

# 买房过程

作者 刘筱瑛博士 段昌平 博士



献给在美国寻找梦幻家园的龙的传人

2008年五月第一版

## 目录

序言 .....	3
第一章 准备买房 .....	5
第二章 选经纪人 .....	7
第三章 预审贷款 .....	9
第四章 搜索看房 .....	11
第五章 签署合同 .....	13
第六章 检查房屋 .....	16
第七章 申请贷款 .....	19
第八章 购买保险 .....	22
第九章 结交过户 .....	24
第十章 乔迁搬家 .....	27

## 序言

买房过程可分为以下十个步骤。

### 1. 准备买房

买房是一个人一生中最大的投资之一，所以要做充分准备，三思而行。虽然你没有必要象我这样为了了解买房过程读了许多书，看了无数房，最后发展到上课考试拿执照。但尽可能多的了解买房知识是绝对必要的。首先你要了解买房全过程，这本小册子就是为了这个写的。其次你要知道你能买得起或者愿意买多少钱的房子。一个简便的计算方法是最高贷款额为家庭年收入的四倍（假定贷款利率是6%）。然后是决定在什么地方买。是优先考虑小孩上学，还是上班的远近，购物的方便。最后是决定房型。同样的价钱，在有的地方可以买独立屋，在有的地方只能买连栋屋或者公寓。

### 2. 选经纪人

买房一定要找经纪人。首先经纪人比你有经验。如果你是初次买房，一定有数不清的问题，经纪人会耐心的为你解答这些问题。第二经纪人比你了解行情。他/她知道什么房子在什么地方应该卖多少钱，从而为你提供初选的依据。第三经纪人比你信息灵通。第四经纪人可以为你把关。我可以列出很多的理由来说服你，但这里有一条最好的理由，经纪人为买主的服务是免费的。惯例是卖主付买卖双方经纪人的佣金。

### 3. 予审贷款

找好经纪人后，经纪人会让你填写一份买主经济状况表。经纪人会根据你的经济状况推荐你向有关贷款公司要一封贷款予审批准书。你如果已经与其它贷款公司联系过，你就可以用你自己贷款公司的贷款予审批准书。不管你用谁的，你在正式贷款时还是可以货比三家。贷款予审批准书的目的是决定你的房价上限。买主经济状况表或贷款予审批准书是报价合同的附件之一。

### 4. 搜索看房

经纪人会根据你的要求为你设置房屋自动搜索。只要有符合你要求的房子上市，信息就会自动送到你的电子邮箱。如果看到满意的，可自己开车去看周围的环境，进行初选。初选过关，再约经纪人带你去看内部。在同一地区的房子一般20分钟可以看一个，一次可看5-6栋房子。

### 5. 签署合同

选定满意的房子，经纪人会进行市场分析帮你确定要价，准备报价合同。除了价钱，定金外，经纪人还会建议你选择一些附加条款，以保证你在必要时能合法取消合同，拿回定金。卖主可能会拒绝你的报价，或者还你一个价。你可以拒绝还价，或提高你的报价。如果双方能达成协议，合同就签字生效了。

## 6. 检查房屋

除了房屋检查，常做的还有氡气检查和白蚁检查。在报价合同中，可以附上这三项检查的附加条款。条款的有效期一般是七天。在七天内，买主有权以任何一项检查不合格为由取消合同或要求卖主出钱维修或处理。经纪人会向你推荐收费低，质量好，有执照的检查师。检查结果出来后，经纪人会为你把关，向你指出哪些是卖主的责任，并为你跟卖主谈判。

## 7. 申请贷款

买主向贷款公司或银行提出贷款申请后，贷款公司或银行首先会请估价师给房屋估价。在报价合同中，还可以选择房屋估价和贷款批准两项附加条款。条款的有效期一般也是 15 天。但由于次级贷款的影响，银行比较挑剔，出现房屋估价低于合同售价的情况，影响到贷款批准。为安全起见，可把贷款批准附加条款有效期增加到 20 天。如果房屋估价低于合同售价，买主可要求卖主把合同售价降到房屋估价，或取消合同。如果买主申请不到贷款，买主可在附加条款有效期内要求取消合同。

## 8. 购买保险

除非你用现金买房，否则贷款公司一定要你在过户之前购买屋主保险。如果你买了一栋\$500,000 的房子，土地值\$200,000，房子本身只值\$300,000。那你只需买\$300,000 的房屋保险，因为\$200,000 的地不会受到火灾或暴风的损坏。不过如果你的首付不到\$200,000，贷款银行可能会要求你的保险额不能低于贷款额。除了减低保险额，减少房屋保险费的方法还有提高自付费，房屋与汽车同保，增加房屋安全性等等。

## 9. 结交过户

经纪人会向你推荐几家过户律师供你选择。律师在过户前会检查产权史。马州的规定是查 60 年的历史。为了防止意外，贷款银行还会要求买主买产权保险。买主在过户前还要把房子再检查一遍。除了看该修的东西都修好了，还要记录水电气仪表的数字。过户时买主还要交房屋买卖税，贷款手续费，过户律师费，等等。一般过户费是房价的 2% 到 4%。过户时要带有效证件（如驾照），屋主保险保单，和银行开的现金支票。

## 10. 乔迁搬家

过户的最后一步是卖主将钥匙交给买主，所以过户后买主就可以搬家了。在过户搬家前 4-5 天联系水电气公司，问清要做的事情。过户搬家当天再去电确认将水电气转到买主名下。有的公司要你提供仪表数字，有的公司会自己去读仪表。电话，电视，网络服务可能要提前 10 到 20 天预约。搬家公司或租车公司也要提前两周预约。

## 第一章 准备买房

买房是一个人一生中最大的投资之一，所以要做充分准备(planning)，三思而后行。尽可能多地了解买房知识是绝对必要的。

### 一 了解买房全过程 (Home Buying Steps)

这本小册子的前言部分概括了买房全过程。在这个过程中，你要做许多事情：看房子 (Show House)，签合同 (Sales Contract)，检查房子 (Home Inspection)，申请贷款 (Loan Application)，购买保险 (Home Insurance)，过户 (Settlement)，搬家 (Moving)。在这个过程中，你还要接触到许多人：房地产经纪人 (Real Estate Agent)，房屋检查师 (Home Inspector)，贷款经纪人 (Mortgage Loan Originator or Broker) 或银行家 (Banker)，保险经纪人 (Insurance Agent)，过户律师 (Settlement Lawyer)，搬家公司员工 (Mover)。你可以到图书馆去借几本关于买房和贷款的书看看。当地中文报纸房地产专栏也是不错的买房全过程知识来源。

### 二 确定房价范围 (Price Range)

你要知道你能买得起多少钱的房子。一个简便的计算方法是最高贷款额为家庭年收入的四倍 (假定贷款利率是 6%)。如果你家的年收入是 \$100,000，你能买得起 \$400,000 的房子。如果你有 \$80,000 现金做头款 (Down Payment)，你就能买 \$480,000 的房子。

如果你没有房价 3% 的现金做头款，最好不要买房子。一是因为贷款难借，得不到好利率。二是防止万一钱不凑手，不能按月还贷款，房屋被银行没收。如果有房价 20% 的现金做头款，就可以省下 1.5% 的贷款保险 (Mortgage Insurance) 费。如果你的父母能给你一些钱做头款，要注意税法。2007 年税法是每年每人可给任何人 \$12,000 以下的现金做礼品不用付税。如果你的父母各给你 \$11,000，你就有 \$22,000。如果你的父母再各给你的配偶 \$11,000，你们就有 \$44,000。如果你配偶的父母再如法炮制，你们就可以有 \$88,000 不用报税的钱做头款。这些钱最好提前四个月存到你们的银行账户，贷款时就可以看作是你们自己的钱，不用再填贷款礼品表格 (Gift Letter)。如果填贷款礼品表格，每人不要超过 \$12,000，否则要付税。

### 三 决定买房地地点 (Location)

上班族当然是希望住房离上班地点越近越好。问题是离大都市越近的地方房价越贵。其实真上了高速公路，不堵车时 10 英里已也只要 10 分钟。如果公司有弹性上班时间，可争取避开高峰期上班。还可以在高峰期车流相反方向的地方买房。如果一家两个人上班地点相去甚远，房子就要买在一个折中的地点，或是买在离女主人上班较近的地方。因为大多数人家女主人主内，家里或孩子有急事可迅速赶回家。也可以买在离会做饭的一方上班较近的地方。会做饭的下班先到家把饭做好，等开长途的进门坐倒就吃。看到这里恐怕两个人都要抢着开长途了。

同样的地方也会有不同的社区(Community)，有的社区房价贵，有的社区房价便宜。完全是独居屋的社区，房价比有很多公寓的社区贵。在中国是人以群分，在美国是人以钱分。你用多少钱买房子，你邻居的收入也就在同样的范围内。

有孩子的家庭还会考虑孩子上学的问题。美国的公共教育有严格的学区划分，从小学到高中，学生们只能在居住地所属学区(School District)的学校上学。由于学生来源和师资质量等因素的影响，造成学校标准考试成绩及其他评估结果的差异，从而出现好学区，不好学区一说。每个学区都有自己的网站，打进一个地址就可以查到所属学校。还可以查到每个学校的一览表，包括从考试成绩到学生比例的统计数字。网址可向经纪人要。从房地产角度来看，好学区的房价比其它学区要贵。许多人希望在好学区买房，给子女提供好的学习环境。但是由于高昂的房价，一些人根本买不起好学区的房子。一些人勉强买得起，也要把住房条件降一个等级。在其他学区能住独立屋，在好学区只能住连栋屋。如果你只有一两个小孩，可以考虑私立学校。如果孩子太多，每个孩子私立学校的学费加起来，就会超过好学区和其它学区房子的差价，这样还是在好学区买房较省钱。另外许多郡从小学到高中都有重点班，所有住在郡内的学生都可以考。孩子如果考上了重点班，就不必在好学区买房子。还有一个方法是把在好学区买独立屋的钱分成两笔，用一笔钱在好学区买或租一个连栋屋或公寓给孩子上学用，用另一笔钱在其它地方买一栋独立屋全家享受。

#### 四 选择房型(House Type)

同样的价钱，在有的地方可以买独立屋 (Single Family House)，在有的地方只能买连栋屋(Tome House)或者公寓(Condo)。为了将来房子好卖，我建议两卧室买公寓，三卧室买连栋屋，四卧室买独立屋。从投资的角度看，独立屋最保值，其次是连栋屋，最后是公寓。新房子的升值速度大于旧房子。从居住的角度看，怕听邻居噪音的最好买独立屋。不愿割草和收拾院子的最好买连栋屋。买不起连栋屋的只好买公寓。

严格地说公寓不是房型，只是一种组织形式。买独立屋和连栋屋时，你是连房子带地一起买(Fee Simple)。买公寓时，你只买你住的那一个单元，房顶和地都不是你的。虽然估税单上包括地价，你也要付地税，恐怕没有人能告诉你你那块地在哪。因为公寓的公摊面积大，修缮管理费用高，所以公寓费(Condo Fee)比独居屋的社区管理费(Home Owner Association Fee)贵得多，一般是每月\$200到\$400，有的高达\$900。有的公寓费包括水电费，如果自己住也还划算。但如果是出租，万一空着，还要照付公寓费，就划不来了。市场上有连栋屋型的公寓，注意不要弄错了。

## 第二章 选经纪人

买房一定要找经纪人。首先经纪人比你更有经验。如果你是初次买房，一定有数不清的问题，经纪人会耐心地为你解答这些问题。第二经纪人比你信息灵通。她可以根据你的要求为你设置自动搜索，每天将符合你要求的新上市或降价的房子自动寄到你的电子信箱。第三经纪人比你了解行情。她知道什么房子在什么地方应该卖多少钱，因而可以据理力争地为你砍价。第四经纪人可以为你把关。她会告诉你买新房时哪些东西是必不可少的，哪些东西是可以后来再加的。她会告诉你买旧房子时要注意哪些东西。最后，经纪人为买主的服务是免费的。惯例是卖主付买卖双方经纪人的佣金。

有些朋友怕给别人添麻烦，不好意思老让人家带着自己去看房子。往往一去就是大半天时间，何况现在汽油又这么贵。但如果你是真的要买房子，经纪人在帮你买了房子之后，可以从卖主那里拿到佣金，所以你大可不必客气。但为了确保你的经纪人能从卖主那儿拿到佣金，最好与你的经纪人签一份独家买方经纪人合约

(Exclusive Buyer Agency Agreement)，这样你就可以心安理得地让你的经纪人为你服务了。如果你怕受独家买方经纪人合约的太大限制，你可以注明此合约仅限于该经纪人带你看的房子，甚至仅限于某一栋房子。合约有时间限制，如果不放心，可以先签一个月的合约。经过一个月的试用，对经纪人的服务满意，可再签三个月甚至六个月的合约。

怎样才能找到满意的经纪人呢？你可以试用以下的途径。

### 当地中文报纸房地产专栏

一些经纪人会在当地中文报纸房地产专栏发表文章。见字如面，文如其人。如果你读了数篇文章后觉得作者房地产知识丰富，人品正直，不访打电话或去电子邮件做进一步的了解。如果文章内容能引起你的共鸣，你与这位作者能谈得来的可能性就大。

### 房地产公司和经纪人广告

一些公司和经纪人会在报纸或杂志上刊登广告。从广告上可以了解公司和经纪人的基本情况。比如擅长的服务地区，历年的销售业绩，经纪人的宗旨等等。

### 亲戚朋友介绍

向买过房子的亲戚朋友打听，他们用过的经纪人水平可高，人品可好。

初步选定经纪人后，可对经纪人做以下的测试。

### 经纪人说话和写作是否有说服力

在买房过程中要谈判房价，房屋维修等事宜。一个讲话没有说服力的人很难胜任。光会说话还不够，还要会写。就算你的经纪人能把死的说成活的，一下就把卖方的

经纪人说服了，卖方经纪人不一定能说服卖主。这时候你的经纪人就要发挥她的写作能力。把你报价的原因 1, 2, 3, 4 写出来用电子邮件寄给卖方经纪人。卖方经纪人只要印出来拿给卖主看就行，或者直接把电子邮件转给卖主即可。

经纪人英文口头和书面表达能力是否合格

除非卖主和卖方经纪人都是中国人，你的经纪人就要用英文谈判。所以经纪人的英语口语和书面表达能力必须要好。口语你可以听出好坏，书面表达能力从英文电子邮件可见一斑，也可让经纪人给你一份他/她的英文代表作。

经纪人房地产知识是否丰富

经纪人要对买房过程了如指掌。在带你看房时，能指出房子的优缺点，不同的房子应该怎样做比较。比如说如果地下室少个侧所，要花\$7,000 到\$10,000 去修一个。如二楼少一个侧所，花再多钱可能也修不了。报价时，会使用市场分析为你定价，会用附加条款帮你在必要时合法地取消合同，拿回定金。房屋检查后，会为你与卖主谈判，或是让他们修理，或是让他们给钱。还会为你介绍贷款和过户公司，提供保险公司和搬家公司信息。

经纪人是否能运用网络和现代通讯技术

人的脑细胞的数量是有限的，能储存的信息也是有限的。经纪人不一定能立即回答你所有的问题。但好的经纪人可以运用网络这个巨大的资料库迅速为你找到问题的答案。用传真机传递信息已逐渐过时，用电子邮件传递电子扫描文件省钱省时。你的经纪人如果能熟练运用计算机新技术，对你的买房过程肯定会有很大帮助。

经纪人是否敬业

聪明能干的经纪人还要肯敬业能吃苦。你可以问他最多带一位客户看了多少房子，我们的纪录是 113。你可以问他最早什么时间能看房子，我们的纪录是早上 6:30 出门去接客户，8:30 看房子。你可以问他最迟什么时候可以给他打电话，我们的手机是 7 天 24 小时从不关机，伏首甘为孺子牛。

经纪人是否住过新房

如买新房，要问经纪人是否给自己买过新房，住过新房。新房的标价都是基本价，有很多其它的选择(Option)都要另外加钱。选择之多，令初次买新房的人眼花缭乱，无从下手。一定要有一个自己买过新房，住过新房的经纪人为你把关。我们给自己买过三次新房，住过三次新房。每一次的选择都比前一次有所改进。



### 第三章 予审贷款

据美国房地产经纪人协会 1999 年统计, 90%的人是贷款买房。如果你是 10%用现金买房的幸运儿, 就不需要贷款, 更不需要什么贷款予审。但不管是现金买房还是需要贷款, 经纪人都会让你填写一份买主经济状况表(Financial Information Sheet)。你要如实填写这份表格, 特别是姓名, 住址, 职业, 工作单位, 年收入(Gross Annual Income)和欠债部分(Liabilities)。欠债包括汽车贷款, 信用卡欠额, 以及其它债务。如果你不愿意透露你所有的财产(Assets), 倒没有关系, 但你填写的存款额不能低于你的头款(Down Payment)数。你的经纪人要根据你的经济状况向你建议房价范围。很多卖主也要求买主在报价时附上买主经济状况表。如果是现金买房, 买主经济状况表就是卖主唯一的依据, 所以在在报价时一定要附上这份表。

如果需要贷款, 经纪人会根据你的经济状况建议你向有关贷款公司要一封贷款予审批准书(Loan Pre-approval Letter)。因为贷款公司要查你的信用分, 还会要你的社会安全号。你如果已经与其它贷款公司或者你自己的银行联系过, 你就可以用你自己的贷款公司或银行的贷款予审批准书。不管你用谁的, 你在正式贷款时还是可以货比三家。贷款予审批准书的目的是决定你的房价上限。贷款予审批准书也是报价合同的附件之一。它告诉卖主, 你已经与贷款公司或银行联系过了, 信用分和收入都查过了, 银行初步同意借钱给你。贷款予审批准书贷款额越高越好, 不用担心卖主会因为你有钱而提高房价。卖主担心的是在接受报价合同后买主申请不到贷款, 不能过户, 浪费卖主的时间。在房屋买卖中, 时间就是金钱。一栋\$500, 000的房子, 如果利息是 6%, 一个月的利息就是\$2, 500。卖主更愿意接受经济状况好的买主的报价。

申请贷款予审批准书需要以下的信息。

买主姓名(Buyer Name)

社会安全号(Social Security Number)

房价(Sales Price): 实际房价或最高房价

贷款额(Loan Amount)

贷款种类(Program): 一般是 30 年固定利率

定金(Deposit)

过户日期(Settlement Date): 写实际日期或待定

买主地址(Buyer Address)

买主电话(Buyer Phone)

买主年收入(Income)

最高贷款额取决于家庭总收入和其它债务。大部分银行允许买主将月收入的 28%用于与住房有关的花费, 比如还贷款本金(Principal), 利息(Interest), 房地产税(Real Estate Tax)和屋主保险(Home Owner Insurance)。银行还会考虑家庭其它债务, 比如汽车月款(Car Loan), 学费贷款(College Tuition Loan), 信用卡欠款(Credit Card Debt)等。这些债务加上住房花费不能超过月收入的 36%。如果你的

其它债务占月收入的 12%，你只能用 24%做房款。所以在买房时，要把其它债务限制在 8%或更低。如果你没有其它债务，你可以用 36%做房款。在目前房价超过绝大部分人所能承受的情况下，联邦住房管理局(FHA)保险的贷款，允许家庭其它债务加上住房贷款高达月收入的 41%。

贷款种类有二百多种，但大多是从两个基本类型衍生出来的：浮动利率(Adjustable Rate Mortgage, ARM)或固定利率(Fixed Rate Mortgage)。浮动利率贷款的开始利率比固定利率贷款低，以后的利率会随着一个指数(Index)而浮动。开始浮动的年限和浮动的幅度事先都有规定。如果贷款时利率高于 9%，并且呈下降趋势，可用浮动利率。常见固定利率贷款有 15 年或 30 年的。15 年的利率比 30 年的低。如果贷款时利率低于 8%，可选固定利率。从贷款来源可以把贷款分成三种，一般性贷款(Conventional)，联邦住房管局保险贷款(FHA)，和美国退伍军人贷款(VA)。从贷款的数额又可以把贷款分成三类，小额贷款，普通贷款，和大额贷款(Jumbo Loan)。十万以下的属小额贷款。贷款额超过\$417,000 的属大额贷款。从 2008 年三月起，大华府地区贷款额超过\$562,000 的才算大额贷款。大额贷款的利率比普通贷款高。如果你不清楚，可以问贷款经纪人。如果问了以后还是不清楚，干脆就选 30 年固定利率。

定金(Deposit)是买主在报价的同时，交给买方经纪人公司的一笔钱。如果买主在没有正当理由的前提下单方撕毁买房合同，定金就拿不回来了。定金越多，说明买主诚意越大，卖主越放心。大多数公司规定定金不得低于\$5,000。卖主为了保护自己的利益，还会要求更高的定金。

过户日期(Settlement Date)可订在合同生效后的 30 天到 45 天。计算机自动化大大缩短了贷款审批的时间，使 30 天或更短时间过户成为现实。一些银行没收的房子明确规定 30 天之内过户。

贷款予审批准书内容包括贷款种类(Program)，头款额(Down Payment)，贷款额(Loan Amount)，利率(Interest Rate)。它还会有以下的字样：该予审批准书的依据是已核实的买主信用史(Credit History)，经济状况(Financial Information)和职业史(Employment History)。贷款的最终批准还有待于认可的房地产合同(Ratified Contract)和房屋估价(Appraisal)。

予审批准书虽然不注明作废日期，却是有时间性的。这是因为人的信用分，经济状况和职业都会有变化。如果予审批准书是六个月以前写的，就要去重新写一张。

## 第四章 搜索看房

经纪人会根据你的要求为你设置房屋自动搜索。只要有符合你要求的房子上市，信息就会自动送到你的电子邮箱。搜索的标准可以是房价范围，房型（独立屋，连栋屋或公寓），城市名或邮政编码，建筑年代，等等。虽然学区也是搜索标准之一，但很多经纪人为了保护自己，不填学区。所以你要把学校所在地的房子都找出来，然后根据地址到学区网站去确认是不是在你想要的学校。

从电子邮件的链接中可以看到地址，房价，房型，以及一到三十张照片。如果看到满意的，可自己开车去看周围的环境，包括离高速公路和主要公路的距离。离高速公路四英里之内比较好，再远就要多走小路，交通灯多，费时费油。离高速公路也不能太近，太近会听到车流的声音。有人不喜欢附近有高压线。虽然高压线对人体健康的影响尚有争异，但如果有别的选择，就尽量少找麻烦。还有房子的后院是否开阔，背向树林或空地当然比背对别人的后院要好。如果是独立屋，旁边最好是独立屋。如果是连栋屋，旁边最好不是公寓。对外部环境不满意的，可以排除。比如我带客户看房，就碰到过以下的情况，没有进门：1) 通向房子的路很难开，又陡又窄，开了一身汗。一下车大家的第一句话是，如果下雪怎么办？2) 刚到房门口就听到喧哗的车流声。有些房子虽然离高速公路不是很近，但由于山谷的回音效果，车流声听得特别清楚。3) 房子旁边就是坟场或殡仪馆。美国人对这些不再乎，有些中国客户比较忌讳。

初选过关，再约经纪人带你去看内部。在同一地区的房子一般二十分钟可以看一个，一次可看五到六栋房子。下面是不同房型要注意的事项。

公寓：除非你准备一辈子单身，最好不要买一间卧室的公寓，自己很快就不够住了，将来也难卖。许多人不喜欢一楼或最高层。两间卧室的公寓最好有两个浴室，一个在主卧室内，另一个最好紧挨着第二个卧室，可供家人和客人使用。最好有一到两个停车位。

连栋屋：如果你需要三间卧室，就买连栋屋。最好有一到两个车库。楼上最好有两个浴室，一个在主卧室内，另一个可供第二和第三个卧室使用。一楼最好有个卫生间。

独立屋：如果你需要四间或更多的卧室，就买独立屋。一楼会有客厅，起居室，餐厅，和厨房。楼上两层在三千英尺以上的，还会有一个书房。楼上最好有三个浴室，第一个在主卧室内，浴缸最好有喷水孔，还有单独的淋浴。第二个在第二卧室内，第三个可供第三和第四卧室使用，如能连接这两个卧室更好。中国人喜欢厨房的抽油烟机通向室外。地下室能完全平地走出最好，能向上阶梯走出也行。地下室如果已经完成，最好有一个全浴。如果有一个卧室，最好紧接着浴室，晚上使用方便。地下室如果没有装修，最好有预留排水管，将来好建浴室。如果要放乒乓球桌，至少需要 24x13（长 x 宽）英尺的场地。

看房时，可用一张看房比较表（见表四一）来记录并比较不同房子的优缺点。比如每个房间的大小，布局是否合理，状况如何，等等。

表四一 看房比较表

	房一	房二	房三
地址(Address)			
要价(Listing Price)			
政府估税法(Tax Assessment)			
社区管理费(HOA/Condo Fee)			
大门/主卧室朝向 (Facing Direction)			
几个卧室 (# Bedrooms)			
几个浴室 (# Bathrooms)			
几个车库 (# Garage)			
居住面积 (Living Area)			
占地面积 (Lot Size)			
建筑年代 (Built Year)			
客厅 (Living Room)			
起居室 (Family Room)			
餐厅 (Dining Room)			
厨房 (Kitchen)			
书房 (Library)			
主卧室 (Master Bedroom)			
其它卧室 (Other Bedrooms)			
衣橱 (Closet)			
储藏室 (Storage)			
地下室 (Basement)			
阳台 (Deck)			
前庭 (Drive Way, Side Walk)			
后院 (Backyard)			
状况 (Condition)			
学区质量 (School Quality)			
上班开车时间 (Commute Time)			
购物方便 (Shopping)			
总评 (Overall Opinion)			

## 第五章 签署合同

选定满意的房子，经纪人会为你全面查询有关信息，确定要价。有关信息包括房子上市历史，市场分析(Comparative Market Analysis, 简称 CMA)，市场统计数据 (Market Statistics)，和政府估税法(Tax Assessment)。

房子上市历史：房子倒过几次手，每次售价是多少，在什么时间。房子在市场上有多少天了，有没有降过价。卖主为什么要卖房子。如果卖主买价较低，这次卖只是赚钱多少的问题，可能好谈价一些。如果房子刚上市不久，或者刚降过价，或者不急于出售，卖主可能不大愿意你砍价。

市场分析：因为同样的房子在不同的地方(Location)房价相差很大，所以市场分析实际上是看类似的房子在同一社区同一时间（六个月之内）卖多少钱。如果能找到同样大小，同样多的卧室和浴室，同样的地下室的房子，那最好。否则要调整价格或者向稍远的地方寻找类似的房子。

市场统计数据：房地产电脑网络每月都会公布售房统计数据，其中一项是房屋所在邮编售房价与要价比例平均数。经纪人会参照这个比例平均数报价。比如 2008 年二月邮编 20850 的售价与要价比例平均数是 93.58%，报价时则可砍价 6%。如果给卖主留还价的余地，还可以砍得更低。

政府估税法：这是当地政府为了决定房地产税额而给房屋和土地估的价，应该是一个比较客观的数据。在卖方市场时，房屋买卖价格可能高于估税法。在买方市场时，房屋买卖价格可能低于估税法。在同一时间同一社区，如果其它的房子要价都低于估税法，你要买的房子的要价却高于估税法，那就是要价偏高，你可以以此为由而砍价。

报价合同还要注明定金(Deposit)。这是买主在报价的同时，交给买方经纪人公司的一笔钱。如果买主没有正当理由单方撕毁买房合同，定金就拿不回来了。定金越多，说明买主诚意越大，卖主越放心。大多数公司规定定金不得低于\$5,000。卖主为了保护自己的利益，还会要求更高的定金。一般定金额是报价的 2%到 3%。

除了确定报价，定金外，经纪人还会帮你选择一些附加条款，以保证你在必要时能合法取消合同，拿回定金。下面是常用的附加条款。

房屋检查(Home Inspection)，氡气检查(Radon Inspection)和白蚁(Termite Inspection)检查：在报价合同中，可以附上这三项检查的附加条款。条款的有效期一般是七到十五天。在有效期内，买主有权以任何一项检查不合格为由取消合同或要求卖主出钱维修或处理。

房屋估价(Appraisal)和贷款批准(Financial)：在报价合同中，还可以附上房屋估价和贷款批准两项附加条款。条款的有效期一般是十五天。但由于次级贷款的影

响，银行比较挑剔，出现房屋估价低于合同售价的情况，影响到贷款批准。为安全起见，可把贷款批准附加条款有效期增加到二十天。如果房屋估价低于合同售价，买主可要求卖主把合同售价降到房屋估价，或取消合同。如果买主申请不到贷款，买主可在附加条款有效期内要求取消合同。

空调(Air Conditioning System)或游泳池(Swimming Pool)检查：如果在冬季买房，空调或游泳池的功能不能检查。在报价合同中，可以选择在过户后五月三十一日之前检查空调或游泳池。如果不工作，可要求卖主出钱修理。

在报价合同中，还可以加上各种各样的附加条款，用于不同的目的。比如逐步升级条款(Escalation Clause)在卖方市场用得比较多，在买方市场很少用。但我在买方市场为客户抢购银行没收的房子时用过。具体方法是买主选择逐步升级的数额和最高报价。如果其他报价高于我的报价，我的报价就自动按逐步升级的数额增长。如果其他报价也有逐步升级条款，那最高报价额高者取胜。

报价时还要确定过户日期，一般在三十天到四十五天左右。最好定在星期二到星期四。如果在星期一，过户公司星期日不上班，不能提前一天拿过户清单来看要开多少钱的银行支票。如果在星期五，又怕万一当天不能过户完毕，要等到下个星期。时间最好定在下午一点。上午可以做个最终房检(final walk through)，到银行去开个支票。买主有权选择过户公司。

报价合同加上附加条款和必需的文件，有五十页左右，买主要签很多字。如果卖主拒绝报价，报价合同就是一堆废纸，也浪费大家的时间。一个省时省事并有利于环境保护的方法是先写一张报价意向书(Letter of Intent)，在意向书的基础上谈判。等价钱谈妥后再出正式报价合同。报价意向书可包括以下的内容。

房屋系统编号 (MRIS#) :

地址 (Property Address) :

要价 (Listing Price) :

日期(Date) :

买主姓名 (Buyers' Names) :

报价 (Offer Price) :

过户日期 (Closing Date) :

贷款额 (Loan Amount) :

订金 (Deposit on Sale) : \$10,000

房屋检查条款 (Home Inspection) : 合同批准后7天

氡气检查条款 (Radon Inspection) : 合同批准后7天

白蚁检查条款 (Termite Inspection) : 合同批准后7天

房屋估价条款 (Appraisal Contingency) : 合同批准后15 天

贷款批准条款 (Financial Contingency) : 合同批准后20 天

房屋买卖人税 (Transfer Taxes) : 买卖双方各 50%

买主年收入 (Buyers' Income) :

## 买方经纪人 (Buyer Agent) :

卖主可能会拒绝你的报价，或者还你一个价。你可以拒绝还价，或提高你的报价。双方口头同意报价意向书价格和条款之后，就可以出正式报价合同。经纪人都会参加本地经纪人协会，比如大华府地区协会 (Great Capital Area Association of Realtors, GCAAR)。各个协会都有统一的合同表格，供会员使用。会员只能在表格上填空，不能更改表格内容。常用的合同有地区性的 (Regional Contract)，华盛顿特区，马里兰州和维州都可以用。还有马州专用的 (Maryland Association of Realtors, MAR Contract)。除了报价合同，各个郡还有一些附加表格。为了防止卖主拿着你的报价合同与其他的买主讨价还价，你可以在报价合同上注明，此报价在三天内有效。如果双方能达成协议，合同就签字生效了 (Ratified)。

## 第六章 房屋检查

房屋检查(Home Inspection)是报价合同不可缺少的附加条款(Contingency)之一。当买卖双方在购房合约上签字生效(Contract Ratified)后,买主要做的第一件事就是请有执照的房屋检查师(Home Inspector)来检查房子。检查费由买主付,价钱根据房价而定,从\$200到\$600甚至更高,房价越高检查费越贵。表六一是一家房检公司的价目表。买方经纪人会推荐两到三个检查师,供买主挑选。一般房屋检查大概要两到三个小时。买主在房检时跟着检查师走,可以学到很多东西。检查师会一边检查一边向买主解释注意事项或问题所在。检查内容包括房屋基本结构(Structure),地基(Foundation),屋顶(Roof),地板(Floor),墙壁(Wall),门窗(Doors and Windows),地下室(Basement),供电系统(Electrical Systems),供排水管(Plumbing),冷暖设备(Heating and Air Conditioning Systems),烟雾报警器(Smoke Detector)等。检查师要填写一份详细的检查报告,包括房子的状况,哪些设备可能出问题,剩余寿命是多少,应该怎样维护,等等。除了详细的检查结果,还会有一份总结,列举卖主要修理的部分。如果买主要求,检查师还会帮着估价。好的检查师还会附上彩色照片,使问题所在一目了然。

表六一 一家房屋检查公司收费标准

房型	房价范围	房检价格
公寓	150,000-200,000	225
	200,001-250,000	250
	250,001-300,000	300
	300,001-400,000	350
	400,001-600,000	400
	600,001-750,000	450
连栋屋	150,000-250,000	250
	250,001-300,000	300
	300,001-400,000	350
	400,001-500,000	400
	500,001-600,000	450
	600,001-700,000	475
	700,001-1,000,000	525
独立屋	250,000-300,000	300
	300,001-400,000	350
	400,001-500,000	400
	500,001-600,000	450
	600,001-700,000	500
	700,001-800,000	525
	800,001-1,000,000	575
	1,000,000 以上	电询



买方经纪人会根据检查报告在房屋检查附加条款有效期内（一般是七天）为买主写一份房屋检查附件(Home Inspection Addendum)交给卖方经纪人。一般银行没收的房子写明按现状出售(AS IS)，房检问题概不负责。买主在房屋检查发现问题后，只能要求退房或自己修理。正常售房时如果房子的主结构有大问题，如地基断裂，房屋有倒塌危险等，买主可以要求取消合同，其它的问题可以要求卖主修理。

卖主在接到房屋检查附件时，要在三天之内做出答复，是同意修理还是出相应的修理费。有些东西是卖主必须修的，象房屋基本结构，地基，屋顶，供电系统，供排水管，冷暖设备，烟雾报警器等有问题或不工作。供电系统和供排水管的问题还要有执照的电工或水管工来修理。其它的东西卖主可以不修，象墙上有洞，地板或地毯破损等等。但卖主不修买主可以不买，所以要双方协商解决。买主在接到卖主的回应后，也要在三天之内做出答复。双方达成协议后，房屋检查的附加条款就取消了。卖主答应修理的东西，要有修理工的发票做依据。

这里要强调的是，房检的钱千万不能省。即使房检没有问题，你用\$400 保护了你60 万的投资，也值。但实际情况是旧房子总会有这样那样的问题，房检查出问题的修理费在大多数情况下都会超过检查费。就连新房子，房检师也能从鸡蛋里挑出骨头来。这里举一个公寓房检的例子。一位客户买了一套一间卧室的公寓，房检费要\$350。客户觉得就是一房一厅一浴，没什么可检查的。在我们再三说服下，才同意做房检。我们根据房检报告帮他写了要卖主修的东西。光空调一项卖主就花了\$1,100 来修理，其他小东西的修理费还要\$400 多。我们还以几样卖主不愿修的小东西为理由，替买主要了\$350 回来。这位客户非常感谢我们动员他做了房检，并建议以后买主房检应该是强制性的。

氡气是一种含放射性元素的气体，是致癌物质。户外空气中的氡气含量是每升 0.4 微微居里(pCi/L)。美国环境保护署(Environmental Protection Agency, EPA)规定室内氡气含量不能超过 4.0 微微居里。氡气由土壤中存在的铀分裂产生，会通过地基的裂缝或地下室的排水泵进入室内。没有地下室的房子不需要做氡气检查(Radon Inspection)。氡气检查也可以是报价合同的附加条款之一，可以请房屋检查师一起做。检查费也是由买主出，价格在\$100 到\$130。如果检查结果表明氡气指标超过标准，买方经纪人会为买主写一份氡气检查附件(radon Inspection Addendum)，要求取消合同或要求卖主采取降氡气措施(Radon Mitigation System)，花费在\$800 到\$2000。卖主接到氡气检查附件后要在三天之内做出答复，是同意降氡气还是出相应的处理费。买主在接到卖主的回应后，也要在三天之内做出答复。双方达成协议后，氡气检查的附加条款就取消了。

美国住宅的主要建材是木料，白蚁是损坏木质结构的害虫。白蚁检查(Termite Inspection) 可以是报价合同的附加条款之一。如买房要贷款，银行一定要求白蚁检查。独立屋，连栋屋，公寓楼三层以下都要检查。费用在\$20 到\$30，马州由买主出，维州由卖主出。检查公司会把检查报告和账单寄到过户公司。检查报告的日

期必须在过户的三十天之内。如检查发现白蚁损害，检查公司会在检查报告中注明处理的费用。买方经纪人会为买主写一份白蚁检查附件(Termite Inspection Addendum)，要求卖主请专业人员处理。处理帐单也会寄到过户公司，由卖主承担。卖主接到白蚁检查附件后要在三天之内做出答复。双方达成协议后，白蚁检查的附加条款就取消了。

如果在冬季买房，空调(Air Conditioning System)或游泳池(Swimming Pool)的功能没法检查。可以在报价时加上过户后进行空调或游泳池检查的附加条款。这两项检查费也由买主出。检查时间不能超过过户后的五月三十一日。检查师必须有相关执照。买主在检查前不能试开空调。如果检查出问题，可要求卖主出钱修理。

1978年前建的房子，可能使用含铅的油漆。铅进入人的血液，会影响神经系统，肾脏和造血机能。含铅油漆对小小孩影响较大，因为他们可能会把带有铅尘的东西放进嘴里吃进肚里。美国1978年宣布禁止生产和使用含铅油漆，但有些地区到1979年才执行(包括马里兰州)。买1979年以前建的房子，买主可要求对室内墙壁油漆进行含铅检查(Lead-based paint inspection)，作为报价合同的附加条款之一。条款有效期一般为十天，检查费大约\$50到\$450，由买主出。现场化学检查比较便宜，但只能测出有没有铅，不能测含量。送30到70个样本到实验室检查比较麻烦，还会损坏墙壁。X光检查准确又无破坏性，但收费较贵。如果检查出油漆含铅，买主可以取消合同或要求卖主处理。卖主必须请专业人员处理，并出示处理证明书。一个房屋检查师对我说过，1979年到现在墙一定重新油漆好多次了，应该不会有铅尘掉下来。如果窗户也换过了，就更好了。

如买新房，建筑商会给一年保修，所以在过户前可不做房检。建议在十个月时做个房检，如查出问题可让保修公司修理。如果盖房子时在地基回填土中掺了化学药粉，防止白蚁进入室内，则新房在五年内不会出现白蚁，因为这种药粉的有效期是五年。新房在地基四周也可能会装排气管道，然后在水泥地面打孔或利用地下室小水井，与排气管连接将氡气排出室外。

房地产交易时间性很强(Time Is Of The Essence)，房屋检查，氡气检查和含铅油漆等附加条款有效期到期日晚9:00前买主如果不向卖主送检查结果附件，这些附加条款就自动取消了。如果买主在有效期内向卖主送通知，卖主要在三天之内给答复。买主在收到卖主答复后，也要在三天内做出回应。任何一方在接到对方通知后三天之内不做答复，就等于接受对方最后条款。双方对每项检查结果处理方法达成协议后，经纪人会准备一份最后的附件，让买卖双方签字。

## 第七章 申请贷款

如果不是现金交易，贷款就是最关键的一步，借不到钱就买不成房。买主在合同生效七天之内要去申请贷款。你可以找银行，也可以找贷款公司。如果你知道哪家银行利率低，你可以直接到银行申请。否则你只有找贷款公司，因为贷款公司可以在众多银行中寻找利率最低的一家，或寻找适合你情况的贷款。在买房过程第三步预审贷款时，你已经与一家贷款公司接触过。如果你信任那家公司，可以向它申请。如果你还想货比三家，也可以再咨询两家公司。要注意的是，查询当天得到的利率不是你最后锁定的利率，因为利率每天都在变化。

与贷款有关的开销包括以下费用

手续费(Loan Origination Fee)：一般是贷款额的 1%

点数(Discount Point)：一个点是贷款额的 1%，一个点可降低利率 0.25%

房屋估价费(Appraisal Fee)：\$250-\$500，房价越高，收费越贵。

信用报告费(Credit Report)：\$20-60\$

处理费(Processing Fee)：\$200-\$500

纳税服务费(Tax Service Fee)：\$50-\$100

洪水证明费(Flood Certificate)：\$10-\$20

审批费(Underwriting Fee)：\$200-\$500

文件准备费(Document Preparation) \$200-\$500

以上的费用在每个公司可能稍有不同，你可以找一家收费少的。每家公司都会让你挑选无点数贷款。加点数的好处是最终还款额会降低，缺点是过户时要多交钱。因为有点数无点数贷款在七年时还款额相等，如果你能保持贷款七年以上，可以加点数。否则不要加点，特别是在过户费很紧的情况下。

选定贷款公司后，首先要填一份贷款申请表(Uniform Residential Loan Application)。贷款申请表有五页纸，包括以下内容。

1. 贷款种类和期限(Type of Mortgage and Terms of Loan)
2. 房地产信息和贷款的目的(Property Information and Purpose of Loan)
3. 贷款人情况(Borrower Information)
4. 工作情况(Employment Information)
5. 月收入 and 支出(Monthly Income and Housing Expense Information)
6. 财产与欠债(Assets and Liabilities)
7. 房地产交易细节(Details of Transaction)

贷款申请表一定要如实填写，并将所有文件准备好，比如 30 天之内的工资单，两年的 W-2，最近三个月的银行清单，等等。如果没有 W-2，要提供两年的税单。贷款员收到你的申请表后，要在三天内给你一份过户费预估表(Good Faith Estimate, GFE)，事先告诉你借这笔贷款你最终要花多少钱。许多初次贷款的人在看到 30 年总共还款额是贷款额的两到三倍时，都大吃一惊。有人不理解为什么过户费预估表

上会有两个利率，一个低，一个高。低的那个是利率(Interest Rate)，高的那个是年百分率(Annual Percentage Rate, APR)。年百分率是利率加上所有与贷款有关的开销后算出来的，更能体现贷款的真实利率。所以在比较两家银行贷款利率时，应该比谁的年百分率低。

买主递交贷款申请后，贷款公司或银行会请估价师给房屋估价(Appraisal)。在报价合同中，可以附上房屋估价(Appraisal Contingency)和贷款批准(Financial Contingency)两项附加条款。条款的有效期一般是 15 天。但由于次级贷款的影响，银行比较挑剔，出现房屋估价低于合同售价的情况，影响到贷款的批准。为安全起见，可把贷款批准附加条款有效期增加到 20 天。

如果房屋估价低于合同售价，买主主要在房屋估价附加条款有效期内向卖主递交买主房屋估价通知书(Buyer Appraisal Notice)并附上房屋估价报告，要求卖主把合同售价降到房屋估价。如果买主没有在有效期内向卖主递交通知，房屋估价附加条款仍然延续，除非卖主书面通知买主，房屋估价附加条款有效期到了，应该取消了。如果买主在接到通知后三天之内还不向卖主递交买主房屋估价通知书，房屋估价附加条款在第三天晚上九点就正式取消了。

买主主要在贷款批准附加条款有效期内向卖主递交取消贷款批准附加条款的通知书(Financial Notices)。如果买主没有在有效期内向卖主递交通知，贷款批准附加条款继续延续。这时卖主有权宣布取消合同，如买主在三天之内不做答复，合同在第三天晚上 9:00 就取消了。如果买主不愿失去房子，必须补交取消贷款批准附加条款的通知书。如果买主在贷款批准附加条款有效期内收到拒绝贷款申请的书面通知，只要把通知寄一份给卖主，合同就取消了。

贷款批准后买主还要锁定利率(Rate Lock-In)。利率锁定期有 30 天，45 天，60 天或更长。时间越长，利率越高。一般在过户前 30 天内锁定。

贷款额上限是由贷款人的经济状况决定的，能不能贷到款或利率好坏是由贷款人的信用分决定的。信用分低于 660 很难贷到一般性贷款(Conventional Loan)。联邦政府房管局保险贷款(FHA)和美国退伍军人贷款(VA)最低信用分是 600。信用分越高，利率越好，信用分每提高 20 分，利率可下降 0.5 到 0.75。但 740 以上利率都是一样。贷款公司这样做的原因是，向信用分低的人贷款风险较高，所以要多收一些利息。

怎样才能提高信用分呢？让我们来看看信用分的影响因素和所占比重。

过去付款情况(Past Payment Performance) 35%

信用卡使用(Credit Utilization) 30%

信用史(Credit History) 15%

信用种类(Types of Credit in Use) 10%

信用查询(Inquiries) 10%

因为过去付款情况所占比重最大，所以你只要按时付各种账单，信用分就不会差。信用报告会看 24 个月的还款情况。欠款不付超过 30 天就会影响信用分，欠款时间越长，对信用分影响越大。如果 90 到 120 天不还，债主会关闭账户，叫要债公司来讨债，这对信用分影响特别坏。我们的信用分很高，因为我们总是提前付所有的账单。能自动付款的，就自动付款。

信用卡使用所占比重也不小。如果你能象我们一样每月把信用卡的余额全部付清，信用分一定会高。万一你有信用卡余额不能付清，如果自己已有生意，可以申请商用信用卡(Business Credit Card)，把私人信用卡的余额全部转到商用信用卡去，因为 90%以上的商用信用卡不会算到私人信用分上。如果你不能申请商用信用卡，要设法把私人信用卡的余额限制在 30%以内。如果你有三张信用卡，每张卡的限额是一万，总限额就是三万，那你的欠款余额最好不要超过九千。在贷款之前最好不要取消你的信用卡。假如你取消一张还剩两张，你的信用卡限额就变成了两万，九千的欠款就变成了 45%，这样会降低你的信用分。

信用史约长约好，所以不要把你用的时间最长的信用卡取消掉。贷款前不要新开很多信用卡账户，这样会减短你的平均账户年龄，对信用分有负面影响。有些人喜欢在各个商店开信用卡，因为开户那天能得到 10%的折扣。这样做会减短你信用卡的平均年龄，减低你的信用分。万一因为卡太多，忘了按期付，不但罚款部分会超过你的 10%折扣，还会进一步损坏你的信用分。商店里发的信用卡我们一概不要。

有人认为是的信用种类多对信用分有好处，比如买车不用现金去贷款。我们的亲身经历证明这种观点是错误的。我们从来没有贷款买过车，也从来没有为了建立信用而借钱。刷卡是为了方便和积点，信用卡每月一定按时全部付清。

信用查询部分衡量的是你想贷几个款。如果只贷一个款，在申请贷款时找不同的贷款公司问利率，不管几家贷款公司在同一时间内查了你的信用，只算成一次查询。为了防止误算，最好把一次贷款的申请在 14 天内完成。买车也是一样，到几家车店去看车，车店都去查了你的信用分，只算做一次查询。但如果申请信用卡，每查询一次算一次。其它的查询不影响信用分，比如雇主，公司促销，自己查自己的信用分等等。

有一个网站 ([www.annualcreditreport.com](http://www.annualcreditreport.com)) 允许每人每年免费向三家信用局各查一次信用报告，但报告上没有信用分。如果你想要分数，要付钱。印出你的信用报告后，要仔细察看有没有对你不利的错误。如果有，你要跟有关方面交涉，看如何纠正。一般要 30 天到三个月才能纠正。还有一个网站可以估计你的信用分范围 ([www.bankrate.com/brm/fico/calc.asp](http://www.bankrate.com/brm/fico/calc.asp))。进去以后要你回答十个与信用分有关的问题，最后给你一个信用分范围。这个网站的好处是你试着改变对问题的答案，如果信用分范围提高了，那你照着能得高分的答案去做，信用分一定会提高。需要注意的是，在申请贷款的前几个月最好不要乱试，弄不好弄巧成拙，得不偿失。

## 第八章 购买保险

除非你用现金买房，否则贷款公司一定要你在过户之前购买屋主保险(Home Owner Insurance or Hazard Insurance)。这种保险主要保赔火灾对房屋造成的损失，所以有人叫它火险(Fire Insurance)。其实屋主保险还保赔许多其它原因对房屋或个人财产造成的损失，以及客人甚至路人发生的意外。即使是现金买房，购买屋主保险也是对你一生中最大投资的一个保障。实际上，并不是所有的房子都能保到险。象受过水灾，火灾的房子，就很难找到愿意保赔的公司。就是能找到，保费也会很高。

居民屋主保险有以下几类。下面的HO是英文屋主(Home Owner)的缩写。

HO-1 基本险(Basic)：保赔由于火灾，雷击，烟熏，风灾，冰雹，抢劫，偷窃，爆炸，玻璃破碎，飞机或汽车，暴乱或骚动，以及故意破坏对房屋造成的损坏。基本险还保赔人体受伤，损坏他人财产，律师费，医药费，室内个人财产，房屋损坏后的住房花费。

HO-2 扩充险(Broad)：在基本险的基础上加保由于电击，冰雪重压，水管冻坏，天空落体，热水器或空调系统断裂或烧坏，室内漏水造成的损坏。

HO-3 全保险(All Risk)：在基本险和扩充险的基础上加保除战争，水灾，地震和地陷之外几乎所有的内容。还保赔客人在室内或室外发生的意外，路人在室外发生的意外。家里的狗咬伤人后还要赔偿医药费，甚至律师费。

HO-4 房客险(Renter's)：保赔公寓楼房客室内的个人财产。

HO-5 综合险(Comprehensive)：比全保险保赔的范畴更广，保费更贵。

HO-6 公寓险(Condominium Coverage)：保赔公寓屋主的单元和室内个人财产。客人或路人在室内或户外的意外事故，火灾，盗窃，或漏水带来的损失。屋主一定要仔细阅读公寓章程来决定必须购买的保险费率。

HO-7 活动房险(Mobile Home)：适用于活动房屋主。

HO-8 老房险(Older Home)：老房子的市场价格要低于重建价格。老房险允许屋主以低于重建价格的市场价来保险。

另外还有一种房东火险(Dwelling Fire)，适用于非商业用房的房东。除火灾外，还保赔冰雪，风暴，和霉菌带来的损失。

因为我们的房子是以先租后买的方式卖掉的，在买主履行买房权力之前，我们就成了房东。筱瑛在我们把房子出租之前，打电话到房屋保险公司询问，从自住房改成出租房，保险费是否会增加。接电话的是一位女士。回答是出租房房东只需保火险，不需保个人财产，新保费是一年\$826。我们的旧保费是\$817，所以变化可忽略不计。筱瑛就在旧保单上写了\$826，但没有记下日期。因为我们是这家保险公司的老客户了，以前每次问到的保费，都会给我们，所以我们比较信任他们。

我们签了租约后，马上给保险公司打电话，正式换成房东火险。这次接电话的是一位男士。他问了很多不必要的问题，因为这些问题的答案都在我们原来的保单上。问到最后还不能告诉我保费是多少。这人给我们的印象是他是个新手。过了一个星期，我们收到一份保险申请书，要我们填了寄去。我们很奇怪，就去电询问，还问保费是多少。接电话的是另一个女的。回答是\$1,039。筱瑛说我上次问过，说是\$826。她查了一下，说没有看到有\$826的记录。在她查的期间，筱瑛仔细看了一下新保单，发现每次事故自付费(deductible)是\$250。筱瑛告诉她，我找到保费高的原因了。我以前的每次事故自付费是\$5,000，谁会为了\$250的损失去保险公司找麻烦，给自己留一个坏记录呢。她说出租房火险每次事故自付费最高额是\$2,500，筱瑛说那就给我改成\$2,500。这一改，新保费就成了\$724。读者看到这里应该把你的保单找出来，看看每次事故自付费是多少。

除了提高自付费，还有一些其它的方法来减低房屋保险费。

**减低保险额：**如果你买了一栋\$500,000的房子，土地值\$200,000，房子本身只值\$300,000。那你只要买\$300,000的房屋保险，因为\$200,000的地不会受到火灾或暴风的损坏。不过如果你的首付不到\$200,000，贷款银行可能会要求你的保险额不能低于贷款额。

**房屋与汽车同保：**如果房屋与汽车在同一家保险公司，可能会得到15%-20%的折扣。

**不要换保险公司：**有些保险公司会给3到5年的老客户5%的折扣，6年以上的老客户10%的折扣。

**增加房屋安全性：**安装烟雾报警器(Smoke Detector)或防盗报警器(Alarm)可能会得到5%的折扣。

## 第九章 结交过户

请过户律师的主要目的是保证买主得到合法产权，所以买主有权选择过户律师。如果你不知道找谁，经纪人会向你推荐。律师在过户前会检查产权史(Title Search)，查明卖主确实拥有产权，可以把房子卖给你。最长要查 40 到 60 年的历史，各个州有自己的规定。如果查出问题，要把问题解决了才能过户。产权检查还能发现与房产有关的债务(Lien)，比如拖欠税金(Real Estate Tax Lien)，贷款(Mortgage Lien)，装修费(Mechanic's Lien)等等。这些债务会跟着房子走，所以在过户前一定要卖主把它们清除掉。如果没有问题，过户后律师会到当地土地管理局(Department of Land Record)把房契登记在买主名下。为了防止意外，贷款银行还会要求买主为贷款银行买产权保险(Title Insurance Lender's Coverage)。屋主自己的产权保险(Owner's Coverage)，买主有权决定买不买。

过户前一个星期要落实贷款。如果利率还没锁定(Lock)，要马上锁定，以免过户时措手不及。还要根据过户公司给的过户费清单(HUD-1)草稿，把过户费准备好，并通知银行什么时候要多少钱。

过户前几天买方经纪人会向卖方经纪人要房屋检查时查出来的问题的修理账单(Repair Invoice)。一般修理应有 90 天的保修期，修理账单也可以做为保修凭据。买主在过户前还要把房子再检查一遍(Final Walk Through)。除了看该修的东西都修好了，所有设备都正常运行，卖主该留下的东西都在，还要记录水电气表的数字。如果发现没修好的东西，过户时还要与卖主交涉。

在过户的前一天，过户公司会给一张精确的过户费清单，买主可根据清单上的过户费，到银行开现金支票(Casher Check)。现金支票可以开给买主自己，过户时在反面写上付给过户公司既可。过户时还要带一张私人支票，如果实际过户费超过现金支票数额，再开一张私人支票补齐。

过户费包括五个部分，与贷款有关费用，贷款银行预收款，中间账户预扣款，与产权有关费用，以及过户税和产权登记税。各种费用加起来是房价的 2% 到 4%，这还不包括首付部分。

与贷款有关费用 (Items Payable in Connection with Loan)  
见第七章申请贷款

贷款银行预收款 (Items Required by Lender to be Paid in Advance)  
预付一个月的贷款利息  
贷款保险的总数大约 1.5%，可按月付，首付达 20% 的可不用买贷款保险  
一年房屋保险，约每\$1,000 收费 \$1.00 到\$2.00

中间账户预扣款 (Reserves Deposited with Lender)  
预扣两个月的房屋保险费



预扣两个月贷款保险

预扣两到七个月的房地产税，取决于过户月份

与产权有关的费用（Title Charge）

过户律师费（Settlement Fee）\$200-\$350

产权检查费（Title Search）\$100-\$200

银行产权保险(Title Insurance Lender's Coverage) 每\$1,000 贷款\$2.40 左右

屋主产权保险(Owner's Coverage) 每\$1,000 房价\$1.80 左右

公证等其它费用

政府登记税和过户税（Government Recording and Transfer Charges）

登记费（Recording Fee）\$80

市/郡过户税/房产证印花税（City/County Tax/Stamps）为房价的 1%

州过户税（State Tax/Stamps）为房价的 0.5%，在马州第一次买房，买方的 0.25% 减免。

州登记税（State Recordation Tax），马州为每\$1,000 房价\$6.90。如果是自住房，前五万不付登记税。华盛顿特区 40 万以下的房子为房价的 1.1%，40 万以上的 1.45%。维州为每\$1,000 房价\$3.34

马州的惯例是买卖双方分担政府登记税和过户税，但新房建筑商不付这些税，全由买主付，所以买新房比买旧房要多付 1.1% 的税钱。华盛顿特区的惯例是卖主付过户税（1.1%），买主付登记税。华盛顿特区第一次买房虽然不减免过户税，但在买房当年报收入税时，自住屋可减免五千收入税。如果调整后的家庭收入高于十一万（或一个人收入高于七万），只能减免两千五，高于十三万（或一个人高于九万）则没有减免。

过户律师还会建议买主购买地界勘察图（Survey）。有人问为什么每次卖房都要重花钱做地界勘察图，就用卖主的那张不是可以省钱吗。律师的回答是，重做可保证地界图的精确性和真实性，否则可能会有人钻空子给假图。简单的地界勘察图

（House Location Drawing）是画有房子位置和地界的平面图，费用在\$150 到 \$300。复杂的还有三维房屋与地界定位（Boundary Survey），费用在\$450 到 \$2,000。做一张最简单的就可以了。

过户费清单还会有 POC 的字样，意思是在过户前付过了（Paid Outside of Closing），比如房屋检查费等等。白蚁检查费一般在过户时付。房屋保险费可以先付，也可以在过户时付。

过户时要带有效证件，比如驾照或带照片的身份证。如果没有，绿卡或护照等也行。还要带银行开的现金支票和私人支票。一般过户要一个小时，主要的任务就是签字交钱，要签很多文件。过户律师先把过户费清单（Settlement Statement）过一遍，如无异议，就把所有的文件拿出来，让卖主和买主签字。签完字后，买主把支

票交给过户律师，过户律师把所有签了字的文件拿去复印，交给签字人一份。最后卖主把钥匙交给买主，房子就是买主的了。

## 第十章 乔迁搬家

过户的最后一步是卖主将钥匙交给买主，所以过户后买主就可以搬家了。如果买的是新房子，直接就可以搬进去。如果买的是旧房子，卖主的责任仅限于把房子扫干净。所以你可能要重新油漆墙壁或清洗地毯。在搬家前 4 到 5 天联系水电气公司，问清要做的事情。有的公司要你自己读仪表，有的公司不需要。搬家当天再去电话确认将水电气账户转到买主名下。

电话，电视，网络服务可能要提前 10 到 20 天预约。如果你象我们一样不能上网就不能过日子，一定要提前约好网络公司来接通线路的时间。

如果请人搬家，要提前两周预约搬家公司。一般收费是一小时\$80 到\$100，三到四个人，最少收费三个小时，再加\$50 左右的卡车费。如果自己搬，也要提前一周到租车公司定好哪天要用。卡车有不同的尺寸，根据家具的多少来决定车的大小。一到两个房间的家具，可租十英尺的卡车；三到四个房间，可租十六英尺的；五到八个房间，可用 24 英尺的。小一点的车好开，自动挡的比手动的好开。有升降机便于上下东西。没有升降机的话要选车身离地面距离较近，并有上下货跳板的。

搬家前列一张家具清单，按房间排列，注明什么家具放哪间房间。包装箱也要注明搬到哪间房间。这样搬起来就比较省时间。

搬家前要到邮局或在网上 (<https://moversguide.usps.com/?referral=USPS>) 填写换地址的表格 (The Official Change of Address Form)。可能要七到十天才能收到从旧地址转来的信件。

搬家后要做的第一件事大概是装窗帘。沃尔玛 (WalMart) 有价廉物美的窗帘和杆子。窗帘的价格在\$10 到\$30。杆子的尺寸有 24-48, 48-84, 84-120 英寸的，价格在\$16 到\$32。每根杆子都带有安装用的钩子和螺丝钉，很好安装。挂杆子的钩子要装在离上窗框四到六英寸的地方（为的是躲开窗子的木质框架，在石灰墙上好打螺丝钉洞）。先把钩子放在墙上，用铅笔标上螺丝钉的位置。然后用电钻在墙上钻个洞，你可以感觉到电钻钻透了石灰墙。接着把塑料空心钉用锤子打入钻好的洞中，再用螺丝钉把钩子固定在塑料空心钉上，主要的任务就完成了。这时你只要把窗帘穿到杠子上，挂在钩子上，再把钩子上的螺丝钉拧紧，拉窗帘时，杆子就不会动了。

搬家后要注意的一件事是查收前住宅的账单并及时交付，否则造成过期迟付，会影响信用分数。不管你以前是不是自动付款，最后一份账单不能自动付，会寄到你给的地址。你一定要注意查收，及时交付。新住宅的账单也要妥当处理。首先上网找各家公司的参加自动付款的说明，然后按说明办理。

搬家后要通知所有亲戚朋友和有关单位更换地址，比如工作单位，信用卡，银行，等等。如果你有给亲属申请绿卡，别忘了给移民局或签证处写信告诉他们你的新地址，否则他们无法通知你绿卡进展状况。

过户时会预付一个月的贷款利息，所以过户后的第一个月不用还贷款。因为每月还贷款的小本子一时半会儿寄不来，第一个月的付款单就在过户文件中，千万不要忘了付，否则会因迟付而罚款。如果能自动付款，就办理自动付款。但每个月要保证自动付款的账户有足够的钱。

过户费清单上有些东西是可以减税的，象预付的利息，为减低利率而交的点（Points），贷款保险（Mortgage Insurance）。所以要把过户文件收好备查。年终还会收到贷款银行给你的贷款利息清单（Form1098, Mortgage Interest Statement）。这些东西报税时要用。

我们每次搬家后还要考虑两件事，种菜和种树。我们喜欢种一劳永逸的菜，比如韭菜，种活以后每年春天会自动长出来。还有芦笋，据说好的芦笋园可收获 80 年。我们喜欢种果树，每年春天可赏花，秋天可收果实。2000 年搬新家后，在前院种了一棵李子树，一棵柿子树，两棵桃树。在后院还种了两棵梨树，一棵樱桃树，两棵葡萄树。我们真正体会到樱桃好吃树难栽的含义。到 2007 年搬家时，七年总共结了十几个樱桃，味道还不错。最好栽的是那棵柿子树，本来结的柿子又大又甜，但最后被我们弄成微型柿子了。情况是这样的。2007 年一月我们买了新房，虽然要到八月才能盖好，我们已经开始筹划卖房的事了。因为曾在前院种草莓，收到过小区的警告信，说蔬菜和水果不能种前院。我们不知道草莓是属于蔬菜还是水果，但把草莓搬到后院后，小区就没再找我麻烦。但那封信中所说水果不能种前院的事一直是我们心中的一个疙瘩，因为我们特别遵纪守法。现在要搬家了，为了避免麻烦，我们决定把前院的四棵果树搬到后院去。搬的时候是冬天，看不出效果。等春暖花开时，一棵大一点的亚洲桃验证了人挪活树挪死的民谚。小一点的桃树和李树虽然没死，却没有开花结果。倒是那棵柿子树，结出了只有本来三分之一大的柿子，还是一样的甜。值得欣慰的是，前院原来种柿子树的地方，发出了三棵小苗。我们小心翼翼的把三棵小苗挖起来，种在花盆中。2007 年底把这三棵小柿子树栽到了新家的后院。与此同时我们还在网上 (<http://www.willisorchards.com/>) 花了 \$132 买了八棵果树，包括两棵中国板栗，两棵美国小核桃（Pecan），一棵中国大核桃，两棵亚洲梨，一棵中国杏子。现在春天到了，三棵小柿子树活了两棵，六棵果树发了芽。中国板栗要七年才能结果。一位客户说，结板栗时，你可能又要搬家了。是啊，前人种树，后人乘凉，再加上吃果岂不更好？

如果您有关于房地产或贷款方面的问题，欢迎来电话（202-459-9096）或者来电子邮件（[XiaoyingLiu@verizon.net](mailto:XiaoyingLiu@verizon.net)）询问，我们一定尽量答复。