



买家 和卖家 指南

买房或卖房是人生中最难忘的重要事件。请不要轻易托付给任何人；您可以获得 Stewart Title 的帮助。通过产权保险和全方位的过户服务，我们可以在世界各地帮您实现置业梦想。





目录

购房

开始	4
买家支付的费用	8
了解产权保险	8
购买流程	10

卖房

挂牌出售房屋之前	12
展示您的房屋	14
15 分钟展示前任务清单	15
确定您的价格	16
卖家支付的费用	17
获取报价	17
从签订合同到过户	18
避免过户延误	20

搬家建议

聘请搬家公司的建议	21
搬家时间安排	22
房地产术语表	24
买家房屋对比表	28
卖家维修和清洁检查清单	30

开始

买房或卖房是一次激动人心的体验,您必须做好充分准备。开始购房流程前,您需要确保财务状况良好。以下时间表提供了良好的规划基础,您可以提前一年开始准备,或者在时间允许的情况下尽早开始准备。

1 年倒数

检查信用报告

信用报告上的错误可能导致抵押贷款利率升高,因此请务必解决相关问题。Equifax®、Experian® 和 TransUnion® 这三大信用机构通过 AnnualCreditReport.com 提供免费报告,这是联邦法律认可的唯一免费在线信用报告。

查看您的 FICO® 信用评分

贷款机构最常使用的信用评分模型由 Fair Isaac Corporation 开发。这些模型通常被称为 FICO 评分。FICO 评分即代表您的信誉度。它有助于确定贷款利率和期限,您可以通过积极改变(例如按时还款)来提高该评分。

减少债务

最好能够量入为出。如果您有信用卡债务和发薪日贷款,则表明您入不敷出。尽管取得房屋所有权令人激动,但它也非常昂贵。房产税、装修费、维护费和改良费只是与房屋相关的众多费用中的一小部分。

开始储蓄

您为房屋首付款存入的每一美元,都能为您提供更多融资选择,同时降低抵押贷款。请减少无谓支出,暂时放弃奢侈消费。您的存钱速度一定会让您惊讶。



6 个月倒数

研究抵押贷款选项

抵押贷款的期限和条款各不相同。请做好功课。了解各种贷款类型涉及的风险。这样才能确保您有能力长期承担房屋所有权相关责任。

研究不可预见的成本

业主协会 (HOA) 会员费和屋顶更换费等不可预见的费用会严重影响您的账户余额。在确定自己能够负担的费用之前, 多与朋友和邻居交流, 了解与房屋相关的不可预见的费用。

3 个月倒数

减少使用信贷

您所使用的信用额度会影响 FICO 评分。即使您每个月都全额还款, 但最新对账单上显示的欠款也会成为评分依据。请保证欠款不超过总额度的 30%。

不要开立或关闭任何帐户

完成抵押贷款流程之前, 避免开放或关闭信用额度。即将开始购房流程时, 财务稳定最为重要。



2 个月倒数

谨慎调取信用报告

贷款机构每次调取信用报告时, 您的总分都会略有下降。幸运的是, FICO 评分公式会将指定期限内与抵押贷款相关的所有信用查询计为一项。因此, 您最好集中在某个时段内选择抵押贷款。

关注抵押贷款利率

与调取信用报告 (可能略微降低评分) 不同, 查看 FICO 评分不会对您的信用评分产生不利影响, 掌握该评分对于与抵押贷款机构交谈也很有帮助。在此阶段, 您无需调取信用报告, 而应研究自己有哪些选择。

获取抵押贷款资格预审或预先批准

获取抵押贷款资格预审是为了大致了解您能负担的金额, 而预先批准是指贷款机构提供的放款承诺。预批函可以向卖家说明您是合格的潜在买家, 但不会强制您使用某特定贷款机构。

研究社区和房地产中介

不同的人对优秀的社区有着不同的看法。您需要通勤方便、优秀的学校还是良好的设施? 在这方面, 房地产中介可以成为您的最佳盟友。您可以请朋友推荐中介, 也可以留意附近的“房屋出售”标志。您还可以使用 realtor.com/realestateagents 上的 National Association of REALTORS® 搜索引擎。

作为 National Association of REALTORS® 成员, 中介可以提供很多有价值的服务, 包括:

- 帮助您了解自己能负担的资金, 如果是卖房, 还能评估您的房屋价值
- 使用房源共享服务 (MLS) 和其他各种资源, 为您找到最佳房屋
- 安排融资
- 为买家预约看房, 如果是卖房, 则带领潜在买家看房
- 解释和处理出价所需的文件
- 帮助您协商达成最优买卖交易

买家支付的费用

房屋所有权并不是购房过程中唯一的大项开支；购买流程中同样存在很多费用支出。以下列出了您作为买家预计需要支付的众多费用中的一部分：

- 虫害防治检查报告
- 检查费 (例如房屋现状、屋顶和地质)
- 按比例分摊的税项
- 灾难保险费 (提前支付来年费用)
- 贷款机构保单的产权保险费, 以及业主保单的产权保险费 (根据所在市场而定)
- 托管费 (买家部分)
- 文件记录费

了解产权保险

拥有房屋后, 您将获取房屋产权。产权是确认您对房屋所有权的契约。

产权保险是房屋所有权的重要组成部分, 因为它可以确保房屋所有人免受对其所有权的任何潜在威胁。健康保险或汽车保险保障的是未来可能发生的事件, 产权保险与之不同, 可以保护您免受因过去的事件而导致的产权缺陷。比如, 您最不希望的就是前业主的曾孙声称, 您拥有产权的房产其实归其所有。产权保险可以在发生此类事件时保护您的权益。

在签发任何产权保单之前, 产权代理将仔细审查公共记录, 以确定当前记录的所有权, 以及任何可能影响您自由明确地拥有房产的留置权、产权负担或其他潜在问题。搜索完成后, 产权代理将提供初步报告, 其中包含影响房产的记录事项, 包括房产的法定说明和平面图。

产权保险可以保护您的权益。如果证明产权并不像所报告的那样自由明确, 则最高可按保单面值承担您的损失。然而, 与按月或按季度支付的伤亡保险保费不同, 产权保险保费仅支付一次。只需少量费用, 即可保证您此后一直高枕无忧。



购买流程

您选择了房地产中介,并找到了自己喜欢的房子。购买流程现在开始。以下概述了流程的进展情况。

1 提出报价

您的报价需要有竞争力,在竞争激烈的市场中尤为如此。与房地产中介谈谈,确定您想提供的报价。提出报价并支付部分首付款(称为定金),表示您有诚意买房。

2 提出报价

房地产中介将向卖家和卖家中介提出您的报价。卖家将接受报价、拒绝报价或还价,此时您可以接受还价或提出替代方案。

3 将定金存入 Stewart Title 等产权代理机构

一旦您的报价被接受,并且您签订了购买协议,中介将在 Stewart Title 开立托管账户,并存入您的定金。托管是由公正的第三方(例如 Stewart Title)以信托形式持有的押金(可以是契约、债券、资金或财物),直到满足某些条件后,房产可以转让。交易中的委托人(买家、卖家和贷方)将以书面形式说明条件,并将其提供给托管持有者。

4 选择抵押贷款提供者

托管后,您需要确定抵押贷款提供者(即贷款机构)。预批函并不强制要求您使用特定贷款机构,因此找到适合您财务状况的贷款机构非常重要。获取建议、与朋友交谈并查看全国抵押贷款经纪人协会网站(namb.org)。考虑使用抵押贷款经纪人来协助办理该流程。

5 申请贷款

将贷款申请和所有必要文件提交给您选择的贷款机构,然后等待批准。

6 等待完成冷静期

从报价被接受到签订合同之间的时间称为冷静期。在此期间及到冷静期结束之日前,您必须决定是继续完成购买还是退出协议并取消托管。有多重因素会影响您的决定,例如卖家的披露声明、Stewart Title 的初步产权报告、房屋评估和您的贷款审批情况。

7 选择房主保险提供商

冷静期结束并签订合同后,您需要选择保险公司以提供保险。您需要在托管结束前,向贷款机构提供一份保单副本和中介的联系信息。

8 准备过户

您即将到达终点线。在这一步，选择合适的产权公司可以确保过户流程顺利进行。为确保轻松完成过户，请牢记以下事项：

过户费用 – 可以将过户费用电汇或交付给 Stewart Title。如果您想电汇资金，请在过户之前亲自告诉我们或致电告诉我们（切勿通过电子邮件），以便我们帮助做出安排。

如果您希望交付资金，请确认可以接受的付款方式。请记住，您需要及时向 Stewart Title 交付保付支票或银行支票，以与开证银行进行清算。

贷款文件审核 – 您可能希望贷款文件在过户前得到审核。如果是这样，请要求您的抵押贷款公司在过户前向我们提供文件，以便我们向您提供副本。

过户所需文件 – 过户前，Stewart Title 需要所有从过户收益中扣除的费用账单副本。此类账单可能包括检查、维修和其他协商项目的费用。此外，别忘了在过户时带上合同要求的任何其他文件。

身份证明 – 过户时，请携带您的驾照或政府签发的其他带照片的官方身份证件。我们需要验证您的身份，并留下一份副本作为记录。

房主保险 – 我们需要您房主保险公司的名称以及您中介的姓名和电话号码。

授权委托书 – 如果您在过户时无法出席签署文件，打算使用授权委托书（允许他人代表您行事的法律文件），则必须向 Stewart Title 的过户公证人员提供授权委托书原件。您必须在过户前完成此操作，以便为文件审批和记录，以及贷款机构批准授权委托书留出充足的时间。我们还需要您的联系电话，以便在过户日当天核实您是否健在，且没有撤销授权委托书。

9 结束交易和入住

在购买和销售流程的最后一步，您将签署贷款公司和产权公司提供的各种过户文件。此外，完成文书工作后，资金将分配给相应各方。过户完成后，交易即完成。Stewart Title 将在县记录员办公室记录您的房产契约，县办公室随后会将原件寄回给您。

挂牌出售房屋之前

做好准备可以让销售流程更加顺畅高效。与买房一样，在卖房过程中，房地产中介也可以成为您的宝贵助力。房地产中介可以指导您为潜在买家准备好房屋、确定房屋售价以及协商达成最佳交易。他们还可以协助完成过户手续。请务必向中介告知对售房的时间要求，因为时间可能会影响您设定的价格。

重视第一印象

无论您是否使用房地产中介，挂牌出售房屋之前，请务必做好准备，让房屋可以随时迎接潜在买家。采取以下步骤，可以让潜在买家在进入房屋和驱车经过时留下不同的印象：

- 在房屋里四处走走，问问自己：“我愿意买这所房子吗？”
- 试着抛开感情，客观地看待您的房屋。
- 列出需要维修或更换的物品清单，但不要做太大更改，以免超出买家的支付能力。
- 对房屋挂牌出售相关清单进行优先排序。（需要大量资源（如承包商、改建商等）的项目，应该放在首位。）
- 制定维修和更改时间表并坚持执行。



展示您的房屋

您的房屋需要做好随时向他人展示的准备。除了让房屋挂牌出售已采取的步骤外,以下还有一些额外技巧,有助于确保您在展示房屋时能够给对方留下最佳印象:

- 保持每间屋子干净整洁,整理好所有床铺。
- 将脏餐具放入洗碗机或清洗好,整齐地叠放在水槽中。
- 消除宠物气味,清洁地毯和窗帘,经常清空垃圾,避免烹饪味道浓烈的食物。
- 让房屋气味良好,例如,您可以使用鲜花、百花香和空气清新剂。烤馅饼或饼干是另一种巧妙的战术。
- 确保光线充足。明亮度可以改善房屋氛围。
- 确保温度适宜。
- 布置餐厅餐桌,营造温馨舒适的环境。
- 每周聘请一次清洁服务,让房屋保持良好的待展示状态。
- 在展示期间离开房屋,以便买家可以无拘束地向房地产中介坦率提问。
- 关闭收音机和电视机。
- 看管好宠物。



15 分钟展示前任务清单

接到房地产中介的电话,了解潜在买家准备来看房时,您可以根据以下快速清单做好准备:

卧室、起居室和用餐区

- ☐ 打开灯
- ☐ 打开窗帘
- ☐ 整理好床铺
- ☐ 移除桌子和地板上的杂物

厨房

- ☐ 将脏餐具放入洗碗机
- ☐ 清空垃圾
- ☐ 清理并擦净台面

浴室

- ☐ 冲洗马桶
- ☐ 保持设备干净整洁
- ☐ 整齐挂好毛巾
- ☐ 清空垃圾
- ☐ 擦拭柜台

外部

- ☐ 关闭车库门
- ☐ 收拾院内杂物和垃圾



确定您的价格

如果您的房屋已准备好挂牌出售，那么迅速为其确定符合或接近您要价的价格至关重要。房屋应按市场价值定价。市场价值的常见定义是“现成的意愿买家愿意支付，且意愿卖家愿意接受的价格。”

您的房地产中介将对您的房屋进行竞争市场分析 (CMA)，以确定其市场价值。CMA 将根据面积、便利设施、条件和相对房龄将您的房屋与该地区的其他房屋进行对比。您可能希望向房地产中介提供一份房屋优势和特殊功能清单。

定价技巧

您需要在定价之前尽可能多地收集信息，尤其是在不使用房地产中介时。

➤ 了解您的市场

在线计算器和房地产网站 (如 [zillow.com](https://www.zillow.com) 和 [trulia.com](https://www.trulia.com)) 可能会提供相似房屋近期的售价信息，但要通过房屋获取最大收益，没有什么比得上房地产中介的市场知识和专长。除了对房屋价值趋势、止损统计数据 and 降价信息有高水平的洞察力外，房地产中介还可以获取单独行动的卖家通常无法获取的资源。

➤ 了解竞争情况

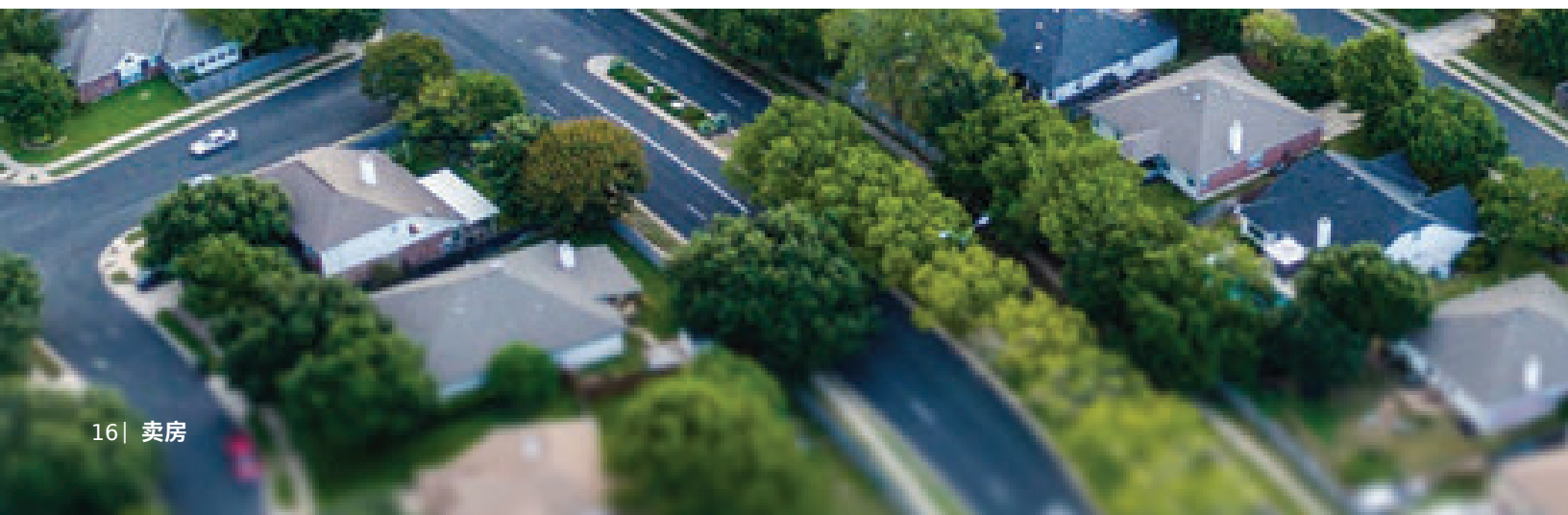
找到同一区域内与您的房屋类似的房屋。看看它们的定价方式和挂牌出售时间。如果它们挂牌很久仍未卖出，则表明价格可能过高。

➤ 考虑进行专业的房屋检查

这可以防止您在买家检查后承受任何意外的维修成本。如果您的房屋一切运作良好，也会更具吸引力。

➤ 保持灵活

您的要价不应一成不变。如果您的房屋在一段时间后仍未售出，您可能需要调整价格。



卖家支付的费用

除了投入装修房屋的资金外，销售过程中还会产生很多费用和开支。以下列出了您可能需要支付的众多费用中的一部分：

- 房地产中介佣金（买家和卖家佣金）
- 按比例分摊的税项、利息、租金和 HOA 会费
- 维修费用（在合同中协商）
- 买家贷款机构要求的贷款费用（例如，FHA 和 VA 贷款）
- 房主保单的产权保险费（取决于您所在市场）
- 房屋保修计划（如已协商）
- 托管费（卖家部分）
- 文件记录费

此外，您需要偿还贷款，以及针对房产的留置权或判决记录费用（除非由买家承担）。例如，这可能包括应计利息、归还产权和转让费以及滞纳金。

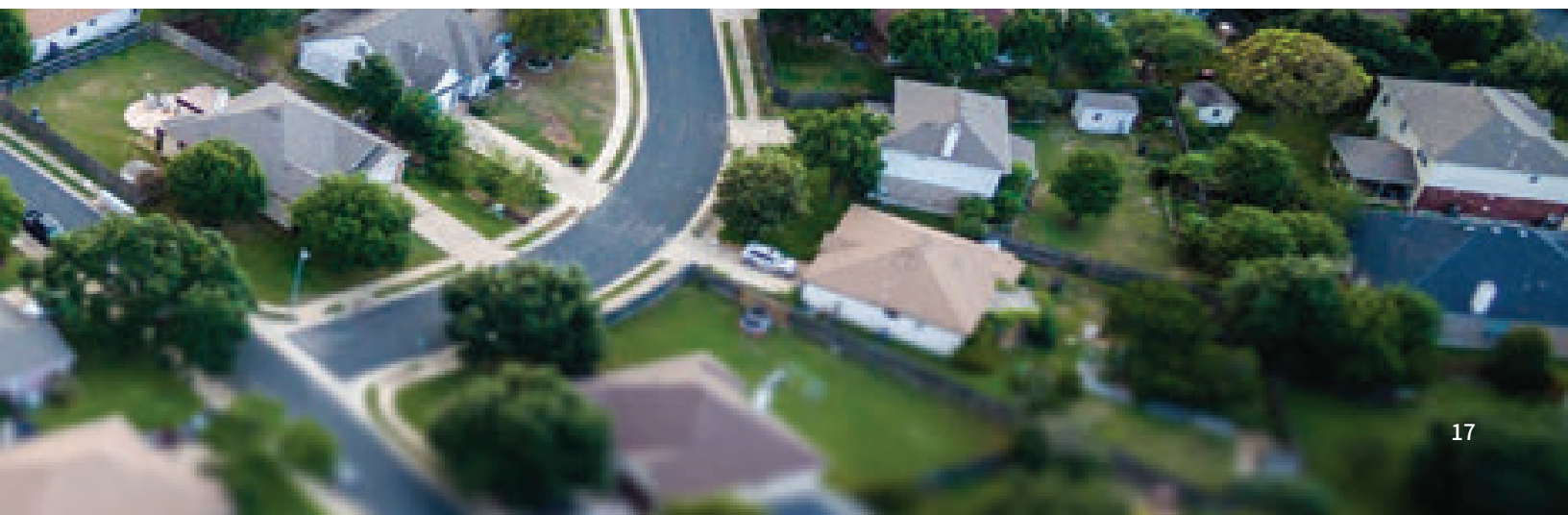
获取报价

谈判

一旦获取报价，您就可以开始谈判了。您的房地产中介在谈判方面经验丰富，将与您和潜在买家密切合作，帮助您以尽可能接近要价的价格出售房屋。

房屋检查

买家对房屋提出报价后，贷款机构通常要求对房屋进行专业检查。检查员将检查房屋的一般系统是否正常运转，并报告任何需要维修的物品。如果发现重大问题，房地产中介将帮助您协商解决。



从签订合同到过户

从买家寻找房屋到真正拥有房屋的那一天，会发生很多事情。为了帮您更好地了解在张贴“已售”标志后会发生什么，请查看转让土地产权的七个基本步骤。



1 定金

此流程从托管合同 (过户协议) 开始。



2 产权调查

从各种公共记录收集文件副本 (调查、契约、侵占、限制、评估、留置权、遗嘱、离婚协议等)。



3 审查

核实土地的法定所有者、欠款和产权负担。



4

非公开记录审查

审核税务、评估、留置权、账单和其他非公开信息。



5

文件准备

准备好结算表格。



6

结算或完成交易

托管专员监督交易完成。卖家签署契约；买家签署票据和新的抵押贷款。付清原有贷款；设立新的贷款。签发房主和贷款机构保单。向卖家、房地产中介、律师、产权公司和其他方支付费用。



7

法律文件记录

在县办公室记录文件，以显示所有权转移。

避免过户延误

房屋售出后,您还必须完成过户流程。以下建议有助于您顺利完成此流程:

现有留置权人

如果您的房屋存在留置权,请向您的 Stewart Title 过户公证人员提供留置权人的姓名、地址和电话号码。我们还需要贷款编号。

社会保险号

出于报税目的,我们需要房产所有者的社会保险号。此外,贷款机构可能需要社会保险号来获取还款信息。

现有测量(如适用或可用)

如果买家和卖家同意在过户时使用现有测量,Stewart Title 必须在过户前审核测量结果,并且必须从卖家获取自测量之日起未进行任何改进的证明。

身份证明

不要忘记在过户时,携带您的驾照或政府签发的其他带照片的官方身份证件。

业主协会(HOA)

如果您有强制性的 HOA, 请提供正确的联系信息,以便我们联系他们获取过户函。

汇款信息

我们很乐意在获取交易资金后,将销售收益汇入您的账户。如果选择此选项,请向我们提供汇款信息。提供此信息的最安全方式是亲自提供、通过美国邮件提供或电话提供。切勿通过电子邮件提供您的汇款信息。

文件

过户前,请向我们提供所有检查账单、维修账单或其他要从过户收益中扣除的项目账单。不要忘记携带白蚁证明(如适用)和合同要求的其他文件。

授权委托书

如果您在过户时无法出席签署文件,打算使用授权委托书(允许他人代表您行事的法律文件),则必须向 Stewart Title 的过户公证人员提供授权委托书原件。您必须在过户前完成此操作,以便为文件审批和记录,以及贷款机构批准授权委托书留出充足的时间。我们还需要您的联系电话,以便在过户日当天核实您是否健在,且没有撤销授权委托书。

聘请搬家公司的建议

搬家可能让人压力重重,但您可以提前开始准备工作,从而更轻松地完成此流程。第一步是聘请搬家公司。以下建议有助于您选择合适的搬家公司:

- 从朋友、在线评论网站和 Better Business Bureau® 等组织处获取建议。
- 在最低成本、最多经验和合适的设备之间找到平衡点。
- 询问与您所属公司相关的折扣。
- 确认搬家公司资质。搬家公司应具备相应执照和担保,员工应购买工伤补偿保险。
- 要求提供推荐人信息。
- 获取书面费用估算。



搬家时间安排

8 周搬家倒计时

- 如需使用搬家公司, 请参阅第 22 页的“聘请搬家公司的建议”。选择搬家公司, 并写下所有待完成的任务。
- 确定目前使用的家具数量。您可以在搬家前处理掉不需要的家具, 从而节省搬家成本。
- 确定需要捐赠给慈善机构的物品和待出售的物品。这样可以节省搬家成本, 同时获取额外收益。

6 周搬家倒计时

- 如果选择自己搬家, 请确定所需的箱子数量, 然后计算箱子的体积和大型家具的体积, 从而确定需要的卡车大小。
- 如果要搬到新的社区或城市, 请从服务提供商处获取相关记录副本, 例如医生、牙医、律师和公用事业公司。
- 安排孩子转学的学校记录。

4 周搬家倒计时

- 如有需要, 清洁或修理家具、窗帘或地毯。
- 举办一场车库拍卖。
- 如有需要, 安排仓库。
- 完成任何必要的出行和酒店预订。
- 确定是否需要转移当地银行账户或取消直接存款。与银行协调确定。

3 周搬家倒计时

- 如果搬家公司不负责打包, 请开始收集包装材料:
 - 盒子
 - 气泡布
 - 旧报纸
 - 毡尖笔
 - 家具垫
 - 大尺寸自粘标签
 - 尼龙包装绳
 - 填充花生
 - 包装胶带
 - 绳索
 - 剪刀
 - 美工刀
- 开始打包从现在到搬家期间不需要的物品。
- 搬家后, 安排取消旧房的水电服务, 并确保在搬入新房前已接通水电。

2 周搬家倒计时

- 为宠物转移确定任何特殊安排。
- 如果搬迁距离较远, 请检查并维护车辆。
- 填写美国邮政总局的地址变更表。
- 向亲朋好友发送地址变更通知。
- 检查在线帐户并更新个人资料中的地址。
- 将任何处方转移到新家附近的药房, 并归还所有图书馆书籍。
- 如果有小孩, 请在搬家当天安排保姆。

2 天搬家倒计时

- 解冻冰箱和冰柜的物品。
- 分拣出需要随身携带的贵重物品和法律文件。
- 打包衣物、洗漱用品和其他第一天的必需品。
- 让搬家公司开始打包。
- 如果使用搬家公司, 请在搬家当天安排向司机付款。

搬家当日

- 如果是自己搬家, 请提前领取卡车。
- 列出要装入卡车的所有物品和箱子。
- 向搬家公司提供联系信息。
- 签字前, 仔细阅读搬家公司协议中的条款和条件。将协议存放在安全的地方, 直到货物送达、支付完费用并解决了任何索赔问题。
- 检查确认旧房内没有遗留任何家电。
- 检查阁楼和车库, 并锁好所有门窗。

送货当日

- 检查从搬家卡车上卸下的所有箱子和物品(如适用)。
- 确保已接通水电并安装了新锁。
- 准备随时回答问题、向司机付款、处理临时问题、检查物品。

房地产术语表

本手册仅供买卖双方参考。各州法律各不相同。有关具体信息或法律建议，请咨询您选择的律师。

可调利率抵押贷款 (ARM)

利率根据当前指数周期性变化的贷款，如一年期国债。通常，ARM 每年的变化幅度不能超过两个百分点，也不能比起始利率高出六个百分点。请详细了解任何类型的抵押贷款的具体利率。

分期偿还

一种还款计划，允许借款人每月以同样的本金和利息逐步还清债务。

评估

专家对房地产在指定日期的质量或价值的判断或估计。此评估出于金融贷款目的，可能无法反映实际市场价值。

评估值

对作为房屋贷款担保的房产价值的估计。

临时贷款

一种短期贷款，通常利率比长期抵押贷款高，供已经购房的借款人在等待自己的房屋售出时使用。也可以指第二次级贷款。

Caveat Emptor (顾客留心)

拉丁语，意思是“买主自行小心”。买家需要在购买房产前自行判断是否满意。很多州已经出台法律，要求卖方披露待出售房产的任何瑕疵或问题。

动产

可以动用的个人财产（如衣服、家具），有别于不动产（如土地、房屋）。

过户保护函 (CPL)

产权保险公司一般提供给贷款机构的信函，适用于一次或多次过户，对于因保单签发中介或批准的律师不遵守贷款机构的书面过户指示而造成的损失，或因签发中介或批准的律师的失职或不当行为影响了产权或抵押贷款，对贷款机构的损失予以赔偿。

佣金

授权出售人在售出房产后应向房地产中介支付的费用；通常是销售价格的百分比，但该百分比可以协商确定，费用可由买家支付，也可由各方分摊。通常，佣金由挂牌机构和买家的房地产中介获得。

美国消费者金融保护局® (CFPB)

独立的政府机构，负责保护金融行业的消费者。

完成交易

根据州法律，借款人对贷款债权人承担合同义务的时间点。

或有要约

需满足一定条件的购买或出售要约，例如，买家售出现有房屋或者房屋通过检查。如果未满足条件，则双方可以协商放弃条件或者终止合同。

销售合同

列明房产销售条款和条件的书面协议。

契约

书面合同或不动产契据中的承诺或协议，定义了有关该房产的特定条件或行为。

常规抵押贷款

未由美国住房和城市发展部承保或未受退伍军人事务部担保的抵押贷款。其受贷款机构和州法令规定的条件约束。不同机构和州的抵押贷款利率可能不同。（各州的利息限制不尽相同。）

信用报告

详细说明贷款申请人信用记录的报告，由贷款机构用于确定申请人的信用状况。

保证金(或定金)

按托管房产购买价格的商定百分比支付的费用,作为有意购买的证据。根据合同条款和条件,保证金可能不予退还。通常,销售完成时,保证金可用于抵扣购买价格。

文件准备

律师为交易准备法律文件的费用。

侵占

某结构悬于他人的房产之上,且两个房产的分界线上已建有栅栏或其他结构。

产权负担

房产存在阻碍其使用或转让的地役权、留置权或其他限制。

抵押资产净值

房产的市场价值与该房产未偿还贷款之间的差额。如果市场价值低于任何未偿还贷款,就会产生负资产。

托管资金

支付给托管代理在特定事件(例如完成修理或支付保险费和税费)发生前保管的资金,在该特定事件之后,资金将发放给指定个人。过户后,很多贷款机构要求买家每月付款(除本金和利息外),以承担这些费用。

排除项

销售未明确包含的任何物品(例如,地上泳池或花园棚屋)。这些都应该在合同中注明。

固定利率抵押贷款

利率在整个贷款期限(通常为 15 到 30 年)内保持不变的贷款。

房主保险

保护财产和内容物,以防损坏或丢失。大部分贷款机构要求保险额度至少应达到贷款额度或改善价值的 80%,以较高者为准。

包含物

灯具、窗帘、百叶窗、吊扇、空调机组、纱窗、洗碗机、抽油烟机、炉灶、固定橱柜、晾衣架或卖方同意的任何其他将包含在销售中的可拆卸物品。

检查

用于确定房屋状况的检查,例如白蚁检查,以及在支付费用前确定是否完成了必要修理的检查。

利息

因借款而支付的费用。

只付利息贷款

定期支付利息,在期限结束时支付本金的一种贷款。部分贷款在一段时间内可能只需要付息,然后要求每月分期偿还本金和利息。

财产清单

待出售房产所包含的物品清单;通常是家具、陈设和其他可拆卸物品。

投资

购买资产(例如房地产),目的是在转售资产时产生包括资本收益在内的收入。

有生者享有权的联权共有人

联权共有是指两个或两个以上的人平等享有财产。如果一个所有人死亡,死者的份额转移给生存者。

负债

您的未偿债务或所欠款项。

房地产术语表

留置权

一人主张持有另一人的房产，作为对所欠款项的担保。此类主张可能包括未履行的义务、判决、未付税款、材料和劳力。

贷款申请费

申请贷款时向贷款机构支付的费用。金额因贷款机构而异。

贷款折扣(或折扣点)

贷款折扣是一种预付利息。一个点通常等同于贷款金额的 1%。通过向借款方收取点数，贷款机构可以有效地将贷款收益率提高到规定利率之上。借款人可以向贷款机构支付点数，作为降低贷款利率的方法，从而通过此预付款换取较低月供。每购买一个点，贷款利率通常会降低 0.125%，具体降低额度请与贷款机构核实。

贷款估算表和过户披露表

用消费者金融保护局 (CFPB) 的话说，这些表格的目的是帮助消费者在选择抵押贷款时做出明智的决定，避免在交易结束时意外付出昂贵代价。大部分交易都需要这些表格。

维护费

房主协会的定期收费，详见细分限制。

到期日

房屋贷款协议期限的最后一天。房屋贷款在此之前必须全额付清，否则必须续签房屋贷款协议，或者再次融资。

抵押贷款(或信托契约)

包含贷款机构条款和条件的法律协议，其中业主将其不动产权抵押给贷款机构，作为本票上所述贷款的担保。(在本票上，抵押权人将钱借给抵押人，也就是借款人。) 抵押贷款通常记录在县记录中。

抵押权人(或贷款机构)产权保单

可保障贷款机构留置权的有效性、可执行性和优先权的产权保险单。该保单不为业主提供保护。

房源共享服务 (MLS)

通过多个房地产中介提供房产的系统。

购买要约

为特定房产提供特定价格的正式法律协议。要约可以是确定的(无附加条件)，也可以是有条件的(适用某些条件)。

购买选择权

赋予买家在一定时间以一定价格购买房产的权利的法律协议。需支付选择费(通常是房价的一定比例或固定金额)，如果买家未完成交易，则该费用不予退还。如果未满足条件，选择费可以退还。

贷款发放费

贷款机构为发放新贷款而向借款人收取的费用。

业主的产权保单

根据保单条款，保障买家享有房产的产权。

PITI

本金、利息、税费和保险的缩写 – 所有这些都可以合并到您每月的抵押贷款还款额中。

授权委托书 (POA)

委托一个人代表另一个人行事的书面授权。

本金

为购买房产而借入的实际金额。

私人抵押贷款保险 (PMI)

借款人(抵押人)违约时，保障贷款机构(抵押权人)免受损失的保险。较大金额的贷款通常需要 PMI。

房地产专业费

通常称为佣金，支付给房地产专业人士作为服务报酬的金额。

记录费

县政官员在公共档案中记录文件所收取的费用。

限制

这些规定限制了房产的使用或修改方式,并被写入(或注明于)房产契据。通常由开发商或建筑商、社区或业主协会强制执行。贷款机构通常要求提供契据限制的核证副本。限制通常有终止日期,但可以延长。

结算

向卖家支付合同价格上的差额,买家在法律上有权占有房产时,销售完成。

测量

确认房屋大小,识别任何侵犯或违反限制的行为。

税收按比例分配

买卖双方根据各自在一年内拥有房屋的时间长短来分摊房产税。

产权保险

产权保险保护房地产所有者和贷款机构免受因产权留置权、产权负担或瑕疵而遭受的任何财产损失或损害。每份产权保单均受特定条款、条件和除外责任的约束。

产权调查

审查土地所有权以确定产权公司签发产权保单所依据的条款和条件的过程。

重要的联系信息

房地产中介

姓名: _____

公司: _____

地址: _____

城市: _____ 州: _____ 邮编: _____

工作电话: _____ 手机: _____

电子邮件: _____

备注: _____

产权和托管公司

姓名: _____

公司: _____

地址: _____

城市: _____ 州: _____ 邮编: _____

工作电话: _____ 手机: _____

电子邮件: _____

备注: _____

购买房屋

房屋对比图

地址		
价格		
位置		
路边吸引力		
社区		
庭院/景观		
房屋大小		
楼层平面图		
卧室		
房间大小		
浴室		
书房/办公室		
厨房		
电器		
仓库		
车库		
阳台/露台		
泳池/热水浴缸		
暖气/空调		
税务		
学校		
状况		
能效		

购买房屋

房屋对比图

地址		
价格		
位置		
路边吸引力		
社区		
庭院/景观		
房屋大小		
楼层平面图		
卧室		
房间大小		
浴室		
书房/办公室		
厨房		
电器		
仓库		
车库		
阳台/露台		
泳池/热水浴缸		
暖气/空调		
税务		
学校		
状况		
能效		

卖房

维修和清洁检查清单

干净整洁、空间最大化的房屋销售速度更快、价格更高。请记住,对时间和金钱的少量投资,可以使您的房屋对买家更具吸引力。

外部	可维持不变	需要处理
房屋是否需要重新涂漆?		
是否可见孔洞和裂缝?		
人行道、门廊和阳台是否干净且状况良好?		
是否具有吸引力?		
是否需要更换窗户和门帘?		
房屋装饰是否需要维修或涂漆?		
排水沟和落水管是否安全干净?		

景观	可维持不变	需要处理
灌木和树木是否已修剪?		
草坪是否已施肥?		
是否种植了鲜花?		
草坪是否已除草和修剪?		
草坪是否有杂草?		

厨房	可维持不变	需要处理
电器是否干净且正常工作?		
橱柜是否整洁且完好无损?		
台面是否干净整洁?		
瓷砖是否需要重新粘贴?		
水槽是否需要重新填缝、修复碎屑或去除污渍?		
水龙头是否漏水?		
烤箱是否干净?		
燃气点火器是否正常工作?(请务必留下钥匙。)		

浴室	可维持不变	需要处理
水龙头是否漏水?		
浴缸是否需要重新填缝?		
淋浴瓷砖是否需要重新粘贴?		
淋浴门是否干净?		
地板是否完好无损?		

屋顶	可维持不变	需要处理
是否有任何漏水或不平整的区域？		
是否缺少瓦片或瓷砖？		
屋顶是否有任何不平坦区域？		
车库	可维持不变	需要处理
地板是否干净且无污渍？		
所有物品是否都靠墙堆放以最大化地面空间？		
车库开门器是否正常工作？		
车库是否井然有序、整洁且光线充足？		
阁楼	可维持不变	需要处理
阁楼是否整洁有序？		
楼梯是否完好无损？		
阁楼是否照明良好？		
是否有迹象表明存在昆虫或啮齿动物？		
总体	可维持不变	需要处理
能否移除某些物品以使房屋看起来更大？		
墙壁和木制品是否需要重新涂漆？		
墙壁是否有孔洞或裂缝？		
壁纸是否需要更换？		
窗户两侧是否干净？		
地板是否干净整洁？		
是否有因漏水造成的污渍或损坏？		
地毯是否干净、平整且无污渍？		
窗帘是否干净且能正常使用？		
是否需要为异响的铰链上油？		
吊扇和通风口是否干净？		
窗户是否容易打开和关闭？		
房屋是否经过深度清洁？		
是否有门容易卡住？		
是否所有门锁都能正常使用并带有钥匙？		
门能否正常关上？		
所有灯是否都正常工作？		



如需详细信息,请联系您当地的 Stewart Title 办事处,拨打 (800) 7839278,或在线访问我们的网站 stewart.com。

本宣传册的内容仅用于提供一般信息,
并非旨在作为法律建议,如有变更,恕不另行通知。
商标为各自所有者的财产。

NYSE: STC
© 2022 Stewart. 保留所有权利。| 847439212