要在过户前几天验房, 看看是不是一切都跟合约规定的情况一样。如果在过户前验屋的时候发现什么问题, 那就需要拍照留证据, 并且跟自己律师或者仲介讨论怎样处理。在过户桌上买家签署各种文档之后, 通常就是给支票, 然后一切顺利的话, 就能从卖家手上拿到象征房子移交的钥匙了。这可说是整个交易的高光时刻, 许多仲介跟买家都会兴奋拍照留念。

**买家律师:** 在过户当中需要做比较多事情的劳心角色, 主要向买家解释所有签署的过户文档, 确认所有的金钱计算都无误, 然后还要确保产权报告以及产权保险都有正确涵盖应该包含的项目。尤其许多买家都是第一次购房, 特别对于签署各种文档、交出数十万元甚至百万元没有安全感, 因此很

容易对于签署的文档有各种问题, 买家律师通常都需要一一解释。笔者在作为买家律师过户的时候, 往往都是要把水壶备好备满, 不然整场过户下来, 可是口干舌燥。

**产权公司代表 (title closer):** 在过户当中属于比较中立、服务性质的人员。他们需要确保所有跟产权还有房产登记相关的文档都签署正确, 这样才能够顺利登记进政府的公开系统里面, 保障买家的产权。在过户的时候, 可说是最忙碌的角色之一, 包含要确认卖家贷款是不是确实能够付清、卖家银行方的文档是否充足、其他产权问题是否有好好解决、并且要确保拿到登记所需的各种文档, 还需要帮现场签署的人做公证, 最后还要协助复印、分配各项文档。

有贷款的过户流程在买家有贷款的情况下, 有时候还会有银行方律师参与过户。

银行律师在整个交易中, 算是相对中立的角色, 硬要说的话偏向买家方的利益一点, 所以有时候会跟买家律师是同一人, 但最主要还是要保障贷款银行的利益。

银行方由于在交易中要放款给买家, 俗话说: 有钱的是老大, 在整个交易里面银行就是「有钱」的那方, 可以想像买卖双方可都要看银行脸色, 所以通常有贷款的话, 过户也会在银行律师的办公室进行。由于银行要借钱给买方会需要大量文档, 在买家有贷款的过户中, 时间往往会拉得比较长, 因为

买家需要签署大量银行贷款文档 (loan document)。一般懂行的买家律师都会让买家优先签署银行的文档, 因为拿不到钱就没办法过户, 这可是攸关交易成功与否的关键。

**合作公寓 (Co-Op) 的过户** 通常在购买合作公寓 (Co-Op) 的过户中, 合作公寓方的律师占一个重要角色, 而且过户也通常是在这个律师的办公室进行。Co-Op 律师代表大楼董事会发出产权证 (类似地契), 因此也掌握较大的权力。另一个合作公寓的特殊之处, 在于卖家有贷款尚未还清的时候。由于贷款尚未还清, 股权证的原件就在银行手上, 于是卖家贷款银行就会派一个结算律师 (payoff attorney) 来过户, 结算律师的功能就是把产权证原件带到过户桌上, 然后代表卖家银行收钱。

跟开发商 (Sponsor) 过户另一个「有钱就是老大」的范例, 非地产开发商莫属了。

同样是卖家, 但开发商这种卖家硬生生地就是比较嚣张, 很多时候都是不到过户桌上去过户的。于是大部分文档通常都是事先签好, 在过户当天开发商很多时候都不出面, 直接把文档由开发商 (卖家) 律师带到过户桌上。因此很多时候从开发商手上购买地产对象时, 常常都是在开发商的律师楼过户。某种程度来说, 在谁的律师事务所过户也体现了一个食物链的关系呢。

## 拥房成就感最高——74%民众: 比事业、家庭、大学更重要



纽约时报引述个人理财网站 Bankrate.com 今年春季的一项调查报导, 74% 全国受访者认为, 购屋的成就指数高于职业、家庭和拥有大学学历, 但住房可负担性依旧对许多人构成挑战。更胜职业 (60%)、孩子 (40%), 以及大学学位 (35%) 带来的成就。这份调查由市场研究公司 YouGov 进行, 共访问 2529 名成人, 其中 1397 人已购屋。

在未购买住房的人中, 64% 的受访者指出, 有一至二项可负担因素使他们却步而未买房, 包括收入程度 (43%)、房价高涨 (39%), 以及能否负担得起头期款或结算费 (36%)。

据此民调, 其他影响购屋的因素包括信贷纪录不良 (22%)、尚未准备好买房 (22%)、高房贷利率 (17%)、债台高筑 (13%), 以及对象短缺 (13%) 等; 不过 14% 的受访者表示, 无论情况是否变动, 他们都不打算买房。

若以地域性而言, 70% 的西部未购房者认为负担性是一大问题, 包括房价、头期款和结算费, 甚至失业而无收入; 认为负担性是购物障碍的其他地区居民比率则依序为东北部 (63%)、南部 (63%) 或中西部 (62%)。

此外, 西部的未购房者 (16%) 也比其他地区的居民更不容易找到适当对象, 东北部 (12%)、南部 (12%) 或中西部 (10%)。

为了寻找更容易负担的住房, 58% 受访者表示, 他们愿意妥协, 包括搬到其他州、购买翻修旧屋 (fixer-upper), 或是搬到他们比较不满意的住宅区。

Bankrate.com 房市与房贷资深记者奥斯特洛斯基 (Jeff Ostrowski) 指出, 该调查结果尤其适用于年轻一代的美国人, 婴儿潮和 X 世代已累积资产, 因此比较小比例的年长者愿意作出这类妥协。

奥斯特洛斯基表示, 国人还是有机会找到可负担住房, 尤其是在中西部和东北部州, 例如辛辛那提 (Cincinnati)、克利夫兰 (Cleveland)、底特律 (Detroit)、印第安纳波利 (Indianapolis)、匹兹堡 (Pittsburgh) 和圣路易斯 (St. Louis)。奥斯特洛斯基说, 在所述地区, 房价中位数在 30 万元以下。

纽时指出, 越来越多人远距工作, 这也促使更多人从昂贵的滨海城市, 搬到房价更容易负担的内陆房市; 然而, 根据这份调查, 绝大多数 (72%) 屋主满意他们做出的选择, 若能重来来过, 他们还是会买下现在的住房。

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 and IFG are not affiliated entities.

**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

6905 Rockledge Dr., Suite 900, Bethesda, MD 20817-1817 5-071

703-628-2608 (手机) 703-723-1299 (维州办公室)  
Email: fyuan@ft.nyl.com