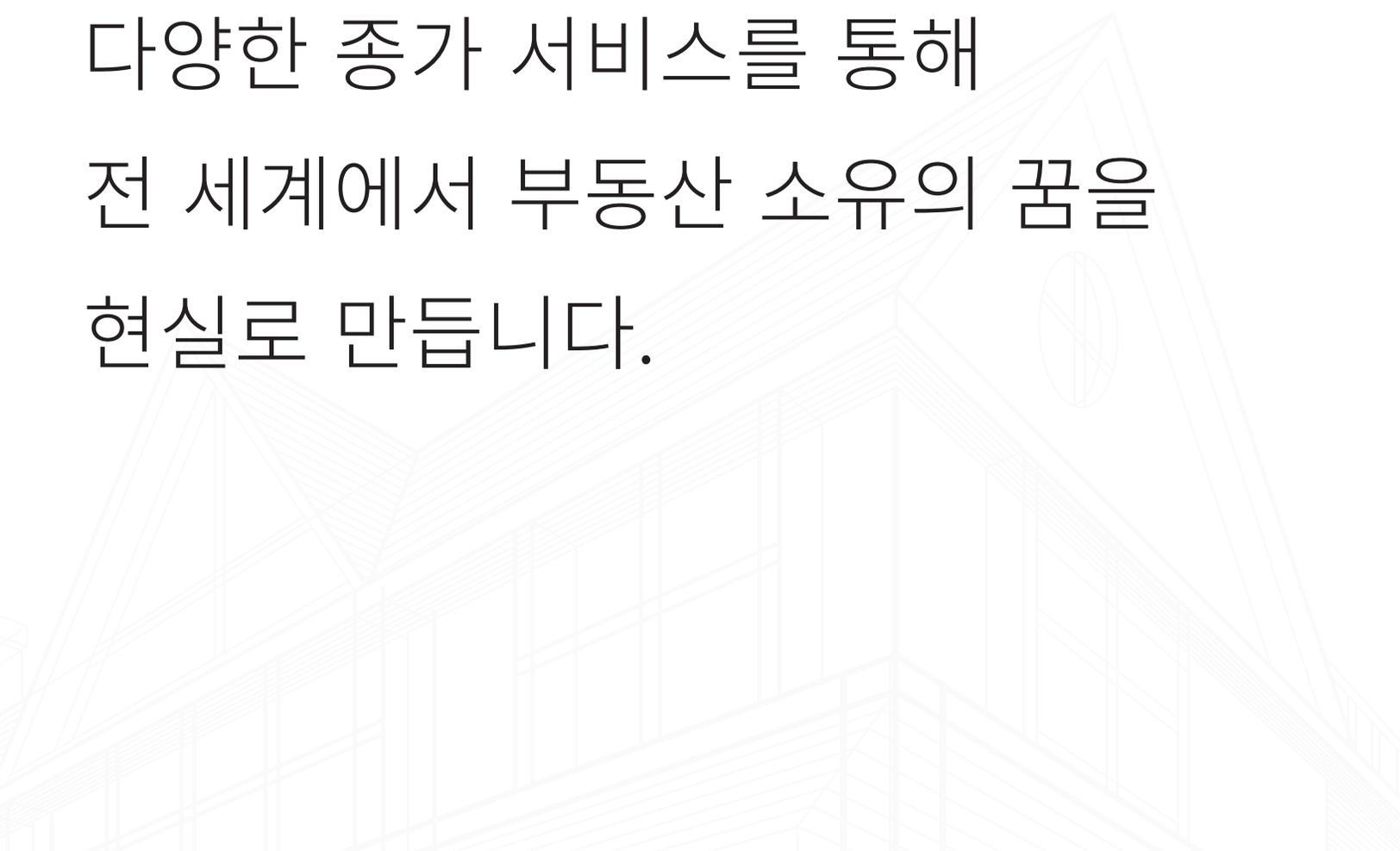


# 매수인과 매도인을 위한 가이드

---



주택을 매매하는 것은 오래도록  
기억에 남을만한 중대한  
사건입니다. 아무에게나 맡기지  
말고 Stewart Title의 도움을  
받으십시오. 권원 보험과  
다양한 종가 서비스를 통해  
전 세계에서 부동산 소유의 꿈을  
현실로 만듭니다.



## 목차

### 주택 구매

시작하기 .....	4
매수인이 지불하는 것 .....	8
권원 보험 이해 .....	8
구매 절차 .....	10

### 주택 판매

주택을 시장에 매물로 내놓기 전 .....	12
주택 보여주기 .....	14
주택 보여주기 15분 전, 체크리스트 .....	15
가격 결정 .....	16
매도인이 지불하는 것 .....	17
제안받기 .....	17
계약부터 마무리까지 .....	18
마무리 지원 방지 .....	20

### 이사 요령

이삿짐센터 고용 요령 .....	21
이사 시간표 .....	22

### 부동산 용어 .....

### 매수인을 위한 주택 비교 차트 .....

### 매도인을 위한 수리 및 청소 체크리스트 .....

30

# 시작하기

주택을 구매하거나 판매하는 것은 흥미진진한 경험이며, 이 과정에 있어 결코 지나친 준비는 없습니다.

구매 절차에 돌입하기 전에 최상의 재무 상태를 유지하고 싶으실 것입니다. 계획을 세우는 데 좋은 기반이 되는 다음 일정을 바탕으로, 1년 전 또는 시간이 허락하는대로 곧바로 시작할 수 있습니다.

## 1 년간

### 신용 평가 보고서를 검토하십시오

신용 평가 보고서에 오류가 있을 경우, 모기지의 이자율이 높아질 수 있으므로 이를 해결하는 것이 중요합니다. Equifax®, Experian® 및 TransUnion®, 이 세 곳의 주요 신용 평가 회사는 연방법에 의해 승인된 유일한 무료 온라인 신용 평가 보고서, AnnualCreditReport.com을 통해 무료 보고서를 제공합니다.

### FICO® 신용 점수를 확인하십시오

대출 기관은 Fair Isaac Corporation이 개발한 신용 점수 모델을 가장 많이 사용합니다. 이는 일반적으로 FICO 점수로 잘 알려져 있습니다. 귀하의 FICO 점수가 곧 귀하의 신용도를 나타냅니다. 이는 대출금의 이자율과 조건을 결정하는 데 도움이 되며, 채권자에게 대출금을 제때 납부하는 방법 등의 긍정적인 변화를 통해 개선될 수 있습니다.

### 부채를 줄이십시오

귀하의 재산 규모 내에서 생활할 수 있을수록 더 좋습니다. 신용 카드 부채와 소액 단기 대출은 귀하가 재산 규모를 벗어나는 삶을 살고 있음을 나타냅니다. 주택을 소유하는 것은 흥미로운 일이지만 비용 또한 많이 듭니다. 재산세, 실내장식, 유지보수 및 개선은 주택 소유와 관련된 큰 비용 중 일부에 불과합니다.

### 저축을 시작하십시오

주택을 위한 계약금에 투자할 수 있는 금액이 더 많은 수록 더 많은 자금 조달 옵션을 가질 수 있고 이는 모기지를 낮출 것입니다. 한동안은 사치 비용을 줄이고 고가의 물품을 구매하지 마십시오. 귀하의 저축 금액이 빠르게 늘어나는 것을 보고 놀라게 될 것입니다.



## 6개월 간

### 모기지 옵션을 조사하십시오

모기지의 기간과 조건은 다양합니다. 이에 대해 충분히 알아보십시오. 다양한 대출 유형과 관련 위험을 알아보십시오. 이러한 행동이 거둬지면 주택을 소유할 수 있습니다.

### 돌발 비용을 조사하십시오

주택 소유주 협회(HOA) 수수료 및 지붕 교체와 같은 돌발 비용은 귀하의 계좌 상태에 좋지 않은 영향을 미칠 수 있습니다. 감당할 수 있다고 생각하는 금액을 스스로 결정하기 전에, 친구나 이웃들에게 주택 소유와 관련된 돌발 비용에 대해 상의해보십시오.

## 3개월 간

### 신용카드 사용을 줄이십시오

FICO 점수는 사용 가능한 신용 한도의 영향을 받습니다. 매월 지급 잔액을 전액 납부하더라도 가장 최근의 명세서에 반영된 내용이 귀하의 점수를 매기는 기준이 될 것입니다. 해당 지급 잔액을 30% 미만으로 유지하십시오.

### 계좌를 개설하거나 해지하지 마십시오

모기지 절차가 완료될 때까지는 신용 계좌의 개설이나 해지를 피하십시오. 주택 구매 절차를 시작할 때가 다가오면, 안정적인 재정 능력이 핵심 요소가 됩니다.



## 2 개월 간

### 신용 거래에 주의하십시오

대출 기관이 귀하의 신용 평가 보고서를 열람할 때마다, 귀하의 종합 점수가 조금씩 낮아집니다. 다행히 FICO 점수 계산 공식에서는 지정된 기간 내의 모든 모기지 관련 신용 조회를 한 번으로 계산합니다. 따라서 집중된 특정 기간 내에 모기지를 자유롭게 돌려볼 수 있습니다.

### 모기지 금리를 검토하십시오

귀하의 점수를 조금 낮추는 신용 평가 보고서를 열람하는 것과는 달리, 귀하의 FICO 점수를 확인하는 것은 신용 평가 점수에 부정적인 영향을 미치지 않으며 이는 모기지 대출 기관과의 대화에도 도움이 됩니다. 이 단계에서는 신용 평가 보고서를 열람할 것 없이 옵션을 찾으십시오.

### 모기지에 대한 사전 자격 또는 사전 승인을 받으십시오

모기지에 대한 사전 자격은 귀하가 어느 정도의 비용 규모를 감당할 수 있는지에 대한 힌트를 주는 것이지만, 사전 승인은 대출 기관이 대출을 제공할 것이라는 약속입니다. 사전 승인서는 귀하가 유효한 잠재적 매수인이라는 것을 매도인에게 인지시켜주지만, 귀하가 특정 대출 기관을 이용해야 할 의무는 없습니다.

### 주변 이웃과 부동산 중개인을 조사하십시오

훌륭한 동네의 기준은 개인에 따라 다릅니다. 직장, 좋은 학교 또는 훌륭한 편의 시설이 가까운 곳에 위치한 것을 원하십니까? 부동산 중개인은 가장 든든한 조력자가 될 수 있습니다. 중개인을 찾기 위해서는 지인에게 추천을 받거나 동네의 홍보 게시물에 관심을 기울여 보십시오. 또한 다음 주소에서 전미 부동산 중개인 협회(National Association of REALTORS®, [real.com/realestateagents](http://real.com/realestateagents))에 접속해 검색 해볼 수 있습니다.

## 전미 부동산 중개인 협회(National Association of REALTORS®)의 회원인 중개인은 다음과 같은 다양한 서비스를 제공합니다.

- 귀하가 어느 정도 규모의 주택을 감당할 수 있을지, 귀하가 주택을 판매하는 경우, 해당 주택이 어느 정도 가치를 지녔는지에 대한 이해를 돕습니다
- 종합부동산 매물정보체계(multiple listing service, MLS)를 비롯해 귀하를 위한 부동산을 찾는 데 도움이 되는 다양한 리소스에 접속합니다
- 자금 조달 준비를 돕습니다
- 매수인이 주택을 볼 수 있도록 약속을 잡거나 귀하가 주택을 판매하는 경우, 잠재적 매수인들이 귀하의 주택을 볼 수 있도록 합니다
- 제안에 필요한 서류에 대해 설명하고 준비를 돕습니다
- 귀하의 구매 또는 판매가 최선의 조건에서 이루어질 수 있도록 협상합니다

## 매수인이 지불하는 것

고가의 주택을 구매하는 것이 주택을 소유 하는 데 있어 유일한 과제가 아닙니다. 구매 과정 역시 이에 속합니다. 다음은 매수인으로서 감당해야 할 것으로 예상할 수 있는 다양한 수수료 중 일부 사항입니다.

- 해충 방제 검사 보고서
- 검사 비용(예: 물리적, 지질학적 및 지붕)
- 비례 배분된 세금
- 위험 보험료(향후 연도는 선지급)
- 대출 기관 증권에 대한 권원 보험료 및 귀하의 시장에 따라 소유자 증권에 대한 권원 보험료
- 에스프로 수수료(매수인 부담분)
- 서류 기록 비용

## 권원 보험 이해

주택을 소유하는 것은 해당 부동산에 대한 권리를 소유하게 됨을 의미합니다. 권원은 해당 부동산을 귀하가 소유하고 있음을 확인하는 증서입니다.

권원 보험은 부동산 소유권에 대한 잠재적 위협으로부터 부동산 소유자를 보호하므로 부동산 소유에 있어 중요한 부분입니다. 미래에 발생할 수 있는 사건에 대비해 보험에 가입하는 건강 보험이나 자동차 보험과 달리, 권원 보험은 과거 사건으로 인해 발생하는 소유권의 위협으로부터 귀하를 보호합니다. 귀하에게 소유권이 있는 부동산이 자신의 재산이라 주장하는 이전 소유자의 후손은 결코 마주치고 싶지 않을 것입니다. 권원 보험은 그러한 사건이 발생할 경우를 대비해 귀하를 보호하는 것입니다.

소유 증권이 발행되기 전에, 권원 대리인은 공개 기록을 면밀히 조사하여 현재 기록된 소유권뿐만 아니라 귀하의 자유롭고 분명한 재산 소유에 영향을 미칠 수 있는 유치권, 저당권 또는 기타 잠재적

문제를 확인합니다. 조사가 완료되면, 부동산에 대한 법적 설명과 평면도를 포함하여 해당 부동산에 영향을 미칠 수 있는 사안이 기록된 예비 보고서를 제공합니다.

권원 보험은 귀하를 보호합니다. 보고에 의해 권원이 자유롭고 분명하지 않은 것으로 확인되는 경우, 권원 보험은 해당 보험 증권의 액면가까지 손실을 보상합니다. 매월 또는 분기별로 납부하는 상해 보험료와 달리, 권원 보험료는 한 번만 납부합니다. 마음의 평화를 지키기 위해 약간의 비용을 지불하는 것입니다.



## 구매 절차

부동산 중개인을 선택하고 원하는 주택을 찾았습니다. 이제 구매 절차가 시작됩니다. 다음은 절차가 어떻게 진행되는지에 대한 개요입니다.

### 1 제안을 결정하십시오

특히 경쟁이 치열한 시장이라면 여러분은 강력한 제안을 해야 합니다. 부동산 중개인과 상의하여 어떤 내용을 제안할지 결정하십시오. 계약금의 일부(원금이라 부름)를 제안하여 귀하가 확실한 의사를 가지고 있음을 보여주십시오.

### 2 제안을 제시하십시오

부동산 중개인이 매도인과 그의 대리인에게 귀하의 제안을 제시할 것입니다. 매도인은 이를 수락 또는 거부하거나, 역제안을 할 것이며, 이때 귀하 역시 이를 수락하거나 대안을 제안할 수 있습니다.

### 3 Stewart Title과 같은 권원 중개인과 함께 에스크로에 계약금을 넣으십시오

제안이 수락되고 매수 계약이 체결되면, 귀하의 대리인은 Stewart Title에서 에스크로 계좌를 개설하여 귀하의 계약금을 입금할 것입니다. 에스크로는 특정 조건이 충족되고 부동산 양도가 이루어질 때까지 Stewart Title과 같은 공정한 제3자가 신탁으로 보유하는 예금(증서, 채권, 금전 또는 재산)입니다. 매수인, 매도인, 대출 기관 등 거래의 주체는 각자의 조건을 서면으로 기재하고 에스크로에 제출합니다.

### 4 모기지 제공자를 선택하십시오

에스크로에 계약금을 입금한 후에는 모기지 제공자(즉, 대출 기관)를 결정하십시오. 사전 승인을 받았다고 해서 특정 대출 기관을 이용해야 하는 것은 아니므로 귀하의 재정 상황에 잘 맞는 대출 기관을 찾는 것이 중요합니다. 소개를 받거나 지인들과 의논하고, 전미 모기지 중개인 협회 사이트([namb.org](http://namb.org))를 살펴보십시오. 모기지 중개인을 통해 해당 절차를 간편하게 진행하는 것도 고려할 수 있습니다.

### 5 대출을 신청하십시오

대출 기관에 대출 신청서와 필요한 모든 서류를 제출하고 승인을 기다리십시오.

### 6 예비 기간을 견디십시오

제안을 수락하고 계약을 맺기까지의 기간을 예비 기간이라고 말합니다. 해당 기간, 그리고 만일의 사태가 일어날 수 있는 예비 기간이 끝나는 일자 전에 귀하는 매도를 진행하거나, 계약을 철회하고 에스크로를 취소하기로 결정할 수 있습니다. 매도인의 공시 명세서, Stewart Title의 예비 소유권 보고서, 재산 평가 및 대출 승인과 같은 다양한 요인이 귀하의 해당 결정에 영향을 미칠 것입니다.

### 7 주택 소유주 보험 제공 기관을 선택하십시오

예비 기간이 끝나고 계약을 체결하면 보험을 제공할 회사를 선택하십시오. 에스크로 해지 전에 대출 기관에 증권 사본과 대리인의 연락처 정보를 제공하십시오.

## 8 마무리를 준비하십시오

결승선에 가까워지고 있습니다. 적절한 권원 기관이 순조로운 마무리에 얼마나 긍정적인 영향을 미칠 수 있는지 확인할 수 있는 바로 그 지점입니다. 다음은 아무런 걱정 없이 마무리하기 위해 유의해야 할 몇 가지 사항입니다.

**부대 비용** - 부대 비용은 Stewart Title로 연결되거나 전달될 수 있습니다. 송금을 원하는 경우, 마무리 전에 직접 방문 또는 전화(이메일은 절대 불가)로 알려주시면 도움을 드릴 수 있습니다.

송금을 진행하는 경우, 어떤 지불 방법을 사용할 수 있는지 확인하십시오. 발행 은행을 정리하려면 보증 수표 또는 은행 수표를 Stewart Title에 제때 제출해야 한다는 점을 명심하십시오.

**대출 서류 검토** - 마무리 전에 대출 서류를 검토할 수 있습니다. 만일 검토를 원한다면, 귀하가 해당 서류의 사본을 받아볼 수 있도록 귀하의 모기지 회사에 거래 마무리 전에 서류 제공을 요청하십시오.

**마무리에 필요한 서류** - 마무리에 앞서 Stewart Title은 부대 비용에서 지불되어야 하는 모든 청구서의 사본이 필요합니다. 해당 청구서에는 검사, 수리 및 협의가 이뤄진 기타 항목이 포함될 수 있습니다. 또한 계약에서 요구하는 다른 서류도 반드시 마무리되어야 합니다.

**신분증** - 운전 면허증 또는 그 외의 사진이 부착된 정부 발급 신분증을 소지하십시오. 당사는 귀하의 신원을 확인하고 기록용으로 해당 신분증의 사본을 보유해야 합니다.

**주택 소유주 보험** - 당사는 귀하의 주택 소유주 보험 기관의 이름과 대리인의 이름 및 연락처 정보가 필요합니다.

**위임장** - 거래를 마무리할 때 귀하가 서류에 서명하지 않고 귀하를 대신할 수 있는 법적 서류를 가진 대리인을 행사하려는 경우, 귀하는 Stewart Title의 거래 마무리 담당자에게 위임장 원본을 제공해야 합니다. 이는 서류의 승인 및 기록뿐만 아니라 대출 기관이 해당 위임장을 승인할 수 있는 시간을 충분히 가지도록 마무리 전에 잘 진행되어야 합니다. 또한 귀하의 연락처 정보가 필요합니다. 해당 정보를 통해 마무리 일자 전에 귀하의 신변이 안전하고 귀하가 위임장 행사를 반복하지 않았음을 확인할 수 있습니다.

## 9 거래를 마무리하고 이사하십시오

매도 및 매수 절차의 마지막 단계에서는 대출 기관과 권원 기관의 다양한 서류에 서명하게 됩니다. 자금 역시 해당 서류 작업이 완료된 후 적절한 당사자에게 각각 분배됩니다. 이 절차가 끝나면 거래가 완료됩니다. Stewart Title은 주 기록관의 사무실에서 귀하의 부동산 증서를 기록하며, 해당 주는 이 원본을 이후 귀하에게 돌려보냅니다.

## 주택을 시장에 매물로 내놓기 전

준비를 잘할 수록 더욱 부드럽고 효율적인 매수 절차가 진행될 수 있습니다. 매입 과정과 마찬가지로 매수 절차에서도 부동산 중개인이 든든한 동료가 될 수 있습니다. 부동산 중개인은 잠재적 매수인을 위해 주택을 준비하고, 가격을 책정하고, 좋은 거래를 위한 협상 방법을 알려줄 수 있습니다. 또한 거래 마무리까지 도움을 줄 수 있습니다. 귀하가 설정한 가격에 영향을 미칠 수 있으므로 주택 매도가 필요한 모든 시간적 요구 사항을 반드시 중개인에게 알려주세요.

### 첫인상에 초점을 맞추십시오

부동산 중개인의 유무와 관계없이, 귀하의 주택을 시장에 매물로 내놓기 전에 잠재적 매수인을 위한 준비를 해야 합니다. 다음의 단계를 통해 잠재적 매수인이 귀하의 주택을 스쳐 지나가거나, 직접 안으로 들어오는 행동의 차이를 만들 수 있습니다.

- 집을 거닐며 자신에게 “나라면 이 집을 살까?”라고 질문해보십시오.
- 자신의 감정에서 벗어나 귀하의 주택을 객관적으로 바라보십시오.
- 수리 또는 교체가 필요한 목록을 작성하되 매수인이 귀하에게 지불하는 비용보다 더 큰 부담이 되는 부분은 피하십시오.
- 주택이 시장에 매물로 나올 때, 해당 목록의 우선순위를 정하십시오. (계약 업체, 리모델링 업체 등 다양한 자원이 필요한 부분이 먼저 진행되어야 합니다.)
- 수리 및 교체를 위한 시간표를 준비하고 이를 준수하십시오.



## 주택 보여주기

귀하의 주택은 언제나 보여줄 준비가 되어 있어야 합니다. 주택을 시장에 매물로 내놓기 위해 취한 몇 가지 조치 외에도, 귀하의 주택이 최고의 인상을 심어줄 수 있도록 몇 가지 추가적인 조치를 취할 수 있습니다.

- 모든 방이 깔끔하고 정돈되어 있으며 침구류 역시 가지런해야 합니다.
- 씻지 않은 식기류는 식기 세척기에 넣거나 씻어 싱크대에 식기류를 가지런하게 정리합니다.
- 반려 동물의 냄새를 제거하고 카펫과 커튼을 깔끔하게 유지하며 쓰레기통을 자주 비우고 강한 향을 가진 음식을 조리하지 마십시오.
- 꽃, 포푸리, 방향제 등으로 좋은 냄새를 더하십시오. 파이나 쿠키를 굽는 것도 하나의 현명한 방법이 될 수 있습니다.
- 채광을 유지하십시오. 밝은 채광은 주택의 분위기를 좋게 만들어줍니다.
- 실내 온도가 적당한지 확인하십시오.
- 다이닝 룸의 테이블을 세팅해 가정적인 분위기를 연출하십시오.
- 일주일에 한 번 정도 청소 서비스를 이용해 언제나 보여줄 수 있는 상태를 유지하십시오.
- 매수인이 주택을 둘러볼 때에는 잠시 자리를 비워 부동산 중개인에게 자유롭게 질문할 수 있도록 하십시오.
- 라디오 및 TV를 끄십시오.
- 반려 동물이 방해가 되지 않도록 하십시오.



## 주택 보여주기 15분 전, 체크리스트

귀하의 부동산 중개인이 전화를 걸어 잠재적 매수인이 귀하의 주택으로 향하고 있는 중이라고 말한다면, 빠르게 확인할 수 있는 몇 가지 체크리스트가 있습니다.

### 침실, 거실 및 다이닝 공간

- 조명 켜기
- 커튼 열기
- 침대 정돈
- 테이블과 바닥에서 물건 정리

### 주방

- 식기 세척기에 씻지 않은 식기류 넣기
- 쓰레기통 비우기
- 조리대 정리 및 닦기

### 욕실

- 변기 청소
- 욕실 기구 닦기
- 수건 정돈
- 쓰레기통 비우기
- 세면대 닦기

### 외관

- 차고 문 닫기
- 정원 쓰레기 수거



## 가격 결정

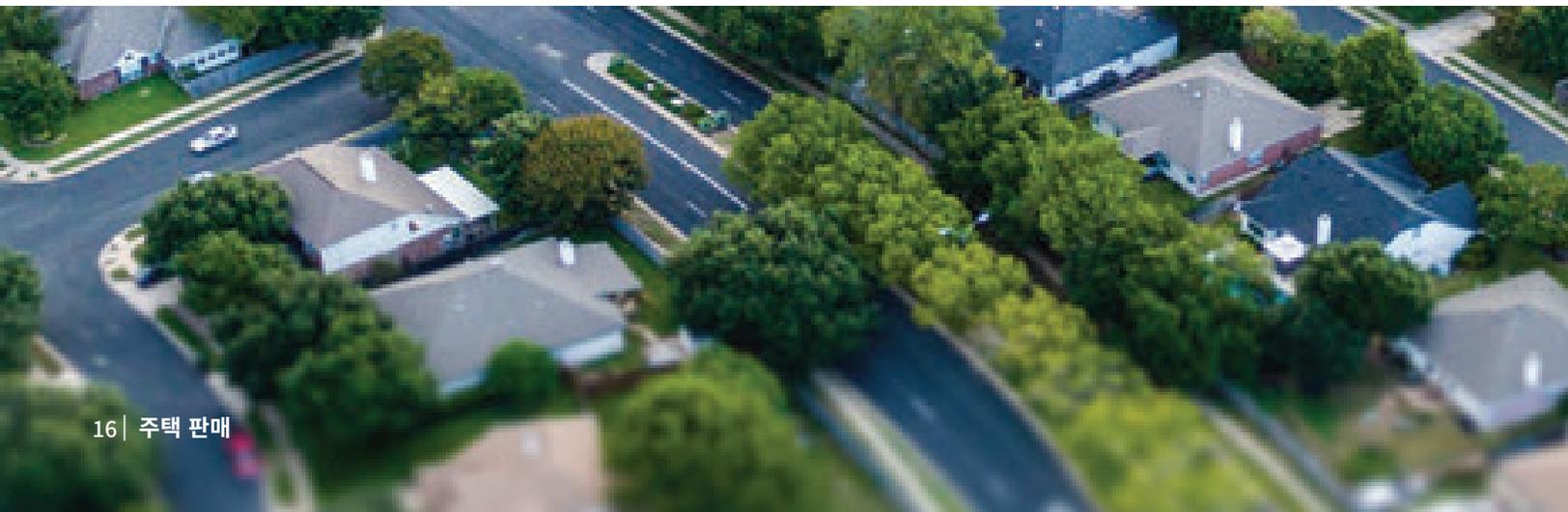
이제 귀하의 주택을 시장에 매물로 내놓을 준비가 되었으므로, 원하는 가격이나 비슷하게 거래하길 원하는 가격을 책정하는 것이 매우 중요합니다. 주택 가격은 시장 가치로 책정되어야 합니다. 시장 가치의 일반적인 정의는 “준비가 되고 매수인이 기꺼이 지불할 용의가 있으며 매도인이 기꺼이 수락할 용의가 있는 가치”입니다.

부동산 중개인은 주택의 시장 가치를 결정하기 위해 경쟁 시장 분석(competitive market analysis, CMA)을 시행할 것입니다. CMA는 면적, 편의 시설, 상태 및 상대적 연령 측면에서 해당 지역의 다른 주택과 귀하의 주택을 비교하는 과정입니다. 귀하는 부동산 중개인에게 주택의 장점과 특별한 기능을 목록으로 제공할 수 있습니다.

### 가격 책정을 위한 요령

특히 부동산 중개인을 이용하지 않는 경우, 가격을 책정하기 전 가능한 한 많은 정보를 수집해야 할 것입니다.

- ▶ **시장을 파악하십시오**  
온라인 계산기나 zillow.com 또는 trulia.com과 같은 부동산 사이트에서 귀하의 주택과 유사한 주택의 최근 거래 정보를 파악할 수 있지만, 귀하의 주택을 최대한 활용하는 데 있어 부동산 중개인의 시장 지식과 전문성을 능가하는 것은 없습니다. 부동산 중개인은 주택 가치의 동향, 압류 통계 및 가격 절하 정보에 대한 높은 통찰력을 가질 뿐만 아니라 일반적으로 독립적인 개인 매도자가 이용할 수 없는 자원에도 접속할 수 있습니다.
- ▶ **경쟁 상품을 확인하십시오**  
귀하와 같은 지역에 있는 비슷한 주택을 찾으십시오. 가격이 어떻게 책정되었고 시장에 매물로 나온 지 얼마나 오래되었는지 알아보십시오. 해당 주택이 매물로 나온 지 꽤 시간이 흘렀다면, 가격이 너무 높게 책정된 것일 수 있습니다.
- ▶ **전문적인 주택 검사를 고려하십시오**  
이를 통해 매수인이 주택을 검사한 후에 예기치 못한 수리 비용이 발생하는 것을 방지할 수 있습니다. 또한 모든 것이 잘 갖춰졌다면 귀하의 주택이 더욱 매력적인 매물로 보일 것입니다.
- ▶ **유연하게 생각하십시오**  
귀하가 요청하는 가격이 결코 변동될 수 없는 가격이어서는 안 됩니다. 일정 기간 주택이 매도되지 않는 경우, 가격을 조정해야 할 수 있습니다.



## 매도인이 지불하는 것

주택 매매에 들이는 비용 이외에도, 매도 과정에서는 많은 수수료와 비용이 발생할 것입니다. 다음은 매도인으로서 귀하가 감당해야 할 것으로 예상되는 다양한 비용 중 일부 사항입니다.

- 부동산 중개인 수수료(매수인과 매도인 모두)
- 비례 배분된 세금, 이자, 임대료 및 HOA 회비
- 수리 비용(계약 시 협상)
- 매수인의 대출 기관이 요구하는 대출 수수료(예: FHA 및 VA 대출)
- 소유주 증권의 권원 보험료(시장에 따라 다름)
- 주택 보증 플랜(협상된 경우)
- 에스스로 수수료(매도인 부담분)
- 서류 기록 비용

또한, (매수인이 가정하지 않는 한) 대출금은 물론 부동산에 대한 유치권 또는 기록 판결을 상환해야 합니다. 예를 들면, 누적 이자, 재양도 및 양도 수수료, 연체료 등이 이에 포함됩니다.

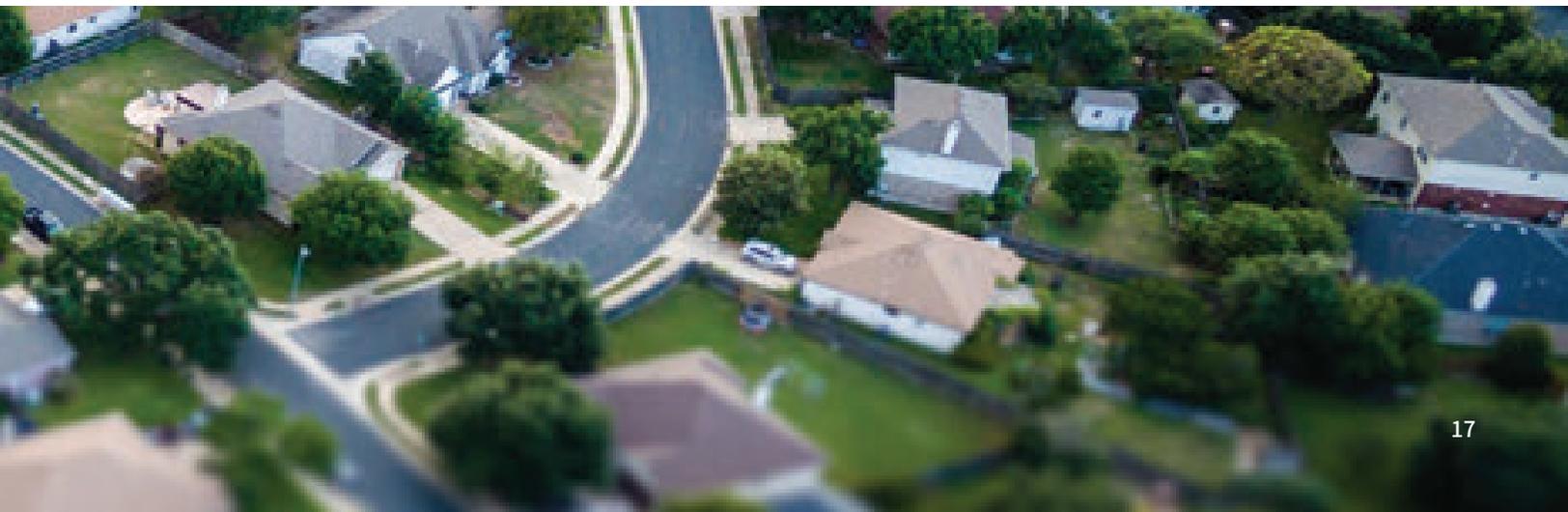
## 제안받기

### 협상

제안을 받으면 협상을 시작할 준비가 된 것입니다. 부동산 중개인은 풍부한 협상 경험을 가지고 있으며, 귀하와 잠재적 매수인 사이에서 긴밀히 협력하여 가능한 한 귀하가 원하는 금액에 가깝게 귀하의 주택을 매도하도록 도울 것입니다.

### 주택 검사

매수인이 귀하의 주택에 대한 매수 제안을 하면, 일반적으로 대출 기관은 해당 부동산에 대한 전문적인 검사를 요구합니다. 검사관은 주택의 시스템 전반이 제대로 작동하는지 확인하고 수리가 필요한 모든 사항을 보고합니다. 만일 주요한 문제가 발견되면 부동산 중개인이 협상을 도울 것입니다.



## 계약부터 마무리까지

매수인이 주택을 찾은 시기와 해당 주택이 실제 그들의 소유가 되는 시기 사이에는 많은 일이 발생합니다. 매매 완료 안내문이 게시된 후, 어떤 상황이 발생할 수 있는지 잘 이해할 수 있도록 토지 권원 이전의 7가지 기본 단계를 살펴보십시오.



1

### 계약금

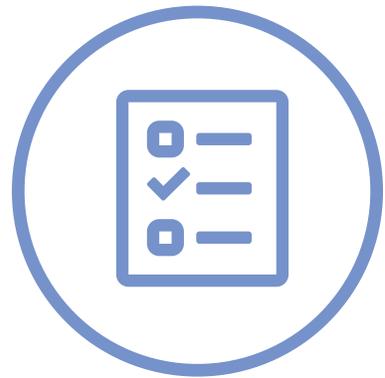
에스크로 계약(마무리 합의) 절차가 시작됩니다.



2

### 권원 조사

다양한 공개 기록에서 서류 사본(점검, 증서, 침해, 제한, 평가, 유치권, 유언장, 이혼 합의 등)을 수집합니다.



3

### 검토

법적 소유주, 채무 및 토지에 대한 부채가 확인됩니다.



4

### 비공개 기록 확인

세금, 평가, 유치권, 청구서 및 기타 비공개 정보를 검토합니다.



5

### 서류 준비

합의 양식을 준비합니다.



6

### 합의 또는 마무리

에스크로 책임자의 감독 하에 거래가 마무리됩니다. 매도인은 증서에 서명하고, 매수인은 어음과 신규 모기지에 서명합니다. 기존 대출이 상환되고 신규 대출이 설정됩니다. 소유주 및 대출 기관의 증권이 발행됩니다. 매도인, 부동산 중개인, 대리인, 권원 기관 및 기타 관련인에게 보수를 지급합니다.



7

### 법적 서류 기록

소유권 이전을 보여주는 서류는 주 기록관의 동석 하에 기록됩니다.

# 마무리 지연 방지

일단 주택 매매가 이루어졌어도 여전히 실제 매도 절차까지 마무리해야 할 단계가 남아있습니다. 다음은 절차가 원활하게 진행되도록 도와줄 몇 가지 요령입니다.

## 기존 유치권자

귀하의 부동산에 유치권이 있는 경우, Stewart Title 마무리 책임자에게 해당 유치권의 보유자 이름과 주소, 연락처 정보를 제공하십시오. 해당 대출의 번호도 필요합니다.

## 사회 보장 번호

세무 보고를 위해 해당 부동산의 모든 소유주의 사회 보장 번호가 필요합니다. 또한, 대출 기관은 급여 정보 조회를 위해 사회 보장 번호를 요구할 수 있습니다.

## 기존 점검(해당되거나 이용 가능한 경우)

매수인과 매도인이 마무리 절차에서 기존 점검 내용을 사용하기로 동의한 경우, Stewart Title은 절차가 마무리되기 전에 해당 점검 내용을 검토해야 하며, 매도인으로부터 점검 날짜 이후 변동 사항이 없다는 확인을 받아야 합니다.

## 신원 확인

유효한 운전 면허증 또는 그 외의 사진이 부착된 정부 발급 신분증을 소지하고 절차를 마무리하십시오.

## 주택 소유주 협회(Homeowners Association, HOA)

의무적인 HOA에 가입된 경우, 귀하를 위한 해지 서신을 받을 수 있도록 적절한 연락처 정보를 당사에 제공해 주십시오.

## 송금 정보

자금을 거래할 때, 매도 수익금을 귀하의 계좌로 송금해 드릴 수 있습니다. 이를 선택하는 경우, 송금 정보를 제공해 주십시오. 해당 정보를 가장 안전하게 제공하는 방법은 직접 방문, 미국 우편 또는 전화를 이용하는 것입니다. 절대 이메일로 송금 정보를 제공하지 마십시오.

## 서류

거래를 마무리하기 전에, 마무리 절차로 인해 지불될 검사, 수리 또는 기타 항목에 대한 모든 청구서를 당사에 제공해 주십시오. 총해 인증서(해당되는 경우)와 계약서에서 요구하는 기타 서류를 반드시 지참하십시오.

## 위임장

거래를 마무리할 때 귀하가 서류에 서명하지 않고 귀하를 대신할 수 있는 법적 서류를 가진 대리인을 행사하려는 경우, 귀하는 Stewart Title의 거래 마무리 담당자에게 위임장 원본을 제공해야 합니다. 이는 서류의 승인 및 기록과 대출 기관이 해당 위임장을 승인할 수 있는 시간을 충분히 가지도록 마무리 전에 잘 진행되어야 합니다. 또한 귀하의 연락처 정보가 필요합니다. 해당 정보를 통해 마무리 일자 전에 귀하의 신변이 안전하고 귀하가 위임장 행사를 반복하지 않았음을 확인할 수 있습니다.

## 이삿짐센터 고용 요령

이사를 하는 것은 쉽지 않은 일일 수 있지만, 미리 준비를 시작한다면 이것이 조금 더 쉬워질 수 있습니다. 첫 번째 단계는 이삿짐센터를 고용하는 것입니다. 다음은 적절한 업체를 선택하는 몇 가지 요령입니다.

- 지인, 온라인 후기 사이트 및 거래 개선 협회(Better Business Bureau®)와 같은 기관에서 추천을 받으십시오.
- 가장 저렴한 비용과 가장 많은 경험, 적절한 장비 등의 조건 사이에서 균형을 찾으십시오.
- 귀하가 소속된 기관과 관련된 할인에 대해 문의하십시오.
- 이삿짐센터 자격증을 확인하십시오. 운전자는 면허와 담보를 보유해야 하며 업체의 직원은 근로자 보상 보험에 가입되어 있어야 합니다.
- 추천을 받으십시오.
- 서면으로 견적을 받으십시오.



# 이사 시간표

## 8

주 전

- 이삿짐센터를 사용하는 경우, 22페이지의 이삿짐센터 고용 요령을 참조하십시오. 이삿짐센터를 선택하고 모든 내용을 서면으로 받아보십시오.
- 현재 사용 중인 가구 중 어떤 것을 앞으로도 사용할지 결정하십시오. 불필요한 가구를 이사 전에 처리해이사 비용을 절감할 수 있습니다.
- 사용을 원하지 않는 물건 중 자선 단체에 기부할 물건과 판매할 물건을 결정하십시오. 이를 통해 이사 비용을 절약하고 수중에 돈도 가질 수 있습니다.

## 6

주 전

- 직접 이사를 진행하는 경우, 필요한 상자의 개수를 결정하고 상자와 부피가 큰 가구의 크기를 계산해 필요한 트럭의 크기를 결정하십시오.
- 새로운 지역 또는 도시로 이사하는 경우, 병원, 치과, 변호사 및 공공 기업과 같은 서비스 제공 업체로부터 기록 사본을 받으십시오.
- 자녀의 학교 기록을 옮기기 위한 준비를 하십시오.

## 4

주 전

- 필요한 경우, 가구, 커튼 또는 카펫을 청소하거나 수리하십시오.
- 차고 염가 판매를 진행해 보십시오.
- 필요한 경우, 짐 보관 서비스를 예약하십시오.
- 필요한 경우, 이동 및 호텔을 예약하십시오.
- 현지 은행으로 계좌를 옮겨야 하는지 혹은 자동 이체를 해지해야 하는지 확인하십시오. 은행과 상의하십시오.

## 3

주 전

- 이삿짐업체가 짐 싸기를 도와주지 않는 경우, 포장 재료를 모으기 시작하십시오.
  - 상자
  - 버블랩
  - 오래된 신문
  - 펠트 마커
  - 가구 패드
  - 대형 접착식 라벨
  - 나일론 포장끈
  - 포장 완충재
  - 포장 테이프
  - 로프
  - 가위
  - 다용도 칼
- 지금, 그리고 이동 시에 필요하지 않은 물품을 포장하기 시작하십시오.
- 이사한 후 이전 집의 공공 서비스를 취소하고 이사하기 전 새집에 전기와 수도가 작동하는지 확인하십시오.

## 2 주 전

- 반려 동물을 이동하기 위한 특별한 준비를 하십시오.
- 이사할 곳이 먼 경우, 긴 여정에 대비해 차량을 점검하십시오.
- 미국 우체국 서비스(U.S. Postal Service)에 주소 변경 양식을 작성하십시오.
- 지인 및 가족에게 주소 변경을 알리십시오.
- 온라인 계정을 확인하고 새로운 주소로 프로필 정보를 업데이트하십시오.
- 이사할 집 주변의 약국으로 처방 정보를 보내고 도서관 책을 반납하십시오.
- 어린 자녀가 있는 경우, 이사하는 날 베이비시터를 고용하십시오.

## 2 일 전

- 냉장고와 냉동고의 음식을 정리하십시오.
- 귀중품과 법률 서류를 따로 보관하십시오.
- 옷, 세면도구 및 이사 첫날에 꼭 필요한 물건을 챙기십시오.
- 이삿짐업체를 통해 짐을 싸기 시작하십시오.
- 이삿짐업체를 사용하는 경우 이에 지불할 비용을 준비하십시오.

## 이 사 당일

- 직접 이사를 진행하는 경우 트럭을 일찍 픽업하십시오.
- 트럭에 실은 모든 물건과 상자의 목록을 만드십시오.
- 이삿짐업체에 귀하의 연락처 정보를 제공하십시오.
- 서명 전에 이삿짐업체 계약서의 이용 약관을 확인하십시오. 이삿짐 배송, 비용 지불 및 모든 청구 절차가 끝날 때까지 계약서를 안전한 장소에 보관하십시오.
- 이전 집에 남겨둔 가전제품 중 아직 전력에 연결된 것이 있는지 확인하십시오.
- 다락과 차고를 확인하고 모든 문과 창문을 잠그십시오.

## 배 송 당일

- 이사 트럭(해당되는 경우)에서 물건을 내릴 때 모든 상자와 품목을 확인하십시오.
- 공공 서비스가 연결되어 있고 새 잠금장치가 설치되었는지 확인하십시오.
- 다른 일을 진행하기 전에 운전자에게 비용을 지불하고 최종적인 문제를 확인하며 물건을 살펴보십시오.

# 부동산 용어

본 브로셔는 단지 매수인과 매도인에게 유용한 정보를 제공하기 위한 것입니다. 법률은 각 주에 따라 다르게 적용될 수 있습니다. 특정 정보 또는 법적 조언을 위해서는 귀하의 변호사와 상의하십시오.

## 변동 금리 모기지(Adjustable Rate Mortgage, ARM)

1년 재정증권과 같이 현재 지수에 따라 주기적으로 변동되는 금리를 가진 대출입니다. ARM은 일반적으로 연간 2% 이상 또는 시작 금리보다 6% 이상 변동할 수 없습니다. 어떤 유형의 모기지 대출이든 특정 금리를 주의 깊게 확인하십시오.

## 할부 상황

차용인이 원금과 이자를 매월 균등하게 지급하며 점진적으로 부채를 상환할 수 있는 지급 계획입니다.

## 감정

특정일을 기준으로 현재 부동산의 특성 또는 가치에 대해 전문가가 내리는 판단 또는 추정입니다. 해당 평가는 금융 대출을 목적으로 수행되며 실제 시장 가치를 반영하지 않을 수 있습니다.

## 평가 가치

주택 대출에 대한 담보로 제공되는 부동산 가치의 추정치입니다.

## 브릿지 파이낸스

주택 매매를 기다리는 동안 주택을 매입한 차용인들이 이용하여 장기 대출보다 보통 높은 금리를 가지는 단기 대출입니다. 또는 후순위 대출을 의미할 수 있습니다.

## 매수자 위험 부담 원칙

“매수자가 확인할 책임이 있다”는 라틴어입니다. 따라서 부동산을 매수하기 전에 매수인이 해당 품목에 만족해야 하는 책임을 말합니다. 많은 주에서 매도인이 판매를 목적으로 하는 부동산의 결함이나 문제를 공개하도록 요구하는 법안을 통과시켰습니다.

## 동산

부동산(예: 토지, 집)과 구별되는 유동적인 개인 자산 항목(예: 의류, 가구)입니다.

## 종결 보호 서신(Closing Protection Letter, CPL)

일반적으로 하나 이상의 거래를 마무리하기 위해 대출 기관에 제공되는 권한 보험 기관의 서신으로, 보험 발행 대리인 또는 허가받은 변호사가 대출 기관의 서면 거래 종결 지침을 준수하지 않거나 특정 종류의 법률을 위반함으로써 인해 실패 또는 위법 행위가 권원 또는 모기지에 영향을 미치는 경우, 야기된 손실에 대한 대출 기관의 손해를 배상합니다.

## 수수료

매도를 허가한 사람이 부동산을 매매하기 위해 부동산 중개인에게 지불하는 수수료로 보통 매도 가격에 대한 일정 비율입니다. 협상을 통해 매수자가 부담하거나 양 당사자가 분할해 지불할 수 있습니다. 수수료는 대개 상장과 매수인의 부동산 중개인이 공유합니다.

## 소비자 금융 보호국(The Consumer Financial Protection Bureau®, CFPB)

금융 부문에서 소비자 보호를 담당하는 독립 정부 기관입니다.

## 기수시기

주법에 따라 차용인이 채권단에게 대출에 관한 계약상 의무를 지게 되는 시점입니다.

## 조건부 제안

매수인이 본인의 현재 주택을 매매하거나 검사를 통과한 주택과 같은 특정 조건을 덧붙여 제시하는 제안입니다. 해당 조건이 충족되지 않는 경우, 당사자들은 이를 포기하는 데 동의하거나 계약을 해지할 수 있습니다.

## 매매 계약

부동산 매매 조건을 명시한 서면 계약서입니다.

## 약정

부동산에 관한 특정 조건이나 조치를 정의하는 서면 계약서 또는 부동산 증서상의 약속이나 합의입니다.

## 일반 모기지

미국 주택도시개발부가 보장하지 않거나 재향군인부에서 보증하지 않는 모기지 대출입니다. 이는 대출 기관이 정한 조건 및 주 법령에 따릅니다. 모기지 금리는 기관마다, 그리고 주마다 다를 수 있습니다. (각 주에는 다양한 금리 한도가 있습니다.)

## 신용 평가 보고서

대출 신청인의 신용 이력을 상세히 설명하는 보고서로, 대출 기관이 신용도를 결정하기 위해 사용합니다.

### 예금(또는 계약금)

매수 의사의 증거로 부동산의 매수 가격 내에서 합의된 일정 비율을 에스크로에 예치합니다. 이는 계약 조건에 따라 환불되지 않을 수 있습니다. 매매가 진행되면 예치금은 일반적으로 매수 가격에 포함됩니다.

### 서류 준비

매매를 위한 법적 서류 작성을 위한 변호사의 책임입니다.

### 침해

어떤 구조물이 타인의 부동산에 돌출된 형태로 지어지거나 울타리 또는 기타 구조물이 두 부동산 사이의 분할선 위에 지어지는 경우입니다.

### 저당권

부동산의 사용 또는 양도를 가로막는 지역권, 유치권 또는 기타 제한 사항입니다.

### 순수 가치

부동산의 시장 가치와 보유한 대출금 간의 차액을 말합니다. 시장 가치가 어떠한 보유 대출금보다 낮은 경우, 순수 가치가 마이너스입니다.

### 에스크로 자금

수리 완료 또는 보험 및 세금 납부와 같은 특정 사건이 일어날 때까지 자금을 보유하기 위해 에스크로 대리인에게 지급된 자금입니다. 특정 사건 이후 해당 자금은 지정된 개인에게 할당됩니다. 매매가 마무리된 후, 대부분의 대출 기관은 이러한 비용을 충당하기 위해 매수인에게 (원금과 이자 이외에) 월 상환금을 지불하도록 요구할 것입니다.

### 제외 사항

매매에 특별히 포함되지 않은 모든 품목(예: 지상 수영장 또는 정원 창고)을 말합니다. 이는 계약서에 명시되어야 합니다.

### 고정 금리 모기지

일반적으로 15~30년 동안 전 기간에 걸쳐 변동이 불가능한 금리를 가진 대출입니다.

### 주택 소유주 보험

부동산 및 소유물의 손상 또는 분실 시 이를 보호합니다. 대부분의 대출 기관은 해당 보험이 대출 금액 또는 개량 가치의 80% 중 더 큰 금액을 최소한으로 보장할 수 있어야 한다고 요구합니다.

### 포함 사항

조명, 커튼, 블라인드, 천장 팬, 에어컨, 방충망, 식기 세척기, 가스레인지 후드, 난로, 고정식 찬장, 빨래 걸이 또는 매도인이 동의한 제거 가능한 기타 품목이 매매에 포함됩니다.

### 검사

자금이 지급되기 전에 필요한 수리가 이루어졌는지 확인하기 위한 정기 검사 및 부동산의 상태를 결정하기 위한 검사입니다.

### 이자

돈을 차용함으로써 지불하는 비용입니다.

### 이자 상환 대출

이자만 정기적으로 납부하고 대출 원금은 대출 기한이 종료될 때 납부하는 대출입니다. 일부 대출은 이자만 납부하는 것이 특정 기간에만 가능할 수 있으며, 그 후로 원금과 이자를 매월 납부해야 할 수 있습니다.

### 물품 목록

자산에 포함된 물품의 목록을 말하며 대개 가구, 건구 및 분리 가능한 기타 품목 포함을 포함합니다.

### 투자

부동산을 다시 매매할 때 자본 이득을 포함한 소득을 창출하기 위한 목적으로 부동산과 같은 자산을 매입하는 것입니다.

### 생존권을 가진 합유 재산권자

합유 재산권자는 둘 이상의 사람이 부동산을 동등하게 소유하는 것입니다. 소유주 중 한 명이 사망하면 해당 소유주의 보유분은 생존자에게 넘어갑니다.

### 부채

보유 중인 부채 또는 채무입니다.

# 부동산 용어

## 유치권

채무에 대한 담보로 한 사람이 타인의 재산에 대해 보유하는 청구권입니다. 해당 청구에는 미이행 의무, 판결, 미지급 세금, 자재 및 노동이 포함될 수 있습니다.

## 대출 신청 수수료

대출 신청 시 대출 기관에 지급되는 수수료입니다. 금액은 대출 기관에 따라 다릅니다.

## 대출 할인(또는 할인 포인트)

대출 할인은 선금 이자의 한 형태입니다. 일반적으로 1포인트가 대출 금액의 1%에 해당합니다. 대출 기관은 차용인에게 포인트를 청구함으로써 명시된 금리 이상의 대출 수익률을 효과적으로 증가시킵니다. 차용인은 대출 기관 포인트를 지급하는 방식으로 대출금의 금리를 낮추는 방안을 제안할 수 있으며, 해당 선불 금액에 대한 대가로 더 적은 월 상환액을 납부할 수 있습니다. 일반적으로 구매한 각 포인트당 대출 금리가 0.125%씩 감소하지만, 구체적인 감소 수치는 대출 기관에 문의하십시오.

## 대출 추정 양식 및 종결 공개 양식

소비자 금융 보호국(CFPB)에 따르면 해당 양식은 소비자가 모기지를 구매할 때 정보에 입각한 결정을 내리고 마무리 단계에서 불필요한 비용을 지불하는 것을 피할 수 있도록 돕기 위한 것입니다. 해당 양식은 대부분의 거래에서 필요합니다.

## 유지보수 비용

세부 제한 사항에 명시된 주택 소유주 협회의 정기 부과금입니다.

## 만기일

주택 대출 계약 기간의 종료일입니다. 이후에는 주택 대출을 전액 상환하거나, 계약을 갱신 또는 재융자해야 합니다.

## 모기지(또는 신탁증서)

대출 기관의 계약 조건이 포함된 법적 계약서로, 소유주가 부동산에 대한 소유권을 약속한 해당 계약서가 약속 어음에 기술된 대출의 담보로 제공됩니다. (약속 어음에서 저당 채권자는 차용인, 즉 저당 채무자에게 돈을 대출합니다.) 모기지는 일반적으로 주 기록상에 기록됩니다.

## 모기지(또는 대출 기관)의 권원 정책

대출 기관 유치권의 유효성, 집행 가능성 및 우선순위를 보장하는 권원 보험 증권입니다. 본 증권은 소유자를 보호하지 않습니다.

## 종합부동산 매물정보체계(MLS)

다수의 부동산 중개인을 통해 부동산을 제안하는 시스템입니다.

## 매수 제안

특정 부동산에 특정 가격을 제공하는 공식적인 법적 계약입니다. 해당 제안은 확정 제안(조건부 없음) 또는 조건부 제안(특정 조건 충족 필요)일 수 있습니다.

## 매수 옵션

매수인이 특정 시간 및 가격으로 부동산을 매매할 수 있는 권리를 부여하는 법적 계약입니다. 보통 옵션 수수료는 부동산 가격의 일정 비율 또는 고정 금액이며 매수인이 거래를 진행하지 않을 경우 해당 금액이 몰수될 수 있습니다. 조건이 충족되지 않으면 옵션 수수료가 환불될 수 있습니다.

## 용자개시 수수료

대출 기관에서 새 대출을 개시하기 위해 차용인이 지불하는 수수료입니다.

## 소유주의 권원 증권

증권 조항에 따라 매수인의 부동산 소유권을 보장합니다.

## PITI

원금, 이자, 세금, 보험의 약어로, 모든 사항은 모기지의 월 상환금에 포함될 수 있습니다.

## 위임장(POA)

한 개인이 타인을 대신하여 권리를 행사할 수 있도록 허용하는 서면 허가서입니다.

## 원금

부동산 매수를 위해 차용한 실제 금액입니다.

## 사모 모기지 보험(PMI)

차용인(저당 채무자)의 채무불이행 시 대출 기관(저당 채권자)의 손실에 대한 보험입니다. 종종 더 큰 규모의 대출을 위해 PMI가 필요합니다.

## 부동산 전문가 수수료

보통 수수료라고 하며, 부동산 전문가의 서비스에 대한 보상으로 지불하는 금액입니다.

## 기록 수수료

서류 공개 기록으로 남기기 위해 주 직원이 청구하는 비용입니다.

**제한**

해당 사항은 부동산이 사용되거나 변경될 수 있고 부동산에 대한 증거가 기록(또는 참조)되는 방식을 제한합니다. 일반적으로 개발자나 건축업자, 이웃 또는 주택 소유주 협회에서 집행합니다. 대출 기관은 보통 해당 제한 증서의 공인 사본을 요구합니다. 일반적으로 제한에는 종료일이 있지만, 이는 갱신될 수 있습니다.

**지불**

계약금의 잔액이 매도인에게 지급되고 매수인이 합법적으로 부동산을 소유할 권리가 있는 경우, 매매가 완료됩니다.

**점검**

부지의 규모를 확인하고 침해 또는 제한 위반 사항을 확인합니다.

**세금 비례 배분**

매도인과 매수인은 각 당사자가 1년 중 해당 주택을 소유한 기간에 따라 재산세를 분할합니다.

**권원 보험**

권원 보험은 유치권, 부동산 부담 또는 부동산 권원의 결함으로 인해 발생할 수 있는 모든 부동산 손실 또는 피해로부터 부동산 소유자와 대출 기관을 보호합니다. 각 권원 보험 정책은 특정 약관과 예외 조항에 따릅니다.

**권원 조사**

권원 기관이 권원 정책을 발행할 조건을 결정하기 위해 토지 소유권을 조사하는 과정입니다.

## 중요 연락처 정보

**부동산 중개인**

이름: \_\_\_\_\_

회사: \_\_\_\_\_

주소: \_\_\_\_\_

도시: \_\_\_\_\_ 주: \_\_\_\_\_ 우편번호: \_\_\_\_\_

직장: \_\_\_\_\_ 소속: \_\_\_\_\_

이메일: \_\_\_\_\_

비고: \_\_\_\_\_

**권원 및 에스스로 기관**

이름: \_\_\_\_\_

회사: \_\_\_\_\_

주소: \_\_\_\_\_

도시: \_\_\_\_\_ 주: \_\_\_\_\_ 우편번호: \_\_\_\_\_

직장: \_\_\_\_\_ 소속: \_\_\_\_\_

이메일: \_\_\_\_\_

비고: \_\_\_\_\_

# 주택 구매

## 주택 비교 차트

주소		
가격		
위치		
외관상 느낌		
이웃		
마당/조경		
부지 규모		
평면도		
침실		
방 크기		
욕실		
서재/집무실		
주방		
가전제품		
창고		
차고		
데크/파티오		
수영장/온수 욕조		
난방/냉방		
세금		
학교		
조건		
에너지 효율		

# 주택 구매

## 주택 비교 차트

주소		
가격		
위치		
외관상 느낌		
이웃		
마당/조경		
부지 규모		
평면도		
침실		
방 크기		
욕실		
서재/집무실		
주방		
가전제품		
창고		
차고		
데크/파티오		
수영장/온수 욕조		
난방/냉방		
세금		
학교		
조건		
에너지 효율		

# 주택 판매

## 수리 및 청소 체크리스트

주택을 깔끔하게 정돈해 공간을 극대화하면 더 빠른 시간 내에 더 높은 가격으로 판매됩니다. 약간의 시간과 자금을 투자해 매수인들에게 훨씬 더 매력적으로 다가가는 주택 공간을 조성할 수 있다는 점을 명심하십시오.

외관	양호	보완 필요
새롭게 페인트칠을 해야 하나?		
구멍과 균열이 있습니까?		
보도와 현관 및 데크가 깨끗하고 양호한 상태입니까?		
타인을 이끌 수 있는 매력을 가지고 있습니까?		
창문과 도어 스크린을 교체해야 하나?		
주택 장식을 수리해야 하거나 페인트칠을 해야 하나?		
배수로나 하관이 안전하고 깨끗한가요?		

조경	양호	보완 필요
관목과 나무가 정돈되어 있습니까?		
잔디밭이 관리되어 있습니까?		
꽃을 심어져 있습니까?		
잔디가 깔여 있거나 다듬어져 있습니까?		
잔디를 깎은 적이 있습니까?		

주방	양호	보완 필요
가전제품이 깨끗하고 잘 작동합니까?		
수납공간이 깔끔하고 양호한 상태입니까?		
조리대가 깨끗하게 잘 치워져 있습니까?		
타일에 그라우트를 다시 해야 하나?		
싱크대를 다시 메우거나 부분적으로 수리하고 얼룩을 제거해야 하나?		
수도꼭지에서 물이 샐니까?		
오븐이 깨끗합니까?		
가스 점화 장치가 잘 작동합니까? (키를 그대로 두십시오.)		

욕실	양호	보완 필요
수도꼭지에서 물이 샐니까?		
욕조를 다시 매워야 하나?		
샤워 타일에 그라우트를 새롭게 해야 하나?		
샤워실 문이 깨끗합니까?		
바닥 상태가 양호합니까?		

지붕	양호	보완 필요
누수가 있거나 수평이 맞지 않는 부분이 있습니까?		
지붕널 또는 타일이 빠진 부분이 있습니까?		
지붕에 수평이 맞지 않는 구역이 있습니까?		
차고	양호	보완 필요
바닥이 잘 정돈되어 있고 얼룩이 없습니까?		
바닥 공간을 최대화할 수 있도록 모든 물품이 벽에 쌓여 있습니까?		
차고 문 오프너가 잘 작동합니까?		
차고가 정돈되어 있고 깔끔하며 조명이 잘 켜져 있습니까?		
다락	양호	보완 필요
다락이 깨끗하게 정돈되어 있습니까?		
계단의 상태가 양호합니까?		
다락에 채광이 잘 들어옵니까?		
곤충이나 설치류가 나타난 적이 있습니까?		
전반	양호	보완 필요
집의 공간이 더 넓어 보이도록 물건을 치울 수 있습니까?		
벽이나 목재에 새롭게 페인트칠을 해야 합니까?		
벽에 구멍이나 균열이 있습니까?		
벽지 교체가 필요합니까?		
창의 안과 밖이 모두 깨끗합니까?		
바닥이 깨끗하고 광택이 납니까?		
누수로 인한 얼룩이나 손상이 있습니까?		
카펫이 깨끗하고 평평하며 얼룩이 없습니까?		
창문 차양이 깨끗하고 잘 작동합니까?		
문 경첩이 삐걱거리려 윤활유가 필요합니까?		
천장 팬과 통풍구가 깨끗합니까?		
창문을 쉽게 여닫을 수 있습니까?		
집을 구석구석 청소했습니까?		
고정된 문이 있습니까?		
모든 잠금장치가 잘 작동하며 각각 열쇠가 있습니까?		
문이 잘 닫힙니까?		
모든 조명이 작동합니까?		



자세한 내용은 해당 지역의 Stewart Title 사무소  
또는 전화 (800) STEWART와 온라인 웹사이트  
(stewart.com)로 문의하시기 바랍니다.

본 브로셔의 내용은 일반적인 정보입니다.  
법적 조언을 제공하기 위한 것이 아니며 공시 없이 변경될 수 있습니다.  
트레이드마크는 각 소유자의 재산입니다.

NYSE: STC  
© 2022 Stewart. 모든 권리 보유. | 847428029