

張伊立博士房地產知識問答專欄 (246) 1/10/2003

問: 最近看中了一個 Lot，作北朝南，幾乎位於 cul-de-sac 之內，地勢在小區內也高，各方麵條件看來都不錯，卻發現有個問題，此屋址前低後高，建商表示不能建成走出式地下室，但仍能開一扇門，循一六級石階上到地面。這樣的地下室在雨勢大時難道不會有淹水的危險？又，這種地下室對房價有無影響？地下室又分那些種類？

答: 當買一棟新房選 Lot 時，需考慮的因素很多，除了你提到的朝向，cul-de-sac，地勢高低，地勢的走向以外，還有其它許多因素，比如：Lot 的大小，房子附近是否有大馬路，高壓線，與其它不同類型的房子 (Townhouse, Condo, Apartment, MPDU or ADU) 之間的距離，從房子裡面看出去的 View 等等)。讓我們來看一下你所遇到的問題：“屋址前低後高”。這樣的 Lot 在建築商蓋房時由於地勢的走向是不可避免的。買房子的人多數會挑選“前高後低”的 Lot。這樣就可以做成 Walk Out Level Basement (平地走出地下室)。除此以外，若要走出則需要修築台階上到地面。這種地下室稱為“Walk Up Basement”。另有一種型式的地下室稱做“English Basement” (英國式地下室)。這種地下室是將整棟房子從地下上昇半層左右，從前面看上去，大門要走六至十階台階上去，升出半層的地下室在前面大門的兩側各有兩個小窗子。還有一種地下室稱為“Crawl Space”。這種地下室只有不到半層高。平時人是下不去的，只是需要維修時才“爬”(Crawl) 進去。不管什麼樣的地下室，蓋房子時都要在房子的四週將土堆在房子地基四週做成斜坡狀 (Positive Grading), 規定是從地基往外測量 6 尺，下降的距離不應小於半尺，這樣，在下雨時，水不會進到地下室，但建築商在建房時，地基四週的土是在房子蓋好時才填回去 (Back Fill)。如果回填土比較干，過一段時間（一年至兩年）經過雨水浸泡，地面會下沉 (Settlement), 這時應不斷填土，否則地面會變成 Negative Grading. 那就會造成地下室淹水，一年之內建築商都會負責的。只要 Grading 沒有問題，則地下室不應進水。你們選擇的這種地勢只要後面沒有其它的房子，應對房價沒有大的影響。但如果在後面地勢高的地方還有另外的房子，那就會影響你將來賣房（房子

不容易出手)。當然，平地走出地下室會更好賣些。所以，如有可能的話，你可選擇另一側的 Lot，這樣，房子就是座南朝北，而且地下室可能是 Walk Out Level。我認為，在美國座南朝北的房子應比座北朝南的房子更好些。

問：我們買房遇到這樣一個問題：我們在看房子時，房子裡面有三盞吊燈(Chandelier)很漂亮，我們很喜歡。我們在簽合同時，賣主也沒有寫明吊燈要拿走，後來賣方經紀人來電說，餐廳裡的吊燈要拿走，這在她的賣房手冊(Brochure)裡面有寫下來，她說那是合同的一部份。並且她說在我們看房子時，她曾經指出過，但我們並不記得。我們要問一下，屋主有沒有權力將吊燈拿走？

答：吊燈在房地產買賣中，歸類為固定部件(Fixture)。如果沒有特別聲明，則是應該留下來的，多數屋主在賣房子時，都會將不留下的東西貼上標誌，然後在簽合同時，在合同中註明，否則，就應視為房子的一部份，隨房子一起賣給買主。如果賣主向賣方經紀人說了不留下而經紀人忘了寫在合同裡，那麼是經紀人失職，她應負責任。雖然該經紀人在 Brochure 中有註明，但那不是合同的一部份，所以在法律上無效。但如果該經紀人在買主看房子時，曾經指出吊燈不留，買方明明知道，但在簽合同時有意不寫，造成賣方經紀人失誤，那麼這件事如果打官司上法庭，若經紀人能證明當時是指出過(比如有人證在旁邊)，那麼法官可能會判賣方將吊燈拿走。如果是這樣的情況，買主應該本著諒解的精神，允許賣主拿走。但如果賣方經紀人根本就沒有說過，只是事後她說曾經在買主看房子時她說過，卻又拿不出證據，那麼做為買主要據理力爭，沒有必要承擔因賣主經紀人的失誤而造成的損失。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (245) 1/3/2003

問：我們剛剛買了一棟新房，聽朋友講可以加入電力公司的一個什麼計劃，則每月的電費可節省一些，不知這是一個什麼計劃？它是怎樣工作的？如何加入？每月能省多少錢？請介紹一下。

答：這個計劃是由華盛頓地區的供電公司 Pepco (Potomac Electric Power Company) 所提供的。它的名稱是 Pepco's Kilowatchers Club Program。這個計劃的工作方式是這樣的：電力公司在每戶的空調上和熱水器(如果是電熱水器)上安裝一種由無線電信號操作的自動開關,在每年夏天的六月至十月期間,在用電高峰期間(星期一至星期五的中午 12:00 至晚上 8:00pm)有計劃地按地區間斷地停電。空調是每 30 分鐘內停電 13 分鐘,如此循環每天不超過六個小時。每個月屋主可收到\$9 的退款。電熱水器是每年在六至十月內,每天不超過六小時,每年不超過 20 天,每年共收到退款 \$12.50。這個計劃加入很容易,只要給電力公司打電話就可以了。電話是: 202-833-7500。安裝是免費的,退款是每個月自動出現在電費單上,不管電力公司是否給屋主停過電。參加過這個計劃的屋主都說,這種間斷性的停電幾乎感覺不到,它只是將空調外部的散熱器關掉,空調在室內的機器及風扇仍正常運轉,而且在週末及節假日是不斷電的。有些大房子有兩套甚至三套空調,在天氣不熱的月份,有的屋主的電費單上,不僅不用交錢,還收到了錢。華盛頓地區目前共有 157,000 多戶加入了這一計劃。

問: 我們剛剛簽了買房合同,已做了房屋檢查,要求賣主去修理檢查出的問題,得到的答復是:賣主什麼也不修。那我們應該怎麼辦?賣主為什麼會這樣做?合同裡不是說賣主應該修查出的問題嗎?我們很想買這個房子,如果賣主不修,是不是合同就無效了?

答：合同裡確實是說賣主應負責修理查出的問題,但賣主不做是有他的原因的。一是可能賣主不想賣房子了。在買賣房子中,買主有多條退路,但賣主幾乎沒有退路。這位賣主不修,一是讓買主退出合約;二是賣主可能又收到了更好的報價。所以他希望你們不買了,把房子賣給報價更好的買主。賣主不做修理項目,稱為“違反合約”(Breach Contract)。你們可以不買。但如果你們真的很想買這個房子,那麼只好認了,賣主還是必須賣給你們的,合同仍然有效。

問: 我家看中了 BURKE 的 9 年新的獨立屋，環境好，房子也漂亮，是我家人喜歡的樣子，從整體看基本份可打到 90%。房屋價格要 850,000。主要還是對方的 AGENT 在 10 月份把房過到他的名下，一個月有多加 5 萬再倒手，使我心中並不舒服。我想此房已增值 30 萬，將來還有可能再增？如果花這價格，是否新房更值？我要怎麼去處理？

答: 這棟房子當年第一個買主從建築商那裡買的新房。花了近 48.6 萬。後來（今年 10 月）經紀人花 80 萬買下，現在要價 85 萬，是什麼原因經紀人這麼做我無法推測。通常情況下經紀人幫屋主賣房時，幫助賣主制定一個合理的要價。如果要價太低，雖然能很快賣掉，但是屋主會受損失。若要價太高，很久賣不掉。屋主最後還得降價，而這時往往降得比正常的市場價還低才賣得掉，受損失的還是屋主。（這一點許多賣主不明白，他們認為先要多一點可以讓買主來砍價麼，比如說要多了兩萬，買主若砍了一萬五千，那不是還多賺五千嗎？豈不知，買主看到你要價過高，連看都不來看，或者看了以後，連個價也不報。一段時間賣不掉，只好降價，有的買主看你們降價了，雖然已經合理了，但買主認為很長時間賣不掉，一定可以再砍價）。有的經紀人為了得到這筆賣房的生意，往往會給屋主保證能賣一個好價錢。甚至說如果若干天賣不掉，他會把房子買下來。假設今年 10 月份，經紀人對屋主說：我一定能幫你賣掉 85 萬。那麼屋主算了一下：6% 的佣金是 4 萬 8，85 萬減去這 4 萬 8，能拿到 80 萬 2 千。得，我就 80 萬賣給你這個經紀人怎麼樣？

“沒問題”，經紀人先買下來，再賣。至於你心裡是否舒服，不應該看到賣主（現在是經紀人）要價與當時的買價的價差之多少而感觸。如果賣主當年（40 年前）3 萬買的新房，現在要 50 萬難道你要氣死不成（維州 Mclean 地區的房子現在就是這種情況）。分析房地產價格，既要看到過去，也要看到將來。你現在是既不想看到過去，也不知道將來會怎麼樣。好，讓我們來分析一下：美國的房地產與其他的消費品最大的不同之處在於，它有昇值的特點，而其規律是隨每次經濟週期的變化，其升值翻番。你看中的這個房子當年是近 50 萬，現在賣了 80 萬以上，我想當年的屋主可能沒有想到現在能賣這麼多價錢。我自己也是一樣，我在 97 年買了一棟近 50 萬的新房，今年換房把它賣掉，賣了 87.5 萬，當時我買房時也沒想到能賣

這麼高的價錢。但規律是如此，我本只要價 85 萬，來看房的第一個買主當天就加了兩萬五給買走了。讓我們回到 40 年以前的 Mclean 地區，一個 3 萬的房子，第一個買主他能想象得到他的房子隨經濟週期的變化（大約是每十年左右一個週期）每次翻一番，從 3 萬到 6 萬，然後是 12 萬，24 萬，現在達到了近 50 萬？過去如此。將來恐怕也會如此。所以，你大可不必擔心將來的房價，它一定會繼續往上昇的。只不過規律的顯示是 5 年左右升值，5 年左右持平。專家的預測 2003 年華盛頓地區的平均房價還會再升 4%~5%，然後在平穩的狀況下保持小幅度上昇。直到下一輪經濟繁榮又再上漲。你現在要買的這個房子，既然已經看中，不妨報個價。那麼我們分析一下，這棟房子應值多少錢，才好報價。這可以請你的經紀人幫你查一下這個地區的房價，打一份 CMA Report，據此大概可以分析出該房的市價。如果要價過高，你們當然可以砍價，但鑒於這個房子的特殊性，若砍價太多賣主（經紀人）一定不會答應。這個經紀人如果能把房子全價賣掉他還能掙一份 commission（兩個經紀人每人 3% 共 4 萬 8）。若賣掉了 82 萬 5 千，他算白干，所以能拿多少錢買到你大概心理也明白了。還有一個地方要告訴你：如果你們買房要貸款的話，那麼，銀行會來人對房子進行估價(Appraisal)，假設你們給了全價（85 萬），簽了合同，並且在合同裡有 Financial Contingency，當銀行的估價只有 84 萬時，則你們得不到貸款，除非你們答應按 84 萬買房，再給賣主一萬塊錢。這時，你們可以取消合約，也可以同賣主重新談價。至於買新房還是舊房，那要看這個地區是否有同樣條件的新房在賣，現在的新房地（lot）都比較小，如果各項條件都差不多（價錢也相同）新房子當然應該是首選。

張伊立博士房地產知識問答專欄（243）12/20/2002

問：我們是去年在馬州 Germantown 買的新房，在今年九月份做了一次重新貸款，在辦重新貸款時發現我們要預交很多的房地產稅(大約相當於六個月的稅金)。我們不明白為什麼要交這麼多的錢？我們會不會受損失？政府的稅金每年是什麼時候收取的？另外還有一個問題：重新貸款手續辦完後，我們當天就開始交新的貸款，但舊的貸款要到三天後才停止。這樣，我們不是要重複付這三天的錢嗎？這個問題怎麼解決？

答：馬州蒙郡政府征收房地產稅每年分兩次，上半年 1 至 6 月份是在頭一年的 12 月收，通常政府會在 11 底寄出稅單，來年 1 月底前收齊。下半年的 7 至 12 月是在 7 月份收，稅單在 7 月初寄出，9 月底前應收齊。你們辦理重新貸款正好是在 9 月份，就會出現由誰來付的問題：可以是舊的銀行來付，也可以是屋主來付(但通常是由律師代收)。不管是誰來付，政府是只要收到錢就行了。假設你們是在 9 月 23 日辦的手續，舊的銀行正好也是在這一兩天左右將稅金寄出。這時當過戶律師向政府核查稅金收繳情況時，政府那裡還沒有顯示出稅金已收到，律師就會要求你們交這份錢。辦法就是在過戶時要求屋主預付半年的錢，辦完手續後把錢上繳政府。如果那時政府收到了雙份錢，它會把多收到的錢退給屋主。如果你們簽的文件在幾天後送到舊的銀行手裡，而那時銀行還未將錢寄出，銀行就會把存在 Escrow 帳戶中的錢(包括稅金和保險)寄還給你們。所以政府既不會多收你們的錢，你們也不用擔心銀行不退還錢給你們。對於你們的第二個問題，規定是這樣的：辦理重新貸款手續後的第四天是 Funding Day, 就是說律師可以將屋主簽的文件留在手中三天，因為屋主有權在 3 天內取消重新貸款。第 4 天一到，屋主開始付新的貸款，所以你們不是當天開始交錢。律師在第 4 天將文件快遞寄出，第 5 天舊的銀行“應該”停止收錢。這樣看來，辦完手續後屋主有可能多付高達 7 天(5 天加上如果還有週末兩天)，如果是感恩節等假日，甚至有可能高達 9 天。但通常情況下屋主只是多付兩天的錢(三天的 Funding Day 應減去)。由此看來，過戶日子的選擇很重要。

問：我現在考慮賣房，在現在的房子裡已住了 10 個月了。現有兩個賣房時交稅問題想請教一下：1. 如果將賣房後所得的 Capital Gain 全部投到買另一個新房子的頭期款裡，這個 Capital Gain 是否還要交稅？如果要交，百分比是多少？2. 如果有兩個現有房產需在同一年內出手賣掉，二者所得全部 Capital Gain 被統統投到另一個新房的頭期款裡，這個 Capital Gain 是否還要交稅？如果要交，則百分比是否與賣一個房子的 Capital Gain 一樣？

答：第一問：賣房的 Capital Gain 可以免稅是指如果屋主在房子裡住夠兩年(在過戶時，往回計算五年之內的任何連續或間斷的時間加起來，只要超過兩年)，那麼免稅額

是一個人\$25萬, 夫妻是\$50萬。如果沒有住夠兩年, 則下面兩種情況可以按天計算免稅額。(1). 換工作。兩地之間的距離不少於 25 哩。(2). 由於健康的原因需賣房。比如: 你住了 10 個月, 那麼你的免稅額是: $\$25 \text{ 萬} \times 10/24 = \10.4 萬 , 就是說如果你賣房賺了 10.4 萬, 則可不用交稅(當然你要符合上面的兩個條件之一)。但多數過戶律師都不清楚這件事, 在你賣房過戶時, 律師會讓你填一張表問你: 1. 在房子裡住沒住夠 2 年? 2. 是不是自住? 如果回答不是 Yes, 則他們要把你的賣房一事上報國稅局, 那麼你要在來年報稅時, 由會計師為你計算是否可以不交稅, 如果需要交, 稅率可高達 20%。這和你把錢(Capital Gain)是否放在另一個房子裡沒有任何關係, 把錢放到另一個房子中只適用於投資房(出租房)。第二問: 兩個房子在同一年內出手, 那麼有一個房子一定是在出租, 則賣掉這個房子加上你們自己住的房子也賣掉, 再去買另一個房子, 如果新買的房子價錢不低於賣掉的兩個房子加起來的價錢, 則賣房時的 Capital Gain 暫不用(Tax Defered)交稅。但你新買的房子在將來賣房時, 則要交稅, 除非你在該房子裡能再自住兩年以上, 就可免稅。這個問題涉及到自住和出租投資混在一起, 你可向會計師了解詳細情況, 如果需要交稅, 稅率是一樣的。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (242) 12/13/2002

問: 我們買了一棟新房, 剛剛搬進不久, 前兩天來了一個人敲門, 說是白蟻防治公司的。他提供給我們一個計劃, 說是保證 10 年之內不用擔心白蟻的問題, 費用是總共 \$650。白蟻公司會每年定期來檢查, 如發現問題則免費進行處理。我們聽著覺得不錯, 不知是否應該買? 請指教。

答: 不用買。你們是買的新房, 一般情況下, 建築商都提供一個五年的保證, 少數建築商提供一年的保證。它保證在五年內, 房子不受到白蟻的侵害。如果發生問題, 則屋主可得到免費處理。建築商在蓋房子時, 在房子地基四周的回填土(Back Fill)里摻入了化學藥粉, 可阻止白蟻從房子外面進入里面。這種藥粉的有效期是五年, 所以建築商通常提供五年的保證。按照醫藥常識我們知道藥物的有效期過期以後, 藥效逐漸消失, 直至徹底無效。那麼白蟻在五年期一到, 不會馬上出現在你的房子里(除了春天, 你可能看到零星飛舞的成蟲白蟻), 通常會在 8—10 年才出現。所以你大可不

必擔心。況且,你買的是新房子,在新社區中,如果你的房子不是緊靠樹林,則白蟻出現的可能性就更低。五年過去以後,你可在每年的春天,請白蟻檢查及防治公司(Termite and Pest Control)來做年度檢查(Termite Inspection),費用在\$35-\$60之間。一般情況下,第一次檢查若查不到白蟻,則白蟻檢查公司都會提供一個一年的保證(1 year warranty),是免費的。待來年再做檢查時,若發現白蟻,則檢查公司會來做免費的防治(Treatment)。那麼,從五年以後開始,每年做一次檢查,總共的費用只是\$250左右,而且是分五次付清,比你一次付\$650合算得多。順便提一下,買新房子建築商多數都提供一個1-2-10Warranty。就是說:1年的全面保修,2年的機器,設備,水電系統的保修及10年的結構保修,這裡並沒有包括白蟻檢查及防治。

問:我有一位朋友賣房子遇到這樣一個問題:房屋買賣合同早已簽好,前几天要過戶了,突然買主說,他們的錢不夠,缺少四千多元,要求賣主降價,否則他們就不買(或者說買不起房子了),并要求拿回定金。我們這位朋友雖然有經紀人,但不知如何處理這個問題,請問應該怎麼辦?

答:這是在房地產買賣中一個非常棘手的問題。從你說的情況看,是買主出了問題,買主說“他們的錢不夠”,這裡有兩個可能:一是他們想以缺錢為借口,而不買房子,先試探一下賣主,如果賣主同意了,那麼他們就正好不買了。二是他們確實錢不夠了,造成這種情況有很多可能性,比如:股票跌價,家中出現問題花掉了些計劃外的儲蓄等。我曾有一位客戶在簽完合同到過戶期間買了一部新車。但不論什麼情況發生,都要按照合同規定的去做。合同中規定買主不能在簽完合同以後至過戶以前,有任何人為的改變財務狀況的行為發生,否則稱為Default。上面買新車一事,就歸為此類。標準房屋買賣合同中還規定,如果買主在規定的日期內,貸不到款,則定金全部拿回,合同無效。規定日期過後,如果到了過戶時而不過戶(Default),則損失全部定金。但這樣做買主通常不會同意,那麼,就要上法庭打官司,而買主往往會敗訴,其結果是:買主不僅要賠出全部定金,而且還要負擔全部的律師費用。所以,你們應盡快找一位房地產律師同買方交涉。

張伊立博士房地產知識問答專欄(241) 12/3/2002

問: 我們買了一棟新房子, 房子已經蓋到一半了, 建築商通知我們說要進行一個 Pre-drywall Meeting。我們想知道一下去之前要做些什麼準備? 去的時候要注意哪些事項? 在過戶前還有一次 Pre-Settlement Meeting, 是否也要做些準備? 有哪些注意事項? 另外, 我們聽說有的買主在蓋房過程中請房屋檢查師來檢查, 你認為我們是否應該做房屋檢查?

答: 建築商與屋主開 Pre-drywall meeting 主要目的是要確認屋主買房子時選的 Option 和 Upgrade 都已安裝在房子上了, 或任何改動都已正確記錄標明。因為一但牆板(Drywall)裝上後, 再要進行改動就很困難了。有些屋主在這時候去進行質量檢查, 我認為如果是屋主本人去檢查質量, 除非他自己很懂, 否則是沒有意義的, 因為屋主看到的“質量”問題不外乎是一些表面的現象。建房質量除了建築商自己把關以外, 還有政府部門的檢查人員在每道工序上檢查, 任何一道工序不過關是不能進行下一道工序的。如果你們擔心質量問題, 不妨請一位房屋檢查師, 做一個配套檢查, 即在 Pre-drywall 時檢查一次, 在房子蓋好後再檢查一次, 收費是普通一次檢查的 1.5 倍。在去 Pre-drywall meeting 前, 你們應當把房子上的 Option 和 Upgrade 過一遍, 以免在 Meeting 時連自己都記不住當時簽合同時加了哪些 Option 和 Upgrade。在過戶前, 還有一次 Pre-Settlement Meeting。主要目的是查看一下建築商要交工的房子是不是按照各項建築指標完工的, 如果屋主對有些地方不滿意則可當場指出, 除非屋主過份地“吹毛求疵”, 通常建築商都會儘量滿足屋主的合理要求。另外一個目的是建築商與屋主將房子裡面各個部件過一遍, 講解各項注意事項及維護保養須知。需要一提的是: 有時建築商為了趕工, 或者由於天氣原因, 在房子交工時, 有些項目沒有完成, 比如: 室外的草地沒有及時種上草, 室內有些問題(主要是指不影響居住的小問題)沒有及時修好, 比如: 一面鏡子破了一點, 訂的貨要兩個星期以後才到等等, 那麼, 在合同中通常有規定, 屋主是不應以此為借口而不過戶的。有些屋主在這時進行房屋檢查, 但我覺得如果建築商是比較大的, 信譽較好的, 並提供一年(或半年)保修的, 那麼應等到建築商的保修期快到時再做, 因為從過戶後到那時, 可能會有更多問題發生。如果你們現在做了房檢, 查出一些問題, 建築商一定會修的。但從過戶到一年內, 房子還可能會出其它問題。那時你還要不要再做檢查了? 如果做, 又

要花一些錢，如果不做，將來賣房子時，買主查出問題，你們還得自己花錢去修。我覺得在保修期到之前，一次查出所有問題是即省錢又省事。

問: 我們打算買一個新房, 聽說買主通常要加些 Option, 但不知要加多少錢的。請問一般的家庭平均加多少錢的 Option?

答: 買新房加 Option 要根據每個家庭各自的需要而定。一般情況下, 買主加房價的 10% 左右, 多的有加到 20% 以上的, 少的一般也要加 5% 左右。當然也有極少數家庭一點都不加, 但後來都會後悔。有些建築商的高價大房子裡面很多的 Standard 都已經是普通價位房子的 Option 了, 再加些 Option 就不用很多了。如果你們財力有限, 可考慮先加些結構上的 Option, 過戶後再加其它 Option。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (240) 11/29/2002

問: 我們剛剛買了一棟獨立屋, 房齡才一年多。房主講, 房子還在保修期內 (Under Warranty), 但他們說不清楚都包括哪些。聽說我們還可以再自己買一個 Warranty, 能否請您為我們解釋一下 Warranty 都包括哪些? 我們是否應該買?

答: 建築商的保修一般分為三階段: 第一階段是一年保修, 保修的內容幾乎是房子裡外所有的地方。第二階段是二年, 包括各項設備及系統。如: 冷熱氣機, 熱水器, 爐子, 冰箱, 洗碗機, 配電系統, 供水系統等。第三階段是十年, 主要是保房屋的結構。有些單項有生產廠家提供材料品質保修。如: 屋頂的油氈片, 房子的側牆護板 (Siding), 門窗等。如果你們想自己買一個 Warranty, 世面上的公司所提供的都是上面講到的兩年的那些內容, 價錢大約在每年 \$315 - \$395 之間。需要注意的是: 這種保修要求屋主每一次修理的自付費 (Deductable) 大約在 \$80 - \$100 之間, 而新房子的保修費已經算在房價裡了, 所以如果你們家中沒有一個人會做些簡單修理, 那麼可以考慮買一個 Warranty。

問: 我們現在正在買房選房。最近看中了一棟獨立屋, 一切都很滿意, 但地下室沒有完成。我們打算將地下室完成並且裝一個浴室, 但經紀人講這棟房子無法在地下室

安裝浴室,因為在地下室沒有預留排水管。他並且說:樓上的排水管是從地下室的牆上中間部位排出去的,而不是象其它房子那樣是從地下室的地面下出去的。我們很喜歡這棟房子,請問遇到這樣的情況,還有沒有辦法安裝浴室?

答: 有。如果一棟房子僅僅是沒有預留排水管(Rough-in),那麼請人來在地下室將地基打開,安裝一套是很容易的,開銷大約一千元到一千五百元,但如果排水管不是從地面下出去的,而是從牆上出去的,說明地下室的地面低於外面排水管的水位,遇到這種情況則比較麻煩,但仍然是可以做的。“水往低處流”:先安裝一套 Rough-in,然後將污水排到一個小水井(Sump Pump),再在小水井上安裝一個水泵,利用水泵將水提昇至高於排水管的位置,流入排水管排出,這樣的水井稱作 Grand Sump Pump,它與一般的 Sump Pump 不一樣,它的體積要大些,水泵的馬力要大些。裝一個 Grand Sump Pump 的開銷大約是\$2,800。注意事項:地下室的浴室在停電時不要使用,否則污水無法排出去。

問: 我們在買房時,查看房子的資料,看到有一欄叫做“Assessed Value”,請問這不是房子的實際價值?如果不是,它與房價有沒有什麼聯繫?我們是第一次買房,看到一棟房子的資料寫? Assessed Value: \$318,510,而房子的實際要價是:\$343,900,是不是要價過高了?這使我們摸不頭腦,請解答。

答: 我在兩個月前回答過類似的問題。屋主的要求價是根據市場價定的,你們看房時,要請經紀人提供該社區的市場價格統計表(Comparative Market Analysis,簡稱 CMA)做為參考。Assessed Value 是政府用於對房子徵稅所做為的一個基數,這是政府對房子的估價 (Assessment),它並不是市場價。你們僅可做為粗略的買房參考,但這只是非常不準確的“參考”,因為有些數字並沒有體現出房子的價值。比如:屋主近期新換了屋頂,冷熱氣機,新門窗等,那麼政府的估價通常體現不出來。還有些買主用每年交稅金額數做為房價的參考值,比如:你提到的那一棟每年交稅\$3,535,在它同一社區有一棟房子的稅收是\$3,527,但卻賣了 37 萬。所以,這樣的參考是極不準確

的。有些房子交稅少于平均數,可能是有其它原因的。比如: 低收入家庭或退休家庭, 政府都給予一定的納稅優惠。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (239) 11/22/2002

問: 我們打算賣房,想找一位經紀人做為我們的賣方 Agent。聽說要和他簽一個賣房合同才能將房子上市出售, 我們還聽說所簽合同有不同的種類, 請問都有哪些種? 我們應該簽哪一種?

答: 在賣房時, 所簽合同有三種。1. “Exclusive-Right-To-Sell” : 經紀人獨售權。屋主全權委託經紀人出售房屋, 同意在合同規定的期間, 一但房子賣掉, 不論買主是誰找到的, 屋主都要付給經紀人佣金。2. “Exclusive Agency” : 經紀人與賣主共同出售權。與上面的類似, 但如果是屋主自己找來的買主則不用付給經紀人佣金。3.

“Open listing” : 開放出售權。屋主委託不止一位經紀人出售房屋, 誰能將房子賣掉, 誰拿佣金。這是三種基本形式, 除此以外, 還有兩種特別的形式。4. “Multiple Listing (MLS)” : 這是目前最常見的形式, 是上面第 1, 2 種的變型。由賣方經紀人將房子的信息輸入房地產經紀人專用的電腦網絡, 任何經紀人(Realtor)都可查出這間房子, 然後帶買主來看房。這時經紀人的身份就是買方經紀人(Buyer Agent)或賣方經紀人的下屬經紀人(Sub-Agent)。5. “Net Listing” : 淨賣權。當賣主將價錢訂下來後, 經紀人將房子以高于訂價賣出後, 超過訂價的部份全部是經紀人的佣金。這種做法在美國的很多州都是不合法的。

你們如果賣房子, 一般情況下, 經紀人都要求你們簽第一種(包括第 4 種)。你們可要求籤第二種, 但經紀人通常不會同意的, 那麼 你們可要求將第一種做個變動: 如果你自己找到買主, 仍付經紀人一定的費用(比如: \$1,000), 這是因為畢竟經紀人為你做了許多事情, 花了很多時間。

問: 我們正在賣房, 按照您的建議, 我們 Interview 了三個經紀人。當時他們對我的房子的估價是: 1. \$185,000。2. \$175,000。3. \$169,000。做為賣主我們當然希望能賣個好價錢了, 所以就選了第一個經紀人。到現在上市已經一個多月了, 也沒有收到一份

合同,經紀人就讓我們降價,降到\$173,000,說很快就會賣掉,我們也同意了。現在看來第二位經紀人是對的,不知您對挑選經紀人是怎麼看的?

答: 如果撇開經紀人的經驗,知識,為人,能力,責任心等等不談,單從房價上看,我同意你後來的看法,即:第二位經紀人在對房子的估價上是正確的。你挑選經紀人不應該挑估價最高的那一位,因為他是想千方百計拿到 Listing,一旦生意到手以後,反正房子是賣主的,不是他的,他不在乎早賣出還是晚賣出。如果一段時間賣不出去,屋主自然會降價出售。我認為這樣的經紀人為了達到“搶”生意的目的,用不實際的“高價”得到 Listing 是一種不敬業的做法,在人品上是不足取的。而這種做法對賣主造成的損害,就是使賣主最終賣了一個比實際應賣的價錢要低的價錢。現在再看一下第三位經紀人,他建議的價錢可能略低于市價,房子一上市,以現在“賣方市場”的情形來看,有可能一下子就來好幾個合同。那麼,最後能拿到房子的合同所出的價錢可能會高于你們的要價。但是如果只有一個合同進來而且人家給了你一個全價,通常賣主都應接收。這樣一來,就使你少賣了應得的價錢。對這位經紀人來講,他是為了圖個簡單,省事,我看也是不足取的。所以你應請第二位做為你的經紀人。

張伊立博士房地產知識問答專欄(238) 11/15/2002

問: 我們剛剛買了一棟 45 萬全新獨立屋。以前一直是租公寓住,從未住過獨立屋,這棟房子是我們有生以來最大的投資之一,所以我們住進來以後,對房子格外愛惜,每個週末都裡裡外外地打掃整理,但有些地方不知如何保養,能否請您為我們詳細介紹一下房子的維修保養事宜? 謝謝。

答: 好,讓我來從房子的外部到內部逐項講起。一.屋頂:屋頂的材料最常見的有油毛氈片(Asphalt Shingles),木片(Shakes)和金屬(Metal Roofs)。在通常情況下,是不用做任何保養的。如果房子靠近樹木,則每年最好清理一次落在屋頂上的樹葉及排水管(Gutter)裡面的樹葉。二.煙筒(Chimney):現在蓋的新房多數都採用煤氣壁爐(Gas Fireplace),這種壁爐沒有煙筒,所以也不用任何保養。但如果是耐火磚(Masonry)的壁爐,通常都有一個磚砌的煙筒,屋主可在煙筒上安裝一個蓋子(Chimney Cap),既防

止下雨進水,也防止小動物從煙筒爬進房子。如果冬天壁爐燒木頭比較多,經常需要清理煙筒,費用大約\$80一次。是否需清理可通過監測煙筒內壁而定:如果打上手電筒,已看不出磚縫,即磚與磚之間的水泥已區分不開,則表示需要清理了。

三. 外牆及護牆板:如果房子是磚牆則不用任何保養,但凡是外牆接縫處,要注意防止密封膠開裂。外牆所使用的膠(Caulk)有很多種類,最好使用 Acrylic Latex Caulk。有些種類,如: Oil & Vinyl Latex Based Caulk 或 Silicone Caulk,最好不要使用,前者壽命不長,後者不易油漆。

四. 室外油漆:建築商使用的油漆質量都是中等偏下,兩年以後最好再油一次,然後每隔一年都油漆一次。

五. 如果你們裝有陽臺 (Deck),最好也每隔一年刷一次 Deck Sealer,當然在刷 Sealer 之前,要用壓力水槍清洗。

六. 室外如果有水泥路,那麼冬天下雪時,不要撒鹽,因為鹽會使水泥地面脫落。如果是瀝青路面最好每隔一年鋪一層 Drive Way Sealer,否則天長日久,路面會出現石子鬆動。

七. 房子四週的回填土(Back Fill)會一點點地下沉。這是因為回填土比較松,那麼下沉是正常現象,但時間一長會導致房子地基四週的地面嚮地基內下陷(Negative Grading),從而造成地下室進水,那麼屋主應適時填些土在房子四週。

八. 冷熱氣機:保持清潔非常重要,每個機器上都有一個空氣過濾器,如果裝有電子過濾器,則每二,三個月要清洗一次,如果是普通的網狀過濾器,則每 30 至 60 天要換一次,這種過濾網很便宜,幾毛錢就可以買一個。屋主也可考慮買十元左右一個的高檔過濾網(Pleated Polyester Filter),過濾效果好很多,可每年只換兩次。如果家裡有人對花粉過敏,可購買一種稱做 Electrostatic Filter 的過濾器,可通過 郵購買到,電話號碼是: 1-800-Allergy,費用在\$60 左右。

九. 熱水器:可以每年放水(Flush)兩次。放水的閥門在熱水器的底部,放水時間視熱水器大小而定,大約 10-15 分鐘,目的是將熱水器底部的沉積物沖掉,從而延長熱水器的壽命。另外,水溫可在夏天適當放低,冬天適當升高。如果暖器和熱水器是燒煤氣的,則最好在室內裝有一氧化碳探測器 (Carbon Monoxide Detector),推薦的牌子有:Nighthawk,價格大約\$40。

十. 水管系統:每年冬天來臨之前,要做 Winterize,也就是要將房子外面的水龍頭從室內關閉,然後從外面打開,將水放掉,以防冬天水管被凍裂。

問: 我們剛剛簽了買房合同, 已做了房屋檢查, 要求賣主去修理檢查出的問題, 得到的答復是: 賣主什麼也不修。那我們應該怎麼辦? 賣主為什麼會這樣做? 合同裡不是說賣主應該修查出的問題嗎? 我們很想買這個房子, 如果賣主不修, 是不是合同就無效了?

答: 合同裡確實是說賣主應負責修理查出的問題, 但賣主不做是有他的原因的。一是可能賣主不想賣房子了。在買賣房子中, 買主有多條退路, 但賣主幾乎沒有退路。這位賣主不修, 可能是為了讓買主退出合約; 二是賣主可能又收到了更好的報價。所以他希望你們不買了, 把房子賣給報價更好的買主。賣主不做修理項目, 稱為“違反合約”(Breach Contract)。你們可以不買。但如果你們真的很想買這個房子, 那麼只好認了, 賣主還是必須賣給你們的, 合同仍然有效。

問: 我們剛簽了合同買一棟新獨立房, 在選房址(Lot)時, 我們希望將房子向左側移一移, 最好是能移到左側的地界邊上, 因為我們房子的左邊沒有房子, 右邊鄰居的房子就顯得比較離我們近了些。問了一下建築商, 建築商說只能挪動一點點(大約兩英尺), 是不是這樣? 難道有什麼規定嗎?

答: 是的。你們買房子時, 在建築商那裡會看到一張圖, 叫做 Site Plan。是一張有關每個房子在社區中的地理位置, 包括房址(Lot)的大小, 形狀, 房子之間的距離, 地勢的高低等的藍圖(Blue Print), 在該圖中, 每棟房子所在的房址都標有地界線(Boundary), 但這不是說你的房子可以建在該界線內的任何地方, 能建在哪裡是由另一個界線所限制, 稱做 Building Envelop。這是畫在地界圖中一個更小的方框, 房子在這個方框中是可以移動的, 甚至可以轉換角度, 當然要經過建築商的同意。那麼你的建築商說“只能挪動一點點”, 恐怕是這個框子比建築物(房子)本身沒有大多少的緣故。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (237) 11/08/2002

問: 我是您的房地產問答專欄的長期讀者,我現在有一些關於 FHA 貸款的問題:

(1).FHA 貸款的好處有哪些? 在賣房子時,它能否全數退款給我(100%refund)? (2).如果我放了 10%的頭期款,並且在過戶時預付了全部的貸款保險(PMI),今後賣房子時,我是否能得到保險部份的退款? (3). 75/15/00 貸款的好處是什麼? (4).如果我在五年內有可能賣房子,是普通貸款(Conventional Financing)好呢?還是浮動利率貸款好呢?為什麼? FHA, 浮動利率貸款和 30 年或 15 年固定利率貸款,哪一種最好? 謝謝。

答: (1). FHA 貸款的好處是它的利率比較低,通常比普通貸款要低 0.5-1.0%。在你賣房時,已付掉的錢(本金加利息)是不會退還給屋主的,這和普通貸款是一樣的。(2).如果你在今後十二年內賣房或還清貸款,則可得到貸款保險金部份的退款,退款額按時間由短到長逐年遞減。(3). 75/15/00 貸款的好處是:不用付 MIP(MIP 是 Mortgage Insurance Premium 的縮寫,專指 FHA 貸款;而 PMI 是 Private Mortgage Insurance 的縮寫,是指普通貸款而言)。(4).普通貸款(Conventional Financing)包括了固定利率貸款(Fixed Rate Mortgage)和浮動利率 (Adjustable Rate Mortgage, 簡稱 ARM)。所以,我假設你的問題是:“固定利率還是浮動利率哪一種好?”這要具體分析:如果目前利率變化不大,則浮動利率要比固定利率好。這是因為貸款的時間(Term)越短,利率就越低。而浮動利率,故名思義就是利率經常變化,通常是一年一變,有的短到三個月就一變。目前的利率變化較大(主要是上昇),所以你應申請一個固定利率的貸款。另外,你也可考慮一種將固定利率和浮動利率結合起來的貸款,它有: 5/1, 7/1, 5/25,7/23 等。你一問貸款公司的人,他們就知道這種貸款。若要比較 FHA 和浮動或固定貸款,你應請貸款員幫你計算分析一下,才好做比較。我個人認為如能貸到 FHA,對你可能是最好的選擇。

問: 讀我們想在馬裡蘭州買房,聽說第一次買房有一定的好處,比如:可以免交州的過戶稅。我和我先生是去年結的婚,婚前他已擁有一棟連棟屋,我們想買一棟新的獨立屋。我們的問題是:像我們這樣(我沒買過房,我先生已買過房)還能否得到免交州過戶稅的好處?大約多少錢?我們想買一棟 35 萬左右的房子。

答：州過戶稅的稅率是房價的 0.25%，一棟 35 萬的房子就是\$875。要想免交州稅，買房子的人，不管是一位，兩位還是多位，都必須是在馬裡蘭州第一次買房，如果其中一位不是第一次買房，則過戶稅就不能免。那麼你可採用一個變通的辦法仍然能得到這項好處，就是由你一個人去買房子，一但過戶馬上把產權轉到你們倆個人的共同名下，可請過戶律師去辦，費用不過幾十元而已。但這樣可能就會有另外一個問題：只憑你一個人的收入可能貸不到款。辦法是：申請貸款時，由你先生為你 Co-sign。

問：我們剛簽了合同買一棟新獨立房，在選房址(Lot)時，我們希望將房子向左側移一移，最好是能移到左側的地界邊上，因為我們房子的左邊沒有房子，右邊鄰居的房子就顯得比較離我們近了些。問了一下建築商，建築商說只能挪動一點點(大約兩英尺)，是不是這樣？難道有什麼規定嗎？

答：是的。你們買房子時，在建築商那裡會看到一張圖，叫做 Site Plan。是一張有關每個房子在社區中的地理位置，包括房址(Lot)的大小，形狀，房子之間的距離，地勢的高低等的藍圖(Blue Print)，在該圖中，每棟房子所在的房址都標有地界線(Boundary)，但這不是說你的房子可以建在該界線內的任何地方，能建在哪裡是由另一個界線所限制，稱做 Building Envelop。這是畫在地界圖中一個更小的方框，房子在這個方框中是可以移動的，甚至可以轉換角度，當然要經過建築商的同意。那麼你的建築商說“只能挪動一點點”，恐怕是這個框子比建築物(房子)本身沒有大多少的緣故。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (236) 11/01/2002

問：我我們賣房就要過戶了，請問在過戶前我們還要準備些什麼？過戶時要帶些什麼？

答：賣房子在過戶前要準備如下事項：1,將過戶前房屋檢查時查出的問題按時修理好。2,通知保險公司過戶時間，保險保到過戶日期為止。3,與貸款公司聯繫，得到貸款付清數額。通常這個數字是過戶公司去查，你查到這個數額是為了便於檢查。4,

聯繫水電氣公司,告之水電表讀數。5,過戶時記住把證件帶去,如:駕照。6,搬家後將室內清理乾淨。

問: 讀了您在 2000 年 5 月 5 日報紙上的房地產名詞解釋,學到很多東西,能否請您再解釋一下 有關房地產方面的名詞縮寫? 如: HOA, FHA, CMA 等等。

答: 很多房地產名詞縮寫是字典中查不到的,讓我來解釋一下。1.HOA: 是社區管理委員會 Home Owner Association 的縮寫; 2. FHA: Federal Housing Administration, 聯邦住房管理局; 3. CAM: Common Area Maintenance, 公共地帶維護保養; 4. ARP: Annual Percentage Rate, 年百分比利率; 5.ARM: Adjustable Rate Mortgage, 浮動利率貸款; 6, ASHI: American Society of Home Inspector, 美國房屋檢查師協會; 7. CC&Rs: Covenants, Conditions, Restrictions, 社區管理委員會的規章規定; 8. CMA: Comparative Market Analysis, 房價市場分析; 9. COFI: Cost of Funds Index, 資金指數價格(一種浮動利率貸款); 10. CRB: Certified Residential Broker, 有證書的住家房地產經紀人; 11. CRS: Certified Residential Specialist, 有證書的住價房地產買賣專家; 12. CTC: Certified True Copy, 經確認的正本文件; 13. EPA: Environmental Protection Agency, 環保局; 14.ERIIS, Environmental Risk Information and Imaging Services, 環境安全信息處理局; 15. Fannie Mae: Federal National Mortgage Association (FNMA), 美國聯邦貸款協會, 有人簡譯為“房利美”; 16. Freddie Mac: Federal Home Loan Mortgage Corporation(FHLMC), 聯邦房屋貸款公司; 17. National Mortgage Association(GNMA), 政府貸款協會; 18. FSBO: For Sale By Owner, 屋主自售; 19. GRI: Graduate Real Estate Institute, 房地產學院; 20.HOW: Home Owner Warranty, 屋主保險; 21. HUD-1: 過戶收費清單; 22. HUD: Housing and Urban Development, 美國住房部; 23. IRED: International Estate Directory, 國際房地產目錄; 24. FRI: Flame Retardant Treated Plywood, 經防火處理過的屋頂用木板; 25. MIP: Mortgage Insurance Premiums 或 PMI: Private Mortgage Insurance, 貸款保險; 26. MLS: Multiple Listing Service, 房地產公司電腦網絡; 27. PITI: Principal Interest Tax, and Insurance (本金,利息,地產稅和保險); 28. PUD:

Planned Unit Developments, 綜合規劃發展小區 ; 29. RESPA : Real Estate Settlement and Procedures Act, 房地產過戶程序法案 ; 30. RIN: Realtor Information Network, 房地產經紀人信息網絡 ; 31. 203K: 一種政府貸款(用于修理 房屋用) ; 32. VA, Veterans Administration, 美國復員軍人部 ; 33. SWM: Storm Water Management, 洪水處理。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (234) 10/25/2002

問: 我們剛剛買了一幢新房子, 現收到一張稅單, 上面有我們的房子的估價 (Assessment Value), 但數字比我們買房子時的價錢低了很多, 請問這是怎麼回事? 難到我們的房子跌價了嗎? 有什麼辦法可以把這個數字調到我們的房子的市價上來?

答: 你收到的稅單應當是政府寄出來的。政府會每年兩次寄給你稅單。如果你們是每個月交一次錢給銀行, 而且所交的錢裡面已包含了地產稅(Tax)部份, 則收到這張單子後不用做任何事情, 稅金由銀行交給政府就行了。政府對你房子的估價稱為 Assessment, 得到的數字並不是你的房子的市場價, 而是政府用于計算稅收的基數, 通常這個數字要比房價低很多, 所以你不需要把這個數字調高到市場價, 那樣你會多交稅的。反過來, 如果這個數字高于市場價, 則有可能是政府計算錯了, 而不是說你的房價漲上去了。遇到這種情況, 你應該去政府那裡核實一下, 看這個數字是否計算有誤。

問: 我們買的新房子正在施工進行中, 按照計劃還有兩個多月就要交工了。聽說在蓋房過程中, 買主可以在房子上加裝一些東西, 是不是這樣? 都有哪些東西是買主可以自己加的?

答: 嚴格來講, 新房在施工過程中, 除了建築商自己的施工人員以外, 其他人是不能在房子上裝任何東西的, 但有的建築商會網開一面。如果你要加裝任何東西, 首先要經過建築商的同意才行。其次, 凡是需要有執照的工作, 如水工, 電工, 木工, 冷暖器工等, 是必須由建築公司的施工隊來做。那麼, 你能加裝的東西有哪些呢? 1. 電話

線,Cable 線, 音響 線路, 電腦網絡。 這些都屬於低壓輸電線(Low Voltage Wiring),沒有執照的人是可以安裝的。2. 在地板(Sub Floor)上加螺釘。現在建築商蓋房子,在地板上多數是釘釘子,時間不長(通常幾個月以後),地板就開始發出“吱吱”的聲,很煩人。加了螺絲釘後,有效地解決了這個問題。3. 膠縫 (Caulking):多數建築商都在房子的外牆接縫處用膠粘上。但內牆之間通常都不粘膠,這種房子天長日久後,房間的牆角的地毯就會出現黑印,這是因為空氣在房子裡流通,牆角的地毯起到了“過濾器”(Filter)的作用,而把灰塵過濾了下來。4.加釘房蓋鐵三角 (Hurricane Clip):這是在房子的內牆和屋頂交接處釘上一種加固房子用的鐵三角,稱為 Hurricane Clip。5. 如果可能的話,與工地上的電工直接聯繫(當然要經過建築商的同意),加裝一些燈具,如:車庫上裝一個照明燈,當車子回家進車庫前,就會自動打開(Motion Sensor Light);在房子後面屋頂兩角處,各裝一對照明燈(Flood Light),為今後蓋的陽臺照明用;在浴室裡加裝熱燈(Heat Light),帶換氣扇的那種,冬天洗澡時,即取暖,又排濕氣。以上這些事情,雖然有些建築商允許買主自行安裝,但務必注意兩點:一是施工安全,千萬不要對房子結構造成破壞或大意造成失火等災害;二是人身安全,如果為了自己裝圖便宜而出現了人身傷亡,那絕對是得不償失的。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (233) 10/18/2002

問: 我們正在買房,在研究房屋資料時,遇到很多專有名詞,不清楚是什麼意思,比如: Cul-De-Sac, English Basement, Pipestem, Sump Pump 等。您能否為我們解釋一下?

答: 房很多房地產專業名詞只看字面,幾乎很難明白其意思,查字典也沒有解釋。下面就比較常見的房地產名詞給以解釋:

1.Cul-De-Sac:死衚衕,相當于 Dead End。美國的街名中凡是稱為 Court 的,走到最裡端的圓環稱為 Cul-De-Sac。

2. English Basement: 是指獨立屋的地下室的正面有一半在地面上面,房子的正門有十級左右的台階。

3. **Pipestem**:在一條街道上 並列排著的房子, 當有幾間房子凹在裡面,需要一條共用的通道才能到達, 這條通道就稱 為 **Pipestem**。

4. **Tot Lot**:是社區中供兒童玩耍的小型游樂場。

5. **Easement**: 在屋主的地 界內,若有一條地帶可供他人使用, 如水電氣公司的水管, 電線等埋在地下, 通到房子內,所經過的路徑就稱為 **Easement**。

6. **Sump Pump**:是房子內地下室的底基下面的一種排水 泵裝置。下雨時,雨水從地面滲入到底基下面, 水泵會自動打開將水排出, 水泵所在的小水井成為 **Sump Pit**。

7. **Heat Pump**: 即熱泵。一種冷熱氣機, 提供室內冷氣與熱氣之用, 工作原理與冰箱類似, 利用氟利昂(**Freon**)壓縮放熱, 減壓吸熱的特性,冬天將熱氣吹到室內, 夏天將冷氣吹到室內。

8. **Whirlpool Tub**:熱水澡盆上裝有若干噴水口, 當開關打開後, 向澡盆內噴水,用水來起到按摩作用, 有人也稱 **Jaccuzi**。 **Jaccuzi** 是一個生產廠家的名字, 因為生產很多 **Whirlpool Tub** 而得名。

9. **Gazebo**: 涼亭,通常是指陽臺(**Deck**)上的八角亭, 裝有紗窗或玻璃窗。如果是裝有紗窗的方形亭屋,通常稱為 **Screen Porch**。

10. **Light Fixture**:是安裝在房子裡外所有固定在牆上的燈具。在賣房子時, 除非賣主特別聲明, 全部燈具都應該包括在房價中。

11. **Den**:是房子中的一個房間。 一個房間若具備門,衣櫥和窗(窗的尺寸大到若著火時人能逃得出去)則稱為臥室(**Bedroom**),如果沒有衣櫥(**Closet**)或窗 子(或窗子不夠大)則 稱為 **Den**。

12.**Palladian Window**:這是一種上部是半圓的窗子, 通常是一進大門處的大門上面, 也稱為 **Atrium Window**。 **Palladian** 是一位意大利建築家 的名字。

13. Casement Window:是用轉動搖把打開的一種窗子。通常安裝在廚房的水池前面或陽光屋 (Sun Room)中。

14. Attic Fan:有兩種,一種是安裝在屋頂 (Roof) 上的排風扇,用于夏天屋頂內溫度過高時,自動開啟以達到降溫的目的。另一種是裝在室內的屋頂(Ceiling)上的排風扇,用于室內換氣。

15. Wood Burning Stove:一種由生鐵製成安裝在壁爐前面的爐子,冬天燒木頭時,爐面很熱,可用于燒水做飯。

16. “As is” : 房子在出售時,如果賣主將房子賣出時,不為買主做任何修理,則這種出售方式稱為 “As is” 。

17. Foreclosure:即銀行沒收。在市場上出售的房子如果是 Foreclosure 則經常被稱為銀行拍賣。

18.Appraisal: 房屋估價。買主在申請銀行貸款時,銀行要對房子進行估價,以確定“物有所值”,從而決定是否發放貸款。做 Appraisal 的人稱為 Appraiser。而政府對房子所做的估價則稱為 Assessment。

19. Ratification: 當房屋買賣合同經買賣雙方簽字生效後,則稱為 Ratified。若是一方不按合同辦事,或者說違反合約,則稱為 Breach Contract, 而不是 Break Contract。

20.Closing Cost: 也稱為 Settlement Cost, 是買賣房屋時的過戶費用。

21.Disclosure:由一方向另一方告之房屋買賣之事宜。Property Disclosure 是屋主告訴有關房子的事項,包括房屋結構,水電系統,各項設備的工作狀況。Agency Disclosure: 是房地產經紀人告之買賣雙方,該經紀人是代表哪一方的。Truth-in-lendingDisclosure 是貸款公司告訴申請貸款的買主有關貸款的事項。

22. Lock-in:鎖定利率。貸款利率總是漲漲跌跌,當買主要求將當天的利率做為自己貸款的利率時,稱為 Lock-in。

23. Lot Premium: 建築商(Builder)在賣房時,對於比較好的地皮(Lot)要額外收一筆錢,這就是 Lot Premium。

24. Master Plan:社區規劃。在買房簽合同時,裡面有一條就是買主要去政府審閱 Master Plan。其目的是要看一看房子所在區還有什麼開發和規劃可能會影響到房子的價值。

張伊立博士房地產知識問答專欄(232) 10/11/2002

問: 買房時有各種保險(或保修),它們都叫什麼?是管哪些方面事情的?請解答。

答: 房屋保險有多種,根據所保的內容不同可分為:產權險(Title Insurance),災害險(Hazard Insurance),洪水險(Flood Insurance),貸款保險(Mortgage Insurance)和房屋保修(Home Owner Warranty)。產權險主要保的是由於房子的產權出了問題而對買主造成的的損失。它分為兩部份:貸款銀行部份(Lender's Coverage)和屋主部份(Owner's Coverage)。銀行部份是必須要買的,而屋主部份則可買可不買。雖然產權出問題的機率很小,但大多數買主仍然是兩部份都買。第一是買了安心。第二是因為這是一次性付費,且費用也不算貴。災害險有時也叫火災險或屋主險。它是銀行規定屋主必須買的一種保險。從字面上可以看出,它是保由於房子發生災害,如由於火災,颶風,冰雹等天災造成的損失或由於飛機失事,汽車失事造成的損失等。交費方式是每月和貸款一起付給銀行,費用大約每月幾十元,然後由銀行一次性地付給保險公司。洪水險只適用於處在洪水區(Flood Area)裡的房子。如果處在洪水區中,則屋主必須購買這種保險。貸款保險是針對屋主在買房申請貸款時,若頭期款放不到20%,或貸款額超過90%時而設的一種保險。主要是保護貸款銀行的利益的,這種保險能不買則應儘量不買。房屋保修是由保修公司提供的,專門用於保修房屋各種部件和機器設備的,費用大約在每年\$315—\$395,由屋主自由選擇去買。保修的內容大致包括:冷熱器機,熱水器,爐子,冰箱,洗碗機,洗衣機,烘乾機,水電系統,有的還

包括屋頂和地下室漏水等。但這種保修多數要收\$100左右的 Deductible,也就是說,一旦出了問題,屋主要先付\$100,若修理費用超過 \$ 100,屋主只付\$100,若不到\$100,則全由屋主付。另外,若屋主每年都請白蟻公司做檢查的話,費用大約每年 \$35-\$75。白蟻公司也會提供一年的 Warranty。下一年檢查時,若發現白蟻需要處理,則屋主不用付錢。買建築商蓋的新房,通常建築商都會提供一個一年的全面保修,即房子的任何問題幾乎都管。另外,還提供一個 2-10 的保修計劃,即 2 年內房子的各項設備,10 年內房子的結構都有保修。

問: 我們打算買房子,現有兩個問題想問一下。1. 看到路邊有許多賣房子的牌子,有的下面掛一個小牌子,上面寫著“Under Contract”,有的寫著:“Sold”。我們打聽了一下,說是已賣掉了。那麼既然已經賣掉了,為什麼還掛著牌子? 我們還看到有些牌子,沒有寫“Sold”或“Under Contract”,但打電話去問,有些也說是賣掉了,這就使我們糊塗了。2. 這些牌子分別屬於不同的公司,我們要去看房子,是不是必須找同一家的經紀人才能帶我們去看?

答: 房地產公司在賣房子時,通常要在房子外面的路邊插上賣房子的牌子。一旦收到報價,經過談判,買賣雙方達成協議,賣主簽字後,則稱為“Under Contract”。一旦買方的貸款申請被批准,則賣方經紀人會將牌子換為“Sold”,但在房地產的電腦網絡裡仍然是“Under Contract”。當房子過戶後,電腦裡就變成了“Sold”,而牌子也就拔掉了。有時,正在賣的房子,即沒有掛“Under Contract”的牌子,也沒有掛“Sold”的牌子,這可能是賣方經紀人疏忽了。對於第二個問題的答復是: 任何一位房地產經紀人都可以帶他自己的買主去看市場上任何出售的房子。因為每個經紀人都可用自己的電子鑰匙打開門上掛的電子鎖,而這個鎖裡就有房子的鑰匙。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (231) 10/04/2002

問: 我們買房已經幾年了,最近因需一筆錢,打算辦一個房屋抵押貸款(Home Equity Loan),聽說有一種貸款非常好,借完後不用每月還錢,而是將來一次性還清,並且不用付利息,有這樣的好事嗎? 聽起來是 Too Good To Be True。

答：有這樣一種貸款，它的名字叫做“房屋增值貸款”(Home Appreciation Loan)。這種貸款現在市場上還沒有，估計今年年底以前就會推出市場。它的客戶主要是針對 50 歲以上即將退休的屋主，貸款額最多能到四萬元。屋主貸到款後可以一直不付款，直到年齡達到 62 歲再一次性地付清(當然也可以提前付清)。如果到了 62 歲屋主仍然不想付清，則可將這筆貸款轉到另外一種叫做“Reverse Mortgage”的貸款中(今後有機會我會介紹這種貸款的)。聽起來很好，是吧?那麼銀行(Lender)是怎麼賺錢的呢?從這種貸款的名字裡就可以看出，銀行是從房子的增值中賺錢的。具體的做法是：在申請貸款時，銀行對房子進行估價，然後與屋主商量一個分成比例，當今後屋主賣房還錢時，將房子賣掉後的升值部份按商定好的比例分成。舉例說：一棟 30 萬的房子，屋主打算借四萬元，五年以後還清，銀行與屋主的分成比例是三七開。若五年後，房子升值了三萬，則銀行拿走九千元，加上本金四萬元，共：\$49,000。讓我們來算另外一筆帳，如果屋主用房子做抵押去貸款，利率是 9%，五年以後連本帶息共付 \$49,800。請注意，這裡是每月要付 \$830，連續 5 年共付 \$49,800。由此看來，三七開的比例，對於升值三萬是很合算的。但如果房子升值超過了三萬元或分成比例是四六開，甚至是對半開，則屋主就不划算了。若低於三萬，甚至不升值(美國在 90 年至 96 年就是這種情況)，那麼屋主到時，就只用付四萬元本金就可以了。但銀行不是傻子，它們會算得很精的，就象去賭場，莊家賺錢還是多數。

問：我們的房子正在市場上賣。剛上市就收到了一份合同，給的價錢就是我們所要的價錢，而且一分錢過戶費幫助都沒要。我們的經紀人說這是“真正的全價合同”(Truly Full Price Offer)，讓我們接受這個合同。我們想問一下：有沒有什麼法律規定，我們必須接受這個合同?您有什麼建議?因為我們覺得，房子剛上市就收到合同，一定能賣個更高價。

答：按照傳統的做法(在以前的買方市場時)，一旦有了全價合同，賣主就應接受。但按照合同法規定，賣主沒有必要接受任何他不滿意的合同因為房子上市只是一個????????????????????。所以，你可以再等一等，看有沒有更好的報價。但我的建議是：如果第一個報價已達到了你的要求，應該接受。如果錯過這個機會，可能後面來

的合同不如這個合同。尤其是在目前這種賣方市場,房子一上市,馬上就有報價,若幾天沒有收到其它報價,或錯過了第一個報價,後面的往往不如第一個。當然,如果幾天之內收到多個報價,說明你的房子可能會賣到超過你們的要價,那麼值得多等一兩天。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (230) 09/27/2002

問: 我們現在正在看房買房,想在馬裡蘭州買一棟 20 年的獨立屋。有兩個問題想問一下:1. 聽說買房時有很多開銷,它們有哪些? 都是什麼時候付的錢? 2.聽買過房子的朋友講,一但合同批准下來,房子裡的所有設備不管新舊,只要在房屋檢查時沒發現問題,買主就得接受,若再想討價則為時已晚,那麼有什麼辦法能先知道? 我們知道不可能每看中一棟房子就先去做一個房屋檢查後再去報價。

答: 買房子的開銷在馬裡蘭州大約等於房價的 3.5%。從順序上講大至如下: 簽合同時先預付一筆定金(Earnest Money Deposit),大約是房價的 2%-3%。這筆錢通常存在買方經紀人的公司帳戶中,等過戶時退還給買主; 合同生效後,買主要去辦理貸款。貸款公司(銀行)一般要預收\$350 左右的申請費。其實這筆錢要分成兩筆:一筆\$70 左右用于信用調查(Credit Report),另一筆\$280 左右用于對房屋的估價 (Appraisal); 同時屋主要對房子進行檢查(Home Inspection), 檢查費大約是房價的千分之一,也就是說 30 萬的房子大約為\$300。若買主要做氡氣檢查(Radon Inspection), 開銷大約為\$100—\$130。華盛頓地區的氡氣含較高,大約三分之一的房子超過標準規定的 4pci/L。對於 1978 年以前蓋的房子,可能存在含鉛油漆(Lead Based Paint)的問題,其檢查費用大約是在\$300—\$400。還有一項檢查就是白蟻檢查(Termite Inspection), 費用大約\$35—\$70, 這是貸款銀行要求做的,在過戶日期前的 30 天之內完成。但這筆費用通常是在過戶時由過戶律師代收的; 在過戶前,買主還要先買好房屋保險(Hazard Insurance), 約三,四百元一年。可以由買主先付,也可以在過戶時付。其它的費用還有很多,如: 地界勘查費 (Survey),貸款處理費 (Processing Fee), 貸款審批費 (Underwriting Fee), 稅務費(Tax Service Fee), 洪水確定費(Flood Certificate Fee), 產權檢查費(Title Search),產權保險費(Title Insurance), 過戶律師費 (Attorney Fee), 過

戶稅(Transfer Tax), 登記費(Recordation Tax), 公證費(Notary), 文件 傳遞費(Courier Fee)等,都是在過戶時由買主一次付清,而且要用現金支票的方式(Cashier Check 或 Bank Check)。順便提一下,買房時經紀人的佣金(Commission)通常是由賣主付的,買主不用付一分錢。對於你的第二個問題,你說的情況確有發生。有些買主在看房時,由於對房子不懂,在看的時候,看到新油漆,新地毯,感覺好就簽了合同,但房屋檢查時,發現很多設備已老舊,再想重新討價確實為時過晚。那麼正確的做法應該是:在看房時,請經紀人幫助看一下設備的新舊及房子裡面的各個部件。如果無法確定,可請經紀人向賣方經紀人詢問,通常屋主都是有記錄的。

問: 由於調動工作去外州,我們把現在住的房子剛剛賣掉。在過戶時發現我們的貸款銀行要收一筆罰金(Early Payoff Penalty),大約三千多元,這使我們很吃驚。因為在買房時,貸款公司和過戶律師都說沒有罰金,但現在發現文件中寫的是有罰金。我們應該怎麼辦,能否去告他們?

答: 恐怕只能怨你自己。若你在申請貸款時,向貸款員提出,並有書面文件記錄做證,證明你提出過不要有罰金,但後來銀行的貸款文件中又有了罰金。也許你可要求貸款公司賠償你。至於過戶律師那裡,往往是空口無憑,你告也告不出所以然來。你的經紀人應該為你把關,在過戶時向你指出。若當時發現,你可以不簽字,送回銀行重新做貸款文件。征收罰金的銀行為數不多,為了避免這個問題,買主應多找幾家。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (229) 09/20/2002

問: 我一個偶然的機會我發現了你們的網站。通過閱讀知識問答,我學到了許多知識。感謝你們的工作。現在我有幾個問題想問一下: 1).我在北內華達州居住,怎樣在當地找一個可信賴的,好的買方經紀人? 2).我現在持工作簽證,這對申請購房貸款有何影響? 3).你曾經談到FHA的貸款有收入限制,這個限制適用於全國範圍還是各州規定不同? 謝謝回答。

答: 謝謝瀏覽我們的網站。對你的問題回答如下:

1.可通過已買過房子的朋友，同事的介紹,我認為這是最好的方法，如果他們得到了好的服務會很樂意將經紀人推薦給你的，若經紀人的服務不好，也會告訴你不要這個經紀人。也可查找報紙上的廣告，選幾位對當地熟悉的經紀人，比較一下他們的經驗，專業水平，業績，服務態度，辦事效率等綜合因素。

2.你現在持有 H-1 工作簽證，這就可以申請貸款了，如果你能放 20% 的頭期款則應沒問題。若頭期款達不到 20%，許多人會申請一個第二貸款(2ndTrust)。對於持有 H-1 的人申請 2ndTrust 可能比較困難些，有的銀行會要求 H-1 持有人提供工作單位出具的可以繼續工作三年以上的證明等文件。若不申請 2ndTrust，只有一筆 90% 的貸款，則要交貸款保險(PMI)。

3.我曾經談到 FHA 貸款有收入限制，可能是沒有解釋清楚。我在當時回答問題時是有兩個內容，一個是政府補助的低收入者購買?低收入?住房(MPDU),一個是 FHA 貸款，買低收入房有收入的限制，而申請 FHA 是沒有收入限制的。但能貸到款的上限是有限制的。每個州甚至每個 County 都不一樣，你可上網 (www.gomortgagesonline.com/lending_limits.CFM)去查詢。那麼申請批准 FHA Loan 的標準除要具有一定的信用和其它一些指標外,收入借貸比不應份別超過 29% 和 41%。也就是說，1.每月所付房錢與月毛收入比不能超過 29%。例如：每月收入 \$3,000,那麼房錢不能超過\$870。2.每月房錢加上生活費開支與毛收入比不能超過 41%，例如：同樣每月收入\$3,000,房錢是\$870,生活費不能多于\$360。

問: 我是您的房地產問答專欄的長期讀者,我現在有一些關於 FHA 貸款的問題:(1).FHA 貸款的好處有哪些?在賣房子時,它能否全數退款給我(100%refund)?(2).如果我放了 10%的頭期款,並且在過戶時預付了全部的貸款保險(PMI),今後賣房子時,我是否能得到保險部份的退款?(3).75/15/00 貸款的好處是什麼?(4).如果我在五年內有可能賣房子,是普通貸款(Conventional Financing) 好呢?還是浮動利率貸款好呢?為什麼? FHA,浮動利率貸款和 30 年 或 15 年固定利率貸款,哪一種最好?謝謝。

答：(1).FHA 貸款的好處是它所要求的頭期款較低（可以小於 5%），另外它的利率比較低，通常比普通貸款要低 0.5-1.0%。在你賣房時，已付掉的錢（本金加利息）是不會退還給屋主的，這和普通貸款是一樣的。(2).如果你在今後十二年內賣房或還清貸款，則可得到貸款保險金部份的退款，退款額按時間由短到長逐年遞減。(3).75/15/00 貸款的好處是：不用付 MIP(MIP 是 Mortgage Insurance Premium 的縮寫，專指 FHA 貸款；而 PMI 是 Private Mortgage Insurance 的縮寫，是指普通貸款而言)。(4).普通貸款 (Conventional Financing) 包括了固定利率貸款(Fixed Rate Mortgage)和浮動利率 (Adjustable Rate Mortgage, 簡稱 ARM)。所以，我假設你的問題是：“固定利率還是浮動利率哪一種好？”這要具體分析：如果目前利率變化不大，則浮動利率要比固定利率好。這是因為貸款的時間(Term)越短，利率就越低。而浮動利率，故名思義就是利率經常變化，通常是一年一變，有的短到三個月就一變。目前的利率不斷下降，已達到 6%。(通常利率高于 9% 時，買主傾向於申請浮動利率貸款)，所以你可申請一個固定利率的貸款。另外，你也考慮一種將固定利率和浮動利率結合起來的貸款，它有：5/1,7/1,5/25,7/23 等。你一問貸款公司的人，他們就知道這種貸款。若要比較 FHA 和浮動或固定貸款，你應請貸款員幫你計算分析一下，才好做比較。我個人認如果你們的頭期款較少，如能貸到 FHA，對你可能是最好的選擇。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (228) 09/13/2002

問：我們剛剛買好房子，在過戶時從過戶收費清單(HUD-1)上發現，銀行為我們設了一個中間帳戶(Escrow Account)，用于代收地產稅和保險費。我們後來打聽了一下，聽說這個帳戶是可以不用設立的，這也正是我們的意思。因為我們覺得與其預付給銀行，不如自己每半年付一次，在半年之內，將付給銀行的錢拿去投資，甚至存入銀行的定期，也比白存在貸款銀行那裡要強。您看我說的對不對？我們隨即和銀行聯繫了一下，但得到的答復是我們要等兩年後才能取消這個帳戶，而且還必須是在兩年之內，每月準時付錢才行。請問我們有什麼辦法能提前取消這個帳戶？

答：很遺憾，在這一家銀行您恐怕只有等兩年以後再說了。但如果你去辦一個重新貸款(Refinance)，則可以去掉這個帳戶。目前，美國的聯邦法律還沒有對 Escrow

帳戶有任何具體的規定,那麼,這就要看你所住的州的法律有什麼具體要求。有些少數州是禁止貸款銀行設立 Escrow 帳戶的,但大多數州都是任由貸款銀行設立的。設不設這個帳戶最好在申請貸款時就提出,大多數銀行都是會同意的,但要收一定的費用,通常是幾百元錢,或是貸款額的 0.25%—0.375%。

問: 我們在幾年前買了一棟房子,現在這棟房子正在出租,已出租了四年,我們打算將其賣掉。這棟房子買的價錢是 15 萬,由於地區不太好,現在賣可能只能賣到 14 萬。我們每年按 \$ 6,000 折舊,如果房子按 14 萬賣掉,我們還要不要交稅? 若需交稅,應如何計算?

答: 很恐怕要交。計算交稅額是用淨賣價(即減去各種賣房開銷後的數字)與折舊後的帳面價值(Depreciated Book Value),也稱調整後基數(Adjusted cost Basis)相比,如超過,則超過部份要交增值稅(Capital Gain Tax),以你的房子來看:15 萬的房子經四年折舊 2 萬 4 千後,為 \$ 126,000,如果淨賣價是 \$ 131,000(若有 \$ 9000 的賣房費用,如佣金,律師費等),與折舊後的 \$ 126,000 相減,得 \$5,000,則這 \$5,000 是要交稅的,按稅率 20% 計算,為 \$1,000。詳情請洽會計師。

問: 我們現在正在賣房,是 For Sale By Owner。一上市就有很多經紀人帶人來看房子,其中有一家人來看過三次,前兩次都是經紀人陪著來的,整個過程中我們沒有簽過任何文件。買主第三次看完房子後,提交給我們一份買房合同,他們的貸款已經批准,報的價就是我們要的價,而且沒要任何過戶費的幫助,過戶時間我們也覺得正合適,但合同裡面要求我們付給買方經紀人百分之三的 Commission。我們的問題是:如果我們接受了這個合同,是否我們必須付 Commission。

答: 是的。如果你簽了字,那麼你就得付 Commission。雖然 3% 的 Commission 是一筆很大的錢,但由於你是屋主自售,已經節省了應付給賣方經紀人的 3% 的 Commission,何況買方經紀人給你帶來了買主,準備好了合同,並且要在買主身上做大量的工作,同時還要處理你們的一些事情,這恐怕對你們來講已是非常的合算了。反過來講,如果沒有經紀人,買賣雙方都是第一次買賣房子,會有很多意想不到的問

題發生,有時是很小的問題,因雙方不知道如何處理,可能就會引起不必要的麻煩,最後引起法律糾紛,所以你付 3%的 Commission 是絕對值得的。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (227) 09/06/2002

問: 我們現在正在買房子,看到現在市場上一是沒房子,二是房子一上市馬上就賣掉,我們真是不知所措。我們一直在等,以為過一段時間房價會掉下來,即使不掉,也不會那麼搶了。但等到現在,看到好房子上市,只要價錢公道,還是一下子就賣掉了。以前聽朋友講,買房子不看個幾十間就不要寫合同,即使寫合同還要砍價。現在看來根本行不通,恰恰相反,一個房子上市,幾天之內就有幾十個人來看房,不僅砍不了價,還加價去買。我們一共寫了三次合同,都加了價仍沒有買到。看到報紙上您的廣告中提到的“搶”房子,我們深有同感。我們也看到別的經紀人的廣告中提到不要跟著搶,搶來的房子不是好房子。但我們覺得只有“搶”來的房子,才有可能好房子。若一個房子在市場上無人問津,一定是有大缺點,要不就是要價偏高,所以也根本不值得“搶”。我們的問題是:一個房子一上市,一兩天就有幾個合同報價給賣主,遇到這種情況,我們是不是應該“不要跟著搶?,還是說不問青紅皂白也去“搶”? “搶”房子有什麼竅門沒有?

答: 一個房子上市,是否需要去“搶”,要多方面分析。

首先要看你們對買房子的具體要求,如果你們在某個學區要買一棟 30-40 萬的房子,這時有一棟 25 萬的房子上市,許多人會去“搶”,但你不應該去“搶”。因為你們買了一棟低于你們要求的房子,這樣幾年內還要換房,一賣一買是要損失錢的。

第二:要看這個房子值不值所開的價錢。我們所說的“搶”,多數是買主的報價要高于賣主的開價。如果一棟房子上市,其開價不值其市價,那麼不僅不應“搶”,還應砍價。這時就要看你的經紀人的經驗了。有經驗的經紀人應準確地分析出該房的市場價值,甚至在“搶”房時,能估算出其它買主可能出的價,而以略高所有競爭對手的價錢(通常是一兩千元)為你買到房子。

第三:如果一棟房子以市價上市,你以略高于市價搶到該房子,我以為也是值得的。其道理是現在房價仍在上漲,有些地區高達每年 10% 以上。一棟 35 萬的房子,年升值 3 萬 5 千,每月就是近三千。如果你這棟房子沒搶到,若下一棟類似的房子上市是兩個月以後,可能房子更差一些,房價反而更高了,你恐怕不願意多付 6 千塊錢賣一棟更差的房子吧?更何況又多租了兩個月的公寓。所以我認為,值得大家“搶”的房子通常是好房子,只要能搶到手,即使價錢稍高一些也是值得的,而沒有搶到房子的其他人則要下次再多付錢去買一棟或許更差的房子。

那麼“搶”房子的竅門是什麼呢?這就是買主要和自己的經紀人密切配合,從以下三方面來做:

1. 以最快的速度去看房。有些房子上市的當天就賣掉,只有動作快的經紀人才能幫你買到。
2. 經紀人以豐富的經驗為買主分析應出的價錢。對於有的房子,你應以略高于其他買主的價錢拿下,這就要看經紀人如何為你分析其他買主可能的報價。而對於有的房子,最高價並不一定能買到。我曾有一位買主就是以第二高的價錢買到手的。因為賣主賣得太高,他也擔心銀行估價(Appraisal)時通不過。那麼這就要比其它條件了。
3. 買主應“有備而來”。在一但準備買房時,先去貸款公司申請貸款,將貸款批准(Approve)下來。再加上能多放些頭期款(Down Payment),若能達到 20% 以上的話,則十標九中。當然在寫合同時,有很多小地方,往往也可能起決定性的作用,如:過戶日期,房檢日期(甚至必要時放棄房檢),訂金數目等。那麼經驗豐富的經紀人就會為顧客買到滿意的房子。我在上個月共買賣 18 棟房子,顧客皆大歡喜,這也是和顧客的密切配合分不開的。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (226) 08/30/02

問: 我們已買好一棟房子,現在準備賣掉原有的小獨立屋。我們所在的社區,學區非常好,環境也不錯,我們的房子狀態也很好。我們找了兩位經紀人,他們都給了我們市場房價比較分析資料。看來我們社區的同類房出售價大約為 19.5 萬-20 萬。兩位經紀人對於我們房子的上市價格有不同的建議。甲經紀人建議要價\$204,900,乙經紀人建議\$214,900。我們當然希望房子能賣高一些,我們是否應該請乙經紀人為我們賣這棟房子呢?

答: 我們認為你們應該請經紀人甲來幫你們賣房子。因為從他對你們的房子標價的建議可以看出,甲比較有經驗。他建議的的價錢是實事求是,切實可行的,對你們賣房有利。從我們幫客戶賣房的經驗和我們對市場上大量房屋買賣成交的快慢,價格等資料所做的研究分析結果看來,最初上市價格比較合理的房子賣的快,賣出價錢好。反過來,如果上市價格過高,就會在房子剛上市的兩周或者一個月內失去大量正在認真買房的買主。房子上市後賣出的最佳時機,是在剛上市的第一個月。因為每一個社區,每一種價格,每一種款式的房子剛上市時都會有一批買主光顧。他們對房子的第一印象,第一感覺很重要。如果他們感到房子要價太高"不值",就會對房子留下不好的印象,放棄考慮這棟房子。這樣即使以後房子降了價他們也不再想考慮了。例如在 N.Potomac 有一個社區,有兩棟狀態較好,相同大小和年齡的房子。第一棟上市價\$408,000,已在市場上賣了四個多月,先後降了幾次價,仍未賣出。而我在本月中旬幫一位賣主賣的房子上市價\$399,900,狀態很好,上市當天就賣掉了(Under Contract)而且賣了個好價錢。更重要的是要價偏高時會使你們房子被排除在許多經紀人查詢的範圍之內。例如如果一位顧客告訴經紀人他要買 40 萬以下的房子,那麼經紀人就會把查詢的房價限制在 41 萬以下,而你們的房子如果要價\$414,900,就會被排除在外,失去很多被人看和買的機會。一旦房子在市場上放了一段時間賣不掉,前來看房的人就會認為這房子一定有什麼缺點和問題,否則為什麼這麼長時間賣不掉。這種房子即使以後一再降價也仍然不好賣,除非降價幅度較大直到遠遠低于市價才行。而這樣賣主反而損失更大。那些為你的房子估價偏高(高于市場價,高于其他經紀人估價)的經紀人,或者是經驗不足,或者是祇想把 Listing 接到手(即搶到賣房的權利)而沒有為你們的利益打算的經紀人,只是要增加他們的 Listing 數量,我們

稱這種經紀人為 **Numbered Lister**。因為他們知道在他們的 **Listing** 中總是有一定數量的房子會賣掉,房子越多越好,而賣主在房子上市一段時間後如果無人問津就不得不降價,結果你的房子會拖很久賣不掉,賣價也更低。難道這是你們想要的結果嗎?聰明的賣主不難自己分析出。確定經紀人時也可請他們提供幾份最近他幫人賣房的資料。要價多少,賣價多少,為買方提供了多少過戶費幫助,多少天賣出,多少佣金等,一切可從計算機 **MLS** 資料中打印出來或從過戶文件 **HUD-1** 中看出來。

問: 我看了你以前的一個關於申請房屋貸款時審查信用的問答。我們來美國不久,打算買房,還沒有建立信用。前一段時間買車申請汽車貸款未被批准,使我們更加猶豫有關買房事宜。我們正在努力建立信用,目前已申請到西爾斯(**Sears**)的信用卡。如果我們買房,還要做哪些?

答: 你們得到了一張信用卡,這就已經開始了"美國之夢"。你們應該再多申請一些信用卡。一旦有了一張,後面就比較好申請到。如果可能,你可再各申請一張 **Mastercard, Visa, American Express, Discover**。但也不是越多越好,有這幾張就可以了。如果你現在就想買房,按我分析,你們也應基本合格。如果你們正在租房而且是按時交房租,則一份按時交房租證明(或支票的拷貝)加上一張信用卡就可以了。如果沒有證明,或你們有自己的電話,或每月交電,氣費也就可以了。當然有多張信用卡,甚至貸到過汽車貸款等,會更有幫助。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (225) 08/23/02

問: 我們現在正在買房。朋友們聽說我們在買房,都說我們很"勇敢",因為他們都在觀望,而且他們認為現在的房地產存在著"泡沫",甚至有個朋友說今年年底前房價就會大跌。他們說股票已經跌了,房地產也會接著跌下去。不知他們說得對不對?

答: 你們朋友的說法是片面的,並且也是有偏見的,他們正在觀望是因為他們心裡希望房價掉下來。因為很多人幾年來看到房價上漲,悔不當初沒有及時買房,現在若買房價已升了很多,則心裡更不平衡。至於說股票跌了,房價也會跟著跌,那又是

他們自願情願的看法。股票市場與房地產市場並不是直接聯繫著的，一方面，股價下跌造成了一些人，尤其是買大房子的人失去很多原本打算放在房子裡做頭期款(Down Payment)的股金。從而使高價位的大房子升值幅度減緩(而不是房價下跌)。但另一方面，許多投資人看到股票投資現在是風險大收益不穩定，從而轉向其它投資領域，而房地產正是最佳選擇(以後有機會我會介紹有關房地產投資的情況)，這樣當投資人把資金從股市轉到房地產就使得房地產在股市一蹶不振，經濟也欲振乏力的情況下，反而一枝獨秀。下面的事實可以說明這一點：

1. 根據截至到 2002 年 7 月底的統計資料(MRIS)顯示，現在的房地產市場仍然是賣方市場(當一個地區(通常是以 County 為單位)在一個月內賣掉的房子與市場全部待售房子相比，機率大於 20%則是賣方市場，小於 15%則是買房市場)。2002 年 7 月和 6 月，馬州的 Montgomery County 的賣房機率是 84%和 82%，高于去年同期的 74%和 72%。北維州的機率是 71%和 75%，高于去年的 66%和 69%。蒙郡的售房天數則從去年的 23 天降到今年的 19 天，而房價一年來又上漲了近 15%。而在 1990 年到 1996 年蒙郡的房價基本沒漲。因為那時是買房市場，房子在市場上賣掉的機率低于 15%。一個房子上市平均要 9 個月才能賣掉。所以，現在看來房地產市場不會一下子垮下去，因為求遠大於供，這就使房價仍然會繼續上漲，當供過於求(售房機率低于 15%)時，這一波房價上漲才會停止。但從現在到那時，是一個緩慢的過程(一，兩年，甚至幾年)。而不象股票那樣，一夜之間跌掉。所以持觀望態度的買主應及早下決心，否則越等會越後悔。

2. 目前的租房市場不如以前，也就是說房子放在市場上出租不如以前那麼快就能租出去，而公寓招租也開始有優惠。這說明一方面很多租房的人都在買房子，另一方面投資人也在買房。

3. 多數買房的人是貸款買房，只有少數人是不貸款買房(即 Cash Deal)。這少數人的比例最近明顯增加。從而使房地產市場買賣競價激烈，而造成房價上漲：用 Cash 買房，不需要銀行去估價(Appraisal)因此當幾個合同同時送到賣主手中時，賣主更喜歡 Cash Deal。

當我們談到"泡沫"是說房價已超過其價值。我的看法是這樣的：根據以往的統計數字，房價隨著經濟的週期發展而上漲，每一個經濟週期房價大約翻一番。拿一個老區四十幾年的房子來看，現在的市場是四十幾萬。當年新房的價錢只是兩，三萬。每次價格上漲約一倍。這樣從 3 萬到 6 萬，然後 12 萬，24 萬，到現在的四十幾萬。那麼這次的房價上漲在華盛頓地區已達到 60% 左右。看來還有一些上漲的空間。若象加州有些地區自從 1997 年以來漲價已超過 150%，甚至 200%，那就是出現了"泡沫"。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (224) 08/16/02

問: 我們正在買一棟新建房，建築商的設計圖紙中爐灶位於廚房的正中央的臺上。這種設計不便於我們中國人做飯，請問有什麼建議？

答: 現在的建築商幾乎都提供不同的廚房設計供買主選擇。如果你找的建築商只有一種設計，可要求他們將爐灶換到邊上靠牆的一側，再配上專供中國家庭使用的油煙機(我可以為你們買到低于市價 15% 的排風扇)，這樣就會大大降低室內的味道，免得將來賣房時即使降價後都難賣出。我看到有些中國人在車庫中或在陽臺上炒菜，但我建議你們可以考慮將洗衣房(如果在第一層)改建為廚房，而將洗衣房挪到地下室，費用大約幾百元。我自己的家和我最近為顧客買的幾棟五十萬以上的房屋就是將原來的洗衣房改成了廚房並裝上了通向室外的強力抽油煙機，完全避免了屋內廚房及大廳的油煙問題，並且仍然保留原來廚房中央島的爐灶和原洗衣房內的水電接口，以備將來賣房時還可以很容易地轉換回來。

問: 聽已買過房子的朋友講,買房過戶時要交一大筆費用,其中很大一部份是預交費用,而且過戶後每月交的錢中也包括了一部份預交費用,請解釋一下都有哪些?我打算近期買房子,想了解清楚.有沒有可能性不預付這些費用而由屋主自付?

答: 買房時的預交費用(Escrow Account)主要包括地產稅(Property Tax)房屋保險(Insurance),是由貸款機構負責收取,然後每年一或兩次將地產稅上交政府及將保險費交保險公司。如果你申請貸款時所放頭期款(Down Payment)不到 20%, 或者是申

請 FHA(政府補貼的一種低收入貸款)或 VA(復員退伍軍人貸款),則必須由貸款銀行設立中間代管(Escrow Account)戶。對於普通貸款(Conventional Loan),在你申請貸款時,如果你要求銀行由你自己付稅及保險費,有些銀行可能會同意你的要求。由屋主自己付稅及保險金對屋主來講可以節省一筆錢,因為銀行設立了代管戶後,你的錢放在銀行並不付給你利息,反過來他們卻拿去投資賺錢。對許多美國人來講,如果不設中間代管戶,到期要付稅時,他們可能會拿不出錢來,所以對他們來講可能由銀行為他們強制征收後再付掉比他們自付要有大的保證。如果你朋友的貸款已有代管戶而又想去掉它,可以和銀行交涉,但他的貸款必須是普通貸款(Conventional Loan),而頭期款也放到 20% 以上,並且每月都按時付款,即使這樣,大多數銀行也是不願意去掉的,但不妨一試。

問: 我們打算買棟新房,建築商允許買主自己選房址(Lot),請問買新房如何選擇房址,應注意哪些問題?

答: 選 Lot 是買新房時很重要的一個方面, Lot 的好壞有很大差別。不同的 Lot 本身的價格也有很大差別。有的好 Lot 建築商可以收取很高的地皮附加費(Lot Premier)。挑選 Lot 時一定要問清楚附加費是多少,有沒有負附加費。一般附加費較高的好 Lot 是指背靠樹林,大片草地(公共區域),河流,小湖,或位於 Cul-De-Sac。能選平地走出地下室的 Lot 通常也會加\$5000 左右附加費。而背靠馬路,背後與別人的房子距離較近,靠近 Townhouse 或低收入住房(MPDU)的 Lot 通常被認為是有缺點的 Lot。當面積相同時,較深的 Lot 比寬扁形狀的 Lot 好。因為前者的後院較大可利用面積大,另外, Lot 的朝向,地勢高低也是需要考慮的因素。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (223) 08/09/02

問: 我有一位朋友從歐州來想要投資美國的房地產,或自住或出租。請問如果他打算在北維州買一棟 30—40 萬美元的房子,每月的開銷大約多少?

答: 如果是自住,家中有小孩在上學,當然是要以學區放在首位考慮。在北維州費郡(Fairfax County)的學校中(高中),以學分排列較好的學校有: Langley,

Mclean, Madison, Robinson, Woodson 及 Oakton, Langley 和 Mclean 學區的房價較高，較好的獨立屋賣價通常都在五十萬以上，所以可以考慮排名下面的學校。在較好的學區中，接下來要考慮的是交通是否方便及社區環境的好壞。如果是投資出租，也仍以學區，交通及社區的順序來考慮，但交通的因素要加重，買的房子要靠近公司集中的地區，。這樣今後昇值的幅度會大於其它地區。買房後每月的開銷應包括以下幾個方面。以房價 35 萬為例， 如果需要貸款，頭期款放 5%，貸款額為 \$ 332,500。 如果 30 年固定利率的貸款 利率是 7% 左右，計算出每月本金和利息的付款額是 \$2,212，地產稅每月大約 \$294, 房屋保險約 \$25, 另外頭期款不足 20% 要交貸款保險 (PMI)， 每月的保險費為： $\$332,500 \times 0.78\% / 12 \text{ 月} = \216 ，這樣本金，利息，地稅，保險 (Principal, Interest, Tax, Insurance, 簡稱 PITI) 總和為： $\$2,747$ 。當然，每個月的水，電，氣及電話費等還要另付。

問: 你在 2002 年 3 月 1 日的問答中提到賣房時，當屋主搬走後，如果傢具較好則應留下，如果質量較差最好搬走。我們的傢具雖然還可以，但因為搬到外州，不便回來再搬第二次。所以房子只好空著賣。聽朋友講，可以通過房地產公司租一套好傢具，這樣就可以使房子更吸引人，請問，我是否也應該租一套傢具？

答: 不用。目前的房地產市場仍然是賣方市場。一般情況下房子上市一、兩個月就應該賣掉。如果沒賣掉，很可能是要價過高，或是房子本身有問題。比如：近高壓線，大馬路等。如果你不願將房子空著賣，最好的方法是參加一個特別出現的售房計劃：“On the Market Home Sitter。”這是一個維吉尼亞州的新公司。它是專做幫助賣主賣(空)房的生意的。其具體做法是：一但屋主搬出後，該公司便按照房子的式樣，房間的大小配上相應的高檔傢具，5 天左右由專業室內設計師來將房子裝點起來。參加這個計劃的住屋的住房者(房客)隨之搬入，由房客負責全部水電氣的費用，及日常保養和維護開銷。並付給該公司一定的房租(大約是正常租房市場的價錢的一半)。一旦房客搬進去以後，要負責保持內外清潔，室內不能抽煙，不准養貓養狗。而賣主雖然沒收到一分錢，但換來了空房無法相比的，非常吸引人，裝飾得漂漂亮亮的上市出售房屋，再加上由房客付水電費，而節剩了開銷。在北維州，空房子要比有人

住的房子售價少賣 1.31%。有一條更重要的是，一旦屋主搬出去後一個月後，保險公司會自動將屋主保險停止(賣主應檢查一下你的保險單上的小字印刷)，萬一髮生問題，屋主得不到賠償。如果屋主希望上市的空房繼續有保險，則保費可能是原來的 3 至 4 倍。所以"Home Sitter" 是一個值得推薦的做法。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (222) 08/02/02

問: 我們現在買房已經進入到申請貸款的階段，購屋和同中規定要在合同規定要在合同生效的十天之內申請貸款。有朋友講直接去銀行申請要比去貸款公司申請利率低，是這樣的嗎？請問我們應該區分哪裡申請貸款？

答: 不一定。目前市場上的貸款機構很多，包括：商業銀行(Commercial Bank), 儲蓄銀行及信用社(Credit Union), 政府機構(FHA, VA), 建築商(Builder), 私人貸款(Private Lender) 和貸款公司(Mortgage Company)等。不論在哪裡申請貸款，都有可能找到最低的利率。目前大多數申請人得到的貸款是從因行而來，這就是為什麼有人認為直接去銀行貸款可以得到較低的利率。但實際情況是：零散客戶去銀行申請貸款得到的是銀行的“零售價”(利率較高),銀行給貸款公司的是“批發價”(利率較低)，那麼“零售”與“批發”的差價就是貸款公司的勞動所得。由此看來，並不是找銀行就比找貸款公司更好。而有時由於貸款公司可以大範圍地為客戶尋找(Shop Around) 銀行，往往會為客戶找到最低的利處。現在貸款公司競爭激烈，有些貸款員為了爭取生意，採取“薄理多銷”的辦法，即用部份“所得”降低利率，而使客戶得到更低的利率。由貸款公司辦理貸款，還有另外一個好處，就是一旦申請人由於條件不夠，在一家銀行得到貸款時可以迅速轉到另一家銀行，從而房屋過戶的順利進行。但找銀行也有其好處，特別是當銀行為自己的顧客提供特別的優惠時，申請人可能會得到在別處得不到的低利率。

問: 我準備買房子正在調選經紀人，許多朋友介紹我來找你。但有的經紀人卻說你太忙不會親自幫我們買房。而且聽說有的經紀人自從簽完合同後就不再管顧客的事情了。請問你是如何安排的？

答：首先，我自己沒有任何家庭負擔，孩子在外州上大學，家務全部請別人做，是真正的全職全時經紀人，每州至少工作 90 小時，而且我長期從事科研領導工作，具備高效率高質量的工作方法。其次，我有一位“黃金搭檔”（顧客評語）——王志浩先生。他誠實熱情勤懇負責，報紙上的問答及<購屋指南>多由他執筆，他對房屋有豐富的知識和經驗，不僅令客戶滿意而且令房屋檢查師嘆服。顧客們都說跟王志浩看房可以學到很多知識，而且全家老小都喜歡他。由他陪同 Pre-Start Meeting, Pre-Drywall Meeting, 房屋檢查, Pre-Settlement Walk Through 等，顧客受益非淺。我還有一位全職助手，他工作能力強，認真負責，全面負責辦公室工作。另外，我還有幾位品質好，能力強的兼職助手，負責開屋求售，傳送文件等等。只有這樣一支強大優秀的隊伍才能確保最優質的服務。憑一個人單槍匹馬，時間精力有限，一旦客戶稍多必然顧此失彼，“偷工減料”，這個道理是顯而易見的。顧客買房過程中，我自始至終親自安排，全部由我和王志浩帶人看房；與建築商或賣方經紀人談判打交道責全部由我親自出面。房屋檢查和 Walk(Trough 則由王志浩負責。所以，請您放心，我們提供的服務一定會令您滿意。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (221) 07/26/02

問：我們在過戶時在過戶公司的收費表(HUD-1)中看到一項收費叫 Title Insurance,其中包括 Lender's Coverage 和 Owner's Coverage。Owner's Coverage 保險的金額少，而保費卻多請解釋一下。

答：產權保險(Title Insurance)是針對如果房子的產權發現問題(Title Defector Cloud)時，由保險公司負責一切與產權有關的賠償事宜的一種保險。當買主向銀行借款時銀行要求買主必須為其買產權保險，它所保的金額是借的貸款部份(Lender's(Coverage)，而不是房價。而買主自己的部份(Owner's(Coverage)是保房價，這部份是可買可不買的。但目前絕大多數買主都是買的，因為它是一次性的。買下以後，比較心安，今後如果產權出了問題，由保險公司去交涉，買主不用擔心。其費用是隨房價和貸款額而定。房子越貴，貸款額越多，則保費越貴。舉例來說：北維州一棟 30 萬的房子，買主的頭期款放了 10%,即 3 萬，貸款額 27 萬。兩

項都買保費是\$1120元，其中 Lender's \$698, Owner's \$442。計算方法如下：十萬元以上部份為 0.34%，加上十萬元以下部份\$390，再加上\$50的兩樣都買的費用，共\$1120。Lender 部份為：10萬元以上，0.24%；以下部份\$290。用貸款額 27萬計算： $\$290 + 0.24 \times \$1700 = \$698$ 。用 $\$1120 - \$698 = \$422$ 是 Owner 的開銷。這就是為什麼保費低而所保的價值高，而 Lender 的保費高，所保的要低。以上計算方法，根據保險公司不同，房子所在地點不同而計算方法不同，但基本上大同小異。

問：聽說買房貸款時可以交一定的點數(Point)，能否請您解釋一下，貸款點數是怎麼回事，並告訴我們貸款時交多少點比較合算。

答：貸款點數有兩種稱呼：一種叫 Loan Origination Fee，一種叫 Discount Point。一個貸款點數(Point)等於貸款額的百分之一。例如貸款額為 20 萬時，一個 Point 就等於 \$2000。對於任何一種貸款項目(Program)，貸款點數不同，利息高低也不同，交的點數越多，貸款利息就越低。例如根據上星期的利率，30 年固定貸款利率為：0point/6.5%；1point/6.25%。原則上講如果貸款時交了一個 Point，這是指 Origination Fee，這部份錢是貸款經紀人(Loan Officer)索取的手續費或佣金。而 Discount Point 則可以是一個 Point 或兩個甚至更多。交 Discount Point 可以降低貸款利率，但我們建議少交或不交 Point。原因是如果交 Point 就等於增加了過戶費(Closing Cost)，過戶時需要多付現金，而且交了 Point，就是降低了整個貸款期間的利息。如果買主打算提前付清貸款或在貸款結束前賣房子或者以後重新貸款，則這些 Point 就等於浪費了很多，白付了一些錢。但是如果買主買房是屬於 Relocation 或其它的情況，即本人的公司或賣方公司規定可以替買方付一至幾個 Point，那當然是不要白不要，多多益善。而且貸款點數不管由誰出錢來付，都可以使買方在報稅時抵稅，這也是一個好處。還應提醒的是許多銀行或美國的貸款經紀人在做廣告或向買主報告利率時，常常隱瞞一個 Point(即 Origination Fee)。例如他們說現在 30 年固定貸款利率是一個 Point，6.25%。你們一定要問清是否總共是有一個 Point，還是 1 加 1 個 Point 即一個 Discount Point 加上一個 Point 的 Origination Fee，以免吃虧。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (220) 07/19/02

問: 我的一位朋友最近買了一棟房子，聽他講在辦理貸款時，銀行審批很嚴格，對一些很小的細節查得很嚴，他的信用從未出過問題，銀行卻說他的信用幾乎不合格，最後幾經週折，終於貸下款來。我也打算在不久的將來買房，請解釋一下銀行在批准貸款時都審核哪些方面？有哪些因素影響申請人能否貸下款來？

答: 首先，銀行批准貸款時並沒有一個聯邦政府規定的統一的標準。各自的標準細則不一，但從批准貸款時的難易程度來看其所考慮的因素大致相同。簡述如下：

- 1.申請人的工作性質：有固定工作且工作時間較長者優于自由職業者；
- 2.房屋種類：獨立屋優于連棟屋，而連棟屋又優于公寓房；
- 3.貸款種類：固定利率優于浮動利率；
- 4.頭期款的多寡：頭款越多越容易貸到款；
- 5.家庭儲備金：如果家庭收入暫時中斷，能堅持三個月以上則優于一兩個月的；
- 6.月付貸款與月收入比：用計算出的每月付款金額除以每月工資收入。如果結果低于 28%（或 33%，如果 10% 頭款），則易批准。但如果超過 40%，則較難批准；
- 7.最重要的一條：信用。(1)信用史：兩年以上的信用最好；信用史只有六個月至兩年的要打些折扣；少于六個月的要大打折扣，其程度幾乎相當于若干年前曾經破過產；如果以前有過房子被銀行沒收掉過，則幾乎不可能再申請到貸款；(2)信用報告的評分（FICO Score）：分數從 400 至 900。400 分表示銀行貸款風險大，而 900 分則小；(3)信用報告上查詢次數：次數越多越不好；(4)信用報告上的任何壞記錄如：遲交費（Late Payment, Judgement)等。由此可見，你現在就應該注意保持良好的信用，以防將來貸款時遇到麻煩。至於其它不易改變的因素，也還是有辦法的，只要不是特別嚴重的問題，有經驗的貸款經紀人都能設法解決，幫你貸到款，這裡不再詳述。

問: 我們從建築商那裡買了一棟新房子。建築商要求我們必須從他們的貸款公司貸款，但我們發現他們的貸款利率比其它貸款經紀人給的利率高的多，按利率差額計算我們將多付上萬元。請問我們有什麼辦法避免這筆巨大損失？

答: 各個建築商關於貸款的規定不太一樣。有的建築商比較靈活，你只要在簽合同時寫明要求允許你們自己選擇貸款公司，他們就不會加以限制。有的建築商的合

同裡則說明如果你們不用他們的貸款公司就不提供過戶費幫助（通常為\$5,000-\$10,000），這時可由你們的買方經紀人出面要求在合同裡寫明建築商提供的貸款利率應該與市場利率相同，或當其貸款利率無法與市場上的貸款公司的利率一致時，則應允許買主自行貸款並仍然提供過戶費幫助。我們已幫助顧客買了幾百棟建築商新房，經過反復協商交涉，其中三分之一左右的買主從我們推薦的貸款公司貸到了市場上利率最低的貸款；另一部份從建築商貸款公司貸款時，利率遠遠高于市場最低的貸款，我們請貸款經紀人提供了鎖定利率的文件，建築商也就同意提供相同利率或至少同意降低 0.5-1point。這裡順便提醒買房的朋友：買房前找經紀人時一定要慎重，不要因小失大，因為有的經紀人許諾給多少回扣就去請他們幫助買房，結果由於這些經紀人沒有經驗或不負責任，那麼給您帶來的損失將遠遠不止幾千元。我們接到太多的電話談到這一類教訓。

張伊立博士房地產知識問答專欄（219）07/12/02

問：我們買了一棟建築商賣的新建房屋。由於自己沒有經驗，在選擇 Option 時沒有在走出地下室增加窗子。現在我們欲將地下室完成，卻發現雖是完成走出地下室但因缺少窗子（只有兩個很小的窗子）室內黑暗，沒有發揮出走出地下室的優勢。請問有什麼解決辦法？

答：在買建築商新建房時，我們建議應儘量選擇凡是將來在結構上不易變化的 Option，如：增加浴室(Full Bath)，加蓋磚面(Brick Front)，走出地下室(Walk-out Basement)，在走出地下室中增加窗子(Window Addition)等。至於地毯提昇檔次(Upgrade Carpet)，硬木地板等則不重要。現在你的房子沒有地下室的窗子，如果讓建築商再安裝窗子，為時已晚，但有些裝修公司仍可以為你加裝窗子。在不影響房屋結構的前提下，用電鋸在地下室的牆上開口裝窗，費用大概在 \$ 800— \$ 1500 一個窗子，比建築商直接安裝窗子要貴些，但亡羊補牢仍比一輩子在一個黑屋子裡面好。如果你買房子時有經紀人，你的經紀人應為你出謀劃策，這樣的錯誤就不會出現。

問: 我買的房子即將過戶。請問要為過戶做哪些準備工作？過戶時要帶些什麼文件？

答: 過戶是買賣房屋過程的最後一步，也是最重要的一步。過戶前要做如下準備：1.聯繫水電氣公司；2.聯繫電話公司；3.去郵局變換新地址；4.如果買房時是租房住，要適時通知房主並及時聯繫搬家公司或預訂搬家車；5.購買房屋保險(Hazard Insurance)，可向你的汽車保險公司購買。過戶時要帶如下文件及辦理如下手續：1.銀行支票(Cashier Check or Bank Check)。余額應以過戶收費清單(HUD-1 or Settlement Statement)為準。但如果過戶律師在過戶前一天仍未將金額計算出來，則按貸款公司給的估算(Good Faith Estimate)額為準；2.買主的身份證件（駕照，護照，綠卡均可）。如果買主本人不能親自參加過戶，則應事先準備法律代理人文件(Power of Attorney)，由代理人帶證件前往過戶；3.個人支票(Personal Check)。如果按估算額帶的支票金額不對，或過戶收費清單上的金額在過戶前有所改變時，寫張個人支票，多退少補；4.房屋保險的收據原件；5.Walk-Thru時抄下的水電氣表的數字；6.和買賣房子有關的一切文件。

問: 我們從建築商買了一棟新房。聽朋友講新房也可能有各種各樣的問題，你在以前的問答中提到過應做房屋檢查，請您能否再具體解釋一下？

答: 建築商建造的新房的確可能出現各式各樣的問題。有的屬於違反政府規定(Code)。建議屋主可以在房子蓋在一半時(上 Dry Wall 前)做一次檢查。房子蓋好後再做一次檢查，可以是過戶前做，也可以在保修期到期前做。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (218) 07/05/02

問: 聽買過房子的朋友講：房屋過戶的開銷很大。在有些地區甚至要達到房價的4%左右。因為我們的現金不多，恐怕交掉頭期款後，用于過戶的現金已所剩無幾。請問有什麼辦法解決我們的問題？如何在最大範圍內降低過戶的開銷？

答：買房的過戶費用包括以下幾個部份：1.和貸款有關的費用；2.和過戶律師有關的費用；3.政府征收的過戶稅及預付的地產稅。鑒于你們的情況，我建議你們在和賣主談價錢時，不要一味地只壓價，而應多要些過戶費(Closing Help)，過戶稅(Transfer Tax)，及貸款的點數(Point)。除了政府征收的預付地產稅不能由賣主付以外，其它的費用都可要求賣主替你付，特別是如果你是在馬州第一次買房，州政府的一半過戶稅可以免交。雖然按現在的慣例買主可以要求賣主幫助出一半的過戶稅，但你也可以要求賣主出全部的過戶稅，只是這樣賣主在房價上就會相應提高些。另外，要賣主多出些點數的好處是：錢雖是賣主出的，但買主在報稅時可以抵稅。除了與稅有關部份外，和律師收費有關的包括：產權保險(Title Insurance)：如果賣主的產權保險與你將要買的產權保險是同一公司，而且上次買的時間與這次較接近，則你有可能得到較低的費率(Reissue Rate)。地界勘查：問一下賣主如果賣主自從住進房子以後沒有任何室外建築變化（加裝車庫,陽臺,等），而且賣主願意提供地界勘查圖，多數銀行是願意接受的。選擇律師時，比較一下他們的收費，並問清楚他們所使用的公司的收費標準及律師費。與貸款有關的費用：問清各項收費，如審批費(Underwriting Fee), 處理費(Processing Fee), 房屋估價費(Appraisal Fee)等。有些銀行有退款(Rebate)，問清是否買主能得到。當然最重要的是找到最低利率。

問：我們的房子正在市場上出售。有一人家看中了我們的房子，雙方已談妥了價錢。在合同中有一款是貸款批准的時間。請問：在合同中應該填多少天合適？

答：房屋買賣合同中的貸款批准時效一款(Financing Application Commitment)是同時保護買賣雙方的一項條款，也是談判時的一個重要項目。通常買方願意越長越好（當然不能超過過戶日期）。這樣，由於某種原因如果沒有貸下款來，買方可以宣佈購屋合約無效並拿回定金。對賣主來講，則希望短一些，其理由是：使買主抓緊辦理購屋手續，以防"夜長夢多"。如果在較短的時間內，買主沒有貸下款來，則賣主不至於耽誤太多時間，可將房子重新上市繼續賣。如果過了規定的日期，買方還未貸下款來，賣主有如下選擇：1.允許買主繼續辦理貸款，直到貸下款來然後過

戶。但如果買主直到過戶日期已到仍未貸下款來，則賣主可將定金扣下，然後將房子重新上市再賣；2.不理會買方，為不耽誤自己的時間而將房子重新上市。但如果在這期間買主貸下款來，則按時過戶；3.定金退還買主，將房子重新上市。

問: 我由於工作調動到外州,房子正在市場上賣,售房合同已與買方簽妥,過戶日期也在合同中訂好.最近接到公司通知要出差一段時間,恰巧正與房屋過戶日期有衝突,雖與買方協商變動日期,但對方不同意。請問我應該怎麼辦?是否可以找人替我簽字?

答: 對於你這種情況,你可以辦理一份委託書(Power of Attorney),找一位你認為值得信賴的人(親戚,朋友,同事,房地產經紀人均可)在過戶時替你簽字。手續是這樣:先由律師準備一份委託書,由你親自簽名並公證,授權你所選定的人替你簽字,過戶時,你的代理人出示證件替你簽字即可。律師辦理這項手續收費大約在\$100-\$150。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (217) 06/28/02

問: 看了你以前的一個關於申請房屋貸款時審查信用的問答。我們來美國不久,打算買房,還沒有建立信用。前一段時間買車申請汽車貸款未被批准,使我們更加猶豫有關買房事宜。我們正在努力建立信用,目前已申請到西爾斯(Sears)的信用卡。如果我們買房,還要做哪些?

答: 你們得到了一張信用卡,這就已經開始了"美國之夢"。你們應該再多申請一些信用卡。一旦有了一張,後面就比較好申請到。如果可能,你可再各申請一張Mastercard, Visa, American Express, Discover。但也不是越多越好,有這幾張就可以了。如果你現在就想買房,按我分析,你們也應基本合格。如果你們正在租房而且是按時交房租,則一份按時交房租證明(或支票的拷貝)加上一張信用卡就可以了。如果沒有證明,或你們有自己的電話,或每月交電,氣費也就可以了。當然有多張信用卡,甚至貸到過汽車貸款等,會更有幫助。

問: 看了以前有關房地產投資的問答,我很受啟發。現在我們的收入比較好,除了日常開銷,每月還有些剩餘。我打算投資房地產。但在房子的產權所有權形式上不清楚。聽說有多種不同形式的產權。請問產權形式有哪些? 我們應該採取何種形式?

答: 房子的產權形式有四種: 1. 不可分割式所有權 (Tenancy by the Entirety):是指結婚的夫妻共同擁有房產, 夫妻各方都對房子擁有 100%的權益。一旦一方不幸,另一方不用經過任何法庭認證過程(Probation),就可擁有全部財產; 2.聯合式所有權 (Joint Tenancy):上面一種必須是夫妻共同擁有。這種可以是任何人共同擁有平等的權益。如果一方不幸,剩下的人則平均繼承房產。這種產權是不能用遺囑來繼承的。 3.共有式所有權(Tenancy in Common)。這種產權可用遺囑方式傳給繼承人。在買房時,買方說明每個買主各自權益所佔百分比。不管比例多少,都有權利使用全部房子。如果一方想把自己的權益出讓,則可買給任何人。 4.個人專有式所有權 (Ownership in Severalty), 由個人單獨佔用,房產由產權所有人任意支配。如果你們考慮投資,哪一種方式都可以。如果今後你們打算買四棟以上的房子, 則應考慮採用第四種,分別由每個人擁有不超過四棟房子。因為超過四棟貸款利率就要高很多。

問: 我現正在賣房子。買主要求我出一半的過戶稅, 我不知是否該出這筆錢? 如應該出, 應出多少? 另外, 我還有可能付哪些費用?

答: 在馬裡蘭州, 過戶稅(Transfer Tax)分為三部份, 總數額等於房價的 1.94%,即州過戶稅 (State Transfer Tax), 數額等於房價的 0.5%和州登記稅(State Recordation Tax 0.44%), 及(County Transfer Tax), 數額等於房價的 1%。過戶稅由誰付是由買賣雙方商定的。長期以來的習俗是買賣雙方各付一半過戶稅, 但馬州法律規定第一次買房者可免交一半州過戶稅, 即房價的 0.25%,而另一半的州過戶稅必須由賣主支付,並且規定如果合同中未加說明, 則全部過戶稅由賣方支付。但實際上在簽合同時通常仍會寫明買賣雙方各付一半。其它的過戶費用可以由買賣雙方協商決定。如果買方希望賣主付較多的過戶費, 則他們應相應提高房價。在維州, 除非在合同中另行議定, 賣主只出“賣房稅”(Grantor Tax), 稅率是房價的 0.1 買主的稅金有兩

部份：1. 郡過戶稅(City/County/Stamps), 等於房價的 0.05%。在加上貸款額的 0.05%。2. 州過戶稅等於房價的 0.15%, 再加上貸款額的 0.15%。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (216) 06/21/02

問: 有一棟房子(連棟屋)在你的廣告中正在出售。你說它是 Condo。我們以為 Condo 只是公寓式的樓房，而你講房子的所有權(Ownership)有多種，能否請解釋一下？

答：房子的所有權有三種：Fee Simple, Condo, Co-op。Fee Simple 是指：房子的一切，從裡到外，從上到下（天上地下）都屬於屋主所有。這是一種最常見最普遍的所有權形式，幾乎全部獨立屋和絕大多數連棟屋都屬於這種所有權形式，其次是 Condo，是 Condominium 的簡稱。Condo 的前身是 Apartment，所以 Condo 多數是以樓房形式(其中又有高層大樓：9 層以上；中等樓房：4—8 層及低層樓房三種出現。但有些也是以連棟屋的形式出現，甚至獨立屋(極少), Apartment 的主人擁有整棟樓房，他將每個單元分別出租。而 Condo 的主人則分別擁有樓房裡面某個單元。樓房式的 Condo 的主人只擁有房子的內牆及裡面的一切而不擁有房子的外部，屋頂，地基及公共設施等。Condo 的主人每月要交管理費 (Condo Fee)，有些 Condo 的管理費很高，主要是因為有的要包括水電氣費。因為月費是固定的(但每年可能上調), 這樣就造成了許多人用水電浪費。因此如果買 Condo，要問清都包括哪些，如果包括水電氣費，那麼每年上漲的幅度有多大。我見過有些 Condo 收費高達 \$600 多元/月的，而且年上漲幅度可能高達 10—20%。Co-op(Cooperative 的簡稱)在外表上看象是 Condo，但它的所有權是以股權(Share)的形式存在，整個建築物是一個整體。舉例來講：如果一棟樓有 100 個單元，而該棟樓共有 8000 股的 Share。則平均每個單元的房主擁有 80 股。當出售該單元時，相當於出售 80 股股票。如果房子的售價高于原買價，是相當於股票上漲。與 Condo 相比它的缺點主要在於：不能自行買賣，不能隨意出租，不能象 Condo 一樣自由借貸款或重新貸款，甚至不能自行決定付清貸款，新的買主必須將賣主的貸款接過來。並且通常原有貸款的利率可能相當高，所以買 Co-op 時一定要特別小心慎重。我曾經幫助一位買主談判過購買 Co-

op，發現買主的原貸款利率為 13.875%，等於房價提高了一倍。Washington DC 西北區和 Bethesda 有許多高層樓公寓屬於 Co-op，如果您看到一個公寓又好又便宜，就需問清楚它是不是 Co-op，免得浪費時間。

問：我們買的房子快要過戶了。過戶律師來信要求選擇地界勘查(Survey)，一種是 Location Drawing，另一種是 Boundary Survey。請解釋一下兩者的區別。

答：地界勘查(Survey)是對房子的位置，地界的所在，面積的大小的測量結果的一份書面報告，是貸款銀行要求買主必須具備的文件之一，是由專門的地界勘查公司來做。兩種地界勘查所做的事情不同，收費也不同。第一種 Location Drawing 是在圖紙上標定房子的地理位置，並不需要實際測量，開銷大約\$100—\$250。有了這張圖，就滿足了過戶的條件之一，這裡提一下，如果賣主自從買了房子以後，沒有在房子外面有任何結構上的改動，賣主願意公證(Public Notary)一下，交給買主，則買主有可能節省這筆開銷；第二種 Boundary Survey 是要實際測量地界，它包括了第一種。測量時，在地面劃線，在四角釘界樁，做 Boundary Survey 的目的主要是屋主要裝圍牆或在房子上加蓋出一部份(如陽臺等)，開銷大約在\$500—\$1000。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (215) 06/14/02

問：我準備賣現在的房子，想找你幫我們賣房子，聽說你有很多的客戶在買房子，而且你有優惠計劃如果你的買主買了我們的房子，你一共只收 3% commission 這樣我們可以節省 3% commission。上個月我們的社區裡和我們相似得房子可以賣到 30 萬，這樣我們可以節省\$9000。我們想聽聽你的意見，是否不必把房子上市，而是請你帶你自己的買主來看我們的房子。

答：我並不建議你們這樣做，因為現在是賣方市場，40 萬以下的房子尤其供不應求。根據最近的統計資料，房子上市後 98% 的房子可以在一個月之內賣掉。絕大多數賣價高於要價，並且市場價仍在持續上昇。我的確有很多客戶(幾百人)但他們畢竟只佔本地區全部買主的極少一部份。如果你的房子不上市我當然會帶很多客戶來看你的房子，他們之中也一定有人願意買你的房子，但他們畢竟人數有限，不會

形成很大的競爭，而且因為他們也是我的客戶他們也一定會指望能得到好處，不可能願意付高于你的要價來買房。反之，如果我把房子上市，即輸入房地產協會的計算機 MRIS 系統。就會有幾千個經紀人帶幾千個買主來看你的房子。這樣就會形成激烈的競爭，甚至有買主願意出遠遠高于你的要價並且願意提出最好的 offer, 例如：不做房屋檢查，放棄貸款(finance contingency), 願意配合賣主過戶時間及反租需求，甚至承諾在房屋估價低于買價的情況下仍然以買價買房並多付一些現金以便解決貸款問題。在目前的市場條件下一般來說房子上市一星期之內總能得到不止一個 offer。而且賣價都高于賣主原來的要價。也高于前一個月同社區出售的同等房屋售價。我的優惠計劃是幫助賣房子的一共只收 4% commission, 而不是 6% commission. 其中 3% 是付給買房經紀人。所以如果其他經紀人帶來的買主買了你的房子你只不過多付 1% commission, 及 \$3000。但房屋賣價都會遠遠高于原來要價，其差別會遠遠多于 \$3000。鑒于目前是嚴重供不應求的賣方市場，聰明的辦法是以合理的市場價將房子上市(輸入 MRIS)，一定可以賣出高價，賣給條件最好的買主。

問：我們買房已經有一段時間了。寫了幾次合同都沒買到。主要是因為每次都有別的買主與我們競爭。我們不願意加價去買，而且還總想"砍"點價。有一次只砍了兩千塊錢。報價時並沒有別得買主，但賣主沒有馬上給我們答復。第二天，來了另一個報價，人家加了錢給買走了。現在我們已經了解了市場，下次再遇到喜歡的房子我們會考慮給全價，甚至加價去買。那麼現在我們的問題是，象上面提到了因為兩千塊錢丟掉的房子，如果我們當時給了全價，賣主是否必須接受我們的合同？有什麼規定？

答：答案是：NO。不管是由經紀人在賣房，還是"屋主自售"，對於買主來說，房子在市場上出售只是一個"邀請"(Invitation)賣主有權決定是否接受各種可能的報價，那怕是加價的合同，只要是賣主感覺好。我曾經遇到過賣主沒有接受加價的合同，反而接受了價錢低的合同。這說明價錢不是唯一的決定因素。一個合同除了價錢外，還有許多其它因素對賣主來說都很重要，在房地產行業中稱為"Contingency"，比如：房屋檢查，過戶日期，房屋貸款等。另外還有還有很多因素

會影響賣主的決定。如：定金多少，頭期款多少，等等。如果賣主收到一個全價合同，沒有任何 Contingency，在房地產界裡經紀人認為賣主找來了"willing, able and ready"的買主，若賣主與賣房子的經紀人簽有合同，這時從理論上講，不管賣主是否接受這個合同，經紀人就已經掙到了佣金(Entitled to commission)，雖然還未拿到手。這時多數情況下賣主是會接受合同的。以前曾經發生過賣主沒有接受全價合同，但經紀人要求佣金的事情。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (214) 06/07/02

問: 我們買了一個新房，要把現在住的小房子賣掉。在和賣房經紀人面談時，他讓我們填一份表格叫做"Residential Property Disclosure Statement", 這裡面有很多關於房子狀態的問題。比如：房屋結構是否有問題，水電系統是否工作正常，屋頂的壽命有多長?是否有漏水等。我們在三年前買這個房子時，地下室的牆上有條很細的裂縫。過戶前屋主已修好。最近發現雨一下大就從一個窗子邊漏進水到屋裡，我們已經聯繫了修理公司。象這樣得問題是否應該聲明？如果問題太多是否會嚇跑買主？

答: 填寫這份表格有兩個目的：1.告訴買主有關房子得狀態。2.當今後發現問題時，使賣主得到保護。多數買主在看房子時，不會因為一些小問題而影響其決定，當你在這份表中列出有關問題（不管是以前出現過已經修好了，還是現在正在發生，馬上會修好的，買主會認為賣主是在告訴事實。相反，如果有問題不說，在房屋檢查時才發現，會有可能使買主終止合同。甚至將來買主搬進去後發現問題去告賣主。所以，你應該如實列出所知的問題。如果已經修好，也說明一下，這樣只會使買主更有信心而不是起疑心。

問: 我們打算買棟新房，建築商允許買主自己選房址(Lot),請問買新房如何選擇房址,應注意哪些問題?

答: 選 Lot 是買新房時很重要的一個方面。Lot 的好壞有很大差別。不同的 Lot 本身的價格也有很大差別。有的好 Lot 建築商可以收取很高的地皮附加費(Lot

Premium)。例如：有個建築商 (Toll Brothers)在北維州的一個社區有幾塊 Lot 的 Premium 高達 8 萬。但也有些不好的 Lot 建築商可提供 Negative Lot Premium,例如同一建築商在馬裡蘭州的一個社區有一些 Lot 的 Premium 為負 1 萬,即如果買主挑選這樣的 Lot,房價可自動降低 1 萬。所以挑選 Lot 時一定要問清楚附加費是多少,有沒有負附加費。一般附加費較高的好 Lot 是指背靠樹林,大片草地(公共區域),河流,小湖,或位於 cul-de-sac。能選平地走出地下室的 Lot 通常也會加\$5000 左右附加費。而背靠馬路,鐵路,近高壓線,背後與別人的房子距離較近,靠近 Townhouse 或低收入住房(MPDU)的 Lot 通常被認為是有缺點的 Lot。當面積相同時,較深的 Lot 比寬扁形狀的 Lot 好。因為前者的後院較大可利用面積大,另外,Lot 的朝向,地勢高低也是需要考慮的因素。

問:看了你以前的一個關於申請房屋貸款時審查信用的問答。我們來美國不久,打算買房,還沒有建立信用。前一段時間買車申請汽車貸款未被批准,使我們更加猶豫有關買房事宜。我們正在努力建立信用,目前已申請到西爾斯(Sears)的信用卡。如果我們買房,還要做哪些?

答:你們得到了一張信用卡,這就已經開始了"美國之夢"。你們應該再多申請一些信用卡。一旦有了一張,後面就比較好申請到。如果可能,你可再各申請一張 MasterCard, Visa, American Express, and Discover. 但也不是越多越好,有這幾張就可以了。如果你現在就想買房,按我分析,你們也應基本合格。如果你們正在租房而且是按時交房租,則一份按時交房租證明(或支票的拷貝)加上一張信用卡就可以了。如果沒有證明,或你們有自己的電話,或每月交電,氣費也就可以了。當然有多張信用卡,甚至貸到過汽車貸款等,會更有幫助。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (213) 05/31/02

問:我們在 Open(House 時看中一棟房子,想和賣主談價錢。賣方經紀人表示很願意為我們寫合同。請問我們應不應該找一位經紀人代表我們的利益?

答：首先向您說明經紀人的身份有四種形式。第一種是賣方經紀人(Listing agent),他(她)是受賣主委託把房子放在市場上,輸入計算機 MLS 系統,並且代表賣主與買方經紀人談判交涉處理各項有關事項;第二種是准賣方經紀人(Selling agent),他(她)是為買主服務,帶買主看房,幫買方談判交涉處理各有關事項,但是他們仍是代表賣主的利益。所有協助買主買房的經紀人,如果沒有專門申明他們是代表買主利益的買方經紀人(Buyer agent),則他們自然應該是准賣方經紀人;第三種是買方經紀人,即在 "Agent Disclosure"中專門申明自己是代表買方利益的買方經紀人(Buyer agent)。以上三種經紀人均由賣主付佣金,而且不論代表哪一方的利益,對另一方都必須公平,誠實(Fair and Honest)。第四種是雙重經紀人(Dual agent),在房地產買賣過程中,如果只有一個經紀人參與,就屬於這種情況,對於屋主自售房屋,或者當買主本身沒有經紀人時,這種經紀人同時代表買賣雙方的利益,應同時對買賣雙方忠實,誠實,公平,完全遵照房地產法律辦事。這種經紀人可合法收取兩倍的佣金(全部由賣主支付)。如果你們決定購買在 Open House 時看中的這棟房子,你們可以和賣方經紀人協商看他(她)是否同意少收一部份佣金,使你們得到更好的價錢。如果他們同意並且仍然為你們提供服務和幫助,則這對於你們是有利的。如果他們不同意,則建議你們最好去找一位專門代表你們利益的買方經紀人。我現在有很多 Listing,即許多賣房者委託我賣房。有許多房子買主沒有自己的經紀人,我作為雙重經紀人同時為買賣雙方服務。在這種情況下,我一律只收一半(即 3%)佣金,則買主可以得到 3%房價的好處,而且我照樣為買主提供最好的服務,最大的幫助。

問: 聽說有一種政府補貼的低收入房屋,比一般同類房屋的市場價低很多,大約只有市場價的一半左右。您能否提供一些有關信息。

答：這種房屋在馬州叫 MPDU(Moderate Priced Dwelling Unit),在維州叫 ADU(Affordable Dwelling Unit)。這種房屋是有政府補貼出售給收入較低但穩定並正常報稅得到美國公民或綠卡持有者。價格比市場價低 40—50%,均為建築商新建房屋。馬州蒙郡政府規定任何社區只有建房數量超過 50 棟,就必需建造一定數量的 MPDU 房屋。例如,我在 1999 年 6 月份幫助一家買主半理了購買 MPDU 的

有關手續。他們在洛克維爾 Willows of Potomac 社區購買了一棟全新帶車庫連棟磚屋，邊間，背靠樹林，買價僅\$104,750,學區為 Churchhill 高中，這棟房屋的市場價應為至少 20 萬元以上，建築商為 Primire Home,該建築商在旁邊建的獨立屋要五十多萬起價。政府對這種房屋的購買者的基本要求是：1.家庭工資總收入為\$45,000 以下(四口人)；2.第一次買房；3.買房後必須自己住在所購買的房子裡，而不是用于做生意或其它用途；4.十年之內不得自由買賣和出租，若必須出賣則應按政府規定的價格出售；5.十年之後可以自由買賣，賣房後的淨增值(即賣價減去原價再減去十年來屋主對房屋的所有投資，花銷，再減去賣房花費：替買方付的過戶費，經紀人佣金等)屋主須與政府對辦分。MPDU 購買者可得到政府低息貸款，現在的利率大大低于一般貸款的利率，為 6.25%左右，0(point。購買 MPDU 房屋時過戶費(Closing(Cost)的絕大部份由政府替買主支付。包括全部貸款手續費，于貸款有關的全部費用(Closing(Cost),半個貸款點數(0.5Point)，過戶費(Transfer(Tax)。買主本人只須支付一些預交款項(13—14 個月房地產稅，3 個月災害保險等)。購買 MPDU 的手續：1.先向郡政府申請，需提供兩年報稅單，W—2 表格，二個月工資單及三個月銀行對帳單(Bank(Statement)，2.排隊等候抽籤，抽到的社區入果自己不喜歡，可以方棄不買，再等下次機會；3.抽到自己喜歡的社區後與建築商代表聯繫簽寫合同，挑選地塊(Lot)和 Option；4.等待新居建成過戶，期間有一次開工前會(Pre-Construction Meeting)，三次房屋檢查(Walk—through)。需要說明的是：購買 MPDU 房屋時政府不付經紀人佣金。Fairfax(County 也有類似的房子，有興趣並符和條件者可向當地郡政府提出申請。蒙郡聯繫電話：301—217—3705(o) 地址是：4th Floor of 100 Maryland Ave, Rockville,MD。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (212) 05/24/02

問: 我們正在買房。買房合約已經雙方簽字批准于 3 天前正式生效。突然我先生接到新的工作的批准信。新的公司在外州，我們很想搬去那裡，不知有什麼辦法不再繼續這個合同？我們的定金是否會因此失掉？

答：屋在標準的房屋買賣合同中，有很多條款供買賣雙方選擇以保護各自的利益。有經驗的經紀人都會為自己的顧客選擇保護自己一方的條款(Contingency)。這些條款分為兩類:Kick-out 和 Non Kick-out。前一種是指一方不用與對方商量，也不用說明任何原因就可以單方宣布合約無效的條款，如：審核社區管理委員會的文件規定(Review HOA document)；查閱政府開發規劃(Master plain review)；第三者批准(Third party approval)，第三者可以是律師，會計師，甚至是親戚朋友。例如:Review HOA document 這一條款規定：賣主所在的社區如果有 HOA(Home Owner Associate)即社區管理委員會，則必須提供 HOA document 給買主，買主在 5 天之內審閱該文件後，對文件的規定如果不滿意，則可通知賣方取消合約。如果賣主所在社區沒有 HOA，則簽寫買房合約時，應選擇"查閱政府開發規劃"條款，該條款規定幾天(一般 5—7 天)之內買主有權去城市規劃局(Department of Planning and Zoning)查閱政府開發規劃，如果不滿意，則可要求取消合約。如果你們選擇了這種條款，則可運用任何一條通知賣方以取消合約。但一定要正式寫明，不可只是口頭通知。至於買房的定金雖然存在買方經紀人的公司帳戶中(除買建築商新房外)，但仍需雙方同意，簽一份合約取消文件(Contract release form)後，才可拿回定金。但是我們想特別提醒大家，買房是一件大事，簽寫合約時應該慎重，合約批准後又隨意取消合約對賣方也不公平，買方也應設身處地為對方著想。

問：我們買了建築商蓋的新房,住的舊房正在請以前幫我們買舊房的經紀人在賣。以前買舊房時,我們覺得這個經紀人還不錯,所以這次賣房時,就請原來的經紀人幫我們賣。在與經紀人簽售屋協議時沒有仔細看就簽了。到現在已經有兩個月了,沒有任何動靜,也不見經紀人做"開屋求售",廣告也不見刊登,甚至不知道他是否把我們的房子放在了經紀人的電腦網絡中。如果我們不打電話找他,他也從來不來電話。我最近拿出當時簽的售屋協議,讀了一下才發現賣房的協議時間長達 6 個月,而且佣金要 7%,另外還要加\$800 的手續費,而且裡面並沒有寫經紀人要做什麼事情,卻寫了許多有關法律訴訟的文字,這使我們很不安。請問像我們這種情形應該怎麼辦?

答：賣房時,你應該至少面談三個在你的地區做得好的經紀人,讓他們提供市場分析資料,幫你制定合理的賣價,並讓他們寫下來要為你做的事情。包括:每月做幾次"Open(House",在哪些報紙及房地產銷售廣告冊中做廣告,是否有"Broker Open House",是否向其它房地產公司發送 Flyer 及其它促銷手段。在這裡寫下來非常重要,一旦有了爭議則你有所憑據,你的經紀人讓你簽他準備好的協議,而不寫下為你應做的事情,這顯然對你不公平。在你簽協議時,你應該在協議中加上"Termination Clause",即如果你對經紀人的工作不滿意,可以隨時中止協議(當然你的經紀人是很不願意看到這一條的),你在賣房期限上最好不要寫三個月以上,這樣,如果沒有"Termination Clause",三個月仍未賣掉,協議自動中止,你可再換其它經紀人賣。但像你現在的情形可以做如下事情:1.同你的經紀人認真談一下,爭取能得到他的同意而中止協議; 2.如果他不同意,你可找他的經理或 Broker 談一下,看是否可由他的公司出面做一下你的經紀人的工作而中止協議; 3.如果你的經紀人本人就是經理或 Broker,則你可向他所在的" Real Estate Commission"寫信,當然你要陳訴中止協議的正當理由。幾種辦法都不行的話,你只好等協議六個月自動過期而中止。所以你應在選經紀人時格外慎重,出問題後再補救則損失太大。

張伊立博士房地產知識問答專欄(211) 05/17/02

問: 我們看中了一棟房子,但看房子時注意到幾個很漂亮的燈具和洗衣機,烘乾機上都寫了 "Does not Convey"(不留下)字樣,請問賣主這樣做是否合適? 我們能不能要求賣主把這些東西留下來?

答：屋主買房子時,房內的固定部件(Fixture)包括:吊燈,吊扇及所有與房子固定連接的傢具(如固定書架等)應屬於房子的一部份,與房子一起出售。在馬裡蘭州的部份地區和北維州冰箱也屬於固定部件。而所有能移動的傢具,字畫,裝飾物及洗衣機烘乾機,窗簾等則屬於個人財產(Personal Property),這些是賣主有權帶走的,不屬於房子的一部份。一些特殊的漂亮的燈具也屬於個人財產,賣主有權帶走,但是過戶前應在相應位置重新裝上原配的或一般燈具。屬於賣主個人財產的物件是否帶走,買賣雙方

是可以協商的。在大華府地區,多數情況下買主可以要求賣主留下窗帘和洗衣機,烘乾機,而多數賣主也會同意這樣做。

問: 我們夫婦倆剛工作不久,都是做電腦工作,兩個人年薪加起來在 12 萬左右。我們的許多同學、朋友最近紛紛在買房子。聽他們講,買房的貸款利息可以抵稅,我們也不太懂。但按我們現在的收入,稅率是 31%,每年要交掉 3 萬多的稅,覺得確實是租房不如買房,能否請您幫我們分析一下,像我們這樣的家庭,(我們的年齡在 30 歲左右,有一個小孩),我們的儲蓄不多,應該買什麼價錢的房子,在什麼地區買?買房子貸款能夠抵稅是怎麼算出來的?請指教,謝謝。

答: 買房子貸款時應付一定數目的頭期款(Down Payment),除了美國的退伍軍人或是申請政府的低收入補助貸款,可以放少於 5%的頭款外,一般的貸款(Conventional Loan)都要求頭款不能少於 5%,所以你們的現金儲蓄應有房價的 5%。(另外還要有 4%左右的錢用於過戶的費用)。那麼,這就要看房價了。根據你們的情況,我建議你們買房的價錢可以定在 30—40 萬的房屋,地點應選交通方便,學區較好,升值潛力大的地區為宜。按照你們的家庭收入和目前的貸款利率(30 年, 0 Point, 7%),你們的上限可以買到 50 萬的房子。但我並不鼓勵你們這樣去買。你們應在允許的經濟範圍內,統籌安排。因為你們還要買車,買家具,安排子女教育基金,及各項家庭建設。那麼,假設你們買了一幢 35 萬的房子,我們來看一下具體的數字:如果你放了 5%頭款,即 \$17,500,你需要貸款 \$332,500,我建議你將 \$332,500 分為兩部份,一部份 \$ 280,000,為第一貸款,目前的利率在 7%左右(這是房價的 80%,由於不超過 80%,你可免交貸款保險)。第二部份 \$ 52,500 利率在 8.75%左右,它是房價的 15%。讓我們根據上面的數字來計算一下有關的數字:第一貸款前五年,每月應交利息: \$ 1,630,本金 \$233,第二貸款每月利息: \$ 375,本金 \$ 38,如果地產稅是每月 \$ 350,加上房屋保險:每月 \$ 30 左右,每月應付款: \$ 2,656。其中抵稅項目:每月 \$ 2355,全年: \$ 28,260,你們的年收入是 12 萬,如果實際報稅收入(Net Income)是 10 萬元,每年應交稅 \$ 3,1000,現在因為買房子貸款,抵稅金額是 \$ 28,260,就是說再從 10 萬元中減去 \$ 28,260,得到 \$

71,740，按這個數字報稅，要交 \$ 22,240，與原來的 \$ 31,000 相減，每年得到 \$ 8,760，每月就是 \$ 730，由於你們買了房子，每月個人所得稅還可以少交 \$ 730，那麼每月實際付到房子裡只有 \$ 1,926。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (210) 05/10/02

問：我們打算買建築商新建的房子，已經看了一段時間的房子。剛開始看的時候，沒有找經紀人。一是怕麻煩別人，二是認為如果有了經紀人可能會影響我們買房的價錢。現在房子已經看了大半年了，也和幾個建築商談過，發現在價錢上很難談，很多建築商根本不還價。有一個合同談了一段時間，不僅沒降下價來，建築商反而把價錢升了一些。使我們很懊喪。看到你的廣告，你為很多顧客買了建築商的新房。請問能否為我們指教一下？

答：不管買新房還是舊房，我建議你都應該請一位經紀人。有些人認為買舊房要請經紀人是理所當然的，買新房由於有賣房代表所以不用請經紀人了。這是不對的。正是因為賣主有他們自己的代表，你作為買主更應該有代表自己的經紀人。建築商的合同有很多保護他們的條款，而缺少保護買主利益的條款。你如果有經紀人，則可以為你把關，必要的話可寫上有利於買主的條款。例如，有些建築商給買主一些過戶幫助，但條件是買主必須用建築商規定的貸款銀行和過戶律師。可是由於建築商指定的貸款銀行利率較高，這樣一來得到的幫助多數又回去了。為此，我們代表買主與建築商協商，使建築商同意買主可以找自己的貸款銀行，或者 Match 我們能為客戶找到的最低利率，而又不失去過戶幫助。關於房價的問題，由於目前房地產市場買賣熱絡，不易討價還價，而很多建築商又不停地調高房價，這時，你更應該找個經紀人。另外你認為如果有了經紀人會影響你們的房價，那麼讓我來幫你們分析一下：如果建築商根本不還價，那麼有沒有經紀人都不會使你們的房價升高，而反過來說，你的經紀人會幫助你，他的佣金(Commission)是由建築商付的，你們不用出一分錢。按照我們售屋計劃，如果你們買新房，我們會從佣金中分出一部份，作為買主的過戶幫助。這樣，等於你們間接地降了房價，討到了別的買主(沒有經紀人的)討不到的價錢。買新房時，很重要的一點是如何選社區，如何選 Lot 及如何選 Model 和 Option。這些都需要有

經驗的經紀人幫你出主意,當參謀。由於我們的幫助,幾百位客戶買了新房,我們自己也買過十幾棟新房,有豐富的知識和經驗。另外提一下,目前我們的售屋計劃,不僅包括買新房能得到很多的實惠,還包括同時買賣房屋更加優惠的售屋計劃,和現在買房如果將來賣房(換房)的系列優惠計劃,及顧客介紹新顧客的優惠計劃。請來電查詢。

問: 五年前,我和一位親戚一起買了一棟房子。現在我想賣這棟房子,但那位親戚不在本地。我怎樣才可以賣這棟房子?

答: 因為這棟房子是你和親戚一起買的,過戶時需要兩個賣主簽字。如果那位親戚不在本地,而他同意你作為全權代表賣這棟房子。有兩個辦法你們可以採用:第一是請那位親戚辦一份"Power of Attorney"(法人代表)經公證後交給你和過戶律師,你就可以全權代表他簽字。第二個辦法是請你的親戚找一位律師辦理一個"Quit Claim Deed",表示那位親戚同意放棄他的產權,這時你就變成了唯一的房主和賣主。你一個人簽字就可以過戶了。當然你們事先必須協商同意如何分配賣房的收入及有關事項。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (209) 05/03/02

問: 我們現在賣房已經進入到了辦理貸款的階段,請問貸款都有哪些種類?哪一種貸款對我們最合適?

答: 現在美國的貸款共有二百六十多種,其中居民住宅貸款主要有下列數種:固定利率貸款 (Fixed-Rate Mortgage); 浮動利率貸款(Adjustable-Rate Mortgage, ARM)及固定浮動利率混合貸款(Hybrid Loan)。固定利率中包括: 30 年, 15 年, 10 年, 20 年,甚至還有 40 年的。固定利率的特點是整個付款過程的利率是固定的。即每個月付的錢數都是一樣的,一直到付完為止。在固定利率的貸款中,根據貸款利率不同,有不同的名稱。金額在 10 萬以下的屬於小額貸款,貸款申請人要多付 0.125-0.25 點數(Point,一個 Point 是貸款額的 1%)。如果貸款額小於 5 萬,還要多付些點數(大約在 0.5-1.0 個 Point)。介于\$100,000-\$300,700 的貸款通稱 Conforming Loan(聽說很

快要調整為 24 萬)。有人把不屬於 FHA(政府補助的一種低收入貸款)和 VA(美國退伍軍人貸款)稱作 Conforming Loan,其實這樣稱呼是不準確的。正確的稱呼應是 Conventional Loan。Conforming Loan 指的是由兩個美國半官方貸款管理機構 Fannie Mae 和 Freddie Mac 核准的貸款,申請這種貸款你可以得到很好的利率,而且不用交貸款保險(PMI)。但這種貸款不易申請到。它要求申請人有較好的固定收入及信用。頭期款不能少於 5% 及其它條件。貸款額超過 \$300,700 的稱作 Jumbo Loan。貸款利率相應要高些。浮動利率貸款(ARM)是指貸款利率隨市場利率浮動。有的是每年變化一次,也有兩次的,甚至有每三個月變化一次的。與固定利率相比,浮動利率的好處是開始幾年利率較低,申請時比較容易被批准,每個月的付款額也較低。對於有些剛開始工作,收入不高,但估計工資能很快長上去的人來說,目前房地產價還在上昇,又想買大房子,就只好先申請浮動利率貸款。其缺點是,如果你是因為申請不到固定利率貸款而只能貸得到浮動利率貸款,開始時每月付款額較低,從第二年開始,逐年上昇,會使你感覺負擔越來越重,而固定利率則不存在這個問題。另外,你根本不知道將來每月的付款額是多少,這就會使你無法安排家庭財務計劃。固定浮動混合利率貸款 (Hybird Loan, 有時也稱作 Balloon Loan)是將 30 年貸款分為兩個階段,先將第一個階段固定下來,第二階段開始浮動或者付清。按照階段的長短劃分為 5/25, 7/23, 5/1, 7/1, 和 10/1 等。5/25 是指前 5 年為一固定利率,後 25 年以第 5 年結束時的市場利率重新開始計算。7/23 也是同理。5/1 是指前 5 年是一個利率,從第 6 年開始進行浮動。它的好處是如果你只打算在房子裡住幾年,然後再換房,就沒有必要貸款 30 或 50 年。5/1 形式的貸款利率要比 30 年低一些。統計資料顯示,美國人平均 7 年換房一次,7 年調動一次工作,7 年離婚一次,即所謂 Seven Year's Itch。所以,各種不同的貸款是根據申請人的不同需要而設訂的。

問: 我是第一次買房。聽說第一次買房有一定的優惠。能否為我們介紹一下?

答: 第一次買房優惠只是對馬裡蘭州的買主而言(也包括在其它州已擁有過房子,但在馬裡蘭州是第一次買房者。馬州政府為了鼓勵本州居民買房規定,凡在該州第一次買房者可免交一半州過戶稅房價的 0.25%,而另一半必須由賣主付。另外

一項好處是從 98 年開始，聯邦政府允許買主如需借錢付頭款和過戶費。可以從本人的退休金中支取，而不用付罰金。銀行規定過戶費用中的預付款(Escrow Money，包括地稅、保險費)是不許別人墊付的。這樣一來，等於變相允許買主借全部的錢買房。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (208) 04/26/02

問: 我們買房已開始辦理貸款了。請為我們介紹一下與貸款有關的各項事宜。比如：貸款過程，貸款機構，利率鎖定等。謝謝。

答: (接上期) 在申請貸款時要儘量避免。第四年 Index 又漲了，達到 8.5% 加上 Margin 2%，達到 10.5%。但 Lifetime Cap 是 10%，屋主只按 10% 付。這樣，第一年 4%，第二年 6%，第三年 8%，第四年 10%。這時，Lifetime Cap 就保障了屋主不用付 10% 以上的利率。有的讀者會問，即然浮動利率一漲就要多付錢，為什麼不辦個固定利率貸款，答案是：有的時期，利率並不是一路上漲，只是高高低低，象水面上的波浪。那麼，以往的數字顯示，浮動利率平均比固定利率低 2% 左右，而且它另一方面的好處是當利率下調時，固定利率保持不變，而浮動利率跟著下調。這時，我們會問：當利率低到一定程度，我們能否將利率固定住？有的銀行是允許的，但只能一次。所以，在申請貸款時，要問一下，是否有這樣的一次轉換 (Convertible) 的機會。三. 固定及浮動混合利率 (Hybrids)。這是將兩種不同利率混在一起的貸款，即人們常說的 7/23, 5/25, 5/1, 7/1, 10/1 等。前面的數字是固定利率，然後浮動。比如說 7/23, 它是前 7 年為一個固定利率，7 年結束後，以第八年當時的利率開始計算。或浮動，或固定一個新的利率上。有很多人申請這種貸款。原因是很少有人一住就是 30 年。美國人平均七年換一次房子。那麼 7/23 就比較對大多數人的胃口。貸款利率的特點是：期限越長，利率越高；越短時越低。如果一筆 30 年的貸款利率是 7.25% 則 15 年的可能是 7%。而 7/23 可能是 6.75%，而浮動利率才是 5.25%。(全文完)

問: 我們正在和建築商談一幢新房，建築商一分錢都不降價，但同意給我們\$5000的過戶幫助，條件是我們必須用他們指定的貸款銀行和過戶律師。我們找他們的貸款銀行談了一次，得到了一份過戶費用估算表（Good Faith Estimate)及貸款利率，發現他們的利率相當高，大約在 7.125%左右。我在 Internet 上查了一下，低的可以找到 6.5%的，甚至還有 6.25%的，現在要最後簽字了，請問，像這樣的情況應該怎麼辦？

答: 三個辦法：(1)要求建築商同意，再增加一兩個銀行，由你們去找。如果你們能找到更低的利率，把這個銀行或貸款公司加到建築商的單子上。(2)與上一條性質相同，但做法變通一下：讓建築商的制定銀行同意如果你們找到了更低的利率，他們(銀行)同意降低利率到與你們的利率一樣，如果他們能降得到一樣低，則仍在他們的銀行貸款，如不能，則允許你們到外面的銀行去貸款，而建築商仍然同意付給你們\$5,000。(3)如果以上兩條建築商都不同意，則你們先在他們那裡貸款，即使是高利率，你們先認了，拿到這\$5,000，然後，再去重新貸款(Refinance).這樣，即得到了\$5,000，也貸到了低利率貸款，只不過前一，兩個月多付了一些利息。

問: 前一段時間貸款利率比較好,我在 Internet 查到一家相當低。因此我打算將我的房子做一次重新貸款,便和這家公司聯繫。接待我的一位美國人態度很好,我便辦了手續,交了三百多元的手續費。有一天我看到利率很好,便給他打了電話要鎖定(Lock-in)利率。他答應說沒問題,我就去旅遊去了。兩個多星期後回來,給他打電話,他卻告訴我說,非常抱歉,當時由於忙沒能及時鎖定利率。結果利率一路回升,一個多星期升了 0.5%。他願意向我道歉,並退還我的手續費。這使我非常懊喪。請問我有沒有權利要求他們給我當時我打電話鎖定的利率。如果他不答應,能不能去法院告他,讓他賠償損失?我在辦貸款時,是不是有什麼地方做得不對?

答: 你當然有權利要求他給你任何利率,但我不認為他會給你當時的低利率。這樣他會做賠本的買賣的。你只有按照當前的利率重新辦理。在美國,任何人都可以告其它人。但要看你能不能告到你想要的。我也不認為在你貸款這件事上,你能告到

什麼。你在辦理貸款時,有一個地方沒有做對,就是在鎖定利率時沒有讓他將鎖定利率協議書(Lock-in Agreement)書面寫下來,並有他的簽字。讓他們書面寫下來有兩個好處:第一,使他確實去做鎖定;第二,後面出問題時,有字為據。所以,你在今後辦理類似事宜時,務必做到這一點。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (207) 04/19/02

問: 我們買房已開始辦理貸款了。請為我們介紹一下與貸款有關的各項事宜。比如: 貸款過程, 貸款機構, 利率鎖定等。 謝謝。

答: (接上期) 舉例 2: 離退休還有十幾年的夫妻, 現在收入豐裕, 如果辦了 30 年的貸款, 每月除了日常開銷還有多餘的錢。如果辦個 15 年的貸款, 也付得起。那麼, 則應辦此種貸款。因為他們十幾年後退休, 若是 30 年貸款, 還要再付十幾年, 而 15 年貸款就剛好付完。舉例 3: 如果目前利率比較高, 估計以後利率有可能下調, 現在可以先辦一個浮動貸款(通常浮動利率要比固定利率低 2% 左右)。當利率降下來後, 再把利率“固定住”。另外, 如果買主買一個新房, 由於固定利率較高, 貸不到款, 改為浮動利率則可貸到款。那麼, 只好先辦個浮動利率貸款, 一般的規律是: 還款期限越長, 利率就越高, 期限越短, 利率越低。這就是為什麼有時在報紙上看到有的廣告中寫利率從“4.5%起”等低利率, 這就是典型的浮動利率。下面我們來看一看不同利率的貸款。

一. 固定利率貸款(Fixed-Rate Mortgage): 固定利率貸款的期限通常是 30 年或 15 年(也有 20 年或 40 年的, 但很少見), 在這個期限內, 利率固定不變。絕大多數貸款都是按這個期限計算(Amortize), 每月的還款本金和利息(Principal 和 Interest), 相同。但每個月的本金和利息數額是在變化。以 30 年期來看, 開始時, 本金佔很少, 從 12% 開始, 利息佔 88%。以後, 本金逐月增加, 利息減少。直到付款期的三分之二處(大約在 20 年時), 本金和利息大至相等。剩下的十年, 本金在每個月的付款額中所佔比例超過利息逐漸增加, 直到 30 年後最後一個月基本上都是本金, 從而付清貸款。當本金付掉越來越多, 房子的淨值(Equity)也就逐漸增加(房屋的淨值是房

子的市價與貸款未付清本金之差),而每月的利息越來越少,用于抵稅的好處也就越來越少。對於有固定收入的家庭來說,多數都選則了固定利率貸款。因為這樣便於計算每月的付款額,即使後來利率上漲了,每月的付款額仍然不變。當然,如果利率下降了,利率也不會自動下來,但屋主可以辦一個重新貸款(Re-Finance)或調整(Modification)。

二.浮動利率貸款(Adjustable-Rate Mortgage, ARM):顧名思意,就是利率是浮動的(Adjustable)。它有多種,多數是每年浮動一次,也有的每個月浮動一次,還有的是前幾年固定,然後再浮動。浮動利率貸款多數是按 30 年期計算每月的付款額。如果利率 30 年不變(當然是不可能的),屋主每月按時付款,則 30 年後付清。以往的經驗告訴我們,當利率低於 9%時,人們較傾向于固定利率。而當利率高於 9%時,人們則傾向于浮動利率。浮動利率是根據一個叫做係數(Index)的因素來變化的。這個 Index 所反映的是銀行的成本(Lender's Cost of Borrows Money)。也就是說,如果銀行借出一筆 30 萬的貸款,當 Index 是 4%時,銀行要借出 4%以上,譬如 6.75%,銀行才能賺錢,而銀行賺的是那 2.75%部份,這 2.75%部份稱做 Margin。通常 Margin 的範圍在 2%至 3%之間。有時人們看到有的貸款公司的廣告上說利率從 4%起。這種利率美國人叫做 Teaser Rate。如果銀行發出的貸款是這個利率,那麼銀行是不賺錢的。但這個利率不是一直下去的,有的只有一年或半年。有的甚至幾個月就變高了。所以,對這種利率不要上當。目前,美國最常見的 Index 有四種:T-bill(Treasury Securities), CD(Certificates of Deposit), COFI(Eleventh District Cost of Funds Index)和 LIBOR(London Interbank Offering Rate)。這四種裡面,第二種和第四種利率的變化比第一,三種幅度更大些。所以,買主若申請浮動利率貸款,應問清是那一種 Index。由於利率是浮動的,多數貸款都對利率的浮動規定了上限(Cap)。上限有兩個,一個是每年可以上浮的上限(Annual Cap)。一個是總共最高可以上浮的上限(Lifetime Cap)。舉例來說,某貸款公司給的起始利率(Initial Rate)是 4%, Annual Cap 是 2%, Lifetime Cap 是 10%。如果利率每年調正一次,那麼第一年是 4%,若 Margin 是 2%,第二年的 Index 漲了 0.5%,則 Index 變為 4.5%,加上 Margin 的 2%,共 6.5%。因為 Annual Cap 是 2%,也就是說最高不能漲過 6%,則

屋主第二年按 6%，而不是 6.5% 付利息。這時，有 0.5% 多的，有的銀行就加到下一年。如果第三年，利率(Index)只漲了 1.5% 達到 6%，那麼銀行還要加 2% 達到 8%，這是因為要把上一年剩下的 0.5% 加進來。這種做法稱做 “Warehouse”，在申請貸款時要儘量避免。(未完待續)

張伊立博士房地產知識問答專欄 (206) 04/12/02

問：我們買房已開始辦理貸款了。請為我們介紹一下與貸款有關的各項事宜。比如：貸款過程，貸款機構，利率鎖定等。謝謝。

答：辦理貸款的過程：辦理房屋貸款是買房過程中一個重要環節，選擇貸款公司(銀行)及利率與選擇房屋相比，其重要性不在其下。有的買主在挑選房子時，千挑萬選，看好後再“砍價”。為了一兩千元，有時甚至幾百元爭得“不亦樂乎”，但到了辦理貸款時，由於貸款公司沒選對，或利率未及時鎖定，結果要多付很多的錢。一筆 30 萬貸款，利率 7.25%，30 年期，與利率 7% 比，30 年下來 要多付 \$18,000。所以，選對了貸款，也可以省很多錢。辦理貸款的過程如下：一當房屋買賣合同生效(Contract Ratified)，買主應按照合同中規定的天數去申請貸款(Make Loan Application)，通常是 5 天左右。合同中還規定要在一定的天數內(通常是 20—30 天之內)貸款應批准下來(Loan Approval)，申請時帶上所要求的各種文件，與貸款公司的業務員(Loan Officer)見面，交 \$350 左右申請費，其實這 \$350 是用于房屋估價(Appraisal)和信用核查(Credit Report)。買主填好申請表後，貸款公司就開始辦理各項手續，除上面提到的兩項外，還包括：核查收入(Income Verification)，銀行存款等與買主財務狀況有關的事項。一旦貸款公司認為各項手續都已齊全，並且已符合規定的標準，則可以發給買主貸款批准書(Loan Approval)，但這時候，銀行(Lender)還沒有批准(Commitment)給錢。當所有的材料送到銀行的審核員(Underwriter)手裡，經審核批准後，則銀行可隨時將貸款文件(Loan Package)及錢(貸款)送出。在這期間，買主還應做一件事，就是鎖定利率(Interest Rate Lock-in)。因為利率總是在變化，所以買主應每天觀察利率的高低，但看到好時機就應及時鎖定。利率的鎖

定通常在 30 天之內最低，超過 30 天，時間越長利率越高。貸款機購(Source for Loans):

- 1，商業銀行(Bank): 多數的貸款(大約 70%)都是由銀行發放的。
- 2，政府機購(Government): 聯邦住房管理局(FHA)和退伍軍人部(VA)向低收入家庭和退伍軍人家庭發放貸款，這種貸款可以允許買主放 3% 頭期款，甚至不放頭期款都行。
- 3，貸款公司(Mortgage Company): 多數申請貸款的人首先找的是貸款公司，由貸款公司去找利率低的銀行(Lender)。少數貸款公司自己有資金，也發放貸款。
- 4，屋主(賣主)(Seller Finance)及私人貸款(Private Mortgage): 這種貸款數量很少。當屋主賣掉房子後，拿到了錢。如果沒有其它用途，可能會貸款給新的買主。另外，有的買主由於信用不好等原因，從銀行那裡得不到貸款，他們就會查找有屋主貸款的房子。
- 5，建築商(Builder)和開發商(Developer): 有的建築商為了推銷新房會向買主提供貸款。但多數情況下，他們只是個“中間人”，背後是有銀行的。

貸款種類: 當買主申請貸款時，第一個遇到的問題就是申請什麼樣的貸款。是固定利率貸款，還是浮動利率貸款？是 30 年期，還是 15 年？什麼是 7/23,5/25, 及 7/1,5/1,10/1 等？選定那一種貸款是由多種因素決定的。包括：買主的還貸能力，或者說每月能拿出多少錢付貸款；打算在房子裡住多長時間；買主將來可能出現的財務狀況(收入是否可能增加); 移民身份調正後是否會影響家庭收入；是否打算很快就換工作，甚至有可能去外地工作；目前的利率高低；如果利率高低變化比較頻繁是否能接受。所有這些因素都會影響買主有關貸款的決定，那麼，買主應該根據自己的家庭情況來做決定。舉例 1: 年輕夫妻兩口之家剛工作不久，準備開始辦移民身份，現在買的房子價位較低，一旦身份辦下來，收入就會增加很多，那時就要換

大房子。這種情況下，就沒有必要辦一個 30 年固定利率的貸款，而可以辦一個 5/1，或 5/25 的貸款(下面會詳細解釋),原因是 5/1 或 5/25 的貸款利率比 30 年的要低。

(未完待續)

張伊立博士房地產知識問答專欄 (205) 04/05/02

問: 我和我先生看房子已有一段時間了, 當我們看中一幢房子, 怎麼能知道我們買的房子付的價錢沒有過高?

答: 請你的經紀人為你的房子做一份市場價格比較資料(CMA: Comparative Market Analysis), 很多賣主在賣房時也是根據這份資料定的價, 它顯示了目前市場上正在賣的房子的要價, 以及已經賣掉的房子的售價, 還包括賣主給的過戶幫助. 將你看中的房子與其它房子相比, 把一些大的項目, 如: 室內面積, 完成平地走出地下室, 磚面, 硬木地板, 冷熱器機, 房頂等, 進行比價, 就可估算出你要買的房子應售價錢。另外, 銀行在批准你們的貸款時, 要對你們的房子進行估價(Appraisal), 如果你們的買價過高, 銀行也是不會批准你們的貸款的, 所以你們不用擔心。

問: 我們正在買一幢建築商的新房, 價錢在 50 萬左右。在買房簽合約時, 有很多的 Option 和 Upgrade 可供選擇。尤其是廚房可選的更是五花八門, 使我們無從下手。能否借用你的經驗為我們指點一下?

答: 廚房的 Option 和 Upgrade 的選擇應以實用、美觀和舒適為原則, 同時又要兼顧到今後賣房子時, 別的買主是否喜歡和接受, 可能這裡是你們每天白天活動最多的地方。所以多花些錢也是值得的。以下選擇可供你們參考:

1、地面(Flooring): 建築材料有: 地板革(Vinyl Floor), 硬木地板(Hardwood), 磁磚(Ceramic Tile), 和大理石(Marble)。最經濟實用的是地板革, 而且也有不同的檔次(Upgrade)可供選擇, 但考慮到你的房價, 我認為你們應選擇磁磚。價錢稍貴些(比地板革, 硬木地板貴, 比大理石便宜) 既美觀, 又實用。目前流行大尺寸的: 1x1 尺, 8x8 寸或再小些的已經過時。

2、檯面(Counter Top)：一切廚房工作幾乎都要在檯面上做。目前的材料有：塑料貼面(Formica)，小磁磚(CeramicTile4x4 寸)，Corian Counter Top,和花崗岩(Granite)，也有人造大理石。大理石和花崗岩都非常漂亮，但不實用。如果破損不易修復，而且容易被染色，使用時要非常小心。Corian Counter Top 是杜邦公司(DuPont)發明的一種材料，是將岩石磨碎後和化學原料混合製成，既美觀又實用，壽命又很長，不會被染色，而且破損後很容易修復，修復後幾乎看不出來。顏色和種類的挑選很多。這是一種最值得推薦的檯面材料；4x4 寸的磁磚有些美國人喜歡，但不適合中國人。塑料貼面最經濟實惠，也很耐用，但你們的房價已經較高，用這種材料不相稱。

3、櫃櫥(Cabinet)，可以體現出整個房子的色調，要考慮到與其它傢具的色調搭配及房主人的年齡、身份。你們這種價錢的房子應選用高檔次的櫃櫥，如最高檔次的櫻桃木(Cherry)或稍低一檔的楓木 (Maple)，如果你們買的傢具是傳統式的深色傢具，則應選擇櫻桃色(Cherry on Cherry)。如果你們年齡較輕，而傢具也是現代式的，則可選用較淺色的 Maple 或橡木(Oak)。現在還有一種白色的，這在較前一段時間（一、兩年）比較流行，和白色的廚房設備搭配，稱做全白廚房(All White Kitchen)。這主要是可以使廚房的面積感覺上大一些。買三十萬左右新房的人有些選這種櫃子。

4、設備包括：冰箱，洗碗機，烤箱，爐子，微波爐，排風扇等如果建築商的設計是爐子在中央島上你們不妨將其挪到邊上，配上中國制的強力排風扇，可大大減少室內的味道，有利於今後賣房。有的建築商的烤箱配備是雙烤箱(Double Wall Oven)，可要求其改為一個微波爐、一個烤箱。烤箱要用電的，而爐灶要用煤氣的。如果建築商的標準冰箱配備是上下開門的，最好升級為對開雙門的。但建築商要多收七、八百元。不妨這樣做：向建築商提出不要冰箱而要退款，大約可得到四百元左右，到外面的店裡不到一千元就可以買到很好的對開門冰箱。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (204) 03/29/02

問: 我們現在打算換房，由於人口增加，目前住的連棟屋覺得比較擁擠，想換一個大些的獨立屋。我們這裡中國人比較少，聽朋友講最好請美國的經紀人賣房。他們的理由是賣給中國人的可能性很小，這種說法對嗎？

答: 不對。任何經紀人賣房子，都要將你的房子的信息輸入到房地產公司的聯網中(MLS Intranet)。有執照並加入該系統的經紀人都可查到你的房子。所以不管賣房經紀人是美國人還是中國人，只要他將你的房子正確地輸入到 MLS 中，帶人來看你的房子的經紀人帶來的買主要比你自己的經紀人帶來的人多得多。所以你不應介意你的經紀人是中國人還是美國人。而更應注意他的服務和對你的房子的宣傳如何。你要比一下不同的經紀人都做哪些事情：簽賣房協議要多長？(最好不要超過三個月)，在哪些媒介上做廣告？有多少次開屋求售(Open House)，是否容易聯繫上。這裡提一下，我為顧客賣房，1、協議只簽三個月。而且可以隨時取消；2、在多種媒介上做廣告。除了四份中文報紙外。在多份英文報紙(Washington Post, Washington Times, Gazette) 等登廣告。3、為賣主開屋求售(Open House)多達六次，很少有經紀人能做這麼多次。有的美國經紀人甚至一次都不做；4、顧客可隨時隨地能聯繫上我，除了我的中文專線（301-309-8258 和 703-255-7258）外，還設有 1-800 免費中文專線；5、優惠售屋計劃尤其受顧客歡迎。我為顧客一賣一買，可給予客戶比免費賣房更好的優惠。如果買主也是我的顧客，則可得到更大的優惠，如果現在買房，將來賣房還有優惠。

問: 我們在打算賣房，按照您以前在報紙上提的建議，我與三個房地產經紀人談過話，發現他們都很熱情，經驗豐富，對我們房子的市場估價我也能接受。但我發現我要付很大一筆賣房的佣金。有一位要收 7%，還有一位除了佣金外還要一次性地收一筆處理費 (Processing Fee)\$750。這樣一來，我會損失太多。我想能不能自己去賣，因為我看到市場上有些屋主自售 (For Sale by Owner)，不知這樣自售的比例有多大？能否既自己賣，又請經紀人幫忙將我的房子輸入到房地產公司的電腦網絡中去，我付一定的費用？

答：有很多人賣房時,出於自身的利益考慮,都想先試一下"吉屋自售".根據全美房地產經紀人協會(National Association of Realtors)的統計,大約有 20% 在市場上出售的房子是屋主自售,這裡也包括直接賣給親戚朋友的.但大多數屋主自己試了一個多月左右賣不掉就放棄了,然後轉交由經紀人幫他們賣.因為市場上沒有經紀人的買主和賣主比例很小,絕大多數房子都是由經紀人將你的房子輸入到電腦網絡中,其他經紀人就可以查到你的房子.這樣一來,你的房子的大門就向所有的買主打開了.現在有一家公司稱做 "SAVE 6! Help You Sale" 的,只收取一定的手續費,大約在\$800-\$1,000,將你的房子輸入到電腦網絡中,但不做其它事情.如果你希望經紀人多做一些事情,如審查合同,談判等,再酌情多付些費,這叫做 **Fee Listing**. 這裡你要注意,即使屋主自售,也要按照法律規章去做.否則可能會給自己惹上麻煩.當你的房子進入到網絡中,就會有大量的經紀人帶人來看房子.一但有買主看中你的房子,買方經紀人就會寫好購屋合約,直接與你開始談判.我建議你還是應請一位經紀人幫你把把關,看看合同,酌情多付一些佣金,比如 1%-1.5%.順便提一下,我為顧客賣房,也有不同的靈活售屋計劃,佣金可以從\$800起,一直到 3%,詳情您可來電查詢.

張伊立博士房地產知識問答專欄(203) 03/22/2002

問:自從去年經濟不好以來,我們買房子的事情就暫告一段落。現在又繼續看子。本以為房價會跌下去,尤其是“911”以後。但現在看來形式和我們估計的不一樣。聽正在買房的朋友講,房子比以前更難買了,而且價錢漲得比以前更快了。情況是不是這樣?能否為我們分析一下目前的房地產市場?我們看到報紙上有時刊登市場統計資料,能否也為我們提供一下最新資料。

答：房地產市場通常是與經濟聯繫著的,經濟好,房地產就好;經濟不好,房地產就跟著變差。但房地產又有自己的特性,就是“滯後性”。當經濟從不景氣中開始復甦。房地產要等一,兩年才反映出來。而當經濟變差時,房地產要過一短時間才變差。這就好比燒一壺水,當經濟這把“火”點起來,房地產的“水壺”要等一陣子才熱起來。而當“火”熄下去,“壺”要過一陣才涼下來。但如果“壺”還沒涼下去,“火”又點起來,那麼“壺”就一直熱下去。現在大概就處於這個階段。

美國經濟在 1996 年開始復甦，房地產市場到 1998 年才開始由“買方市場”向“賣方市場”轉變。到了去年（2001），經濟繁榮正式宣結束，房地產市場仍持續“高溫”。目前(2002 年 3 月),各項經濟指標顯示經濟又開始復甦，則房地產市場又接著“發燒”下去。當然房地產市場還有其它因素的影響，使其居高不下：

1，去年聯儲會連續 11 次降息，使房貸市場利率達到四十年最低，這就使很多買不起房子的人有能力買房。而租房的人發現買房比租房還要划算。

2，市場上出售的房子比任何時候都少，這樣使買房的人相對增加。從而造成了“賣方市場”持續至今，使房價不斷上昇。在華盛頓地區有的社區房價從 98 年到現在已漲了 60%—80%。個別社區已翻了一番。如果經濟從去年初一路下滑，到現在若無任何起色，那麼，這一輪的房價昇值波即可告一段落。但現在的經濟好轉，可能使房價又繼續上昇幾年。

3，許多投資股票的人，從 2000 年 3 月開始慘遭“滑鐵爐”以來，不敢重蹈覆轍，將投資方向轉嚮風險相對小的房地產，從而使房地產市場更是供不應求。這兩年來找我買投資房的人大量增加。

4，前一階段經濟不好，許多人失業，原本預料會有大量房子上市出售。但情況並非如此。這是因為幾年來房價昇值，每個家庭由於房子的昇值而受益。加上利率一降再降，多數人都先後辦了重新貸款。這樣就有機會從房子的昇值部份（Equity)中拿出一部份錢，從而在失業，找工作過程中，解決了燃眉之急，而不需要急著賣房。

那麼，現在的房地產市場的走勢如何呢？最近有的人跟我講，現在的房地產市場也象前一段的股市一樣，存在著“泡沫”，很快房價就會跌下去了。說這種話的人多數是還沒有買到房子的人，這是他們心中的期望，這是可以理解的。因為人們在“聽說”一件事時，往往聽到他們“願意”聽的地方（They hear what they "want" to hear)。而另一方面，已經買了房的人“看”到是他們希望看到的事情(They see

what they "like" to see),就是同一個社區的房子一個比一個賣得貴。那麼輪到他賣,他要賣得更貴。即使他沒有要高價,房子一上市。由於“僧多粥少”,買主自己也把房價抬起來了。前一階段房價上漲時,有的人不願意去“搶”,甚至說“搶”房子的人出高價很“傻”。其實用高于要價幾千元的價錢把房子買下來。這是買主明白了市場。而沒有參加“搶”房子的人現在可能要多付的不是幾千元而是上萬,甚至幾萬元,這會兒可真是“傻”了眼。讓我們來看一下最新的統計資料(截至2002年2月),在華盛頓地區我服務最多的幾個郡,Fairfax, Montgomery, Howard, 和 Loudoun County。賣房的機率(Sales Chance)分別是:77%,83%,66%,和34%。解釋一下:如果賣房機率低於15%則是買方市場。15%—20%是過度期間,超過20%是賣方市場。Loudoun County 雖受電腦網絡業的影響仍達到34%,其它幾個郡真是“大大”的賣方市場。與上個月相比分別增加了4%,5%,和18%,而房價與去年同期相比分別上昇了。Fairfax:(平均價和中間價)7.97%和11.36%;Montgomery:13.62%和16.84%;Howard:6.88%和11.06%;Loudoun:4.07和11.42%。那麼今年的趨勢何呢?我個人認為房價還會繼續上漲。而且可能會“狂漲”。持觀望態度的人,如果繼續猶豫,可能要交更多的“學費”。以上內容除統計數字取自MRIS(房地產聯網系統)外,是本人的觀點。僅供參考。最後提一句:房地產價格上昇的曲線顯示價錢是“升升停停”而不是“升升降降”。

張伊立博士房地產知識問答專欄(202) 03/15/2002

問: 我們準備將房子上市,已經同三位經紀人談過了,其中一位我打算請他賣。他建議我們的房子上市時,標明出售時"AS IS"他說這樣就可以避免將來房子賣掉後,新的買主若又發現問題,回來告你。能否為我們解釋一下什麼是"AS IS"。我是否在賣房子時要用"AS IS"?

答: 賣"AS IS"是指所賣的房子如發現任何問題,屋主不付責任。買主在看房子時,看到什麼樣的房子,買的就是什麼樣的。雖然這樣可以解脫賣主的責任,但賣主仍然必須告訴(Disclose)買主與房子有關的問題。雖然市場上賣的房子有些是"AS IS",比如銀行或政府拍賣的房子,但大多數的房子都是正常出售。如果你標出了"AS IS",就會

使你的房子與其它房子相比不易賣出。所以如果你的房子問題不多,應儘量不用"AS IS"。但如果有些東西確實有問題,不易修復,而你也不想花錢去修,如洗衣機,烘乾機,加濕機,電子除塵器等,則可以在這些東西上註明"AS IS"既可。

問: 我現在有一幢房子,屋主是我和我太太。我太太不幸在去年去世,請問如果我想賣掉這幢房子,法律上有沒有什麼困難,因為聽說如果房契上有兩個人的名字,就需要兩個人簽字才能賣房。

答: 通常一對夫婦在結婚期間所購買的房屋,其所有權形式為"Tenancy by the Entirety"。這種所有權形式規定:夫婦雙方每人對房子有完全相等的權益,並且互相擁有自動繼承權,即一方去世後另一方自動變為房子的唯一擁有者。子女和任何一方的其他親人均沒有繼承權。所以,你如果想賣這幢房子在法律上是沒有任何問題的,你一個人在賣房合約上籤字就可以了,在過戶時出示死亡證書(Death Certificate)後,一個人簽字即可。

問: 我們正在考慮買一棟"屋主自賣"(For Sale By Owner)的房子,這棟房子在市場上很長時間了,我們覺得這棟房子可能是要價偏高,在談價錢時壓下了較多,現在要寫合同了,賣主說他們可以準備,但我們覺得賣主一定會寫很多有利於賣主的條款,請問我們是否應該找一位律師幫助我們做事?

答: 一般來說,"屋主自售"的賣主只是想省下來應該付給 Listing-Agent 的 3% 佣金。通常他們都願意與買方經紀人合作,即他們會同意付費給買方經紀人幫助你們買房。她(他)們會為你們查出該地區同類房屋的市場價,以防止你們高于市場價的價格買房,並可以從許多方面來保護你們的利益。幫你們準備合同,談判,討價還價,介紹信譽好,利率低,收費低,服務好的貸款經紀人和房屋檢查師,過戶律師等等,甚至可以為你們提供一部份過戶費用。現在即然你們已經談好了價錢要寫合同了,賣主不會再同意付給買方經紀人佣金,但我們建議你們找一個買方經紀人,由你們付給她(他)1%或\$1000 左右的佣金,他(她)能為你帶來的利益遠遠高于這筆錢,而律師只能為你們把好"合同"這一關,合同批准後的事情是不可能幫忙的。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (201) 03/08/2002

問: 我現在有棟連棟房,想賣掉這間再買一間較大較新的獨立屋。有位朋友推薦我找你作經紀人。因為你最近幫他賣了一棟房子,他對你的服務非常滿意。我希望知道你能為賣主提供些什麼樣的服務,為什麼能幫賣主較快地賣掉房子並賣個好價錢。

答: 賣房子時能找個有經驗,負責任,處處為你的利益著想的經紀人是非常重要的。我們力求提供最好的服務。

- 首先,我們會立刻為你提供你不在社區最近一年內市場上同類房屋的要價和售出價;賣主為買主提供多少過戶費幫助;上市後多少天賣出及這些房子的信息狀況比較資料,政府估價等等信息。
- 第二.我們會去詳細查看你的房子,指出你房子的優點和可能存在的問題,以及應做哪些改進,以便使你的房子能儘快地賣出最好的價錢。我們有豐富的售房經驗,知識和方法去吸引大量的買主。備有免費供顧客使用的洗地毯機,洗陽臺(Deck)用的高壓水槍等。
- 第三.當你決定選我們做經紀人後,我們會替你的房子拍照片,測量房間尺寸,準備帶有彩色照片的售屋資料手冊(Brochure)。
- 第四.依據市場信息資料和我們的知識,經驗為你建議一個合理的上市價。有些經紀人由於沒有經驗或者為了把賣房權(Listing)拿到手,常給賣主建議偏高的上市價,結果房子上市後的第一個月無人問津,失去了最寶貴的黃金時間,只好降價,反而賣價更低。
- 第五.為你選擇最有利的上市時間,並在當天準備好信息,準確,詳細,正確地輸入計算機系統。這裡需要指出的是,有不少經紀人沒有或者不會正確地輸入賣房信息,造成賣主的房子無法被絕大多數經紀人查出來或者查出的信息不準確,這就使賣主失去了許多賣掉房子的機會。
- 第六.上市當天把售屋手冊(Brochure)送到你家,使買主和經紀人能及時得到信息資料。上市當天在門口掛上電子鎖(Lock Box),將售屋牌子插好。

- 第七. 為你的房子在四家中文報紙上刊登詳細的廣告。開屋求售(Open House)前在兩份英文報紙上登廣告, 並在電腦國際網絡上做廣告。
- 第八. 我和賣主只簽 3 個月售屋協約(而且賣主可以在任何時候中止協議, 不用任何理由), 因為我有把握在三個月內賣掉你的房子(只要你的房子不在太差的區, 要價合理, 狀態良好)。
- 第九. 及時與看過房子的買房經紀人和買主聯繫, 推銷房屋和徵求意見。
- 第十. 收到買房合同後, 運用經驗技巧爭取同時得到幾個合同, 使買主互相競標, 以至出價高于要價。我已有過多次這樣的經歷。然後幫你分析哪一份是最好, 最有利的合同。不但要看買方出價, 而且看對方要多少過戶幫助, 是否有先決條件(Contingency), 買主財政情況是否合格, 押金放多少, 是否保證在很短的時間內做房屋檢查和貸款, 過戶時間是否對你有利 總之把各口。
- 第十一. 買房合約批准生效後, 立即改變計算機中房子狀態, 在門口標上 "Under Contract" 的標誌, 去掉經紀人通用的電子鎖, 換上專用的密碼鎖。因此除房屋檢查師和房屋估價師以外, 其他經紀人和看房人無法再進入你的房子, 不會打擾你的正常生活。
- 第十二. 督促儘早預定社區管理委員會文件(HOA Document), 以杜絕買主要求取消買方合約的合法理由。
- 第十三. 房屋檢查後幫你與買方經紀人協商應修理項目, 並儘量為你省錢, 省時, 省力。
- 第十四. 及時提醒你需做的事情並告訴你任何做好。
- 第十五. 督促檢查買方對合約的執行情況, 以保證合約順利履行直至過戶。
- 第十六. 為過戶前離開本州的賣主代辦各種售後服務事宜, 包括聯繫搬家公司, 法定代理人等。
- 第十七. 過戶前幫你審閱過戶文件, 核對數字。
- 第十八. 落實水費預留款余額儘快退還給你。對於像你這樣又買又賣的顧客, 我們一律提供免費賣房優惠。對十年以上房屋免費提供一年房屋設備保險。

- 第十九. 在整個賣房過程中和你保持聯繫, 為你解釋所有細節, 解答你所有的問題。 我們有八條專用電話線, 其中包括一條全美免費電話。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (200) 03/01/2002

問: 我的房子放在市場是出售已經將近 3 個月了, 我的經紀人(Listing Agent)一共為我們做了 6 次 Open(House(開屋求售), 每月兩次, 但房子至今沒有賣掉, 也從來沒有人給過 Offer。請問是不是因為經紀人做 Open house 次數太少, 減少了房屋出售的機會,還是其它地方有問題?

答: 三個月做 6 次 Open House 已經是相當多了。由幾個大學和房地產經紀人協會所做的最新調查表明"Open House"並不是一種幫助售屋的有效方法。75%的經紀人認為"Open House"的主要目的是為了使賣主高興, 滿意, 其次是為了製造機會接觸認識有可能在這類社區買房子的其他買主, 為自己招攬顧客。50%的經紀人認為做"Open House"可能吸引其他想賣房子的屋主來找到自己賣房, 即可能使自己得到更多的新 Listing。Texas A&M 大學的經濟學家認為傳統的週末 Open House 很受賣主歡迎, 使他們感覺到自己的經紀人確實在"做事情", 在努力為自己賣房子。而多數經紀人本來是想為自己而不是為這幢房子招攬顧客。因為 66%的經紀人認為來看 Open House 的大多數買主並不是認真和條件成熟的買主, 他們只是剛剛開始了解市場。絕大多數很認真、條件成熟的買主都會自己找一個買方經紀人, 他們會請買方經紀人帶他們看市場上所有的房子, 而不是僅僅等著看週末的 Open House。因為週末 Open House 的房子在市場上只佔很小比例, 靠著 Open House 買房子實在是個很浪費時間的辦法。因此我認為問題很可能出在你的房價上。

問: 由於工作調動, 我們現在要賣房子。上市前, 我們已經將地毯換新, 室內外粉刷一新, 還有什麼要注意的? 如果搬走後, 房子是空著賣好, 還是留下傢具在房子裡好? 請指教。

答: 新地毯, 新油漆, 是賣房時最值得一做的事情, 也是收效最好的方法之一。除此外應該注意: 1, 我們中國人是“民以食為天”, 每天都要“炸, 煎, 炒,

嫩”，每日三餐決不虧待自己，室內長期籠罩著油煙醬醋的味道，這對賣房子有著極大的影響，因此在賣房子期間，儘量以蒸，煮，涼拌為主，使室內減少味道。

2，週末是買主集中看房的時間要將室內整理乾淨正齊，如果知道有人來看房，賣主不應留在家中。3，家中除了中性的裝飾物以外，最好將有民族色彩的飾物，字畫，甚至照片收起來，反正你們早晚要搬家的。4，搬走以後，如果傢具比較好，則應留下，質量差的傢具最好搬走。

問：我們現在買房，房子已經看好，購屋合約也已簽好。由於某種原因，我們想在貸款時只用一個人的名字，但在房子的產權上要放上兩個人的名字,不知這樣能否行得通？

答：可以。只要一個人的收入可以貸得下來款就行。在過戶時，讓過戶律師將第二個人的名字放在房子產權上即可。但如果律師不同意，也可在過戶後，你們自己（請律師代辦）去本地政府(Local County Land Record Office)將第二個人的名字補上,手續費幾十元即可。

張伊立博士房地產知識問答專欄（199）02/22/2002

問：我們在去年(2001年)12月18日辦理了重新貸款。當時簽了貸款文件和 HUD-1。過戶律師說按照政府規定所簽文件要在3個工作日後生效，利息也要從三天後開始計算付給新的銀行，所以，我們估計過戶律師應在12/24/01寄出文件。但後來發現律師直到12/28/01才寄出，這樣我們多付了七天的利息。律師的解釋是因為政府在聖誕節期間比較忙，再加關門一天，產權(Title)處理較慢，他要等到產權處理後，才能寄出。我們的問題是：律師是否要等產權處理後才能寄出文件，如不是，我們現在應該怎麼辦？

答：重新貸款後的第四天是 Funding Day,在這一天，新的貸款開始計算利息，舊的貸款"應該"結束計算利息，但前題是舊銀行應該在四天內收到過戶公司寄來的文件和錢(Pay Off(Money))。新的銀行不管律師是否將文件寄給舊的銀行，都要在第四

天開始計算利息，(順便提一下，三天的時間內允許屋主取消貸款)。如果舊銀行沒有在第四天收到文件和錢，則利息繼續計算。過戶律師應在 12 月 22 日前將文件和錢寄到舊銀行手中，但他一直拖到 12 月 29 日才將錢寄到，這就造成了你們多付七天的利息。律師所說的借口都是不成立的，這一點你可向貸款公司查詢。那麼你們已經有了損失。辦法是：先與過戶律師交涉，要求他賠償你的 7 天的利息。若他不同意，則只好去小額訴訟法庭(Small Claim Court)告他了。

問：我們正準備買房子，也看了一些房子。我們很喜歡新房子的式樣、佈局。例如高屋頂、窗戶多而大、豪華浴室、可走入壁櫥等等。但是又聽說新房子用的建築材料越來越差。我們很想聽聽你們的意見。

答：近年來建築材料的使用確實有比較大的變化。一方面是材料的進步使得建築材料有很大改進，有很多新材料問世。而另一方面由於建築材料價格不斷上漲也使得建築商和建築材料生產商不得不採用許多替代產品，以減低新屋的造價和成本。不應該一概而論說新房子的建築材料越來越差。例如現在被大多數建築商普遍採用來做框架(Framing)材料的工程木料或合成木料(Engineered Wood)看起來非常奇怪，在老房子裡長大的人都會認為這種材料是一種很便宜的劣質材料：一種把碎木塊用木膠粘結起來壓成的膠合板，然後做成像工字鋼梁的形狀。而事實上，這種工程合成木料造價比一般用樹木鋸出來的傳統木料造價更高、質量更好，並且有利於環境保護。這種木料是由木材加工廠將一定形態的小木片與木膠混合後壓合而成，可製成不同的梁、柱、板、條等。建築商們喜歡這種工程合成木料是因為它非常穩定。不像一般的木料那樣在經過一段時間的熱脹冷縮之後會產生彎曲、裂縫、扭曲或強度降低等問題。從環保角度來講，工程合成木料也有許多優點。它是用白楊樹木材製成的，這種樹被稱為雜樹，而且特別容易生長，秋天砍了樹來年春天樹根又會長出小樹來。另一個就是工程合成木料可以用很小的樹木製成。例如 2x12 英寸的工程合成木料可以用直徑為 6 英寸的小樹製成，而 2x12 英寸的整塊實木梁必須由直徑 12 英寸以上的樹上鋸下。雖然整幢房子的框架都可用工程合成木料來建築，但至今大華府地區尚無一家建築商這樣做。因為畢竟價錢太貴。目前幾乎所有

建築商使用的一種複合材料是木板托架，被稱為 TJI 或 I 托架。買主對這種材料要多加注意。任何材料都有可能在有人走動時，引起顫動，所以買主在看房時，可以在室內傢具附近來回走走，另一位坐下感覺一下。測試證明，木板托架的間隔大小對顫動影響不大。而托架的高度則起決定作用。所以買主看房時要去建築商的樣板房的地下室未完成部份去看一下材料。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (198) 02/15/2002

問: 我們看中一幢房子，對房子本身的式樣結構狀況等都很滿意，但這幢房子在兩條路的拐角處(即 Corner Lot)。請問這種位於拐角處的房子是否算是有大缺點？

答: 這不能一概而論。首先要看這兩條街是否屬於交通要道。如果其中一條是交通比較忙的主要街道，那就會比較吵。如果兩條路都是大路，那最好不要買這幢房子。一般來說除非房子的佔地面積很大，Corner(Lot 的後院都比較小。因為房子的前面和側面佔了比較大的面積，而前院、側面通常用不上，反而要割草和維護。而後院小則減少了可利用的面積。但是對於三個車庫的大房子 Corner(Lot 則變成了優點。因為三個車庫通常是從側面駛入的(Side Entry), Corner(Lot 的房子就可以有一條又寬又直的車道(Drive Way)。而且房子至少兩側不靠別人的房子。一般佔地也更大一些，所以在修建大房子的新社區，常是 Corner Lot 反而先被賣掉。

問: 我們買房已經開始辦理貸款，貸款員在辦理手續時提到要鎖定(Lock-In)利率。現在離過戶日期不到 30 天了，貸款員通知我們可以鎖定了。請解釋一下什麼是鎖定利率，鎖定利率時要注意些什麼？謝謝。

答: 利率鎖定(Lock-In, 也叫 Rate-Lock 或 Rate Commitment)是指貸款銀行同意給申請人的一個固定的利率，並在一定的時期內兌現其保證。這個時期通常是 30 天，也可以是 45 天，60 天，或 90 天，甚至還有更長的，由申請人來決定。鎖定時，申請人根據當時的市場利率,選擇自己認為利率最低的時刻，通知貸款公司或貸款銀行。貸款銀行接到申請人的通知後，按當天的利率鎖定，有效期一直到過戶日

子。申請人在過戶時得到的貸款就按這個利率計算每月的還款利息。鎖定時間如果不超過 30 天一般不付任何費用，但若超過則利率相對高些，或需付一定的鎖定費，越長付得越多，所以應儘量在 30 天之內鎖定。但如果申請人的房屋過戶日期還很遠，比如買了新建房屋，建築商還正在蓋房子，但估計利率有可能上昇，則只好鎖定一個長期(超過 30 天)的利率，交些費用，通常幾百元，但有其好處：如果後來利率上昇了，申請人已鎖定利率，則不用擔心；如果利率又下降了，則可要求銀行再做一次重新鎖定(Float Down)。鎖定利率時要注意的最重要的一點是，要銀行將鎖定的利率書面寫下來(Lock-In Agreement), 有些銀行是不寫的，這樣就有可能會在後面出現問題時引起麻煩。所以，可能的話儘量爭取寫下來，以防將來出現問題時也有個憑據。鎖定利率與貸款批准(Loan Commitment)是不同的。貸款批准是銀行根據申請人提交的申請表及材料，經審核後，同意借錢給申請人。這時利率可能還沒有鎖定，但申請人也可以在提交申請貸款的同時(銀行還未批准申請前)就鎖定利率。如果鎖定了利率，由於未能按時過戶而使鎖定利率的期限過期了，則會給申請人帶來麻煩。通常銀行會再給幾天的緩沖期，但仍未能過戶，則需要重新鎖定，以當時的利率為準。所以，什麼時候鎖定要與貸款員(Loan Officer)協商，他們是這方面的專家，會給你很好的建議。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (197) 02/08/02

問: 我們買的新房子裡面裝有一種電源插座，建築商說那是"GFCI"，我們不知道這是一種什麼裝置，有什麼特別作用？請解答。

答: "GFCI" 是 Ground Fault Circuit Interrupter 的縮寫，即"接地短路保護裝置"，它是防止觸電的一種裝置。其工作原理是：在一個電源插座上，正常情況下火線(Hot)和零線(Neutral)的電流應該相等，GFCI 監視其電流差，一但其差額大於 5 毫安((MilliAmps),它就能在過 0.4 秒的瞬間將電源切斷，從而保證了人身安全。舉例來說，在日常生活中，如果一個人在使用吹風機吹頭髮，不小心將吹風機掉到水裡，GFCI(就會將電源馬上切斷,使人不會觸。將吹風機拔掉後，要按一下 GFCI 上的 Reset 鍵，就又可以正常使用 GFCI 了。還有一種 GFCI Breaker 是安裝在房子的

配電盤裡的一種開關，它是監控一組電源插座的。當某一個插座發生問題，該開關就會跳開。所以有時家中某一插座沒有電了，應先查一下所有的 GFCI，不要急著叫電工。現在的建築規章(Building Code)規定，任何接近水源的電插座都必須是 GFCI。如果買的是老房子，則可很容易地換裝 GFCI，一個 GFCI 插座僅售十幾元。

問：我們現在正在看建築商的新建房。在北維州一處建築商的新社區房子基本售完，還有兩幢還在出售。房子已接近完工，建築商的銷售經理說，如果我們考慮買其中任何一間，都可以降很多價出售給我們。請問為什麼會有這種房子出現？買這種房子有什麼利弊？

答：這種接近完工的新建房子通常成為"Spec House"或"Inventory"。這種房子是在下列幾種情況下出現的：

- 1. 某位買主選好房址(Lot)及式樣(model)後，與建築商簽了合同，然後建築商開始建房，買主開始辦理貸款，當建築商房子蓋了一段時間後，買主由於某原因（例如貸款不合格），終止了買房合同，這時建築商又將房子重新拿出來出售。
- 2. 在某一時期建築商銷售狀況不佳，出現"青黃不接"時，為了不使施工進度中斷，建築商會選某一、兩個 Lot，按照該社區比較流行的式樣蓋起 Spec House。
- 3. 當建築商在一個社區收尾時，最後的幾個 Lot 很難賣掉，建築商也會按照流行的式樣，將房子蓋起。購買 Spec House 其好處是你可能得到很好的價錢，因為不管哪種情況，建築商都急于脫手。一旦房子蓋好，建築商就要付帳給建築公司 (Sub(Contractor)，同時也要開始付遠高于地皮稅(Land Tax)的房地產稅 (Property Tax)及水、電、氣費。而且由於沒有人住，還可能有小偷光顧，偷走裡面的電器設備，對房子造成損壞。

另外，Spec(House 所選的房址(Lot)，式樣(Model)，外形(Elevation)，增選項(Option)及提昇項(Upgrade)都有可能不是買主所喜歡或必須的。因此一個房子裡面很多的東西是不應該"強加"在買主身上的，所以建築商也會考慮降價出售。另外一個好處是買主可以很快搬進新房，而不用再等半年左右的時間。買 Spec(House 的缺點除

了不能挑選買主喜歡的東西外，建築質量由於已無法監督，這對有些買主來講可能非常重要。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (196) 02/01/02

問: 我們打算在華盛頓 DC 附近買一套樓房公寓(Condo)，自己在網上查了很多房子，發現都很貴，只有一處比較便宜，名字叫做“River Place”。聽說這裡的房子不是 Condo，而是叫做“Coop”，除了和 Condo 一樣每月要交管理費(Condo Fee)外，還有一項叫做“Grand Rent”。請為我們解釋一下什麼是“Coop”？它和 Condo 有什麼不同。什麼是“Grand Rent”？

答: Condo 和 Coop 都是房子的所有權形式(Ownership)。在美國多數人住在獨立屋(Single Family House)或連棟屋(Town House)中，其所有權形式稱做“Fee Simple”。以獨立屋來說，它所在的地(Lot)屬於屋主所有。房子的裡外也屬於屋主，甚至房子所坐落位置的天上地下都是屋主的。而 Condo 是屋主只擁有房子的內牆裡面。不擁有牆的外面，因外 Condo 多數是以樓房的形式存在(也有的 Condo 是以 Town House 的形式出現)。而 Coop 與 Condo 比又不已樣。Condo 是屋主對房子擁有所有權和使用權。而 Coop 的屋主對房子只擁有使用權。它的所有權是以股份(Stock Share Holder)形式存在，因此 Coop 常常在好地區。而且價錢比較便宜。當你買了房子後，你並沒有擁有房子的所有權。你所買到的只是整個大樓的一部份股份。如果你想出租或再賣都會受到限制，並且你可能要繼續原有的貸款。你即不可以重新貸款，也不可以提前付清。而你所提到的叫做“River Place”的社區。它是有“Grand Rent”的(如果讀者知道香港回歸的前因後果對“Grand Rent”是不難理解的)。這裡在 50 年以前曾經由地的主人將這塊地“出租”(Grand Rent)，50 年後(2052 年)。這塊地也就會象香港一樣“回歸”，那時，凡是買了這棟樓裡房子的人，就得將房子歸還。現在所花的錢也就收不回來了，除非現在的屋主儘早把房子賣掉將錢收回。這就是為什麼這裡的房價很低的原因，再過十幾年，這裡的房價恐怕就可能逐年下跌。直至 50 年後跌到“零”。所以遇到 Coop。千萬要小心。

問：我們是從外州調工作來到華盛頓地區，現在正在買房子。因為每月租房要付 \$1,200 覺得不划算。現在我想知道的是，如果我們看中一棟房子，想報個價，應該給什麼樣的價錢。在我們原來住的地方的習慣做法是，報價時按照賣主的要求減去 10%，不知這裡是不是這樣？我們不希望看到一棟喜歡的房子，由於報價不對，被別人買走了。我應如何報價？

答：買房子時不應按照“習慣”做法，特別是現在市場上的房子供不應求。報價時，有經驗的經紀人有一定的技巧，會做到使你用最低的價錢，買到房子，而又不使賣主拒絕你們的報價。報價多少要看房子的要價(Listing Price)是否合理，這可請你的經紀人從電腦中查出這個房子所在區的市場價錢。據此訂一個合理的報價，而不是根據房子的要價減去 10%。我問你，如果一個房子的市價應值 30 萬，但賣主要價 35 萬，他並不是馬上要賣，只是看一下市場。如果你的報價是根據 35 萬減去 10%:3 萬 5 千，那麼你仍然多付了 1 萬 5 千。如果能夠根據市場價：30 萬來給報價，那麼我覺得從 28 萬 5 千起比較合適。過低的報價會使雙方關係緊張，無益於整個買房過程。有些賣主看到很低的報價或是還回一個很高的價錢，甚至就是原價，或是乾脆拒絕(Reject)買主的報價，使買主失去機會，如果買主的報價能使賣主感覺較好，可能會在回價時多讓一些。所以買主應多與自己的買房經紀人商量。而且在討價過程中，不應一味地只“殺”價，也應向賣方要一些過戶費幫助(Closing Help)(包括過戶費及貸款點數)。另一方面，如果一個房子很好，又是低於市價出售，那你的報價不僅不應低於要價，而應該給全價(Full Price)，必要時，可能還需高於要價去報價。因為市場上買房子的並不是你們一家，如果你們不這樣做，房子就有可能被別人買走。我們就有過一些顧客買房是報過兩，三個價，總是比別人低，丟掉幾次以後才現實起來。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (195) 01/25/02

問：我們在去年(01 年)年初買了建築商的新建房。過戶時，在過戶費清單(HUD-1)上交的稅律師說只是估算的，可能與實際應徵收的稅金不同。在七月份時，我們收到了政府的稅單，說是需要我們再補些稅金，我覺得我們交的稅太多。請問，買新

房子所交的稅是怎麼計算出來的？如果政府多收了我們的，我們應該如何去做能使地產稅降下來？

答：地產稅在每個地區(Jurisdiction)都不同。過戶時，過戶律師根據你的房子所在地區的稅率對你的稅金進行估算。這裡只能說是估算，因為稅金是由本地政府計算制定的(Local County Tax Assessment)。下面一些稅率(按年計算)：Montgomery County: 1.2%，Prince George County: 1.368%，Howard County: 1.2%，Fairfax County: 1.236%，Loudoun County: 1.116%，Prince William County: 1.356%，Arlington County: 0.996%。具體到每一棟房子，計算出的結果與房價並無直接關係，你的鄰居買的房子與你的相同，但所交的稅可能並不相同。其計算公式是由政府掌握，並不對外公佈。政府的稅務員(Tax Assessor)根據房價，地的大小，室內面積大小，是否完成地下室，臥室多少，室外陽臺，社區的設施等多種因素總合計算，並按照財政預算，根據當年政府預計的開銷除以總的稅收，得出一個因數(Ratio)，從而計算出每個房子的稅金，如果你認為你的地產稅多交了，可與當地政府交涉，按照以下幾步去做：1.理解計算稅金的過程，要求政府提供計算公式。2.檢查是否有計算錯誤。你有機會改正稅金錯誤的最大可能是在這裡。3.核對政府對你的房子的市場估價，你可準備一份你的房子市產估價(Comparables or Appraisal)，可由你的房地產經紀人或由專業的房屋估價師去做，以備需要核對時用。4.準備上法庭。如果政府的稅務員不同意你的證據，有可能需要出庭。注意一點：有些地方法庭如果你爭議的稅收不超過應交稅的15%的話，可能不受理你的案子。5.如果你自己出庭沒有把握，應請專業人士幫忙，最好是請有房地產經驗及稅務知識的律師。6.各個地區對查稅的日期有一定的規定，你要看一下稅單上的截止日期。以上幾點如能做到，而稅金也確實計算有誤，多數情況下你能把稅降下來。順便提一下，政府對房地產稅收有些優惠。比如，家庭收入低於一定的數目，可要求退稅，讀者可查對隨稅單寄來的資料。

問：我們現在剛買好建築商的新房，要將自己住的房子賣掉。有一個問題是：舊房子裡的兩隻吊燈是我們當時買房後換上去的，比較貴重。當初買房子時，我們的

經紀人曾經提到過，房子裡的吊燈，吊扇，冰箱，爐具，洗碗機等是屬於房子裡的固定設備(Fixture)，應在賣房子時一起過戶到新的買主名下。那麼我們裝的吊燈是否也就應隨房子一起賣掉？我們能否在過戶前將燈拿走？

答：房子裡的 Fixture 是可以在房屋買賣合約中由雙方商定的。如果你不願將吊燈留下，可在房屋上市前用以前的舊吊燈將你們自己的吊燈換下，或如果暫時不換下，可在賣房期間貼個字條在吊燈上寫上“Does Not Convey”的字樣。如果你按上面兩種方法去做，則不會出現問題，而你不應該在過戶前將吊燈拿走，否則可能會引起法律糾紛。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (194) 01/18/02

問：我們正在賣房子，聽說在很多情況下，買主可以用不同的借口不買已經簽過買賣房屋合約的房子，而不受任何懲罰。那麼我們的擔心是，如果我們收到報價，經雙方同意，合同成立，買主開始辦理房屋檢查，貸款等手續。而我們的房子，根據經紀人所說，就要從市場上拿掉，不會再有任何人來看房子了。如果有一天買主突然提出由於某個原因他不買了，將訂金拿回。這樣我們豈不受到了損失？誰來補償我們呢？我們可不可以要求即使已簽好買賣房屋合約而仍然將房子留在市場上出售？

答：可以。在房地產行業中有句俗話：Everything is negotiable. 只要買賣雙方同意，在不違反法律的前提下，可以將你們的要求寫在合同中。對於你們這種情況，實際上已有專門的表格(Addendum)可用。在馬裡蘭州蒙郡的購屋合約附件 B 中 (Addendum of Clauses Form B)第二款(2. Option To Keep House On Market)是這樣規定的：“買賣雙方同意將房子留在市場上繼續出售。如果賣主收到另外一個(第二個)報價，若賣主接受這個報價，則通知第一個買主，要求其在 XX 小時內將其買賣合約中的附加條件去掉，否則他的合同自動失效。賣主也應將訂金如數退還買主”。這裡的 XX 小時通常是 48 或 72 小時。這樣一來就給第一個買主一定的壓力。如果你們真的收到第二份合同，則可根據這一條款要求第一個買主馬上去掉附

加條件，使購屋合約變為沒有附加條件的合約(Clean contract without contingency)，從而保證了你們的利益。

問：聽說在買房貸款時用來降低利率的點數(Point)是可以抵稅的。甚至由賣主替買主付的點數也可以由買主來抵稅，是不是有這麼一回事？

答：是的。國稅局在 1992 年規定，在買房時買主在貸款時所付的點數通過協商如果由賣主付的，仍可由買主來抵稅。買主所付點數(或由賣主替買主付的點數)用來抵稅必須同時滿足下列五個條件：1.在過戶收費清單(HUD-1)中必須清楚地列出這筆錢是 Point。2.所付 Point 的這筆錢必須是按照貸款額的百分比計算出來的，如 1%。3.如果是賣主付點數，那麼買主所買的房子必須是自住的房子(Principal Residence)。4.付點數的錢必須是買主自己的錢(或是賣主的錢)，而不能是從第三者處借來的錢。5.所付的點數多少要符合當地的常規做法，如果你買房的地區一般人都付一個點數，而你要付三個點數，則是不妥的。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (193) 01/11/2002

問：最近我們買房剛搬了家，發現地下室比較潮濕。買房時聽賣主說地下室曾經進過水，但已修好。可我們覺得仍然有問題。能否為我們解釋一下如何防止地下室潮濕及進水？

答：這個問題請房屋檢查師張明文工程師(301-613-7398)來解答。最近在做房屋檢查時，客戶經常提出的一個問題是：“為什麼地下室會潮濕？為什麼地下室會進水？”“這是如何造成的？該如何解決？”等等。地下室潮濕或進水確實會造成許多的不便，更甚者，濕氣過重還會影響進而腐蝕房屋的建築材料。所以最重要的還是要先了解房屋的結構並做到合適的保養工作以期防患于未然。特提出下列十項保養須知以供參考：

- 1.排水(Drainage)，房屋的外牆(Foundation Wall)至少十尺以內要保持每尺有一寸的斜度。有些地方建築法規僅要求在 2 尺到 3 尺之內每尺有 6 寸的斜

度，這樣下雨時雨水自然會順著斜度流出去，而不致浸積在牆腳。有些房屋的地下室有窗子，而窗子比地面位置低，這種窗子叫“井窗”(Window Well)井窗內部地層有排水管，上面則鋪有碎石(Gravel)下雨的時候，雨水會浸透碎石再由排水管排出。大部份的屋主常會忽略了去清理，日子久了碎石上面積滿了泥土，甚至還長滿了青苔。在這種情況下，雨水很難向外排出而積在井窗外，雨水積多了就由窗縫進入室內。所以井窗的清理是非常重要的。如能在清理後再加上一個透明的塑膠蓋子(Window Well Cover)則更保險，這種蓋子在一般的五金材料行都有得賣。

- 2. 黏土層 (Packed Clay)，通常在房屋的外圍有些地方會有防水用約 4 寸左右厚的黏土層，黏土遇到雨水後會漲大起來，如果黏土層超過 6 寸以上，經過雨水膨脹會產生很大的壓力，有可能會把地基牆給漲裂，而使雨水侵入。防止地基牆漲裂的危險，最好在黏土上鋪草皮，讓草根吸去黏土的水份。
- 3. 儘量在房屋的外圍減少容易積水的情況。隨時剷除野草野花，房屋近圍少種花草樹木，避免樹根伸長進入牆角，造成牆角破裂。
- 4. 屋檐導水槽(Roof Gutter)，應經常清理屋檐導水槽，切忌落葉或其它碎屑堵塞了導水槽。導水槽若被堵塞雨水不能通暢地經由排水管流向低處，雨水被堵塞溢出則會流到牆角。
- 5. 屋檐排水管(Downspout)，屋檐排水管上接導水槽，應特別注意您的房屋排水管是否能將雨水排出超過 3 尺以外，，如此雨水方不致進入地基牆。
- 6. 房屋外圍四週任何裂縫都應想法全部補上，例如停車道上的裂痕，台階上的裂縫等等都應經常維修。
- 7. 當房屋外牆的泥土累積沉殿固定後，在牆角邊以及台階下會有許多空隙 (Voids)，雨水很容易流入這些空隙而造成沙石黏土的填入。這種沙石及黏土在經年累月下經過熱漲冷縮的效應很容易造成牆底的漲裂。因此在發現有空隙的時候，應儘早用泥土(Silt Soil)填滿封緊。
- 8. 房屋外牆前後均有水龍頭，春夏季灑花澆草後應防止水龍頭經常滴水，使得牆壁潮濕而龜裂；入冬前應將水龍頭之室內開關關上而將戶外之開關稍許打開，以防水管內水份結冰而凍裂。

- 9.地下室的排水泵(Sump Pump)應經常測試以確定其功能良好，避免地下室基水。
- 10.當冷氣機在運作時會將冷凝水排到室外，要注意冷凝水水管應有延長管，可將水排到3尺之外避免排水浸入地基牆。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (192) 1/4/2006

問: 我們現在正在辦理重新貸款，在一份材料中，看到一個與貸款有關的機構稱做“Freddie Mac”。請問這是一個什麼樣的機構？它對我們辦貸款有什麼影響？請給于簡單介紹。

答: “Freddie Mac” 是 “Federal National Mortgage Association” (美國聯邦房屋貸款公司)的縮寫。它成立於 1970 年，從名稱上看，它們似乎是一個政府機構，但它實際上是一個私營金融機構(Private Financial Company)，雖然它是一個政府特許的機構，但它並不花美國的納稅人一分錢，相反，它們是美國最大的“納稅人”之一。它們的資產目前有將近 9 千億，其資產來源是股份集資，而沒有政府的任何資金，任何人都可以買它的股票(FRE)。其最高行政機構(Board Of Directors) 共由 18 人組成，其中 13 人是通過每年的選舉產生，剩下的 5 人由美國總統指定。它的主要職能是通過將世界範圍的金融市場與美國的房屋貸款市場融資，從而為美國的房屋貸款市場提供借貸。它具體的操做是在一個稱做 “Secondary Mortgage Market” 上進行。在這裡，它將貸款銀行的每筆貸款收購，轉換為股票的形式，再賣給投資人，從而使資金流動起來。舉個例子來形容：如果將貸款銀行比喻為一個商店的話，來店裡買商品(Loan)的就是申請貸款的人，商品的製造商是投資人，而將商品從製造商那送到商店的供貨商或者是批發商就是 Freddie Mac。這樣看來 Freddie Mac 並不直接提供貸款，而是通過“商店”來進行的。雖然它不直接提供貸款，但對房貸市場卻有直接的影響。這是因它所制定的各項規章制度及標準是每個銀行及借貸人都要遵守的，從而使產品規範化，使流通渠道暢通，而保證了“價錢”(Interest Rate)的合理。當然，如果借貸人由於種種原因不能達到標準，那麼貸款銀

行就不能發放“標準的”貸款。這樣，銀行可以發放“非標準”的貸款，也就是“利率高”的貸款。由此看來，如果借貸人要想得到最低利率，就應按“標準”去做。具體的標準可向貸款銀行查詢，但下面幾條是起碼應具備的：良好的信用，穩定的收入。一定的頭期款，在美國合法的身份，貸款金額在規定的數目內(Conforming Loan)等。從今年 2002 年起，Conforming Loan 的上限上昇為 \$300,700，與 2001 年的 \$275,000 相比上升了 9.3%，這是根據 2000 年 1 月至 2001 年 10 月一年內美國房屋市場昇值的幅度 9.3% 制定的。超過 \$300,700 的貸款稱為“大額”(Jumbo)貸款，利率就要高一些(大約 0.25%)。除了 Freddie Mac 以外，還有另一個性質相似的機構稱做“Fannie Mac”，它是“National Mortgage Association”的縮寫，名稱是美國“國家貸款協會”。我在 2000 年 12 月 8 日有過簡要介紹，讀者可上網查詢具體內容。

問：美國的房屋貸款利率是由誰決定的？是不是聯邦儲備的 Alan Green Span？現在他已把利率降得這麼低，為什麼房屋貸款利率還在 7% 左右？

答：美國聯儲會(Federal Reserve)主席並不決定房屋貸款利率。他所決定的是美國中央銀行間同業拆借利率，由於這個利率的昇降會影響到幾乎所有其它利率。它的利率愈低房屋貸款的利率也愈低。由於去年(2001 年)連續 11 次降息，因而房屋貸款利率也曾一度達到 40 年來的最低點。決定房屋貸款利率的是美國兩大金融機構：Fannie Mac 和 Freddie Mac，它們操縱一個稱為“Secondary Mortgage”的房屋貸款“批發集散市場”，這個市場上的利率就是直接聯繫到每個家庭的房屋貸款利率。有時人們可能會注意到，當 Federal Reserve 宣佈降息，若不如人們預期的那樣，房屋貸款利率不僅不降，還有可能升上來一些，而股市也可能出現下降(通常利率的昇降與股市是反方向的)。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (191) 12/28/2001

問: 看過您在 6 月 30 日 2000 年有關房屋保養的問答, 對我們剛剛買下房子, 從未自己擁有房子的人很有幫助, 但房子裡面東西很多, 一篇文章讀下來總覺得“不過癮”, 我們想了解更多更深的有關房屋保養的知識, 能否請您再為我們“上一堂課”?

答: 謝謝對我的信任, 現轉摘工程師兼房屋檢查師張明文先生(Cell: 301-613-7398)的文章, 來為我們詳細地, 專業地解答一些有關房屋保養問題。(接 2001 年 12 月 21 日第 190 期)

房屋內部應注意項目：房屋內部除水・電・空調等特別項目外，尚有幾項常見而不受注意的項目也需要留意及保養。(1)牆。美國房屋建築與大陸台灣的區別很大，主要是建築材料及觀念上的問題。中國人的房子觀念在乎牆是否厚重堅實，甚而堅實的程度要讓子彈打不進才算好牆。但這種牆在美國只有監獄才可看到，一般民宅的室內牆是不用的。牆的功能主要是在隔音・隔熱・防火，至於堅固的程度只要手推不倒即可。這是針對室內牆而言，並不是指房屋的結構。在結構方面當然也是依據科學，堅牢的程度絕無問題。因為有關結構方面不在本文範圍內，暫不在此討論。美國房屋內牆所用的材料大凡如下：a.牆框架：由 2x4 寸的木條或金屬條框成。b.牆板(Dry Wall)：大都用石膏板做成。此種牆板防火防熱，厚度有 3/4 寸及 3/8 寸兩種。一般室內用 3/4 寸較普通。c.牆板釘或牆板螺絲釘(Dry Wall Nails)：此種釘是專用在牆板的，通常一張牆板是 8x8 尺的規格，但也有 12x4 尺的規格，釘子沿牆板每隔一尺釘一根為標準，但多釘少釘也沒有太多限制。d.紗布條或紙條(Tape)：牆板安裝技術就要看使用紙條與布條的好壞了。一般牆板與牆板間的縫隙大小以及高低均勻度都會影響紙(布)條最後平滑的成效，因而影響整個牆面的美觀。若你稍加註意，經驗稍差的工人所建的室內牆常會看到紙(布)條的輪廓線條以及牆板不平的現象。尤其是買新房子的朋友，若在過戶前就發現這種情況，就可向建築商要求修整。e.絕緣材料(Insulation)：房子週圍外牆與內牆之間通常規定要放絕緣度 R-13 的玻璃纖維絕緣材料，用來減低房屋的熱能消失。絕緣材料也可用在其它房間如浴室或書房的牆壁間，作隔音之用。牆面的保養一般說來並不多，但房屋本身年代久了自然會發生下陷而造成裂痕；有時會看到牆上釘子凸出來，這是因

為牆受了震動以及因空氣乾燥而引起熱漲冷縮的現象。唯一保養的方法就是要給室內有適當的濕度以防止裂縫發生。若發現有裂縫時，用石膏泥(Joint Compound)抹上再磨平油漆即可。有時碰上人為的破壞，譬如出現很大的洞口，可用刀將洞口割成四方形或長方形，再補上一塊石膏牆板，然後用石膏泥填平，糊上紗布條或紙條，再油漆即可。(2)天花板：一般使用與室內牆板一樣的材料。保養方法同上。(3)窗戶：窗戶的第一個條件是要容易打開及關閉，同時一定要能關嚴封閉。家中冷暖氣的流失損失最大的即在窗戶的封閉嚴密與否。此外，以前買的房子大都是用單層玻璃，這種窗戶很容易將冷熱空氣直接由玻璃傳入或傳出，所以對能源節約，不很理想。現在的房子大部份都用雙層玻璃，大大減少了冷熱傳導的現象。如果你打算居住時間超過五至十年，將窗戶由單層換成雙層是明智的。(4)門：室內的門大部份都是空心層木板(Hollow Core)製成，裡面是木架，外面釘上膠合木板。門本身很輕，價格也不貴，但是因為材料單薄，容易破裂。若不幸弄破，最好重新買，不必修理，不划算。(5)閣樓(Attics)：房屋的閣樓在設計與建築上與以前有重大的改革。現在的閣樓是用按照結構工程師設計製成的桁架(Truss)來支撐著整個屋頂結構。這種桁架的抗應力很強，在裝釘桁架時都有一定規格，桁架相互間依賴抗應力都是絕對保險的，唯一要注意的是不能將閣樓當貯藏室用。另外，閣樓的桁架絕不允許損壞，鋸掉或改變位置，因為整個桁架的結構都是相互平衡的支柱。若萬一髮現某條支柱有損裂情形，應立刻找人修理。(完)

張伊立博士房地產知識問答專欄(190) 12/21/2001

問：看過您在6月30日2000年有關房屋保養的問答，對我們剛剛買下房子，從未自己擁有房子的人很有幫助，但房子裡面東西很多，一篇文章讀下來總覺得“不過癮”，我們想了解更多更深的有關房屋保養的知識，能否請您再為我們“上一堂課”？

答：謝謝對我的信任，現轉摘工程師兼房屋檢查師張明文先生(Cell: 301-613-7398)的文章，來為我們詳細地，專業地解答一些有關房屋保養問題。(接2001年2月16日第146期)前幾期大部份都是介紹房屋系統，水電空調以及房屋建材的基本知

識。根據許多讀者來電查詢有關家中經常出現的小問題，而這些問題的解決和糾正大多是從經驗中體會而來，一旦了解了就可進一步自己動手解決。茲提出三項常為大家所關心，家中經常發生的問題及其處理方法：

- (一)屋檐導水溝及排水管(Gutters & Downspouts)：當你發現地下室進水時，相信你心情一定會很沉重，應該如何去解決？是否需花費不少錢修理？這確實是個相當頭痛的麻煩。所以最好是防範於未然要妥善做好保養工作以防止它的發生。地下室進水最大原因就是屋檐導水溝(Gutter)及排水管(Downspout) 遭到堵塞或損壞，以致雨水大量流到地下室的外基牆 (Foundation Wall)再經由地基滲透(Osmosis)，如同水流被海棉所吸收，而流入家中地下室。為防止地下室進水，下列的防預工作是不可忽視的步驟：
 - 1.經常清理屋檐導水溝內的樹葉及雜物。
 - 2.排水管加裝延長管，使雨水向外流到較低窪的地面去。
 - 3.如果屋檐導水溝及排水管壞了，應儘快換新或修理。如果能這樣經常的清理保養，相信可以杜絕大問題的發生。
- (二)陽臺翻新(Refurbishing Decks)：房屋陽臺的保養經常會被忽略而縮短了陽臺的使用年限。大多數陽臺的建材是木頭，而陽臺又是露天的，所以很容易遭到損壞，但若稍加留意，則陽臺的使用年限可延長五至十年。陽臺的保養翻新應注意的事項：1.先將舊木材適當的磨淨(Scouring)再強力沖洗，如此可將舊木材上的泥土及污物清理掉。2.經過一至三天的晾乾。3.最後打上一層較好的防水透明油漆即可。這樣保養工作完成後，你的房屋陽臺會顯得煥然一新，格外好看。

(三)電插座接地線斷路問題(Open Ground Outlet)：一般家庭的電插座通常有三個眼；上面兩個，一個是火線(Hot Wire)，一個是中性接地線(Neutral Ground)，下面的一個眼則是地線(Ground Wire)。當家中用電發生短路現象時，電流流向地線而不致造成家電用具的損壞。在正常的情況下並不會影響用電情況，所以不為人所留意，然而一但發生短路情況斷了的地線無法疏散強力的電流，問題就會產生。所以檢查地線有沒有斷路是非常重要的。通常檢查電插座有沒有斷路最簡單的方法是到

電氣材料行買一個電路測試器(GFITester)，它可以測出不同電路的問題。當測試地線時，測試器上兩個黃燈中的一個若熄滅，則表示地線斷路了。如果發現地線斷路，第一步先把配電盤上的線路開關關掉，再小心用螺絲起子把插座打開，你可看到裡面有三條線，一條黑色的即是所謂的火線(Hot Wire)，另一條白色的是中性接地線(Neutral Ground)，第三條是銅線(Bare Copper)或綠皮銅線即為地線。地線斷路很可能是地線松落或沒接上，因此你得小心地將松落的地線纏繞在綠色的螺絲上，再接到另一條線路的銅線上即可。(待續)

張伊立博士房地產知識問答專欄 (189) 12/14/2001

問: 我們考慮買一個新房子，聽買過新房子的朋友講，有的建築商質量好，有的差，有的價錢合理，有的貴。那麼對建築商有沒有一個統一的評比？我們能到什麼地方查詢？如果能查到，則對我們買房有很大的幫助。

答: 你們可以上網查詢。網址是：JDPower.com。這是一個成立於 1968 年的機構，名稱是：“J.D. Power and Associates”。它專門對各種與消費者有關的產品，服務等進行評比。評比內容包括：汽車，金融機構，旅遊，通訊，醫療保險，住房等。在這裡，它對建築商進行了評分，評分的內容分三項進行：質量，價錢和設計。在華盛頓 D.C.地區，對較大的 25 個建築商進行了評分，前三名是：

- 1. Ausherman；
- 2. N.V. Homes；
- 3. Winchester Homes。

另外，還有一些建築商也榜上有名：Ryan Home, Miller & Smith, Caruso, Equity, Patriot, Drees, M/I, 和 Ryland。有些建築商在前幾年得過不少獎，名聲也很響，但在 2001 年的評比中，沒有擠進前幾名，它們是: Toll Brothers, Stanley Martin, Centex, Beazer, John Laing, Pulte, US Home, Washington Homes, D.R. Horton 等，這可能是由於“蘿蔔快了不洗泥”的原因吧。

J.D. Power 還對售後服務進行了評比，前三名是：1. Ausherman, 2. Ryan, 3. Miller & Smith 與 N.V. Homes 並列第 3 名。這是一個機構的評比，在今年(2001 年)舉行的第 44 屆最佳建築商評選大會上 “44th Annual Finest for Family Living Awards”，許多建築商則又榮登榜首，下面按房子的種類(獨立屋，連棟屋，公寓)和價位分別列出：第一類，獨立屋(Single House)：27 萬以下：Beazer Homes;27 萬至 30 萬：Patriot Homes; 33 至 36 萬：Mid-Atlantic Builder; 36 至 40 萬：Beazer Homes; 40 至 47 萬 5：Toll Brothers; 47 萬 5 至 55 萬：Mid-Atlantic; 55 至 70 萬：Brookfield Homes; 70 至 85 萬：Berry Co. 和 Mitchell & Best Home Builder 並列；85 至 100 萬：Brookfield Homes。第二類，連棟屋(Town House):

20 萬以下：U.S. Home; 20 至 23 萬：Porten Homes; 23 至 26 萬：Miller & Smith;

26 至 30 萬:Miller&Smith; 30 至 35 萬: Miller&Smith; 35 至 40 萬：Craftstar;

40 至 50 萬：Eakin/ Youngentob;

50 萬以上：Eakin/Yongentob。第三類，公寓樓(Condo):18 萬以下：Rocky Gorge;

18 至 24 萬：Centex Homes; 24 至 30 萬：Centex Homes; 35 至 40 萬：IDI Group;

40 萬以上：Town Center Tower LLC。

除此以外，如果是名聲不好的建築商可能會在消費者協會掛名，你們可電話查詢，看建築商是否被消費者反映過問題，電話是：240-777-3636。

問：您在今年 9 月 21 日及 11 月 2 日的專欄中對當前的房地產市場給予了介紹，我們看後覺得比較中肯。那麼能否請您再介紹一下最近的請況？

答：截止到 2001 年 10 月底的統計數字顯示華盛頓地區房地產市場已走出“911”的陰影。九月份的房屋上市量(Inventory)是 14,195，去年同期是 20,907。而銷售量是 6,068，低於去年同期的 6,556。不用說這是“911”造成的結果，通常每年的 9

月份的售房數量是從 5 月份的最高點逐月下降到一個低點的月份，10 月回升，然後 11，12 月下降到最低點。今年的 10 月份，人們以為房地產市場會一路下滑，但到了 10 月份，銷售量不僅有所回升，而且回升的大大高于往年的幅度，今年 10 月是 7,162，去年同月是 6,799，去年回升幅度是+4%，而今年高達+18%。這說明經過短期的觀望買房的人們又出來繼續買房了。而今年 10 月份的房屋上市量是 19,807。與往年相比有所上昇，同樣，這也是由於“911”造成的。本來應在 9 月份賣掉的房子沒有賣掉，而留到了 10 月份。那麼房子賣掉的機率又是怎樣的呢？從今年 1 月份以來，到 9 月份為止，一直保持在 55% 以上，(15% 以下是“買方市場”，20% 以上是“賣方市場”，15%-20% 是“過渡階段”)，9 月份降到了 43%，10 月份回升到了 44%。由此看來，雖然有恐怖事件的發生，及經濟的不景氣，華盛頓地區的房地產市場仍然處於“健康”狀態。但這是“大面積”上的分析，具體到某一具體地區，則數字各不相同，比如北維州 Loudoun 郡，現在房屋售出的機率已經下降到 22%，這明顯是由於高科技公司裁員所造成的。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (188) 12/07/2001

問: 我們正在買新房子，最近看中了一處建築商的房子，下星期約好了去簽合同。建築商說在簽合同時，要交 \$15,000 的訂金。我們買的房子是 30 萬，打算放 5% 的頭期款，房子預計要八個月以後竣工。我們現在存款只有一萬元，但我們每個月都可以存下些錢。如果是這樣，我們在簽合同時錢不夠行不行？另外，聽建築商講訂金放在建築商那裡，但我們朋友買房子時，訂金是放在經紀人那裡的，我們是不是也可以要求將訂金放在我們經紀人那裡？

答: 多數建築商要求放 5% 的訂金並不是必須在簽合同是交的。你們在簽合同時可以和他們商量，通常情況下，他們是允許你們先放一部份訂金，然後在以後的幾個月內陸續補齊。建築商賣新房，絕大多數都要求訂金放在他們那裡，而且是不容商量的。你們朋友可能買的不是新房，在舊房買賣中，訂金多數是放在買方經紀人那裡。如果賣給你們房子的建築商是小建築商，你們需要了解清楚，建築商把訂金放在什麼樣的帳戶裡，他們所放的帳戶應該是專門用于存放買主訂金的中間戶

(Escrow Account)，而且應該有保險。以前曾發生過小建築商拿了買主的錢，簽了合同沒幾天，就宣佈了破產。如果這種情況發生，買主去打關司錢都拿不回來。

問：我們現在買房已簽好合同，從現在到過戶日期還有 50 天，我們正在著手辦理貸款，已經在電話中同三家不同的貸款公司聯繫了，兩個公司的利率是 7.5%(都是沒有 Point 的)，低的一家是 7.25%，我們在網上查到有一家 7.125%，我們就要求 7.25% 的那一家給我們降到 7.125%，但是他們說做不到。如果他們做不到，我們就打算用網上的那一家。請問我們這樣做有沒有什麼風險？應該有哪些注意事項？謝謝！

答：你們離過戶還有 50 天，一般的利率鎖定(Lock-In)是 30 天之內，若超過 30 天利率就會高些，比如 60 天的 Lock-In 利率可能是 7.5%(高 0.125%-0.25%)。時間愈長，利率愈高，反之就低。那麼，多數貸款公司給你的可能是 30 天的 Lock-In 利率。而網上的可能甚至是 15 天的。通常辦理貸款需要 20 天左右，15 天就比較緊張了，若 15 天之內沒辦好，就又需要 Lock-In，那時網上的銀行若給一個高利率，想換銀行恐怕就來不及了。除了比較利率以外你還應問一下以下幾個問題：

1. 雖說是沒有 Point，但還要問一下有沒有 Loan Origination Fee，(這也是相當于 Point 的，通常是 1%)。
2. 每家公司的費用(Fee)是多少，有的公司可能利率比別人低 0.125%，但如果費用多收些，就等於把利率漲回去了。
3. 所申請的貸款有沒有“提前付清罰款”的條款。網上的公司往往可能有罰款。
4. 不管是那家公司，能否隨時聯繫得上。

問：我剛剛辦了離婚手續，房子判給了我先生。離婚時除了簽離婚協議外，我還簽了一份叫做"Quitclaim Deed"的文件，律師說那樣房子就歸我前夫了。現在我發現我們當時買房子時，除了兩個人共同擁有房子的產權外，還共同簽了貸款的文

件。那麼現在我離婚了，是不是我的債務也自動從貸款銀行那裡去掉了？如果不是，我應該怎麼辦？

答：你離婚時簽了 Quitclaim Deed 表示房子歸你前夫所有，但銀行那裡並沒有把你的名字去掉，你仍然有義務付款。銀行是不受你們的離婚協議書約束的。但我假設在你們的離婚協議中規定，今後的房錢是由你前夫付，但如果他不按期付或是破產了付不起，那麼你的信用就會被影響。解決的辦法有兩個：1.賣房子。但這顯然不是你們在離婚時你前夫所同意的。2.重新貸款。如果你前夫現在辦一個重新貸款，則你的名字就自動去掉了。你的這件事本來應該是在協議離婚時解決，而不是離完婚後再辦。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (187) 11/30/2001

問：我除了自己現在住的房子以外，另外還有兩個房子在出租，已經分別出租了四年和六年多，若把這兩個房子賣掉，我就要交稅(Capital Gain Tax)。聽朋友講如果賣掉的同時用賣掉的錢再買一棟房子就不用交稅了，是這樣的嗎？

答：你朋友講的不完全。當一個出租房賣掉後，按國稅局的規定(Internal Revenue Code 1031 (a) (3),也叫“Stacker Exchange”)出租房的買賣是允許“延稅”的(Tax Defer)。就是說，當你把出租房賣掉如果有賺錢就要交稅。但如果馬上又買了一個同類(Like Kind)的房子繼續出租，則賣房應交的稅可延到下次賣房時再交。但要嚴格按照規定去做：當你把第一個房子賣掉後，所賺的錢不能自己拿，必須放在第三者那裡(Third Party Intermediary Accommodator)，並且要在 45 天之內買到另一間等值或超過原價值的房子，並且 180 天之內過戶。這樣，就把第一間房子應交的稅轉到第二間房子上了。今後賣掉第二間房子時，還可以再往第三間房子上轉，直到最後一間才交稅。那麼你現在賣兩間，買一間也是可以的。(如果你不是兩間同時賣掉，時間的計算要從第一間賣掉的日期開始算)。再買的房子價錢要超過賣掉的兩間房的和，這樣就可以“延稅”了。九七年又有了新稅法，它規定，任何屋主在賣“自住房”的時候，如果在賣房的日子起往回算五年內，自住超過兩年，則房子

增值部份(Capital Gain)不用交稅，(個人免稅額是 25 萬，夫妻是 50 萬)。那麼，在這裡你可以利用新稅法所給予屋主(而不是投資者)的優惠，節省一大筆錢。做法是這樣的：賣掉了兩間房子後，又買了一間房子，仍然用于出租，出租一年後(或幾年)，你搬進去住至少兩年，然後就可將房子做為自住房賣掉。這樣按照新稅法的規定，你就不用交稅了。

問：我們現在正在租房住，租的是一個 Condo。最近房東打算把房子賣掉，房東正好也是房地產經紀人，他打算就把房子直接賣給我們。由於我們從來沒買過房子，也不知道經紀人的費用是怎麼算的以及其它各項費用是多少。我們是不是應該請一位代表我們的經紀人？如果請，費用由誰付？請和不請經紀人的利弊是什麼？買 Condo 有什麼注意事項？房子的價錢是怎麼定的？

答：房地產經紀人掙的錢是通過佣金(Commission)方式。在美國買房子，多數情況下是賣主付佣金，數額是房價的 6% 左右，一半是給賣方經紀人，一半給買方經紀人。當你們的房東把房子直接賣給了你們，這樣他節省 6% 的佣金，如果你們請了自己的買方經紀人，賣主就應付 3% 的佣金給你的經紀人。但這時賣主就會計算一下他的淨得是多少，舉例說：房價十萬，6% 的佣金就是 6 仟，如果買賣雙方都有經紀人，那麼賣主的淨得是 \$94,000。現在賣方自己就是經紀人，那麼他節省了 \$3,000，如果你們沒有經紀人，他就再省 \$3,000，那麼淨得是十萬。如果不管你有沒有經紀人都賣給你們十萬，這時最好請一位代表你們的經紀人，因為你們的經紀人是要保護你們的利益的。如果賣主說你們沒有經紀人可以給你們降些價，比如：不超過 3 仟元，那麼你們的受益就是降價的這部份錢。這就是不請經紀人的“利”。但“弊”有可能是在買房過程中出現了問題，你們不知如何去解決，而有可能吃虧。買 Condo 和買普通房子一樣，過戶費用大約是房價的 3%-4%，但買 Condo 又有它的特殊性。由於它的產權形式(Ownership)與獨立屋或連棟屋不一樣，有些地方就需要特別注意：

1. 由於有些 Condo 在出租，若超過一定的比例，銀行可能不給新的買主發放貸款，具體的比例可向 Condo Association 詢問。

2.在買 Condo 時，按規定賣主要向買主提供一本 Condo Document，買主有三天的時間閱讀。若發現其中有些規定買主不能接受，則可以取消合同。

3.更重要的是，在這本書中有一部份是有關 Condo 財務狀況的報表，買主應仔細審閱。特別要注意 Condo 的“儲備金”(Reserve)是否足夠多，尤其是比較舊的房子，隨時都有可能需要大額開銷的修理，若到時錢不夠，則 Condo 有權向所有的屋主征收額外的費用(Special Assessment)，這種費用的增加是由不得你們的。

4.要打聽一下 Condo Association 在現在或近期有無任何與法律訴訟有關的事情發生。若有則會影響這裡的房屋買賣。

5.由於 Condo 建築多是樓房的形式，因此，鄰里之間的關係尤其重要，有些樓房是木質結構，上下左右之間的隔音不是很好，在看房時這一點要特別注意。

6.最後，Condo 買賣所需要簽的文件與一般房屋買賣的文件不同，簽字時要注意文件齊全。

房子的價錢是由賣主自己定的。當賣主告訴你們價錢時，你們應要求他提供一份週圍近期賣掉的同類房子的價錢清單，這樣就使你們知道自己所買的房子價錢是否合理。如果賣主價錢要高，你們還可以“砍”砍價。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (185) 11/16/2001

問：我們現在正在買房，聽朋友講先去辦理房屋貸款申請，這樣對我們買房有利，是嗎？如果我們去辦貸款，是去找銀行還是貸款公司？哪家更好？

答：先辦理好房屋貸款對買房子是有好處的。那麼有讀者會問，我還沒找到滿意的房子，就去辦貸款是不是太早了。答案是：並不早。如你是認真在買房子的話，貸款早晚是要辦的，先辦後辦所花的時間是一樣多的。那麼先辦的好處是：1.查一下你信用情況，綜合你的財務狀況從而分析出你能貸款的上限，及每月可能的付款數目，這樣不至於簽完買房合同後再一算，發現有問題。2.如果在買房時，出現了

Bidding War,已經貸下款的買主往往能在 Bidding War 中勝出；反過來，如果房子上市沒人要，那麼，多數情況下可討討價，這時，已獲得貸款批准的人可能能討得相對多一些。貸款批准有五個過程：

1.Pre-Qualification：預審合格。貸款公司根據買主提供的簡單情況，“估計”你們能得到貸款。

2.Pre-Approval：貸款公司經過檢查申請人的信用及基本財務情況，“認為”你們可以得到貸款。

3.Approval 或 Loan Commitment：貸款正式批准。這是最後一步經過了銀行的嚴格審查後，同意發放貸款給申請人。但這並不表示申請一定能在過戶時拿到錢，通常的“Commitment”是有“條件”(Condition)的，比如：在發放貸款的前一天，銀行派人再查一次房子；銀行需要申請人在過戶前?A 提供最近一次的工資發放單，等。如果最後的“條件”達不到，申請人還是拿不到錢的。在買房時，如果能拿到貸款的“Approval”，那麼對買房是非常有幫助的。至於找貸款公司還是銀行是各有利弊，如果你是找自己的存款銀行可能能拿到比較低的?Q 率，而且手續也相對簡便些。但有些人由於各種因素，比如：信用不好，收入不穩定，移民身份等你的銀行可能不貸給款，但貸款公司可以在全國範圍為你找願意給你貸款的銀行，這就保證了你能把房子買下來。

問：我想問一個簡單的問題：在美國大概有多少人擁有自己的房子？

答：截止到 2001 年 10 月份的統計顯示，大約有 68%的家庭擁有自己的住房，而近 32%的人在租房住。擁有住房的 68%中，57.9%的家庭住在獨立屋或連棟屋中，5.3%是 Condo，而 5.1%是在 Mobil Home 中。而在租房的 32%中，14.8%住在公寓中，9.9%租的是獨立屋，7%租連棟屋，還有極少數租在 Mobil Home 中。

問：我們現在正在買一棟新房，合同是今年 7 月份簽的，當時交了兩萬元的訂金。合同簽完後，有過兩次修改，一次是換了 Lot，另一次是換了 Model。現在建築商

的律師給我們來了一封信，說我們對他們造成了 **Damage**，然後把我們的訂金也扣掉了，並且說房子也不賣給我們了。他們這樣做可以嗎？我們還是願意買這房子的，我們現在怎麼辦？

答：如果你們沒有說過不買房子，就不存在 **Damage** 的問題，那麼建築商就不應扣你們付的訂金。你們在買房簽約時所交的兩萬元訂金，建築商會在合同生效(通常是幾天的時間內)後，就將支票存入他們的帳戶，這不叫扣掉了你們的訂金。當你們願意繼續買下去，但建築商不願意賣給你們，這種情況發生的很少，你們應請一位房地產律師，將建築商告上法庭，所告的名目是：**Specific Performance**。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (184) 11/09/2001

問：我們現在正在買房，剛剛做了房屋檢查。房屋檢查後，應如何與賣主交涉？賣主是不是應該將檢查出的問題全部修理？還是要重新談判價錢？如果賣主不修怎麼辦？有些東西已經很舊了，但並沒有壞，我們是否可以要賣主換新的？

答：房屋檢查在房屋買賣談判中，是除了買賣合同的談判以外，又一次重要的談判環節，它的好壞決定了整個買賣過程是否能順利進行下去。如果談的不好，有可能使前面的全部工作前功盡棄。在買舊房時(**Re-Sale House**)，一般情況下，房屋檢查是安排在房屋買賣合同生效後的 5-7 天內，由買主付檢查費。檢查師在檢查時，他不管合同是怎麼規定的，他會把房子裡所有的問題都檢查出來，然後根據問題的性質列在檢查報告中。那麼，並不是所有的問題都是賣主須修理的。比如馬利蘭州的合同中規定：房子裡的水電系統，冷暖系統及各項設施設備應處於“工作狀態”(**Working Condition**)。僅此而已。而檢查師會查出除此以外的各種問題，他會將比較大的問題(**Significant Defect**)列到報告中，比較小的問題，有的寫上，有的不寫，而在“大問題”中，也有許多不是合同中規定的必須修理的，比如：門窗關不好，室外油漆剝落已造成木頭風化等，那麼，拿到了這樣一份報告，買主應該怎麼辦呢？首先，按照合同的規定，買主可以決定是否繼續買這個房子，如果這時買主決定不買了，只要書面通知賣主就行，訂金全數拿回。這裡請注意，並不是說一定要

查出許多大問題，買主才不買，即使什麼問題都沒檢查出來買主也可以不買。那麼，什麼樣的問題買主應提出讓賣主去修呢？答案是買主可以提出任何問題讓賣主去修，但應該是提的有道理？滿 C 比如說，冷暖器工作不正常，讓賣主修是理所當然，但如果是因為窗子比較舊就要求賣主換全部窗子則就 Unreasonable 了。那麼，多數情況下，買方經紀人會將檢查報告中的 Significant Defect 提出請賣主修理，而賣主會“根據情況”來看是否答應修理。有的賣主會答應全部修理，這個結果對買主最好，有的賣主可能說，只修理合同中規定的那些；有的賣主可能會說，什麼都不修，你買主不高興可以不買我的房子。為什麼會出現這種情況呢？可能是賣主還有別的合同(可能更好的)在等著？M 如果你買主不買了，他很高興接受下一個合同。那麼遇到這種情況怎麼辦呢？買主應先看一下，修理所有的問題要花多少錢，通常一個房子的修理費大約在一千至兩千之間，如果估的價很高，買主這時可以宣佈不買。如果費用並不是很高，買主可以過完戶後自己花錢去修，甚至，過完戶不修，湊和著住也行。那麼，有的賣主願意修，但因為比較忙或其它原因，而同意付錢給買主去修。那麼，這時買賣雙方又開始了新一輪的討價還價。通常是由一方提出一個合理的價錢(最好是由裝修公司做一個估價)，雙方同意後，在過戶時由賣方付給買方。至於房子裡的東西有的比較舊，只要沒有問題，賣主一般是不會換新的。除非已經很舊了，隨時可能會壞，那麼買主可以酌情向賣主要些錢。畢竟房屋檢查這一過程是 Negotiable 的，而這時，買方經紀人的“功力”就體現出來了。

問：我最近買房遇到這樣一件事：由於種種原因，到過戶時我們未能過戶，賣主也同意將訂金退還給我們，然後雙方簽了 Release Agreement。我以為這樣事情就算完了。沒想到貸款公司來找我，要求我們付罰金，金額是貸款額的 1%。我現在應該怎麼辦？

答：去查一下你在申請貸款時，是否有同貸款公司簽過什麼答應付 1% 罰金的協議沒有。如果有的話，那麼你若不付，則貸款公司可以去告你，這時你應請一位律師。做貸款也像做房地產是一樣，理論上講，做房地產時，當一筆房屋買賣成交後，雖然還 S 有過戶，但經紀人已經算是把這筆買賣做成了，而且也“應該”得

到佣金了。但“應該”得到並不是表示“一定”能拿到，只有當房子過了戶後，才算拿到手。做貸款也是如此，如果房子沒過戶，那麼，貸款公司仍然得不到佣金。鑒于這樣，有的貸款公司為了保護自己的勞動，在買主申請貸款時，與買主簽有協議。據我所知，很少有這樣的公司要求買主簽這種協議？滿 M 通常是如果買主沒有過戶，貸款申請也就相應地無效了。

張伊立博士房地產知識問答專欄（183）11/02/2001

問：看到現在美國的經濟形勢，加上“911”的影響，使我們買房更加猶豫，能否請您為我們分析一下房地產市場在現在的經濟形勢下是怎樣的，它會受到什麼樣的影響？今後的發展趨勢如何？

答：這是一個非常複雜的問題，如果我們把現在的美國稱為處於戰爭狀態的話，那麼戰爭時期的經濟是不同于和平時期的。美國的經濟在“911”前已經開始走下坡路了，公司裁員之聲此起彼伏，按照經濟學家的說法，美國的經濟已經開始進入蕭條。那麼，戰爭對這樣的經濟會有什麼影響呢？一般人相信，戰爭會刺激經濟復甦。從二十世紀美國參加的五場戰爭（一次大戰，二次大戰，朝鮮戰爭，越戰及波斯灣戰爭）來看，經濟在短時間內總是因為刺激方案而振興，因此有些人將這種經濟稱為“假像經濟”。這是因為政府在戰爭期間的超常支出所至。比如在二戰期間，1940至1945年的六年期間，經濟增長每年平均是11.25%。又比如在朝鮮戰爭期間，戰前是經濟萎縮，開戰的四年中，每年平均增長6.23%，戰爭一結束馬上進入衰退的0.7%。布希總統這次的宣戰則表示，這是一場將會耗時數年的戰爭，並且國會已經批准了第一批一千億美元的戰爭撥款，這對現在的美國經濟無疑是打了一支強心劑。那麼經濟的增長會帶動各行各業的增長，當然也包括房地產。自從上次的戰爭（波斯灣戰爭）到“911”，美國人民基本上是生活在相當和平的環境中，戰爭結束後，軍費支出逐年減少，到2001年已減少了40%。從現在開始的今後10年恐怕會逐漸增加回來。而處於美國首都華盛頓地區的經濟與大多數遠離首都的州相比，更加會受益於戰爭撥款，這次已批准的45億撥款，將會給華盛頓地區增加2萬個工作機會。工作性質的分配會出現服務業，旅遊業的減少，而被大量軍工，

國防和高科技工作所代替。比如，總部在 Arlington 的 CACI 及 SAIC 和 TRW 都在上千人地招工。華盛頓地區的就業人數佔了全美國的 2.5%。去年增加的新工作華盛頓地區佔了 10%。而這其中的一半集中在北維州，另一半分屬馬裡蘭州和 D.C.。新的一波招工潮又會使這一地區大大受益。房地產在美國的經濟中，由於它的後滯性，雖然經濟蕭條已經開始，它仍然一支獨秀，“911”事件的發生，使買房的人們產生了短期的觀望，但很快就會恢復正常狀態，現在已恢復到“911”前的 95%。按照專家的估計，前一階段的公司裁員及消費者信心下降，會使房地產市場買賣交易量出現一個短期的下滑，但少則半年，多則一年，房地產買賣又會熱絡起來。這是有多方面的因素在起作用的。除了即將來臨的新一波招工潮外，各公司在經過了上半年的裁員“瘦身”後，將很快從“虧損”走向“盈利”，而消費者的信心也在逐漸回升；由於房屋貸款利率一降再降，越來越多的人將買得起房子；而低利率也使大量的屋主辦理重新貸款，使他們手中更加有錢花在其它方面；布希總統有可能又要提議減稅。等等，多方面的因素，將會使華盛頓地區的經濟很快復興起來，而有可能使房地產市場又再繼續“熱”下去幾年。綜上所述，現在買房子不失為是一個好時機，經濟的萎縮，房地產市場的放緩及冬天的來臨，使買房子的人能在這段時期有討價的可能性。也許前一階段許多買(搶)房子的人現在能挑到一個稱心如意的房子。

問：我們打算賣房子，幾年前買房時曾得到過經紀人的過戶費幫助。那麼現在賣房子，還能從經紀人那裡得到什麼好處嗎？

答：在美國的房地產買賣中，經紀人的佣金是賣主付的，買主在買房時不用付一分錢，得到的是免費的服務，但在賣房時就要掏錢了。你在買房時得到了經紀人的過戶費幫助，賣房時不僅從經紀人那裡拿不到錢，還要付錢給他們。但這並不表示你得不到好處，許多房地產經紀人本著“薄利多銷”的原則，會酌情少收佣金，也同樣會幫你把房子賣掉。當然，你不應只比較收費的多少來決定使用哪一位經紀人，他們的經驗，服務質量等因素也應綜合考慮。我也提供各種優惠計劃，尤其是我曾幫助買過房子的客戶能得到更加實惠的優惠，打算賣房子的讀者可來電查詢。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (182) 10/26/2001

問：我們在馬裡蘭剛買了房子，現正在辦貸款。分別和幾個貸款公司聯繫了一下有關過戶費用。三個公司給了我們三個不同的答案，一個說是 3% 左右，一個說只要 2.5%，最後一個更低，說只要 2% 就夠了，不知到底誰說了對？買房子辦理過戶手續有沒有一個具體的標準？

答：買房過戶的費用沒有一個準確的數字，執行標準是有的，但只是一個範圍，而且有些項目是"可選"的(Optional)，這就是為什麼不同的公司給了你們不同的數字，他們給你們的數字所填表格稱做"Good Faith Estimate"。既然是"Estimate"(估算)，那就不可能是準確的。只是儘量估準確而已。因為按照政府的規定，貸款公司必須給買主一個"費用估算"，也就是"Good Faith Estimate"。但這個估算共包了四大部份：貸款公司和銀行的部份(Mortgage Co. & Lender`s Part);過戶公司的部份(Settlement Co.);政府徵稅部份(Transfer Tax)和中間帳戶部份(Escrow Acct.)。那麼貸款公司只能將第一部份"準確地"告訴你們其它的部份只能告你一個大概的數字。比如律師費，有的過戶公司收\$100,有的收\$250,有的甚至收\$400,過戶公司是由買主選的而不是由貸款公司指定的，所以它可能不知道你們選的過戶公司的收費是多少，更何況每個過戶公司會有各種不同的收費項目，有的多，有的少，有的高，有的低。即使是第一部份，貸款公司也只能告訴你他們自己公司那一部份，而不可能或不確定銀行(Lender)那部份，因為貸款公司在給你們找最低利率的那家銀行，你們在申請貸款時，可能還沒有鎖定利率(Lock-In)，只有利率鎖定時，才知道是那一家銀行。前面提到了 Optional 的項目，那麼在過戶時：有兩項是 Optional，一是產權保險(Title Insurance)的"屋主自保部份"(Owner`s Coverage)，另一是"中間預留帳戶"(Escrow Acct)中，可預收半年，也可預收一年(現在多數房子只預收半年)，這兩項費用數字較大，加起來近 1%。如果貸款公司把所有的都算進去，並且是全都按"上限"(如律師費中按\$400 去算)，那麼費用就可高達 4% 以上。反之可能會低至 2%。那麼，通常是多少呢？在馬裡蘭大約是 3% 左右，維吉尼亞州大約是 2% 左右，真正準確的數字要到過戶時，由過戶律師計算出來，所用的表格稱做

HUD-1。那麼每個貸款公司報給你不同的數字可能都不錯，報得低的那一家也許是為了做到生意，而有意低報了一些，這樣，買主以為他們收費低廉就願意找他們辦貸款，其實 2%,2.5%或 3%基本是沒區別的。

問：我剛到美國來打算買房子，既沒有長期移民的身份，也沒有收入和信用，但我可以多放些頭期款，請問像我這樣的人可以在美國買房子嗎？我買房子和其他有身份，有工作有信用的人買房子比有什麼不同嗎？

答：在美國只要你有足夠的錢就可以買房。在美國的房地產買賣中規定，不能有任何因為種族，宗教，國籍，膚色而進行歧視。那麼，你是外國人當然可以買賣房子，只是多了一些具體的規定，比如：頭期款要放到高達 30%。而多數美國人(包括有綠卡的)，可僅放 5%就可。另外，你沒有收入，沒有信用，就不可能拿到最低的貸款利率，就有可能比別人多 1%甚至 2%。但這並不可怕，當你買下房子後，只要按期付款，一年後信用就有了，那時再把利率降下來就很容易。另外，外國人在買賣房子時，國稅局規定，要從賣主應拿到手的錢(Net Proceeds)中，暫時扣下 10%，不管你是貸款買的房子，還是貸款已經付清，甚至是用現金一次買下的，扣下 10%的目的地是怕賣主賣了房子，拿了房款回國，而當年沒有報稅，但如果賣主是具有免稅權的外交人員則不在此例。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (181) 10/19/2001

問：我們已買好了一個新獨立屋，需要賣掉現在住的連棟屋，我們的房子在好區 (Oakton HS)，交通方便靠近 Vienna 地鐵，大約能賣二十多萬，聽朋友說你有很多客戶，我們想請你幫我們賣房子，並且希望能賣給你自己的客戶，這樣我們可已少付一半的佣金，省些錢。另外，我們聽說賣房前應該刷油漆，換地毯，換屋頂，可已賣出比較高的價錢，我們的連棟屋已經 18 年了，我們在房子裡住了五年，地毯比較舊，屋頂也比較舊，請問你是否建議我們在房子上市前換地毯，換屋頂，刷油漆？

答：先回答第一個問題，我自己確實有很多客戶，而且其中有一些正是在找 Oakton 高中的連棟屋，但我並不能向你承諾我一定會把你的房子賣給我自己的客戶，我要努力做到的是保證讓你的房子賣出最高的價錢並且為你挑選一個最好的買主，最好的合同，如買主的意思是收入高，信用好，頭期款多，因此，貸款不會有問題，最好是貸款已經批准的買主，好合同的意思是沒有或者只有很少的 Contingency(先決條件)，例如有的合同聲明不做房屋檢查，"Take Home As Is"。即房子即使有問題，賣主也不用對房屋或電器設備等進行修理，更換。有的合同聲明願意配合賣主的過戶時間，並且同意賣主 Rent Back(反租)，即買賣雙方先過戶，賣主可以先拿到錢，但賣主仍然住在房子裡，等賣主買的新房過戶後再搬出去。有些合同甚至寫明放棄房屋估價 (Appraisal) 的先決條件——即使銀行對房屋的估價值(Appraisal Value) 低於房屋成交價，買主仍然同意以原價購買房屋，而買主自己再多付一些現金來補上二者地差額。這樣的合同可以從根本上保證賣主賣房萬無一失，這比單純多賣一些錢更重要。而要做到這一點，關鍵是選擇合適的上市價格和上市時間，輸入電腦的房屋信息要正確，完全，詳盡。開屋求售(Open House)廣告也要詳細，正確，儘量爭取有更多的賣主能知道和看到這個房子，爭取同時收到幾個合同。收到的合同越多，買主出價就越高，合同就寫得越好。我今年原來幫客戶賣過幾十棟房子，其中四十萬以下的房子絕大多數在房子上市後幾天內都收到不止一個合同，甚至多達十幾個合同。雖然其中也有我自己客戶參與競爭，但最後大多數在並沒有賣給我自己的客戶，因為我幫賣主挑選合同時，要全面比較各種條件，選擇賣主淨得最多，合同最好的買主。我們幫客戶賣房收取佣金時都有優惠，多數只收房價的 4—4.5%，(而行規是房價 6%)3% 給買方經紀人，我們做為賣方經紀人只收 1—1.5%。如果賣給我們自己的客人或買主直接找我們則一共只收 3%。我們信譽好的主要原因並不僅收佣金低，更重要是服務好，負責任，經驗豐富，方法正確，所以總能替賣主賣到同社區，同類房屋的最高價。第二個問題你說的原則上是不對的。賣房前換地毯，刷油漆，一般都能使房子賣出好價錢，能使房子很快賣掉，而且回收常常大於花費。但是屋頂則不是必須要換。因為多數買主往往特別重視房子的狀態，新地毯新油漆會使房子顯得很新，很漂亮，使得買主喜歡上這棟房子，而屋頂則不是很引入注意，不大會影響買主對房子的喜歡程度，因此常常回收

少于花費。只要屋頂沒有漏水，是在"WorkingCondition"，一般就不需要換了。同樣道理，房子的 Siding（側牆），冷暖氣，熱水爐等等也都屬於不容易注意到的部件，所有只要沒有損壞，是在 WorkingCondition，也都不需要花錢換新。但今年市場有些特殊性，今年春天以來由於美國經濟增長減緩，股市低迷，失業率上昇，使得消費者信心不足，想買房子的人也信心不足。雖然總體上講仍然是賣方市場，供不應求，但高價位的房子(60 萬以上)銷售減緩，房價上昇的幅度大大降低，北維州 LoudounCounty 受到經濟不景氣和企業裁員影響尤其嚴重，一些社區出現供過於求，房價下跌的現象。但是在 FairfaxCounty 的大部份地區和 MontgomeryCounty,HowardCounty 的地區，40 萬以下的獨立屋和 30 萬以下的連棟屋房價仍在上漲，尤其在好地區，好學區 20 萬左右的連棟屋，今年以來房價上昇幅度大大超過前幾年的水平，有的社區半年房價增長 20%—30%。鑒於今年以來十幾萬或 20 萬左右連棟屋漲價迅速，我建議這些屋主在房子上昇前先調查一下市場，如果市場嚴重供不應求，則不需要再花錢去換地毯，刷油漆，因為即使不花這些錢房子已經能賣到遠遠高于同社區同類房銷售價，就應儘量避免再對房子進行任何投資。因為這些投資是不可以收回的。我今年在許多社區幫屋主賣的連棟屋或 40 萬以下的獨立屋，都出現搶房局面。房子上市三，四天受到多個合同。買主出價遠遠高于房子要價。而買主在貸款時，銀行對房子的估價值大大低于合同成交價，買主貸不到款，賣主還只好降價。所以在這種形勢下，再花錢對房子進行美化，改進就沒有必要了。賣房看似簡單，實際上大有講究。在賣方市場形勢下，房地產經紀人的知識經驗分析研究對於順利地把房子賣個好價錢非常重要。試圖省錢而屋主自售(For Sale by Owner) 或僅僅根據少付佣金來選擇經紀人，常常會"佔小便宜，吃大虧"。這是幾句題外話，但值得賣主考慮。

張伊立博士房地產知識問答專欄（180）10/12/2001

問：現在利率很低，我們打算去辦重新貸款。與幾個貸款公司打了電話，他們都說可以為我們辦無費用(No Cost) 的重新貸款，如果有費用則利率還可再降 0.25%。那麼我們的問題是：無費用和有費用哪一種更好？

答：各有利弊。具體選用哪一種要因人而異，以前我多次回答讀者問題時提到儘量不要買“點數”(Point)，那是因為那時的利率比較高(相對於現在而言)，有可能會下降。買“點數”(辦貸款付費用也是同理)是“花錢買低利率”，一個點數的錢相當于貸款額的1%，它可以使利率下降0.25%左右。比如：一筆30萬15年，年息8%的貸款，每月的付款額本金加利息是：\$2,867，如果買了一個點數，花費是\$3,000，使利率下調到7.75%，月付款額變為：\$2,824。每月少付\$43，一年是\$516，15年下來是\$7,740。由此看來，如果利率從此不再下降，屋主一住就是15年下去，那麼這三千元似乎還是值得花的。反過來，如果屋主住不到15年就賣房子或者在15年內利率又下調了，屋主又做了重新貸款，那麼買點數的這筆錢花的就不值了。讓我們來分析一下現在的情況，聯儲會將利率(Key Rate)一降再降，已低至2.5%，這是39年來的最低點，再往下降的可能性還有沒有呢？不大(當然，誰也不能預知將來)。那麼，如果這時買了點數(或交了費用),今後再去做重新貸款的可能性不大了，則15年下來能省七千多元，也還是值得的。所以，你要根據家庭情況來具體分析。

問：我們現在正在買房，在看房過程中，遇到過有的房子裡的供水管系統是灰色塑膠水管。聽說這種水管容易老化開裂會造成家中發大水，能否請您為我們介紹一下有關這種水管的情況？

答：這種灰色塑膠水管的英文名稱是 Polybutylene Pipe,是一種聚丁烯脂塑膠管。它是石油化工的副產品。因為用石油副產品生產出來的塑膠管有很多種類，也就有很多顏色，所以 Polybutylene Pipe 多生產為灰色的水管。當然，偶爾也會看到黑色，白色，或銀灰色的 Polybutylene Pipe。這種水管最早是由“殼牌”(Shell)石油公司和“杜邦”(Du-Pont)于1978年研發生產出來，由於它價格低廉，因此在1978年至1996年期間大量被採用。直到兩次分別的法律訴訟才減少和停止使用。全美國大約有六百萬的房子使用這種水管。華盛頓地區估計有四萬。許多裝有這種水管的房子發生了漏水，對居民住家造成了很大損失。造成這種水管漏水的原因不是因為塑膠水管本身的老化而開裂而是由於自來水中的化學物質及淨水用的添加劑氯化物

(Chlorine)對塑膠的長年累月的侵蝕而導致塑膠在接口處被腐蝕從而造成鬆動以致漏水。那麼，並不是所有這種水管都一定會漏水，多數漏水的水管是和它的安裝方式和方法，及接口處所使用的材料有關。它的安裝方法和使用材料共有四種不同方式:

1. 在 1978 年指 1983 年間，水管的連接是套在塑料(Acetal)拐角上面，再用鋁箍套緊。這種方法造成漏水的情況最多。
2. 1983 年至 1989 年鋁箍改為了銅箍。
3. 1989 年至 1996 年，塑料拐角改為銅制拐角，並用銅箍套住。由於漏水是發生的水管的拐角處。儘管所用材料不斷改進，還是不斷有問題發生。
4. 最後，在這一時期，水管的安裝在方法上進行了徹底的改變，把傳統的串聯分配式改為了中央平行獨立分配式(Manifold System): 在房子的主進水處的牆上安裝一個分水器，房子裡有多少個水龍頭，分水器上就有多少個出水口，每個出水口接一根水管直通水龍頭，而這時的水管也由原來的硬水管改為可以彎曲的軟水管。這樣，就達到了避免使用接口的目的。Polyvinyl Pipe 一但發生漏水，通常是不再進行修理，而是全部換掉。再換成傳統使用的銅管，或一種新式的塑膠水管 PVC(Polyvinyl Chloride)。更換水管系統費用非常高，一個連棟屋大約需四千至六千美元，而一個獨立大約需六千至八千。美國曾經有過兩次集體的法律訴訟 (Action Law Suit)。一個是告 Shell 石油公司，一個是告杜邦公司。最後的判決是: 這兩個公司只賠償發生了漏水的房子。Shell 公司賠 100% 的重新換水系統的費用，而杜邦公司只賠 10%。具體的規定是: Shell 公司的水管: 1978 年 1 月 1 日至 1995 年 7 月 31 日安裝的有塑膠拐角的，漏水必鬚髮生在安裝後的 13 年之內，而索賠必須在 14 年之內。若是銅拐角的，漏水必須在 16 年之內，索賠則應在 17 年之內。若過了這個年限水管還未漏水，則就得不到索賠了，杜邦公司的水管，只負責用了塑膠拐角的。在 15 年內漏水的。那麼，如果已經買了裝有這種水管的房子屋主怎麼辦呢？先看一下房子是什麼時候建的，若到現在時間還未過期，則先不要

做任何事情，看它在過期前會不會漏水。若現在已經過期了，則在房屋保險中，加上一個保漏水的 Option，一年僅十幾元而已。

張伊立博士房地產知識問答專欄（179）10/05/2001

問：我們買房子已經有兩年了。其間辦過兩次重新貸款。兩年前，買的是建築商的新房子。用的是建築商的貸款公司，利率比較高，所以一過完戶馬上就辦了重新貸款。半年前，又辦了一次重新貸款，現在看到利率又降了，就又打算去辦重新貸款。但回過頭來一看，雖然利率是一降再降，但兩次重新貸款，花了不少錢，而且兩年來已經付了很多的利息。一辦完重新貸款就又開始了新的 30 年還款期。這樣下去，似乎永遠還不完。不知有什麼好辦法？

答：你說的很對，重新貸款若辦的很太頻繁，則是得不償失的。因為每辦一次重新貸款都要有開銷的。一般情況下是貸款額的 1%。有的人採用一個變通的辦法來降低開銷，就是將費用折到貸款額裡面。這樣辦手續時，不用再花一分錢，但其實這是"背著抱著一邊沉"。讓我們來看一下一筆 20 萬的貸款，利率 7%，30 年還清。一年下來本金只付掉了 \$1,857。如果一年後辦了個重新貸款，費用大約也是這個數字。那麼又要開始一個新的 30 年還款期了，欠的錢還是一樣多，只是利率下調了些。重新貸款的原則通常是：如果利率下將了 0.5%，就值得去做。那麼，如果你們當時的利率是 8.5%，降到現在的 6% 左右。你們去辦了四次重新貸款。若這四次是分佈在四年裡，每年辦一次，費用與付掉的本金基本上相等。那麼你們等於用了四年的時間換了現在的低利率。加上四年來付了 5 萬元左右的利息。若這四次是分佈在兩年中，那麼每一次的費用要超過付掉的本金，則兩年來辦理重新貸款還要額外花幾千元，暫且不論兩年來的利息也要兩，三萬元。一個較好的辦法是每次辦重貸時，將費用折算到利率中。辦法是這樣，既然費用大約是貸款額的 1%。而這筆費用折合為利率大約相當于 0.25%。那麼你可要求貸款公司將利率提高 0.25%。而免收你的費用。這樣，幾次重貸下來，你的利率只應比實際利率高 0.25%。而你的本金部份變的越來越少。但這仍然不是一個最佳辦法。因為這幾年付掉的利息是一去不復返了。最好的方法是：保住這幾年付掉的利息。與你們現在的銀行聯繫，問一下

它們是否提供一個稱做 **modification** 的服務。就是將你們的貸款利率，下調到當前市場利率，費用僅幾百元而已。這一做法的最大好處是已經付掉幾年的利息不用再重新計算了。也就是說，如果你們三年前辦的是一個 30 年的貸款，現在辦了 **modification**，那麼利率降了下來，每月付貸款額減少了，剩下再接著付 27 年，而不是象重貸那樣，要重新開始又付 30 年。當然並不是每個銀行都能這麼做，所以，你們要在一開始買房辦貸款時間請銀行能不能這麼做。

問：我們在一個月前在 **Loundon County** 和建築商簽了一份買房合約買了一幢新獨立屋，房價超過 50 萬。最近我們感覺美國經濟不太景氣，公司裁員嚴重，我先生的公司情況也不好，他有可能失掉工作，再加上 9 月 11 日的爆炸事件，我們心理很不踏實，想退掉這間房子，但又擔心會丟掉 2 萬 5 定金。請問我們要怎樣做才能退掉房子又不失去定金。

答：今年以來，**Loundon County** 因為企業裁員數量較大，不少人丟了工作。還有許多人即使沒有丟掉工作也有危機感，買房人數減少，賣房人數增加，許多社區有 10% 以上的房子在市場上出售。幾個月賣不掉，只好降價，形成買方市場，供過於求的局面。所以你們的心情我很理解。一般買新房在合同簽定當天建築商會交給買主一份社區管理委員會文件(**HOA Document**)，按法律規定，買主有三天時間 **Review** 這份文件，如果不能接受或不喜歡文件的規定條款則可以無條件宣佈合同作廢。建築商必須全數退還買主交的定金。在這三天過去以後，買主要想 **Cancel** 合約，唯一的合法理由是貸款不合格。假如你們夫妻雙方有一方失去了工作，一個人的工資不能貸到足夠的貸款，則你們可以全數拿回定金。如果你們兩人工作，經濟情況沒有改變，而建築商指定的貸款公司認為你們的貸款申請可以被批准，你們就無權退出合約。否則不但不可以拿回已交的定金，建築商還有權向你們追究更多的損失賠償。但是如果你們提出正當理由，說明你們無法湊夠原來計劃的頭期款(你們父母有病需回國探望，原來借了親友的錢需提前歸還，新近發現太太懷孕等等，需要額外開銷的事件)則有可能退出合同。順便提一下，如果是買市場上的重售屋(**Resale House**)，買主有三條理由可以退出合同而不至於損失定金。除了上述

的對設區管理委員會文件(HOA Document)和貸款不合格以外，買主還可以因為對房屋檢查結果不滿意而退出合約。但是重售屋中有少量老的獨立屋(一般在三，四十年以上)所在地區沒有社區管理委員會，那麼這一條就不能做為退房理由了。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (178) 09/28/2001

問：我們打算換房。現在住一間近 30 年的連棟屋，想換一個新房子。我們現在考慮一個問題，就是窗子。我們住的這個社區有很多人最近都換了新窗子，他們說換了新窗子後，冬天和夏天的冷暖器費降低了很多。那麼能否請您為我們介紹一下窗子的知識，另外也為我們介紹一下買新房子時對窗子的挑選應注意事項。

答：隨著建築材料的不斷更新，窗子的材料也在不斷更新，最早的窗框是木質 (Wood) 材料，然後出現了鋁質 (Aluminum) 材料。現在建築商又在大量使用塑料 (Vinyl) 材料。但並不是說愈新的材料就愈好。測試顯示，木質窗框仍然是最佳材料。以前的房子由於窗子的密封及保溫性能不佳往往設計的比較小。現在的房子一進去，使人感覺寬敞明亮。除了房子面積加大外，所安裝的窗子設計得高高大大，在有的房間，比如陽光屋(Sunroom)，家庭活動室(Family Room)，完成平地走出地下室(Finished Walk Out Level Basement)等。窗子幾乎裝了一整面牆，從而使室內的光線非常明亮，看來這是今後房屋設計的發展趨勢。在一個新房子中，你可能會看到各種不同式樣的窗子。大家所熟悉的灣式窗(Bay Window)幾乎在每一個建築商的樣品房(Model Home) 中都可以看到。而 Bay Window 又分為兩種。普通半圓型突出於牆外的通常被稱為 Bay Window，但方型的則被稱為 Box Bay Window。新房子的大門上面，越來越多的建築商採用一種稱做 Palladian Window 的大窗子。窗子大於普通的窗子，頂部呈半圓型，雙層玻璃之間鑲有木框。很多人家為了進一步增加房間的亮度，在房子的頂部加裝天窗(Sky Light)。還有的在門的上面加一橫條型玻璃窗，稱做門頂窗或楣窗(Transam Window)。除此以外，很多的臥室中，窗子由原來的一個窗子，擴大到兩個並排在一起的窗子(Double Window)，甚至三個窗子在一起(Triple Window)。在過道浴室中，若原設計中沒有窗子，如果有一面牆可以加裝窗子，則可考慮一扇窗子，以增加採光。所說的這些窗子，你們可以去建

築商的樣品屋及門窗公司的展示廳(Show Room)去參觀瀏覽。窗子從開關的方式分又有 多種型式:最常見的上下開的有兩種。如果只是下面的能拉上來，而上面的固定不動的稱為 Single-hung；如果上下兩扇窗(Sash)都能拉動的稱為 Double-hung。如果窗子是水平拉開的則 稱為 Horizontal Slider。這種窗 子在較老的房子中常見。在廚房水池前面及陽光屋中多裝有一種用搖把轉動方式平行打開的窗子，稱為 Casement Window。而在地下室及有些浴室中裝有用搖把搖開，合頁在上面，底部開啟的窗子稱為 Awning Below Fixed Window。若反過來合頁在下面，上部開啟的窗子稱為 Hopper Below Fixed Window。現在生產的窗子，多是雙層玻璃的，稱為 Double-pane。如果是 三層玻璃則稱為 Triple Pane。這種窗子只有在寒冷的地方纔使用。而單層玻璃(Single Pane)窗已越來越少了。雙層玻璃之間為了增加隔熱效果往往灌有惰 性氣體氬氣或氪氣(Argon or Krypton)，密封在兩層玻璃之間。目前，在選購窗子時，往往聽到一個詞"Low-E"，(Low Emittance)，這是一種新型的覆膜技術，將非常微小的金屬氧化物(Microscopic Layer of Metal Oxide)覆蓋在玻璃上。由於它是透明的，所以能使光線照射到室內，而又能擋住室內的熱源不散髮到室外，它有點像人們戴的水銀墨鏡。這種窗子開始是為冬天的窗子設計的，目前又有為夏天的窗子設計的 Low-E 窗子。讓我們來設想一下，當人們買房子時，對於窗子，有很多因素要考慮:比如房子的朝向:當房子背向南面，在冬天時有大量的陽光照向室內。這一面的窗子應儘量接受熱輻射(Heat Radiation)，而面嚮西方一側的窗子，在夏天落日夕晒時，應能擋住熱輻射。在冬天時，所有的窗子都應能保持室內的溫度。而室內的傢具，布料沙發等受到陽光照射，顏色會逐漸變色。因此，在選擇窗子時，還有兩個重要的指標要考慮:

1. U-Factor: 是指 窗子的導熱係數。這個係數愈高，表示窗子的保溫性能愈不好。有些老窗子的這個係數可能高達 1.3 以上。而現在生產的高檔窗子能低至 0.1。

2.SHGC (Solar Heat Gain Coefficient): 接受熱輻射的能力。這個指標愈高，窗子在陽光下的導熱性就愈高。所以，這樣的窗子不能安裝在有夕晒的地方。上面談到的是窗子的玻璃部份，它是窗子導熱的主要地方。第二要注意的地方是窗框，傳統的

木質窗框仍然是最佳材料。鋁質窗框由於保溫性能差目前已越來越少使用。第三以塑膠窗框，它既實用又便宜。一個建築商若提供不同材料的窗子，一個普通的獨立屋，塑料窗和木料窗價錢可能會相差\$6000-\$8000。所以，你們在換窗子時，應多比較和了解不同廠牌窗子的性能，指標和價錢。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (177) 09/21/2001

問：我們一直在考慮買房，總是下不了決心。最近又發生了恐怖事件，使我們更要觀望一下，但最終房子還是要買的。能否請您為我們分析一下房地產市場的情況。從去年到現在房地產市場是不是已經開始走下坡路了？我們有朋友講房地產市場很快就要垮了。

答：房地產市場是否走下坡路要從統計數字上看出來。但統計數字說明的是過去。不管怎麼樣，讓我們還是先來看一下。最新的統計數字(截止到 2000 年 6 月 31 日)顯示，美國的平均房價一年來上昇了 8.6%。而從第一季度到第二季度兩個季度分別上昇了 1.7%，這表明房價仍在持續上昇。如果按照這個速度 2001 年還會達到 6.8%。這個數字是全美國的平均數。具體到東部的華盛頓地區(包括馬裡蘭和維吉尼亞州)則是:華盛頓 D.C.一年來(從 2000 年第一季度到 2001 年第一季度)昇值了 14.4%,維州 9.3%,馬州 7.8%。這一地區的平均值是 10.5%,這一數字超過了五年來全美的平均值:6.96%。所以，從數字上看，房地產市場在美國經濟開始走下坡路時，仍然是一枝獨秀繼續保持增漲勢頭。當然從做房地產生意的角度來看，我們注意到，高價位地房子(50 萬以上)昇值已經走緩，特別是在高科技集中地區，比如北維州的 Loudoun 郡和 Fairfax 郡靠近 Reston,Herndon 有大批高科技公司集中的地區，房子上市出售已不象一年前那樣搶都搶不到。但現在在其它產業不那麼單一的地區房子的上市量(Inventory)仍然小於需求量，並且房屋貸款的利率一再調低從而使房地產市場買賣繼續興旺。房地產市場一般不會象股市那樣大起大落。所以，你們大可不必擔心房地產垮掉。最差不過是回到 90 年至 96 年那種經濟蕭條狀況，但那時仍然有人賣房子，也仍然有人買房子，只不過房子上市賣掉的時間長一些，買主買房子時可以多砍些價而已。

問：我們買了房子已經有 4 年了，以前是我先生一個人工作，現在我也工作了，兩個人的工資加起來幾乎是當時買房時的三倍。因此每月能存下來不少錢。我們很喜歡現在住的房子，所以不想換大些的房子。那麼我們的問題是，每個月余的錢是否可以放在房子裡？現在的股市仍然不好，存銀行吃利息顯然不划算，而且利息還要交多稅。有什麼建議？

答：由於不知道你們貸款的利率，我不好告訴你們如何去做。但可以幫你們分析一下各種可能性及其利弊。目前房地產的貸款利率還不到 7%(30 年期)。如果你們的利率也是在 7% 左右，那麼你們多的錢就不用都放在房子裡。你們是工薪階層，房屋貸款有抵稅的好處，7% 的利率抵完稅後相當於 5% 左右。那麼你們應當找地方投資你們多餘的錢。比如，購買不用交稅的政府債務(Bond)，等待時機。當股市轉好後再入市。若你們的利率高於 7%，那麼現在可以去辦一個重新貸款(Re-finance)。辦重貸時可辦 15 年的。重新貸款時有三種情況：

1. 假設你們當時的房價是 25 萬，放了 20% 的頭期款，貸款額 20 萬，利率 8%，那麼現在的本金大約還有 18 萬左右，你可以去辦這 18 萬的重新貸款。這是最常見，但並不是最好的辦法，因為你們又要開始計算，直到 15 年以後。

2. 較好的一個方法是：找你們現在的銀行，如果利率不錯的話，辦理一個利率的 "轉換"(Convert)，將利率從原來的高利率轉到現在的低利率，這樣，再付 11 年就付清了。而且手續費也比 Re-Finance 低很多，大約幾百元而已。

3. 這可能是比較適合你們的辦法：重新對房屋進行估價，以你們的房子現在的市價去辦重新貸款，將貸款增加，而使每月的付款額增加。你們的房子這幾年估價升值了有 30% 左右。那麼 25 萬的房子現在的市價大約 37 萬。按 80% 計算約 30 萬，還掉欠款 18 萬，可拿到手 12 萬現金。用這筆錢去做你們想做的事情。但有些人會說，我們現在並不缺錢，只是手裡留些錢以備急用。那麼，第三種辦法不要去做。若你們也不想去買政府債券，而錢只能存在銀行裡，則通貨膨脹而導致的貨幣貶值

使錢存在銀行裡的確不划算。那麼就應放在房子裡:每月在付款時多付一些。但要註明是付本金(Principle)。這樣做可使還款期限縮短。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (176) 09/14/2001

問：我們買了一幢新房子，現在房子已經蓋到一半了。聽建築商講還有兩個星期就要上 Dry-Wall 了。我們在買房選 Options 時，有些東西忘了加。比如，吊扇的接口等。那麼在建築商的 Pre-Drywall Meeting 之前，我們能不能自己去加？或請電工去加？聽說有些東西買主是可以自己去加的，都有那些？

答：嚴格來講，建築商是不允許買主在房子交工前進入房子做任何對房子進行改變的事情的。這即是對建築商建房質量的保證，也是對買主人身安全的一個保證。因為以前曾發生過買主未經建築商同意而進入施工現場結果出現人身傷亡事故。所以，多數建築商要求買主若要進入施工現場應預先約好時間。由建築商方面派人陪同，戴上安全帽，方可進到房子裡面。當買主買了新房子，簽過合同後，通常建築商會告訴買主，買主應在多少天之內對房子的 Option 進行增加或修改，通常是 20 天左右。一但這 20 天過了，再修改就很麻煩了。有的建築商是不允許了，有的是在還可以改動的前提下，額外對每一項改動加收 \$200 左右的手續費。按合同嚴格地講是不能改動，但許多建築商還是可以靈活掌握的。比如：你想要的吊扇接口，若通過建築商去加可能太晚了。但你可以去找工地上幹活的電工，請電工來裝，只要建築商不干涉，就有可能。電工是給電工所工作的公司幹活的。電工公司與建築商有承包合同。你們和建築商簽的合同中，建築商是 Contractor 來給你們蓋房子。實際上真正幹活的是與建築商有承包合同的承包商(Sub-Contractor)。你們直接找電工來給你們裝東西，電工所做的事情叫做 Side Work，你們付錢給電工，不算在房價中。這種情形有的建築商是睜一隻眼閉一隻眼。只要不給建築商惹出麻煩就可以了。但你們要做的事情，如果是需要有執照的。比如，水電系統，冷熱系統等則必須是有執照的人來做。有的建築商只允許給建築商幹活的水工，電工來做。而不允許買主自己請外來的水工或電工來做。當然我也見過個別建築商允許買主自己從外面請的水電工，甚至是買主自己(而買主自己並沒有執照)來裝東西。但建築商

最後要由自己的水電工再重新檢查(Certify)一下。所以，如果你們要加裝什麼東西，務必要和建築商事先打好招呼。那麼有些事情有可能建築商允許買主自己做呢？有些低電壓的配線系統，如：音響系統(Stereo System) 的喇叭的布線；電腦網絡(Computer Network) 系統；額外加裝電話接口(Telephone Jack)和有線電視 接口(Cable)。2.在地毯，木地板和磁磚沒裝之前，在地板(Sub Floor)上打螺絲釘。美國的房子多是木質結構，天長日久，木板之間開裂變形，人在上面走動會發出 "吱吱"聲。現在蓋房地板上用的多是釘子，因此有些買主趁著房子沒蓋好之前，自己去加螺絲釘，所用的螺絲釘是大約一寸半長。一個 3000 平方尺的獨立屋大約需要 8 磅左右的釘子。釘時要重點放在過道，門口，樓梯口等走路較多處。這項工作買主可以自己去做。用一個週末就可以完成了。在室內浴室的四週牆內裝上隔熱材料(Insulation)。本來 Insulation 是裝在外牆(Exterior Wall)和屋頂(Attic)中的，起到隔熱， 隔音的作用。如果在浴室四週的牆上裝上 Insulation，則當今後使用浴室時，能大大降低噪音，特別是在夜間效果更好。買主可以和裝 Insulation 的公司直接談。請他們在給你們的房子上 Insulation 的同時，也將浴室裝上，價錢大約在\$200-\$500 就可以裝 3 至 4 個浴室。4.房子與屋頂的交接處，通常房蓋的三角型木制屋頂結構是直接架在房子上面。用普通的釘子釘住。屋頂的重量壓在上面看上去不很結實，當颶大風時，特別是電視中有時看到房子的屋頂被刮掉，就是風的力量大過了屋頂的重量。所以有個別好的建築商就在屋頂(蓋)與房體連接處加釘一種鐵三角以加固房子。這種鐵三角就叫"Hurricane Clip"。在 建材商店有售，屋主可自己去買來裝上。有些電器照明設備，可請電工來裝，如：Recess Light, Eyeball Light 等，加在 Family Room,書房，廚房等地；Heated Light 加在浴室的淋浴外面的上方。做以上工作時要注意，應問清建築商什麼時候要請政府來人檢查。屋主所做的工作應在政府檢查後去做，如果在之前去做，導致建築商沒通過檢查，則對誰都不利。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (175) 09/07/2001

問：我們現在正在賣房子，剛剛收到一份合同，經過反復討價還價，經紀人說最終的合同還不錯，他建議我們接受。雖然我們並不是十分滿意，但看來只能接受了。

我們的問題是，一旦接受了這份合同，我們的房子還能不能在市場上繼續出售？我們的經紀人是否應該把以後來的任何合同都告訴我們？如果又來了更好的合同，我們能不能接受後來更好的合同？如果可以，應該怎樣去做？

答：一旦買賣雙方在合同上籤字，合同就正式生效(Contract Ratified)。這時雙方就要按照合同中的規定去執行，直到過戶。你們的經紀人就要把房子從市場上拿下來。具體的做法是：1，在電腦網絡中將房子的出售狀態從"Active"改為"Under Contract"；2.在房子前面插的賣房子的牌子上掛一個"Under Contract"的牌子。這樣，經紀人就從電腦中查不到你們的房子了。路過你們房子的人看到有"Under Contract"的牌子，也就不會給經紀人打電話了。若你希望房子繼續放在市場上出售，那麼你們應在與買主簽的合同中增加一個條款。要求即使合同已生效，賣方的仍然有權力將房子放在市場上繼續出售。多數情況下，這一條款買方是不願同意的。如果買方同意，合同一旦生效後，你們的經紀人也仍然要到電腦裡把狀態從"Active"改為"Under Contract"，但有一個前提，就是"With Kick-Out Contingency"。一旦又來了一個合同，不論好壞，你們的經紀人都必須告訴你們。若你們覺得後來的合同更好，可通知前一個合同的買方。限他們在一定的時間內(通常是三天)將合同中的所有文件(Contingency)都去掉，否則就接受後來的合同。如果買主不同意"合同生效後將繼續出售"的條款。而你們又不想丟掉這個合同而只好簽字。那麼，一旦合同生效，你們就不能在把房子"一房兩賣了"。雖然沒有什麼法律規定不許一房兩賣，但實際情況中，你們也不能一房兩賣。否則過戶後，沒買到房子的另一個買主會告你們一個"Specific Performance"。那麼你們的麻煩就大了。在房地產買賣中，有兩種情況是可能發生的:一是你們若收到一份新的合同，在新的合同中寫明，該合同是"Back-Up Contract"，也就是這份合同排在另一份合同後面。如果前一份合同出了問題，比如:買主沒有按照合同中的規定去做。這叫做 "Breach Contract"，那麼賣主宣佈合同無效。這時後來的合同就成為正式的合同了。二是收到後來的合同後，你們同前一個買主商量，要求他們退出合同，需簽一份 Contract Release Agreement。但這樣做買主多數是不同意的。那麼，有的賣主就做一些事情，使買主宣佈合同無效。比如:房屋檢查後，有些需要修理的項目，賣主

不答應修。這樣，買主有權宣佈合同無效，而賣主就達到了自己的目的。但即使這樣，有些買主仍然要買房子，那麼賣主也就只好賣給他們了。

問：我們在買房子過程中，多次聽到一個詞，叫 "Escrow Account"。請問這是一個什麼東西？謝謝。

答：Escrow Account 是一個由第三者管理的中間帳戶，它的目的是為了某項金融行為而開設一個中間帳戶，將資金存入其中。當這項金融行為結束時，帳戶隨之關閉。在房地產買賣中，下列情況都可設及到 Escrow Account：1. 當買主看好房子，準備簽房屋買賣合同時，通常賣方要求買主要交一筆定金(Earnest Money Deposit)。這筆定金所放的帳戶就是 Escrow Account。通常這個帳戶是開在買方經紀人的公司裡，如果是買新房，則開在建築商那裡。

2. 如果舊房買賣涉及到"回租"("Rent Back"，也稱做 "Post Settlement Occupancy")。通常會有一筆賣主所交的定金(Security Deposit)放在除買賣雙方的第三者那裡，多數是放在過戶公司的 Escrow Account 中。當"回租"結束後，訂金從 Escrow Account 中退還賣主。

3. 在舊房買賣中，房屋檢查後，若有需要修理的項目，賣主應在過戶前修理好。但由於某種原因，賣主未能及時修理好，則在過戶時，買賣雙方商定一個合理的錢數用于修理之用。這筆錢也是放在 Escrow Account 中。

4. 貸款銀行為每一個借貸款人在銀行那裡通常設有 Escrow Account (也稱做 Impound Account)。該帳戶將屋主每月交的房錢中的房地產稅金和屋主保險金存起來，每年按時支付給政府和保險公司。Escrow Account 通常是不計算利息的。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (174) 8/24/2001

問：我們現在正在賣我們的房子。房子輸進電腦後第二天，我們的經紀人帶來一位買主看房。看完房以後，買主很有興趣，就通過他的一位朋友(我們也認識這位朋

友)和我們聯繫，說他直接和我們談，不通過經紀人來買房，我們就可以省掉佣金。而且他可以不用貸款。過戶時全部付現金。這樣我們賣房所賺的錢就不用繳稅了。他說的對嗎？

答：不對。第一，你的經紀人(Listing Agent)在為你賣房時，要先和你簽的一份賣房合約(Exclusive Right to Sell Listing Contract)，合同規定，在合同到期前，任何人買你的房子，你都要付他佣金(Commission)。所以，如果按照那位買主的想法去做的話，你們倆繞過了經紀人，沒有經紀人為你把關。你的利益得不到保護，經紀人不再做事情，最後，你還要付佣金的。進一步講，如果那位買主自己沒有經紀人，由你的經紀人代表雙方，則你的經紀人就成為代表雙方的經紀人(Dual Agent)。通常在這種情況下，經紀人會願意少收一些佣金，將事情做成。這樣對你是有好處的。但你要在簽賣房合約時寫下來。若買主自己有經紀人，而找了你的經紀人來買房，如果他和自己的經紀人簽有"買方經紀人協議"("Exclusive Retainer Agreement Broker Representation of Buyer")的話。他在買房時，說沒有經紀人。這樣，在過戶時，賣方不付給他的經紀人佣金，也不能付給他本人佣金(因為他不是經紀人)。但一旦過了戶，他的經紀人就有可能出來向他要佣金，因為在他們之間簽的合約中規定，他的經紀人如果沒從賣主那裡得到佣金，則買主必須付佣金。這樣一來，這位買主是"偷雞不成反蝕把米"。由於我們中國人多數不是在美國長大，對美國的法律不清楚，往往在不知不覺中違法。最後吃虧上當還是自己。第二，買賣房子，不管買主是付現金還是貸款，過戶時賣主都會拿到他那份錢。並不是說你用現金去買房就能買到比貸款低的價錢。而交不交稅與現金買房一點關係也沒有。稅法規定:在賣房時，如果屋主在五年之內，自住超過兩年，賣房後，房屋升值部份(Capital Gain)不用交稅(夫妻二人可免 50 萬，個人可免 25 萬)。所以你應告訴那位買主去和經紀人聯繫買房事宜。

問：我們現在打算在馬州的蒙郡買房。由於收入不高(家庭年收入 4 萬 5 千)。聽朋友講只能買一個 20 萬以下的房子，而且可以申請低收入貸款。另外還聽說政府有

售低價房，但我們不知到什麼地方辦理，你們經紀人有沒有這方面的業務？或者能給我們提供一些信息？買低收入房有什麼規定？謝謝。

答：買低收入房和辦理低收入貸款是兩件不同的事。所謂低收入貸款是指由政府資助的貸款，如 FHA Loan (Fair Housing Administrative 聯邦公平住房管理委員會的縮寫)。目前的利率是 6.25%(需付一個點數)，你們買任何房子(不論是市場上的普通房子，還是政府低價房)都可申請低收入貸款。它的規定是，買的房價不能超過 18 萬。買主在過去的三年內不曾擁有過住房。家庭年收入的上限規定是：一口之家不超過\$40,640，二口之家\$46,445，三口之家\$52,250，四口\$58,055，五口\$62,695。並不是所有的銀行或貸款公司都辦理 FHA 貸款，下面是幾個辦理 FHA 貸款的銀行的名字和電話：First Horizon Home Loan Corp:301-214-1400; Sun Trust Mortgage: 301-762-0800; Wells Fargo Home Mortgage:301-984-1880; B.F. Saul Mortgage: 301-907-5050;如果你需要詢問有關事宜，請電:301-962-5500。政府的低價房全稱是 Moderately-Priced Dwelling Unit(簡稱 MPDU)。它是一個由蒙郡住房部(Montgomery County Department of Housing and Community Affairs) 執行的一項協助低收入家庭買房的優惠計劃。該計劃規定任何住房開發商在一個新社區若建有五十棟或以上的新房，則必須蓋一定比例的(12.5%-15%之間)"低收入"住房。房子的銷售權歸政府所有，銷售價大約是"正常"房子價錢的一半。所以，符合低收入標準的家庭不應放棄這個機會。有意申請者可與蒙郡住房部聯繫。地址是：

100 Maryland Ave.,4th Floor, Rockville, MD 20859。電話是：240-777-3600。

這一計劃由於不付經紀人佣金，所以，它不在我的服務範圍之內。你們可以自己直接與上述機構聯繫。另外還有一個部門，叫做 Housing Opportunities Commission (HOC)，它負責銷售 MPDU 的 40%的房子。它的地址和電話是：10400 Detrick Ave.,Kensington, MD, 301-929-6700。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (173) 08/17/2001

問：我在上個月買了房子，在過戶時有一項費用稱做 "Title Insurance",金額還挺大有一千多元，它包括兩部份：銀行和屋主，銀行那部份我們必須得買。但屋主那部份是可買可不買的。當時我們問了一下我們的房地產經紀人是否一應該買，他說你們已經花了幾十萬買了房子，這種小錢難道你還花不起？當時也就沒好意思問下去，就買了。過完戶後，我們去問了一個買了房子的朋友，他的經紀人當時建議他不用買，說房子不象開車那樣會出事故，房子出事的機率很小，所以不用買。這就使我們不知如何是好。您說我們應該不應該買？為什麼？

答：房子出事的機率確實很小，但一旦出事則錢數就很大。那麼有那些情況可能出問題呢？(我在 1999 年 7 月 9 日曾解釋過同樣的問題，讀者可上網查閱：www.chinesedc.com/yilizhang)。舉例來說：屋主在賣房子時，太太在外地出差，丈夫就同女朋友一起去了簽字，女朋友冒用了太太的證件。當太太出差回來，房子已經賣給了新的買主。這時太太就去告上了法庭。錯誤雖然出在了賣主丈夫和女朋友身上，與買主無關，但法院的判決可能是要買主搬出去。這時買主就需要產權保險來保護了(這是一件真實發生的事情)。另外再舉例來說新房子。買新房子的買主認為是從建築商那裡直接買的房子，應該不出問題。但須知建築商並不是第一個擁有這塊土地的所有人。在建築商之前還有開發商(開發商從土地的所有人手裡將地買過來後，鋪路，鋪水，電，氣管線，將地劃分為可供建房的地塊(Lot)後，再賣給建築商),開發商之前可能是土地的所有者。假設這塊地是一個農場，名叫 King Farm，King 先生在世時，立有遺囑，在他去世後，將農場傳給大兒子。現在他去世了，大兒子拿到農場後，人在外地工作，結果小兒子冒名把這塊地賣給了土地開發商。問題出在小兒子身上，不是大兒子，也不是開發商，更不是接下來的建築商和買主。但當大兒子回來後，發現了問題，買主已住在房子裡面了。若最後大兒子告上法庭，並且贏了官司。現在的屋主可能要付賠償費，或搬出房子。當屋主買有產權保險，則不用擔心。一切都由產權保險公司來負責。不管是律師費還是可能發生的賠償，屋主都不用付一分錢，只要一通電話，打給產權保險公司就行了。那麼發生問題的機率有多大呢？少之又少。你買的房子可能從來就不會出問題。但你買了產權保險，起碼可以高枕無憂(Peace of Mind)。而且這筆費用是一次性付的。只

要你擁有這幢房子，以後就不用年年再買了。當然如果你又買了另一間房子，那麼還是要給那間房子買的。對於同一間房子，如果將來辦理重新貸款，屋主部份就不用再買了。但銀行那部份還是必須得買的。由於你有了屋主部份，則銀行那部份再買的時候就不用付全價，而是能得到折扣。幅度能高達 40% 至 60%。若你第一次沒有買屋主的部份，那麼以後每次重新貸款時，銀行部份都要全價去買。這樣一算，有兩次重新貸款，第一次付的屋主部份的錢就回來了。另外一個應買屋主部份的理由是為了將來。這從兩方面來講，一方面是你們現在保屋主部份。保的是現在房子的價值。由於房子在不斷地漲價。將來的價值也被保了進去。第二方面是今後你賣房子。若將來的買主能得到你們買的屋主保險的保單(Policy)。那他們也能得到些折扣。除此以外，將來這個房子轉手及次，如果某一次出現問題，引起法律訴訟，律師會從那次往回追溯。若發現某一屋主沒買，就會抓住這個屋主。雖然這個房子沒出問題。但以後的問題要把他扯進去。真是無望之災。所以，這個保險做為房地產經紀人，我是推薦你們買的。在買房子的買主中，絕大部份的買主都是買的。我從 95 年做經紀人以來，我的客戶這有兩家沒買。一家是律師，他說若出問題由他自己來打官司。另一家是在買房時，傾其全部積蓄買了房子。再要買保險，則那個月連吃飯的錢都沒了。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (172) 08/17/2001

問：我們買房子馬上就要過戶了，請問在過戶前應做哪些準備工作？在過戶時要注意些什麼？我們是在馬州蒙郡買了一棟 15 年的獨立屋。

答：過戶是買房過程的最後一步。過戶前的準備工作包括：1.買好屋主保險(Hazard Insurance),可去你們的汽車保險公司洽詢，(我在 99 年 9 月 24 日曾發表過關於房屋保險的問答，讀者可上網查閱)。2.請你們的經紀人確認賣主答應的房屋檢查時所修理項目都已修好。3.聯繫水電氣公司，及電話，有線電視等公司；聯繫郵局轉換與新地區的垃圾公司，回收公司，聯繫搬家公司等。4.在過戶的前一天或當天與過戶公司聯繫，問清過戶所需的錢數。如果數目與貸款公司所給的不符，不用擔心，過戶時律師會逐項核實解釋的。當得到所需金額數後，去銀行開具現金支票

(Cashier Check), 付給過戶公司。而不是賣主, 經紀人, 或貸款公司。有些銀行對於開具現金支票要收費(大約 \$ 10)。但若開給本人自己, 則可免費。那麼你也可開給自己。過戶時在支票上措書(Endorse)即可。5. 如果由於某種原因, 買房子的人過戶時不能到場, 比如: 先生出差, 太太生小孩等原因, 那麼另一個人可以替他(她)簽字。但需要辦個手續, 稱做 Power of Attorney(法律代理人)。可由過戶公司為你們辦, 但要提前與過戶公司聯繫。6. 過戶時要帶上有效證件。如果有駕照就行了。如果沒有駕照, 那麼護照, 或任何有照片的官方證件均可。7. 將任何與買房及貸款有關的文件準備好, 以備過戶時查對。特別是在申請貸款時, 與貸款公司商定的各項條件及鎖定的利率等, 都應書面文件備查。8. 按照合同規定, 買主要在過戶前的五天之內, 通常的做法是在過戶當天提前一小時去房子再看一遍(稱做 Walk Through)。除了查看修理的項目是否都已修好外, 還要看一下房子裡面各項設備是否工作正常, 賣主答應留下的東西是否都在。最後, 讀一下水, 電, 氣表的數字。如果修理項目有些未修, 則記錄下來。過戶時與賣主交涉。過戶時, 主要的事情是簽字, 而簽字的文件多是與貸款有關的文件。需簽字的文件有很多, 如果不停地簽, 大約需要 30 分鐘。一個過戶大約需要一小時。通常律師是安排一小時過一個戶。如果買主有很多問題需要解答, 則可能要超過一小時。有些律師會要求加快速度。但如果是因為貸款公司方面出了問題, 則只好延時。與貸款有關的文件多是政府(Fannie Mae)規定的標準表格。只要律師解釋清楚就可以簽字了。並不一定要逐字逐句地讀懂。所簽字的每一個文件過戶後, 律師都會給你一份 Copy。有些文件內容很簡單, 比如: 在一張紙上只是說明買主的名字是你們, 如果是, 就簽字。或你們的社安號是什麼, 對了就簽字。還有的說買的房子是自己住, 是, 就簽字, 等等。所簽文件最重要的是"Deed of Trust"。這是一份放在貸款銀行那裡, 並在政府登記的產權證明。這件文件目前有 15 頁之多。但主要內容是所借貸款的數額, 利率, 期限, 是否有罰款等。我在幫客戶過戶時, 都會認真核對其內容。除了查看貸款數額, 利率, 期限, 是否有罰款等。我在幫客戶過戶時, 都會認真核對其內容。除了察看貸款額和利率是否正確外, 還要重點查看是否有"提前付款須付罰金"的條款。目前的貸款, 除了聯邦銀行貸款可能有"罰金條款"以外, 其它銀行都不應有這

個條款。簽完字後，將支票交給律師，賣主將鑰匙交給買主，房子就屬於買主的了。過戶後，買主就可以搬家了。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (169) 07/27/2001

問: 我們正在買房子, 剛剛簽了合同, 馬上就要做房屋檢查了。能否請您介紹一下有關房屋檢查的注意事項, 房屋檢查都查些什麼? 請詳細解釋一下, 謝謝。

答: (續上期)。Faulty Faucet—水龍頭通常在出水口處, 裝有空氣混合閥(Aerator), 有時會堵塞或漏裝。 Faulty Shower Pan—淋浴處底盤有可能裂縫或在連接處開膠, 造成漏水。 Improper Water Heater Venting: 熱水器上面裝有一個減壓閥(Safety Vent), 在減壓閥處裝有一排壓管, 該管應通向地面, 管口離地高度應不超過 6 英尺。

Plumbing Leaks—水管系統漏水。水管在任何地方都不應漏水, 對於不常有人在的地方, 如: 地下室應每年一次 進行檢查: 連續放水二十分鐘, 看看是否有漏水。

Shower Leak—淋浴和澡盆等處容易漏水, 若漏水天長日久會對房子的地板以至結構造成損壞。 Toilet Seal Failure—馬桶由於 每天使用, 會逐漸鬆動以至引起漏水。

Unprotected Water Heater—有的房子裡面熱水器 安裝的位置不適當, 比如: 在車庫中, 這樣可能造成意外碰撞, 應挪到安全的地方。 Water Hookup Mistake— 有的水龍頭冷熱水開關接錯或開關用錯導致開水龍頭時, 方向不對。 Main Water Line Break—從房子到馬路上水表之間的進水管可能會漏水, 雖然水表不走, 但修理應該是屋主負責, 費用也應由屋主來付。三. 冷暖設備(Heating & Cooling System): Blocked Air

Conditioning Outside Unit—空調機室外的散熱器四週不應該被任何東西圍住, 應留有一定的散熱空間, 另外散熱器應水平放置。 Defective Air Conditioner—若空調設備出現故障應將整機切斷電源。製冷效果應達到 12(F 以上的溫差: 測試時, 將溫度計放置在 空調出風口處, 測得的溫度應低於室溫 12(F 以上, 否則表明需要補充冷卻

液。 Faulty Gas Line(Gas Leak)—燒天然氣的熱水器, 暖器及壁爐所接的管道有可能漏氣, 而控制氣連接處 漏氣的可能性最大, 應該用專門的煤氣探測器來測量。 Loose

Air Duct: 冷熱器的通風管道 應保持良好的通風效果, 否則會使取暖及製冷費用增加。 Old Insulation: 房子的保溫材料 天長日久逐漸失去作用, 應考慮增加或更新, 地

地下室牆壁上的保溫材料有可能脫落。四. 地基(Foundation): Broken Down Spouts—房子四週外牆壁上裝有排水管(Down Spouts), 如果排水管破損, 下雨時雨水不能有效地排走, 則可能導致地基受損。Cracked Foundation: 水泥地基上往往出現裂縫, 不管是地基的平面還是側牆上, 若出現裂縫不超過八分之一英寸, 則屬於正常現象, 但如果裂縫過大, 並且有錯位, 則可能有嚴重的問題, 應該請結構工程師(Structural Engineer) 來檢查。Failing Foundation—地基下陷會造成門窗等不易開關, 應請結構工程師進一步檢查。Damp Crawl Space—有些房子在地下室有 Crawl Space(一種低矮的地下室結構), 由於人不易進去, 有時裡面進水也不易察覺, 造成地下室潮濕。Foundation Water—地下室若進水會對房子的結構造成嚴重的損壞。五.外部(Exterior): Cracked Mortar—磚牆上的磚與磚之間的水泥(Mortar)若出現裂縫, 表示房子外牆的受力不均, 應請結構工程師進一步檢查。Damaged Door Threshold: 大門的門檻應安裝正確, 當出現損壞既有可能不起到防水防風的作用, 也有可能造成不安全。Damaged Driveway—車道經過長期使用會出現損壞, 若忽視不管, 最終可能需要徹底翻新。Damaged Swimming Pool Liner—若有游泳池, 游泳池的內壁經過 5-8 年的浸泡可能會出現損壞。Damaged Roof—屋頂的壽命在 20 年左右, 在這期間很多自然因素會對屋頂造成損壞, 如: 冰雹, 積雪, 大風等。Defective Exterior Siding—與屋頂相似, 房子的側牆板也有可能受損。Defective Flashing—屋頂的各接縫處裝有隔水板(Flashing), 通常是金屬材料, 天長日久會生鏽而造成漏水。Defective Stucco—如果房子的外牆是 Stucco(一種水泥材料), 應注意是否有剝落 或裂縫。Exposed Beams—任何木材建築物, 比如: 木梁(Beam)不應暴露在外面, 應由外牆 材料包起來。(待續)

張伊立博士房地產知識問答專欄 (168) 07/20/2001

問: 我們正在買房子, 剛剛簽了合同, 馬上就要做房屋檢查了。能否請您介紹一下有關房屋 檢查的注意事項, 房屋檢查都查些什麼? 請詳細解釋一下, 謝謝。

答: 房屋檢查是在合同簽字後, 五至七天左右去做, 具體多少天是由買賣雙方商定。由買主請一位專業檢查師並由買主付錢。 房屋檢查既是對房子的一次檢查, 也是買

主詳細了解房子的一次機會,所以應盡量參加。專業檢查師在對房子檢查時,除了專業知識外,多年的工作經驗也是非常重要的,另外必要時也須借助儀器儀仗,比如:煤氣測漏器,潮濕測試器,電壓電流測試器等。檢查時,從上到下,從裡到外,從系統到結構,以及安全等無所不包。一個詳細的檢查應包括水電系統,各項設備,房屋結構,安全因素,屋頂隔樓,車庫,地下室,內牆外牆,門窗地板,煙囪壁爐,室外排水,植被樹木等。而一個好的檢查師應在檢查結束時,為買主提交一份系統的檢查報告,一般的公司都會有一份事先印好的表格,裡面將應檢查的內容逐條列出,檢查師也逐條檢查,發現問題則記錄下來。下面從水,電,冷暖設備,地基,外部,內部逐條介紹一下可能出現的問題,買主可在房檢時檢查:

一. 配電系統: Broken Light Fixture(失靈的照明設備); Damaged Electrical Outlet(損壞的插座); Unfunctional Electrical Receptacle(臥室中由開關控制的電插座失靈); Improper Wiring(不正確的布線); Mismatched Circuit Breakers(配電盤線路和開關不匹配); Overloaded Circuits(配電盤開關超負荷)——一個開關應該只接一條線,若有兩條或兩條以上線接在一個開關上,則形成超負荷; Overheated Circuit Breaker(配電盤開關過熱)——除了超負荷接線可能導致開關過熱外,開關與電線的電壓或電流不匹配,也可能導致開關過熱; Corroded Wiring(鏽蝕的電線)——有的老房子所用的電線是鋁線,長年累月下來,鋁線會氧化生鏽; Misplaced Panel Box(配電盤不易找到)——當發生緊急情況時,如果消防人員不能及時找到配電盤,可能導致損失擴大; Poorly Grounded Appliances——任何電器的接地線都應保證正確接地,否則有可能造成人身傷害; Poorly Grounded Wiring——每個房子在水表處或室外電表附近都有一條接地線,這條線應保證接地良好,如果有油漆等覆蓋在上面,應將油漆清掉; Unfunctional GFCI(Ground Fault Circuit Interrupt)——接地短路保護插銷(GFCI)是安裝在廚房,浴室等靠近水源的電源插銷,如果失靈則在發生事故時,起不到保護作用; Tense Electrical Lines——室外電源線過緊或有樹枝壓在上面,可能會導致危險; Uncovered Junction Boxes or Outlet or Switch——任何電源連接盒,插銷及開關都應該有板子(Cover)罩在外面; Unsafe Spliced Wires(不安全的電線分線); Worn Conduit——電線(室外的)外皮長年累月經風吹日晒,可能導致外皮破損剝落。

二. 供排水系統: Bad Water Drip Pan——任何安裝在除了地下室以外地方的設備,如:熱水器,洗衣機,空調機等有可能滴(漏)水的,都應該有一個接水盤,並在盤的底

部有個導水管通到室外, 這個盤子有時會損壞; **Blocked Spa or Tub Jet**— 沖浪浴缸 (Whirlpool Tub)若長時間不用, 有時噴水管路會堵塞; **Broken Sink Sprayer**— 廚房水池上 有的水龍頭旁安裝有噴水喉或現代的水龍頭本身可以拉出來做噴水喉, 其轉水開關有時 會不工作或損壞; **Corroded Sink Drain**— 老房子的排水管多是金屬的(鐵或鋼)往往會生鏽 最終導致鏽蝕透損; **Defective Toilet**— 馬桶因為經常使用, 裡面的部件多使用塑料或塑膠, 天長地久容易損壞, 尤其是馬桶水箱中的阻水閥(Flapper)是橡膠制的, 長期使用會老化, 而起不到阻水的作用, 會發生“細水長流”的現象, 而導致水費上昇; **Defective Pressure Lines**— 從室外進來的進水管有很大的壓力, 所以材料應該用銅管, 但以前有的建築公司 為了省錢用了塑料管, 長期下來, 塑料老化而起不到抗壓的作用。 **Draining “Gray Water”** — 有的洗衣機直接把洗衣水排到室外, 這在多數地區是不允許的, 應將廢水排到下水管中;

張伊立博士房地產知識問答專欄 (167) 07/13/2001

問: 我們剛剛在建築商那裡簽了買房合同, 合同中要求我們在 7 天之內要去申請貸款, 30 天 之內貸款申請要獲批准。建築商還說如果我們用它的貸款公司, 可得到\$5,000 的過戶費幫助。我們打聽了一下, 說是建築商的貸款公司的利率都比較高, 那麼我們有可能“出去” 自己找貸款公司。如果用建築商的貸款公司就不用去比較了, 但如果自己去找就需要做個比較, 能否請您告訴我怎麼去找貸款銀行? 若要比較都比較哪些項目, 怎樣找到一個好的貸款銀行?

答: 找一個貸款銀行可以有很多方法: 找自己的銀行; 由朋友介紹; 由房地產經紀人推薦; 查電話本; 請貸款中介公司幫忙; 到報紙上看廣告; 上 Internet 去找; 不一而足。找一家好銀行實質是為了找一個最低的利率, 但要注意: 利率並不是唯一的決定因素, 除利率外, 還要比 較各項費用, 辦事效率和服務態度等。有的銀行利率很低, 但費用卻很高, 這樣高費用就會沖抵低利率。所有的銀行和貸款公司都很樂意在電話中報給你利率, 但你要特別注意, 你要比較的一定是同一類的貸款, 比如: 都是 30 年固定或 15 年固定等。而且在問利率時, 要問清楚是否有 Point 或 Origination Fee(點數, 相當于貸款額的 1%), 而且要問清利率“鎖定”(Lock-in)的天數是多少,

有的銀行用 30 天, 有的用 10 天, 10 天的就應比 30 天更低些。除了利率和費用外, 辦事效率也是非常重要的。我曾經有個客戶遇到這樣一件事, 離過戶不到一個月了, 他已準備隨時鎖定利率, 某日看到利率下降了 0.25%, 便打電話告訴貸款員“鎖定”, 留言後三天, 貸款員回電說, 鎖定的利率不是他要的, 而是高了 0.25%, 因為貸款員去渡假了。所以你在與貸款員面談時, 要問一下是否能隨時聯繫上他, 他能留給你多少電話號碼, 包括手機, 公司, 家中等, 若他渡假是否有人替代他。另外, 按照規定貸款員在給你辦理貸款申請手續時, 應給你開具一份稱做“Good Faith Estimate”的表格, 裡面列出了買房的過戶費用, 要注意這份表格只是一份“估價”表, 並不是實際過戶的費用, 實際的費用要以過戶律師開出的“過戶收費清單”(Settlement Statement, 簡稱 HUD-1)為準。這樣有的貸款公司的估價高些, 有的低些, 這不應做為你的衡量標準, 因為這份估價包括了很多項目, 有過戶公司的, 要政府的, 有銀行的, 有貸款公司的。有的貸款公司將政府, 過戶公司等收費有意識地降低些, 以顯示總數低些使你們誤以為他們公司收費低些。其實你們的注意力應放在貸款公司收費的部份。

問:我們是去年買的房子, 貸款到現在已經付了一年多了, 一直是付給 Chevy Chase Bank, 最近接到一封銀行來信, 說是從下個月起, 我們要將房款付給他們(Chase)。請問這種情況是正常的嗎? 如果轉換銀行對我們什麼影響沒有? 我們應注意什麼事情?

答:貸款銀行變換是正常的, 也是很普遍的, 不用擔心。對你們應沒有任何影響, 貸款利率也不會變化, 唯一的不同就是你們每月寄錢寄往新的地址。在寄往新銀行之前, 應確認既要收到新銀行的來信通知, 也要收到舊銀行的來信通知, 方可寄錢。以前曾經發生過有人冒名寫信給屋主, 讓屋主將錢寄往新的地址, 結果真有人上當。那麼任何事情的變化都有可能發生問題, 銀行的轉換也是如此。你們應仔細核對新舊銀行的對帳單, 特別是余額(本金)和 Escrow 帳戶中的金額。這個帳戶中包括了地產稅(Real Estate Tax)和屋主保險(Hazard Insurance)。在銀行轉換的當年, 要注意如果舊銀行付過稅和保險金, 政府和保險公司應該收到錢, 如果有政府或保險公司來信說沒有收到錢, 千萬不能掉以輕心, 要及時與各方聯繫。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (166) 07/06/2001

問: 我們正在考慮買房, 打算找一位房地產經紀人幫忙。想找一位成勳好, 口碑佳, 經驗豐富的經紀人, 看了一下報紙廣告, 看到有很多經紀人都在做廣告, 但無法判斷應該找那一位, 我們發現有好幾位都說自己是#1! 而且都是金牌(金獎, 白金獎, 金像獎等)得主。我想 #1 應該只有一位, 那麼它的評選標準是什麼? 經紀人是如何當選及獲獎的?

答: 房地產經紀人得獎是以他的銷售業績做為標準的。而業績又從兩方面去考核: 銷售數量和銷售金額總數。這個標準是由房地產經紀人協會制定的。每個房地產公司也可能制定了自己公司的評選標準, 比如: RE/MAX (我所在的房地產公司, 就是有個大氣球標記的公司), 它規定除了銷售業績外, 還以經紀人的收入做為衡量標準, 具體為: 1. “100 percent Club” : 年收入超過 10 萬; 2. “Platinum Club”: 年收入超過 25 萬; 3. “Hall of Fame” : 加入 RE/MAX 後, 收入達到 100 萬以上; 4. “Lifetime Achievement” : 加入 RE/MAX 至少七年, 且收入總計達 300 萬以上; 5. “Circle of Legends” : 加入 RE/MAX 十年以上, 總收入超過一千萬。當然其它公司也有自己的標準, 比如: Long & Foster 公司自己設有六個級別的年度獎, 它們分別是: 1. Executive Club: \$1-\$2Million 或 12-16 個房子; 2. Director(s Club: \$2-\$3 Million 或 17-24 房子; 3. President(s Club: \$3-\$5Million 或 25-39 房子; 4. Chairman(s Club: \$5-10Million 或 40-79 房子; 5. Founder(s Club: \$10-20Million 或 80-150 房子; 6. Master(s Club: \$20Million 以上或 150 個房子以上。另外的公司, 如: Century 21 頒發有金像獎等。那麼每個經紀人只要他的銷售業績達到一定標準, 就有可能獲得本公司的頒獎, 由於每個公司的頒獎標準不同, 那麼他在本公司得的是頭獎, 到了其它公司可能只是個二等獎, 反之亦然。從 1990 年開始, 華盛頓地區房地產協會(Great Capital Area Associate of Realtors, GCAAR)設立了本地區統一頒獎標準, 任何房地產公司的經紀人都可參加申請評獎。獎項共設三個級別, 分別是: 1. Achievement Award: 20-39 個房子或\$2.5Million. 2. Top Producer Award: 40-79 個房子或\$5-10Million. 3. Platinum Award: 80 個以上房子或\$10 Million 以上。而在每個級別中, 又將經紀人分成三類:

個人,有助手的個人及集體。“個人”是指經紀人本人沒有助手;“有助手的個人”是指有一個助手(助手必須是沒有房地產執照的,工作時間超過半年以上);“團體”是指一個經紀人與另外一名或一名以上經紀人共同工作,或有兩名以上助手,並所有銷售業績都記在該經紀人名下。在這三類中,團體獎是最高級別獎,業績遠遠超過前二類。所以任何經紀人在申請報獎時,都以此為標準。在此基礎上,GCAAR又在每類中,分別按照售房數量(Number of Transaction)和銷售總額(Dollar Volume)評出前五名,並頒發“最佳業績獎”(Metro Award)。我在去年(2000年)的評比中,與我的助手一道獲得團體獎中的數量獎第三名和銷售額獎第四名。這是與所有房地產公司的經紀人,不論是中國人還是美國人一起評獎,這是中國經紀人有史以來獲得的最高獎。那麼你們在查證時應先問清楚他獲得的是什麼獎,是他自己公司所發的獎,還是所有公司在一起評的獎,他是否真正按照評獎標準和分類去申請。比如:他實際上是與其他經紀人一起工作,或有助手為他工作,但他卻去申報“個人”獎中的售房數量獎及銷售額獎,顯而易見他所獲得的“個人獎”就是不真實的。下面是GCAAR在2000年所獲獎名單(這是報紙上公開發佈的信息,任何人都可上網查證,網址是:www.GCAAR.com/aboutgcaar.btm),名單按“個人”,“有助手個人”,“團體”分成三類,其中“個人”獎的前五名,按“數量獎”排名是: 1. Arthur Eustace: 238個房子; 2. John McClellan: 175個房子; 3. Bob Williams: 113個房子; 4. Tom Mckenna: 112個房子; 5. Tenson Ke: 110個房子。按“銷售額”排名是: 1. Cathie Gill: \$36,488,937; 2. Tenson Ke: \$28,033,870; 3. Michael Matese: \$24,087,744; 4. Florence Meers: \$19,600,158; 5. Linda Low: \$16,390,500。“團體”獎的前五名,按“數量獎”排名是: 1. Marc Fleisher: 176個房子; 2. Tom Murphy: 174個房子; 3. Yili Zhang: 171個房子; 4. Jane Fairweather: 141個房子; 5. Penny Green: 140個房子。按“銷售額”排名是: 1. Marc Fleisher: \$139,648,604; 2. Ellen Morrell: 金額不詳; 3. Jane Fairweather: \$55,420,074; 4. Yili Zhang: \$54,613,065; 5. Suzanne Goldstein: \$50,092,184。

張伊立博士房地產知識問答專欄(165) 06/29/2001

問: 我們剛剛請人修了一個陽臺, 陽臺基本上做好, 費用一共是: \$6800, 現在還差 \$800 就付清了。但我們對修陽臺的工作不滿意, 能否不付剩下的\$800? 陽臺快蓋好時, 我們量了一下, 發現尺寸不對, 實際尺寸比當初說的要小一點, 而且修陽臺的人來幹活時, 也是“三天打魚, 兩天晒網”, 每次來時, 帶些木料, 看上去也不怎麼樣, 有大有小, 顏色有的黃, 有的綠, 有的白, 做完了很難看。現在發現了一個更大的問題, 就是沒有人告訴我們建陽臺還要經過批准, 這是聽朋友講的才知道。我們應該怎麼辦?

答: 任何房屋裝修工程都應事先有協議, 雙方應按協議辦事。如果甲方請乙方裝修而乙方未能按協議施工, 則甲方可以少付甚至不付費。在協議中, 應該對施工質量, 使用材料, 付費方式, 完工時間等有具體明確的規定, 而且還要在協議中對以下幾點有所說明: 1. 由誰去辦理申請和檢查手續。2. 對於施工項目提供什麼樣的保修, 保修期有多長? 3. 在施工過程中, 萬一髮生人身傷亡事故, 甲乙雙方各承擔什麼樣的保險責任? 4. 甲方有權終止協議, 當然要在終止時, 給乙方合理的解釋。5. 如果乙方不能按期完工, 應減付費用。6. 如果發生糾紛, 應由什麼機構負責調節。看來你們沒有一份協議, 現在發生了事情, 應該雙方商量解決, 至於所需手續, 應趕快補辦, 要去政府補辦申請手續, 如果你們那裡有社區管理委員會(HOA), 也需要補辦手續。做陽臺時, 正確的做法如下: 1. 首先找一家信譽好的, 收費合理的工程公司, 可通過朋友介紹, 經紀人介紹。2. 提出計劃並畫出設計圖紙。3. 確定使用的材料: 木材, 釘子, 角鐵。4. 施工質量要求: 是否用鏢絲釘, 是否要刷 Sealer 等。5. 計算費用及付費方法和什麼時間付多少錢。建議分三次以上付清, 開始施工時先付三分之一, 施工中期付三分之一, 完工時再付剩下的錢, 但扣除總數的十分之一, 比如: \$6000 的陽臺先付\$2000, 再付\$2000, 第三次扣除\$600 後付\$1400。當一,二個月以後, 陽臺確定沒有任何問題, 包括政府的最終檢查都已通過, 再付清\$600, 這\$600 保證了你如有問題, 施工公司會回來解決, 否則一但全部付清, 有的公司就一去不復返了。6. 辦理申請手續(上面已提到)。7. 開始施工後, 在施工的每個階段, 都應按時請政府的檢查部門來檢查, 檢查合格才能進行下一步。8. 文件歸檔, 當最後一步檢查合格, 將所有文件歸檔, 以備將來賣房時檢查。

問: 我們現在正在賣房子, 打算換一個大點的房子。賣的房子就要過戶了, 剛剛收到過戶公司的通知, 說我們有兩筆貸款需要結清, 但我們知道只應該有一筆, 另一筆早在 1998 年就付清了。我們在 90 年買這個房子時, 共有兩筆貸款, 一筆是 80% 的貸款(\$160,000), 另一筆是 15%(\$30,000)由賣主提供的。我們在 98 年辦了重新貸款, 已將第二筆付清。但現在產權保險公司(Title Insurance Co.)說第二筆貸款在政府那裡還未結清, 要求一但我們賣房過戶, 必須將這 3 萬元加上利息扣下, 否則不能過戶。我們現在去找賣主, 但已找不到人, 而且也找不出當時重新貸款的文件, 請問我們應該怎麼辦?

答: 你這種情況我曾遇到過一次, 幸運的是找到了賣主, 請他們在 Deed of Trust 上籤了字, 問題就迎刃而解了。由於你們找不到賣主, 也找不出任何文件證明你們已經付清了第二貸款, 有兩個辦法: 1. 與辦理重新貸款的過戶公司聯繫, 他們那裡可能有存檔, 能證明你們第二貸款已經付清。2. 請律師去法院辦理一個 Quit Title Law Suit。但這是一個需要幾個月的過程, 既要登報 Publish Legal Notice, 還要出庭(既使並沒有被告人)。你們的這個情形說明貸款付清後, 及時登記(Release)的重要性。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (164) 06/22/2001

問: 我和我太太擁有一棟獨立屋, 是 15 年前買的, 現在房子的貸款已經付清了。我們打算把兒子的名字加到房子上, 將來好把房子傳給他, 聽說這樣做就可以不用交稅了, 而且可以避免複雜的法律手續, 這樣做是否可行? 有什麼利弊? 還有什麼比這個更好的方法?

答: 首先, 我假設你們的兒子已成年(18 歲以上)。如果在他還未成年時, 你們就要把房子傳給他, 那麼他必須有一位法庭指定的監戶人(Court-Appointed Guardian)。如果你們將房子傳給他時, 他已成年則無問題。當然現在若他還未成年, 你們仍然可以把他的名字加到房子上, 當將來你們把房子傳給他時, 他已成年, 那麼也無問題。但你們要注意另外一個問題, 就是如果將來你們打算把房子賣掉, 則需要經他同意, 因為情況總是在變化, 若他不同意, 則你們會很麻煩。你們在問題中說要把房子“傳”給兒子, 我的理解是指如果你們“去世”後, 由兒子自動繼承房產, 那麼這樣做是可以的, 不需要經過法庭的認證過程(Probate), 也幾乎沒有什麼費用。但是這裡又涉及到遺產稅的問題, 目前的規定是: 遺產不超過 65 萬可以免稅。在你們過世時, 如果房子那時的市價是 40 萬(不管你們買的時候是多少錢), 加上其它財產若不超過 65 萬, 則不用交遺產稅。那時你們兒子接到手中的房子價值就要從 40 萬開始計算,

稱做“Stepped-up market value”。這裡還涉及到另外一個問題,就是房產增值稅(Capital Gain Tax)。如果你們買的這棟房子買價是30萬,當你們賣房子時,升值部份要按新稅法去做,就是:在賣房的日子往回數五年之內,若自住超過兩年,房子增值部份(個人不超過25萬,夫妻共有不超過50萬)免交增值稅,如果升值超過25萬或50萬,則要交稅。但如果房主去世,不論升值多大,增值稅全免。若你們去世時,房子已升值到100萬,雖然增值了70萬,國稅也不再抽稅,但你們的兒子將要面臨遺產稅的問題。所以有另外一個辦法可能會更好一些,就是在現在去辦理一個“Living Trust”,把你們的財產(包括房地產),每年將一部份轉到這裡,將來你們去世時,可以最大限度地保留自己的財產,而又少交或免交稅,詳情請問會計師。

問:我們買了一棟房子做為投資,打算租出去。現在想問一下,出租房子的價錢是怎麼定的?如果我們想請房地產經紀人幫我們辦理出租事宜,他們是怎麼辦理的?收費如何?我們是否應請他們幫我們管理?管理費如何計算?聽朋友講可以租給外交人員,這樣租金收入有保證,但他們往往希望簽三年甚至更長的租約,簽的租約是長一點好呢?還是短一點好?

答:出租房子的訂價是由市場價為準的,你可請經紀人為你提供參考意見,他會查出市場上同一地區,同類房子的出租價,當然最終訂價還是由你們自己訂。我建議你們定價時,稍低於市價,這樣是你挑房客,反過來定價過高,是房客挑你。如果是你挑房客,你應挑選信用好,工作穩定,收入高的人,而如果要價過高,或是沒有人問津,或是來問的人有這樣那樣問題,而你為了多租幾個錢,勉強接受,今後就有可能出現麻煩。房地產經紀人幫你辦,他一是將房子登廣告,二是將房子輸入電腦網絡。一但有人有興趣,他會及時提供信息,辦理各種手續,幫你查房客的信用,工作及租房史,若滿足你的標準,就會幫你準備租契。收費標準並沒有一個固定的,但通常做法是第一個月的房租,如果是大房子,租金較高,收費也可酌情少收。至於是否請人幫你管理,我認為如果你們住在本地,語言也沒問題的話,最好自己來管,這樣能省些錢,管理費通常是月租的8%-10%。如果你們打算將房子租給外交人員,從租金角度上看,基本是有保證的,但我建議你們不要簽長期的租約,先簽個一年的租約,一年到期後,可以再續簽一年,也可不簽,如果不簽租約就變成了每個月自動延續。若房主或房客任何一方不想繼續,只要給對方一個月的通知就可以了,這樣對你來講比較有主動權。如果你一下子租出去了三年,在這期間如果你不想租了,你也不能毀約,而外交人員可以隨時撤走,因為他們有外交豁免權。即使不用豁免權,在標準租約中,也有規定,若房客由於工作調動,他們應該給房主一定天數的通知,就可以搬走了。而你租了三年,房租可能也被固定住了,你想漲房租也不行,所以簽個一年的租約對你來講是最合適的。如果非得要租三年,你們可以先計算好每年的房租,比如:從第二年起每年房租漲5%。

張伊立博士房地產知識問答專欄(163) 06/15/2001

問:我弟弟現在在外州工作,年收入近8萬,但他不想在那邊買房子,而想到我現在住的馬裡蘭州來買房,當然他不可能自己住了。所以他打算先租出去,將來過來後再

住進去。現在買房子的目地一是為了抵稅，二是為了投資。不知他的想法是否可行？能否為我們分析一下利弊？

答：買房為了抵稅，這是很多家庭買房的原因之一。由於你弟弟買房後不是馬上就搬進去，那麼他在辦貸款時，可能拿不到最低的利率，目前的利率在 7.25% 左右，做為投資買房他可能要付 8.5% 以上。當然有些人原打算買了房子就自己住，所以申請的貸款仍是 7.25%，但由於某些原因過完戶後，沒能搬進去，那麼銀行也就這樣過去了。但有些銀行如果發現買主沒有馬上搬進去，那麼他們有權將貸款收回或將利率上調。買了房子以後，買主不管是自住還是出租，所交貸款利息都是能抵稅的，做為投資你應計算一下，出租所收的租金是否能大於或等於每月付的房錢(包括：本金，利息，地產稅，房屋保險和社管費)，比如：一棟 21 萬的連棟屋，放了 5% 頭期款，那麼每月所交房錢大約等於 \$1,800，如果你能租出 \$1,800 以上，則是可行的。如果你能放 20% 以上的頭期款，那麼每月房錢還不到 \$1,500，若能租出 \$1,500 以上，多的部份就是每月的盈餘(Positive Cash Flow)。當然買房投資最大的好處還不是這點盈餘，而是房價上漲所帶來的更大的好處。如果頭款是一萬，當房價漲了一萬，那麼這筆投資的收益就是 100%。目前由於美國的特殊的經濟狀態，造成了房地產市場低價位房的房價快速上昇，有的地區半年左右漲了三、四萬，那麼一萬元的投資收益在短期內達到幾倍，使得近期在這個領域中投資的人都快速地發了一筆財。當然只有把房子賣掉才能把收益兌現，而賣房的費用是一筆不可乎視的錢，要從中減掉，而且所賺的錢還要去交稅(Capital Gain Tax)，要想免交這筆稅，屋主可以利用新稅法給予屋主的好處，就是在賣房的日子往回數，只要在五年內，自住超過兩年，則賣房時賺的錢(個人不超過 25 萬，夫妻不超過 50 萬)不用交稅。所以如果你有一所房子，不管出租了多長時間，只要在賣房時，搬回去住，一但住夠兩年，就可以賣了。那麼我知道一些人，自從 1996 年房子開始昇值以來，買了若干棟房子，分別出租出去，然後每兩年搬一次家，如果他買的房子平均價是 40 萬，每個房子二年的昇值大約是 20-30%，就是十萬元。那麼第一棟房子 10 萬，第二棟房子是 20 萬，第三棟房子是 30 萬，如果 6 年後房地產市場停止漲價，以後的每棟房子都是 30 萬，你算算他們的收入是不是每年超過 10 萬？我自從 97 年開始投資房地產，僅僅是買了就賣，所賺的錢就能達到這個數。這還沒有搬進去住，如果搬進去住，每兩年買一棟房，收益還會好。當然我自己是經紀人，能節省些費用。如果你打算投資房地產，請務必找一位有投資房地產和管理出租房地產經驗的經紀人。

問：我們去年買了一棟 30 年的獨立屋，今年開春以來發現每當下雨，屋檐就滴水，滴得象水帘洞一樣。能否請您為我們介紹一些有關維修和保養的常識，特別是屋主可以自己動手的，謝謝！

答：屋檐下的溝槽(Gutter)和下水管(Down Spout)對房屋的排水有著非常重要的作用，屋主應注意日常的保養，如果乎視會發生嚴重的問題：堵塞的溝槽和下水管可能會對房子的結構產生不好的影響；漏水的下水管可能使水流入房子的護牆板中(Siding)，從而造成內牆腐化(Wood Rot & Destruction)；房基牆附近沒有排開的水，在冬天遇凍，可能會對房基(Basement Wall)造成損壞。所以在平時保養時，最重要

的是要保持溝槽和下水管的清潔和通暢。最好能在每年的春秋兩季分別兩次地檢查和清理,要將裡面的樹葉,樹枝,雜物等清理掉,如果秋天正在落樹葉,應等樹葉基本上落完後再清理。你的房子一下雨就象水帘洞,可能就是什麼地方堵住了。我曾經有一個客戶的房子只有一年新,也發生了像你一樣的情形,經檢查發現溝槽與下水管接口處有一個網球堵在那裡。除了保持清潔,還要檢查溝槽是否牢固地釘在房檐下,如有發現鬆動,應及時用專用釘(Spike)加固。另外每個連接處都有可能開縫或鬆動,對於金屬的材料應焊接起來,若屋主自己無法做,也可以買縫膠(Sealant)粘住。最後,在下水管的出口處,最好能加裝延長排水管(Extension),將水在遠離房子處排掉。

張伊立博士房地產知識問答專欄(162) 06/08/2001

問:我們是在去年買的房子,現在春天已經到了,能否請您為我們介紹一下在春天應為房屋做哪些工作?有什麼注意事項?謝謝!

答:房子經過了一個冬天,應需要對房子做一個冬天結束的工作和夏天來臨前的準備工作。下面是一些重點注意的地方:1. 檢查一下冷氣機的工作情況:在氣溫高于55(F時,打開空調機,看一下其工作情況,不要等到夏天某一天氣溫很高時再開機,萬一有問題臨時找人可能會來不及,空調機在工作時,製冷的溫差應大於12(F,也就是說如果室溫是70(F,空調機出風口吹出的冷風應在58(F以下。檢查一下室外的壓縮機,清除裡面和四週的樹葉,雜草等並檢查一下機器是否放置水平,如果有傾斜應擺正,否則會影響冷氣機工作及縮短其壽命。如果冷熱氣機上裝有中央加濕器,冬天過後就應該關掉了。另外,過濾網也應更換,如果是電子過濾器,則應清洗。2. 春夏季雨水增多,應沿著房子四週檢查一下排水情況,房基四週的地勢應是地基處高于外圍地面(Positive Grading),其坡度在六英尺長的地面應不小於六英寸高度,還要檢查一下房檐上的排水管(Gutter)和下水管(Down Spout)是否排水通暢,並需檢查屋頂上的油氈片是否有掉落,鬆動,如發現應及早修理。檢查時,不一定要爬到屋頂上,可以站在地面用一個望遠鏡來觀察。3. 冬天使用過壁爐,現在停止使用了。如果是燒木頭的壁爐,可能需要清理,否則下雨時進來的雨水與煙灰混合會發生味道。檢查的方法是:用水電筒在裡面從下往上照,如果磚的接縫處已經不清楚,說明需清理,應該請專門的清理公司來做,費用大約\$100-\$150。若是燒天然氣(Gas)的壁爐,可以將引火苗熄掉了,這樣能節省一點天然氣,也減少夏天室內的熱源,但缺點是來年冬天再點火時,因點火手續複雜或引火苗嘴可能被小蟲,蜘蛛等堵住,不易點著火。4. 如果家有陽臺,現在要出來活動了,應對陽臺進行清洗保養:先用壓力水喉(pressure wash)清洗,隔天再塗上保護劑(Deck Sealer),推薦的牌子是“Cabot”。5. 檢查一下窗子和紗窗。有的窗子長時間不用,變得越來越難開啟,紗窗看一下是否有破的地方,建材商店(Home Depot, Lower(s))有售修理用品。6. 入冬前如果做過過冬準備工作(Winterize),現在可以將房子前後的水龍頭打開了,開時要注意一下水管是否有漏水。7. 草地可以施一次肥,並撒草籽,施肥最好選用帶殺雜草劑肥料。如果是樹蔭或陽臺下面的草地,其生長狀態不如其它陽光下的地方,那麼所撒的草籽應選用專門的草籽,如: Kentucky Blue Grass, 這種草籽可以在蔭影下生長。

問: 我們打算在馬州的德國鎮(Germantown)買一個新房, 聽在那裡買過房子的朋友講, 每月除了要交貸款和社區費(HOA)外, 還要交一筆錢, 叫做“FFBC”。請問這是一種什麼樣的收費? 它是什麼字的縮寫? 我怎麼能知道要交多少錢?

答: “FFBC”是 Front Foot Benefit Charge 的縮寫。它是與房子用水有關的一項收費。當一個房子蓋起來時, 自來水公司要為每一個房子鋪設進水和排水管系統, 這套系統是要向屋主征收鋪設費的, 由於費用較高, 所以要分在每年的交地產稅時向屋主收。水公司則通過政府在每年的稅單中, 加進這項收費來征收。從形式上看這是在交稅, 多數人以為年終個人申報所得稅時, 可以與貸款利息一起抵稅, 其實應將這部份(FFBC)去掉後報稅。以前華盛頓大部份地區的供水是由 Washington Suburban Sanitary Commission(WSSC)來提供的, 由於它是一個半政府機構, 所以在地產稅單中, 包括了它的這項費用, 而現在在有些地區, 比如: Germantown 的 Kingsview 地區, 供水是私人公司負責(Kingsview Water & Server Company), 則它的收費不能與政府的稅單合在一起, 要分開向屋主發帳單。費率是固定的, 就是說每年一次的收費數是一樣的, 一共要收 23 年。如果一棟房子的 FFBC 一共是 \$9,200, 分到 23 年中, 每年就是 \$400。當然屋主也可一次付清, 這樣做會得到一些折扣。至于這項費用的計算方法, 則與房子前面地塊的大小來決定, 房子前面所佔地面積越大, 鋪的管道就越長, 費用就越高。按照規定賣主(包括建築商)在賣房時, 要向買主告之這筆費用及具體的數字。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (161) 06/01/2001

問: 你幫我們在北維州建築商那裡買了一棟新房, 是去年底簽的合同, 現在房子快蓋好了。由於我先生在加州又找了新的工作, 所以現在這個房子打算不要了。我曾經跟建築商去談過“退”房子, 但他們不同意並說如果我們不買了, 要扣掉我們簽合同時付的押金, 而且可能還要“告”我們對他們造成的“損失”。其實什麼損失也沒有, 而且房價到現在為止還漲了一萬五千多塊錢, 所以我們打算先把房子買下來, 搬進去後再賣房, 這樣可能不至於損失太多。能否為我們分析一下買房賣房付的費用以及我們可能的“損失”有多大? 我們買的房子價錢是 42 萬。另外建築商在過戶時會付給我們七千塊錢的過戶幫助費, 但條件是我們必須用他們指定的貸款公司和過戶公司, 我們問了一下利率, 發現建築商的貸款公司給的利率比外面我們自己找的利率高出 0.5%, 所以我們打算過戶後就做一次“重新貸款”, 這樣做是否合算?

答: 1. 買賣房子在北維州開銷大約是房價的 8%-9%。這裡包括了賣房時付給經紀人的佣金(多數情況下是 6%), 剩下的 2-3% 就是各項過戶費用。當然, 幫你們買房時, 我的公司已給了你 1% 房價的過戶費幫助, 而你再賣房時, 又可優惠(減收)你 2% 的佣金, 你只需付 4%。在此前提, 讓我們來算一下帳: 42 萬的房子過戶費大約是房價的 2% (\$8,400), 賣房時房價已漲到 \$435,000 (有可能還會再漲一些), 如果你就是賣掉了 \$435,000, 那麼佣金要付 \$17,400, 加上賣房費用大約一千元, 共 \$18,400, 買賣房子總共的費用加起來是 \$26,800。讓我們再算一下你們買房時得到的錢: 建築商給你們的 \$7,000, 我的公司給你們的 \$4,200, 房子昇值的 \$15,000, 共: \$26,200, 收支幾乎相

抵。如果你們多賣了錢,就可能還會賺點,若少賣了錢,就要有損失了。2. 如果你們打算很快賣房,建議你們不要馬上就辦重新貸款,因為辦理重新貸款還要有費用(大約是貸款額的 1%),而應該申請一個短期浮動利率的貸款,比如: 1 年的 ARM(Adjustable Rate Mortgage), 或 COFI Loan(詳情請問貸款公司)。但要注意由於這兩種貸款的利率很低,有些銀行(主要是聯邦銀行)會規定如果在兩年內還清貸款,則要收 2% 貸款額的罰金,所以在申請貸款時要千萬注意。另外,在建築商指定的貸款銀行那裡貸款,在申請時,務必要求申請的貸款沒有 Point 和 Loan Origination Fee。這兩種費用都是以貸款額的百分點計算的,如果各收 1%,那麼建築商給你的錢也就去掉差不多了。

問: 我們去年把現在住的房子裡面做了一些改動: 將樓上的兩個小臥室改為一個大臥室,並加上了一個浴室。現在我們又打算把地下室完成,並加上一個浴室,而且在後面加上兩個窗子。聽說房子外面的改動(比如: 加窗子)要經過批准,而室內的改動不需任何手續,是這樣的嗎? 室外改動所需手續到那裡去辦?

答: 許多人都是像你們一樣,認為室內可以隨意改動,其實不然。當涉及到房屋結構和水電氣系統時,你們應該得到政府的檢查(Inspection)和批准(Permit),而且水電氣系統的改動,須由有執照的電工和水工來完成,否則,你的房子就成為有違反建築規定的房屋(Code Violation)。你們以前將臥室改變沒有申請 permit,已經是屬於 Code Violation 了,會影響你將來賣房的。你現在應去補辦一個 permit,如果檢查合格,算你們走運,否則你們就會被要求按規定將違章的地方改正。那麼有些屋主幹脆什麼也不做了,繼續住下去,直到今後賣房時再說。你們現在要舉行室外的改動(加窗子),則一定是要經過批准的,除了政府批准外,如果你所在的社區有管理委員會(Home Owner Association, HOA)的話,也需 HOA 的批准,否則完工後,收到通知讓你們再改回原樣,那就麻煩大了。另外,水電氣系統的施工,如果不是由有執照的人來做,將來發生火災,你們有可能得不到保險公司的賠償。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (160) 05/25/2001

問: 讀了您在 5 月 4 日的問答,有關買房不用放 20% 頭期款的問答很受啟發,我們本來沒打算很快買房,但現在有些動心了。現在我們的問題正好與上次房地產問答中的問題相反,不是說要存夠 20% 再買房,而是現在手中的錢不夠 5%, 能不能買房? 我們的收入有 4 萬多,想買一棟 15 萬以下的連棟屋,不知我們的想法是否現實? 我們的股票中有些錢,還借給了朋友一些錢,我現在應該怎麼辦?

答: 我在上文中提過,如果不到 5% 的頭期款,有兩種情況可以買房: 一是低收入家庭,二是美國的退伍軍人(Veteran)。你們如果不是退伍軍人,那麼可以考慮以低收入家庭的身份買房,具體收入的標準可向當地政府查詢,你們 4 萬多應該是可以的,但頭期款仍要求交不少於 3%。下面還有幾種方法可供你們參考: 1. 你們可以多查詢幾家貸款公司和銀行,現在有一種貸款允許頭期款可由賣主為買主出(這是一種特別貸款計劃)。我曾經有過一個賣房交易,買主要求賣主付 6% 的過戶費幫助(Closing Help),若是 14 萬的房子,那麼 6% 是 \$8,400, 這樣就將房價調為 \$148,400, 房子過戶時,

不僅買主一分錢頭期款沒交, 除掉過戶費用(大約房價的 3%), 買主過完戶還拿回家幾百元錢。另外, 還有一種貸款是由銀行貸給你兩筆: 一筆 97%, 另一筆 5%, 加起來 102%, 多出的這 2% 就是你們的過戶幫助費。目前加州的一個公司, 叫做 Nehemiah Corp 通過 First Nationwide Mortgage 及一些貸款機構發放房屋貸款。貸款的上限是 \$289,175, 收入沒有限制, 詳情可上網: www.nehemiahloan.com 查看或電話: 877-634-3642。當時我為買主算了一筆帳, 一比發現他這樣做, 比租房還合算。2. 如果你們有親屬, 如: 父母, 兄弟姐妹等能“借”給你們錢, 那麼你們也能買房。我這裡說的“借”是要通過辦一個簡單的手續來完成的, 就是“Gift Letter”, 它是指你們的親屬答應“給”你們一筆錢, 做為“Gift”來幫你們買房。雙方簽字後, 過戶時將錢轉給你們。3. 如果能找到一個賣主, 願意提供貸款給你們(Seller Finance), 則不妨一試, 但這種可能性很小, 凡是能做到這一點的賣主, 必須是他賣掉房子後不急需用錢, 當然把錢存入銀行, 不如借給你們, 即收到了比銀行高的利息, 還有房子做抵押。4. 找一個可以“先租後買”(Lease Purchase)的房子。先向賣(屋)主租一、二年, 每月房租多加一些(大約 20%), 租期到後, 賣(屋)主退一部份錢給你(大約 30), 用這種方法為你們存一部份錢。如果以上的辦法都行不通的話, 那你們就只好先存夠錢再買房了。另外, 你說你們股票中有些錢, 我建議你一旦簽了買房合同, 就應把錢轉到銀行中, 以防股價突然下跌。你還說一筆錢借給了朋友, 如果你近期買房, 也應該將錢及時收回, 因為你們申請貸款時, 銀行要查看你們三個月的銀行帳戶對帳單(Bank Statement), 若發現你們有不規律的大額存取款項, 會引起懷疑, 平添許多麻煩手續。

問: 我們是三年前買的房子, 當時辦貸款時放了 10% 的頭期款, 由於不知道可以申請 10/10/80 的貸款以免交貸款保險, 我們現在每月多交一百多元的貸款保險。前一段時間聽說如果貸款額低於房價的 80%, 則可以免掉“貸款保險”。我們和貸款銀行聯繫了一下, 銀行說我們的房價如果與貸款額之差大於 20%, 則會考慮去掉“貸款保險”, 但要求我們提供房價的“證明”(Broker Price Option, BPO), 我們想問一下, 這是一種什麼樣的“證明”? 到那裡去能得到? 要花多少錢? 不是說有規定, 一但貸款額低於房價的 80%, 銀行就應將“貸款保險”去掉嗎?

答: BPO 是由房地產公司出具的房子價值的估價“證明”, 你可與銀行聯繫, 請他們寄或電傳一份 BPO 空白表格給你們, 然後請房地產經紀人幫忙為你們填寫好表格, 具體收費多少錢我不清楚, 但如果是我自己的客戶, 則我是免費做的。你們這家銀行還是不錯的, 允許你們使用 BPO, 有些銀行要求必須由專門的房屋估價師(Appraiser)去做房屋估價報告(Appraisal Report), 花費大約 \$300。至於 80% 貸款餘額可免去保險的規定, 確是有的, 但並不是自動執行, 而必須由貸款人向銀行提出, 經銀行審核批准後方可。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (159) 05/18/2001

問: 我們現在打算換房, 想把現在在維州(Mclean 學區)的連棟屋賣掉, 然後再在馬州的 N.Potomac 買一棟獨立屋。因為我們即將退休, 馬州有很多朋友。我們的連棟屋

大約能賣近 30 萬, 現在貸款只剩不到 4 萬, 我們想買一棟 35 萬左右的獨立屋, 那麼我們該怎麼辦? 是先賣後買, 還是先買後賣, 還是同時買賣? 如果先賣後買, 我們擔心一旦賣掉, 又買不到 怎麼辦? 而先買後賣, 如果我們的房子一下子賣不掉, 那麼我們就沒有錢買第二個房子了。若同時買賣, 能做得那麼巧合嗎? 能否給我們出出主意?

答: 你們現在先同時做兩件事: 1. 看一下你的現在住的社區賣房子的情況, 房子是否可以一上市很快就賣掉, 這你可以請經紀人幫你查一下。據我所知, 目前 Mclean 地區的房子賣得很快。2. 再去馬州看一下你們要買房子的地區, 是否有你們能看中的房子。因為現在市場上的房源不多, 對於低價位的房子(二, 三十萬的房子)仍然是“僧多粥少”。我有很多顧客在這個地區買房, 等了很長時間都買不到房子, 稍好一點的房子, 只要價錢合理, 一上市就被“搶”掉。如果是這樣的話, 你們應該“先買後賣”。但要把你們自住的房子做好隨時上市的準備, 一但買到房子, 馬上將你們的房子上市, 只要你們能把賣的房子的過戶時間安排在買房過戶之前, 就行了。當然你們也可以在買房時, 在合同裡要求放個條件, 就是“只有將自住的房子賣掉, 才能買這間房”。但這樣一來會影響你們買房, 多數賣主是不願接受這一條的。但如果你們無法先賣房過戶, 也可以採取一個變通的辦法, 就是“借”些錢, 即: 用你們現在的房子辦理一個房屋抵押貸款(Home Equity Loan), 拿這筆錢去買第二個房子, 當然這個辦法也適用於“同時買賣”。如果“先賣後買”, 目前階段可能有困難, 因為現在的房地產市場仍屬於“賣房市場”, 一但你們住的房子賣掉又一時半 會兒地買不到滿意的房子, 就麻煩了。

問: 我現在打算賣房, 房子是我和我的前妻共同擁有的。一年多前離婚時, 雙方同意如果房子賣掉, 賣掉的錢歸我, 並且寫在了離婚協議書中。現在我要賣房子了, 我能否自己就可以將房子上市? 沒有我前妻的簽字是否可以, 或者還有其它的什麼辦法?

答: 你們的離婚協議書只是同意你賣房子, 並不能代替賣房所需文件。在你將房子放到市場上出售前, 你需要得到你前妻的書面同意方可。方法有三: 1. 從房子上市到房子賣掉時, 所有與賣房有關的文件, 合同及過戶時的文件, 每份都需你前妻的簽字。在任何一個步驟上, 如果她不簽字, 你都會有麻煩。2. 請她辦一個 Quit-Claimed Deed, 這需要由律師去辦。當你前妻簽字後, 再經公證, 然後去政府登記。這樣她的名字就從房子上去掉了, 那麼你就有權自己處理房子了。3. 最簡單, 也是最省錢的做法: 你準備一份法律代理人授權書(Power of Attorney, POA), 該文件規定她同意你全權代理她處理與這間房子有關出售的各項事宜及在任何文件上籤字。這份文件在任何過戶公司都有樣本, 而且費用很低。你前妻的簽字公證大約\$10, 過戶時登記 POA 只需要幾十元而已。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (158) 05/11/2001

問: 聽許多朋友說你幫客戶買賣房屋時, 給客戶回扣, 但又聽一些房地產經紀人說給回扣是不合法的, 給了回扣後就不能給客戶提供好的服務, 還聽一些買過房的客戶說他們和經紀人經常為回扣問題發生矛盾, 主要是經紀人答應給回扣, 但過戶時卻找

各種借口不給或少給(例如: 經紀人還得和公司分成; 還得交稅; 建築商或銀行不同意經紀人給回扣等等), 能否請你對上述問題給予解答?

答: 我們確實給絕大多數買房的客戶提供一定數量的過戶費幫助(Closing help or Credit), 也採取少收佣金的辦法給賣房的客戶提供優惠, 而且從來是說到做到, 百分之百兌現, 但是“回扣”這個詞是不準確的。房地產經紀人的佣金多數都是由賣主支付的, 一次房地產買賣交易絕大多數會有二個經紀人參與, 即一個賣方經紀人, 一個買方經紀人。賣主一般總共支付 6%, 賣方, 買方經紀人各得 3%。但這種佣金不是直接支付給經紀人本人, 而是支付給房地產公司(Broker), 再由 Broker 按一定的分成比例發給經紀人。分成比例各公司的規定不大一樣, 一般是資歷淺, 銷售數額少的經紀人分成低(例如: 50%), 隨著經紀人經驗和銷售額增加, 分成也增加到 60%, 70%,。但我所在公司 RE/MAX 是個特例, 這是個全國和世界連鎖經營的大公司, 加入 RE/MAX 的經紀人無論有沒有生意成交, 每月必須給公司交一定數量的錢, 但是生意成交後的佣金也就不需要和公司分成, 經紀人得到 100% 佣金。做為 RE/MAX 經紀人我有權利支配自己的佣金, 而其它公司的經紀人確有佣金分成問題, 所以在買房前, 如果經紀人許諾送給買主一些過戶費幫助, 那麼應該和經紀人說清楚, 寫下來, 就不會在過戶時因分成問題發生矛盾了。經紀人給買主提供過戶費幫助或少收賣主佣金是合法的, 但有兩個前提: 1. 必須經公司(Broker)同意, 認可; 2. 必須以合約的形式寫下來, 做為合同的一部份, 並且交給賣主或建築商及貸款公司和過戶公司。經紀人不能私下給買主現金, 這樣做是非法的。正確的做法是直接由貸款銀行和過戶公司在過戶時把經紀人的一部份佣金轉給買主, 替買主付一部份過戶費, 這對買主來說和得到現金是完全相同的, 而經紀人則不需為這部份錢交稅, 即合理又合法, 而且也不存在建築商不同意的問題。至於幫客戶賣房的佣金的數額按法律規定是可以協商的, 一般行規是 6%, 買賣雙方經紀人各 3%。買方經紀人的 3% 通常是不變的, 除非一些房價較高的房子, 佣金可以減少到 2.5% 或更低。但賣方經紀人則可以根據情況多收或少收佣金, 例如: 一個大房地產公司 Long & Foster 常常要收 7% 佣金還另加手續費。我做為賣方經紀人時, 通常都給客戶提供優惠, 對經我買房的顧客, 我僅收 1%(總共: 4%), 對於一般客戶, 我也會根據房價高低酌情少收佣金。至於是否因為給了買主過戶費幫助或少收賣方經紀人佣金就會降低服務質量, 我想公佈四天前收到的一封顧客來信就可說明問題。這位顧客在一年多以前找我買了一棟連棟屋, 今年三月她調工作到外州, 委託我賣房子, 因為公司有 Relocation 福利, 公司支付經紀人佣金共 7%, 我除支付買方經紀人 3% 外, 自己僅收了 1%, 過戶後由我的 RE/MAX 公司開了一張等於房價 3% 的支票寄給了顧客。我們不僅提供了一個賣方經紀人所應提供的優質服務(如: 建議顧客如何修理, 改進房屋; 售屋上市當天插牌, 掛鎖; 準備好賣房信息材料(Brochure); 準確無誤地輸入計算機房地產網絡; 做了幾次開屋求售 (Open House) 等), 而且幫她賣了個好價錢, 使她在短短的兩年時間內賺到了幾萬元。在她到外州去了以後及房子過戶前的這一段時間內, 我的助手每隔幾天就去幫她查看, 4 月初王志浩又為她承擔法律代表(Power of Attorney), 替她過戶, 5 月 2 日我收到一籃她從外州專門定購的鮮花, 5 月 3 日我收到了她的這封信(我們已 Fax 原件給各報社)。下面公佈信件原文, 我沒做任何改動。

張伊立, 王志浩:

儘管這封信寫得遲了一些, 但我還是要用這份信來表達我對你們的謝意!

我這次在馬裡蘭州雖然僅住了將近二年, 但經過了買房和賣房的週折。有了你們的幫助, 這兩個過程雖然不是一帆風順卻都圓滿。特別是這次賣房, 許多我沒有想到的事情你們卻為我做了。你們專業, 敬業和高水平, 高效率, 不能不讓人說出佩服兩字。

和你們合作以前, 我是從報紙上了解到你們的信息, 至今我非常慶幸, 我從一開始就做出了正確的選擇。

你們的為人, 確實可用誠信, 可靠, 熱情, 認真, 負責, 高效, 低價來形容。我在和你們接觸前就信任你們, 是因為我們同是中國人, 有著同樣的背景。我的先生是個美國人, 他一開始對我信任你們是持保留態度的, 但經過這次和你們的合作, 他也徹底的佩服你們了。認為我的選擇是正確的, 心悅誠服的說從美國人那裡是不可能獲得同樣質量的服務的, 特別是這樣低的收費。

你們的成功, 確不意外。如果我有機會, 毫無疑問, 你們將永遠是我的首選, 及一切我可推荐之人的首選。你們是生意人, 但卻毫無尋常生意人的缺點。我真恨自己這支筆不能充分描繪你們的優點。

希望今後還有見面機會, 我永遠視你們為摯友!

再多說一聲謝謝! 並代表我的美國先生對你們再多說一聲佩服!

祝萬事如意!

類似的信件我們還收到過許多, 誠想在美國, 大家工作生活都非常緊張忙碌, 一個顧客已離開大華府搬到外州, 還能專門送來鮮花, 寄來信件, 這份讚揚, 這份情意對我們來說有多寶貴, 有多重要。這就是我多年來一直堅持為顧客提供最好服務, 並且提供高額“回扣”(借用這個詞)的原因。無論個別房地產經紀人採取什麼方式來攻擊, 恐赫, 我是絕不會動搖的。滴水之恩, 涌泉相報。廣大顧客對我的信任, 支持, 幫助及厚愛, 我將永遠珍惜和回報。

張伊立博士房地產知識問答專欄(157) 05/04/2001

問: 我們在兩年半前就打算買房子, 但當時由於手頭存的錢不多, 所以只好攢錢。到現在錢沒攢出多少, 房價卻漲了很多, 似乎房價上漲的速度反超過存錢的速度。那麼, 我們想知道, 如果我們存不到 20% 的頭期款, 是不是也能買房子? 我們聽說有的人只用了 10% 的頭期款就買了房子, 是嗎? 不是說那樣要額外多交很多的錢嗎? 買房最

少要交多少頭期款? 如果我們很想放 20% 的頭期款, 但又拿不出來, 能不能過戶以後有什麼辦法增加為 20%, 還是說就不能再變了?

答: 在美國買房多數買主都要辦貸款, 那麼買主就要自己拿出一部份錢做為頭期款。一般情況下, 買主放 5%-20% 的頭期款。若是政府補助的低息貸款(FHA Loan), 則頭期款可低至 3%, 如果是復員軍人貸款(VA Loan), 可以免交頭期款。對於你們的情況, 只要你們存夠了 5% 的頭期款就行了。你們現在已有了 10% 的頭期款, 則已足夠了, 目前確實是存錢的速度趕不上房價上漲的速度。許多人放 20% 的頭期款是為了避免付貸款保險(Mortgage Insurance), 因為銀行規定, 貸款額若超過房子買價的 80%, 則要買貸款保險。為此, 有一個變通的辦法可以免掉這筆無意義的保險, 就是再申請一筆貸款, 第一筆貸款是 80%, 第二筆貸款(Second Trust)加上頭期款共 20%, 這樣就解決問題了。當然, 第二貸款(也叫第二順位貸款)的利率比較高, 大約在 8.5%-9.5% 之間, 這就是你所指的“額外多交錢”, 其實並沒有多交多少, 這比付貸款保險要少, 而且靈活性比較大。也就是說, 買主可以在短期之內, 比如: 一, 二年內, 將這筆貸款付清。如果一個 30 萬的房子, 頭期款 3 萬(10%), 第二貸款 3 萬(10%), 第一貸款 24 萬(80%), 那麼兩年後, 如果你們攢了 3 萬, 則可一次付清, 當然也可每月多付一點。另外, 如果房價在上漲, 你的房子每年漲 5%, 那麼兩年漲了 10% 以上, 兩年後, 你辦一個重新貸款(Re-Finance), 則新的貸款額與房價比只剩了不到 80%, 這樣沒有多交錢就解決了問題。當然這是要有前提的: 房價上漲, 利率下降, 才有可能去辦重新貸款。

問: 我們在上個月辦了重新貸款, 在辦理最後的手續時發現原貸款銀行要收一筆罰金, 金額是原貸款額的 2%。但我們記得當初買房時過戶律師說沒有罰金, 當回家查了一下以前的過戶文件, 卻明明寫著有罰金, 所以只好認倒霉。但我們的朋友辦重新貸款時都沒交, 不知有多大比例的貸款要有罰款? 以後我們應注意哪些?

答: 在房地產中, 任何事情要以書面文件為準。口頭上說的如果與文件不符則不算數。你們當初過戶時, 除了把錢算對以外, 還要特別注意貸款的條款是否有罰金 (Pre-payment penalty) 也是很重的一條。由於有罰金條款的貸款所佔比例很少 (大約 1%), 則有些過戶律師在過戶時往往說順了口, 就會順口說出“無罰金”, 所以這一點還要你們自己注意。現在既然你們已經交了罰金, 後悔也來不及, 所幸交的罰金可以抵稅的 (Tax Deductable), 所以你們可以在年終報稅時, 把這筆錢做為抵稅款項計算進去。收取罰金的銀行很少, 在加州有一些。馬裡蘭州, 維吉尼亞州規定本州的貸款銀行是不許收罰金的。所以, 在辦理重新貸款申請時, 先和貸款員提出, 要求不要有罰金的, 就可避免將來出問題, 並且在過戶時, 務必親眼看到文件確實寫著“無預付款罰金”的條款。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (156) 04/27/2001

問: 在你原先的文章中, 您認為美國的房地產價格是漲漲停停, 而不會出現下跌的情況, 不知您現在是否還是這樣認為? 如果經濟進一步惡化, 您是否還堅持這一看法? 可否介紹目前的情況, 非常感謝您的這個欄目。

答: 我在 3 月 16 日的問答中, 曾提到“房地產的價格是以升為主, 若形像的比喻, 那就像樓梯的台階一樣, 升升停停。而現在的房地產正處於“升”的階段, 具體什麼時候會停下來, 那就要看經濟的發展了”。我的這個觀點, 我現在仍然這樣認為。

當然情況是在不斷地變化, 如果經濟進一步惡化, 那麼我們所上的台階就要從

“升”轉為“停”了。在我的問答中, 我還提到過一些話, 如: “房子是實實在在的東西, 即便房價不升, 甚至稍微降一些, 也不會影響收益”; “我還沒見過一個好地區現在的房價比以前的要低”; “並不是所有的房子都能升值”; “買房要在好學區買房”。這些話的意思是說: 房地產像經濟一樣也有高潮和底谷之分, 在高潮階段, 幾乎所有的地區, 不管什麼樣的房子都在或多或少地升值, 而在低谷階段, 在有些不好的地區, 房價有可能下跌, 這就是為什麼有的地區房子多年來不升值, 因為這個地區不好, 在這種不好的地區, 房價在經濟好時漲了上來, 在經濟不好時又跌了下去。而在一些好區, 也有可能出現房價下跌的情況, 這是因為房子在經濟好的時候, 升值過了頭, 然後跌下來, 只賣了個應該賣的價錢。比如: 80 年代末馬州的波多馬克有一棟獨立屋, 要價一百二十萬, 市場好的時候, 應該能賣出去, 但那時經濟已經不好了, 最後一百萬賣掉了。但這並不說明它掉價了 20 萬, 須知這棟房子是從 60 萬漲上來的, 即使一百萬賣掉, 它還漲了 40 萬。那麼現在的房價是不是漲過了頭呢? 我認為還沒有。現在的情況是: 小房子(40 萬以下)仍在上漲, 大房子上漲放緩, 什麼時候會停下來, 就要看經濟的發展了。

問: 我們買了一棟 20 年的獨立屋, 房子後院與鄰居之間都有圍牆隔開。搬家沒幾天, 後面的鄰居就來找我們, 要求將籬笆拆掉並安裝新的, 因為他們要賣房子。他們提出讓我們付一半的錢, 但我們不想出這樣的錢。不知我們是否必須出錢? 我們應該怎麼辦?

答: 把你們過戶時簽的文件拿出來, 其中有一張紙叫 “Survay”, 也就是地界勘測圖, 核對一下, 看看籬笆是建在誰家的地上。如果籬笆是你們的, 那麼裝不裝新的完全是由你們自己決定, 若籬笆是鄰居的, 則由鄰居決定, 你們沒有必要付一半的錢, 但很可能當年裝籬笆時, 籬笆裝在了地界上(Line Fence), 由原屋主雙方各付了一半的錢, 那麼這籬笆牆就是屬於兩家共有, 任何一家不能未經另一家的同意就自行拆掉, 除非他們願意自己花錢換新的。所以你們可以有禮貌地告訴鄰居, 你們不介意他們換新的, 但你們不願意出一半的錢, 鄰居願不願意自己出全部的錢, 就由他們自己決定。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (155) 04/20/2001

問: 我們現在打算買房, 有的朋友講應該找一位經紀人, 有的朋友講不用找經紀人。我們想知道找經紀人是否要付錢? 聽說他們要收 3%, 也有人說 6%, 經紀人的錢是怎麼掙的? 如果找經紀人是否要同他簽合同? 什麼樣的合同? 若簽了合同我們是不是就被約束住了? 您有什麼建議?

答: 在美國房地產買賣交易中, 經紀人掙的錢(稱作佣金或服務費: Commission)通常是由賣主付的, 極少數情況下由買主付, 比如: 屋主自售房(For Sale by Owner), 但這種情況下多數賣主還是願意付買方經紀人 3%的, 所以由買主付錢是極少數的。尤其你們是第一次買房, 更應該找一位有經驗的全職經紀人。你們的朋友講經紀人收費 3%或 6%, 說的都對, 但不完全。當屋主要賣房時, 他請一位經紀人將房子放到市場上出售, 這位經紀人稱為: Listing Agent, 他的收費如果是 6%的話(有些房地產公司收 7%, 甚至有高達 10%的, 也有的公司收費少于 6%), 他要分出一半(3%)給買主經紀人(Buyer Agent, 又稱 Selling Agent)。因為當一個房子上市以後, 有很多經紀人帶買主來看房, 這些經紀人就是買方經紀人, 如果碰巧 Listing Agent 找到了買主, 那麼他就變成了 Dual Agent, 即同時代表買賣雙方的經紀人, 而他也就一個人掙了 6%, 所以你買房子, 經紀人並不收你的錢。當一個房子賣掉, 賣主付的錢並不是直接給 Listing Agent, 而是由過戶律師將錢先交給賣方經紀人的公司, 由賣方公司將一半轉給買方公司, 兩個公司再根據公司與經紀人之間的分成協議將錢付給經紀人。有些

公司與經紀人的分成從 50/50 起, 所以一棟 20 萬的房子, 雖然賣主付出了 \$12,000 的佣金, 但買賣雙方公司各拿到一半, 即: \$6,000, 若經紀人分成是 50/50, 那麼他只拿到 \$3,000。有些公司允許經紀人拿 100% Commission, 比如我所在的 RE/MAX 公司, 但公司要求經紀人每月付一筆固定的月費, 不管經紀人在這個月是否做成任何生意, 這就使凡是在這種公司工作的經紀人必須全力以赴的工作, 做的愈多, 自己掙的(留的)也愈多。正因為如此, 我才有可能不僅不收買主的錢, 反而能夠從我掙的 3% 裡面, 拿出一部份做為買主的過戶費幫助(打算買房子的讀者可來電洽詢詳情)。所以你們買房子不僅得到了經紀人在買房過程中的幫助, 還得到了經濟上的幫助, 何樂而不為呢? 但要得到經紀人的各種幫助, 我們公司要求要與買主簽一份買方經紀人的協議, 如果不簽, 那麼經紀人就是代表賣方的 **Selling Agent**。當然簽這份合同並不是一開始就簽的, 而是雙方本著相互信任, 從看房開始至到買主看中了一棟房子, 要與賣方簽房屋買賣合同時, 才簽這份買方經紀人協議。當然簽的這份協議有效期要愈短愈好, 以防買主在不喜歡這位經紀人時, 可以及時請其他經紀人幫忙。當然最好能將協議稍微修改, 註明“買主有權在任何時候, 單方面宣佈終止該協議”。這樣一來, 你們就幾乎不受任何約束了。值得一提的是: 有些買主要買新房, 當他們去看建築商的樣品房(Model Home)時, 看到房子裡的銷售人員, 就把買房子當成了買普通商品一樣, 請銷售人員為他們講解及服務。需知這些銷售人員是建築商僱來的, 他們是代表賣主的, 他們責任是為賣方推銷房子, 那麼任何不利於賣方的事情, 他們都不會告訴你們的, 而只有代表你們的買方經紀人才會將各種情況, 不論利弊如實地告訴你們。並且建築商不會因為你們沒有經紀人就把經紀人的佣金付給你們, 而若你們請了經紀人, 反而會間接的從建築商那裡拿到錢(即經紀人將他們的佣金貢獻一些做為你們的過戶費幫助)。所以當買主去建築商處看房子時, 不論是否已和經紀人簽過買方經紀人協議, 都應告訴建築商自己有經紀人, 以免今後建築商不同意你使用的經紀人, 而你也得不到任何從經紀人那裡來的過戶費幫助。我曾遇到過一些買主去建築商處看房時, 以為沒有經紀人能得到更多的好處, 後來發現有沒有經紀人沒有區別, 這時想再回過頭來找經紀人幫忙, 結果為時已晚, 建築商已不再接受他們後來找來的經紀人。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (154) 04/13/2001

問: 我們在 5 年前買了一棟房子, 當時的房子是 5 年新, 到現在已經 10 年了。房子裡很多地方 都鋪的是地毯, 當時看著還挺新, 現在覺得既舊又臟, 所以我們打算換新地毯。能否請您為我們介紹一下有關地毯的知識, 以及購買, 挑選及安裝的注意事項? 謝謝。

答: 現在大部份的房子裡面除了廚房, 浴室, 門廊及陽光屋外, 多是鋪的地毯, 選購地毯時, 除了價錢以外, 顏色, 式樣, 質量, 材料, 花紋, 種類, 品牌都要認真考慮, 甚至地毯下面的 墊子(Padding), 保修及安裝也很重要。不管生產地毯的廠家有多少, 牌子有多少, 顏色有多少, 制做地毯的材料共有五種: 毛(Wool, 其中也包括絲), 尼龍(Nylon), 條綸(Polystor), 丙烯酸纖維(Acrylic)和丙烯纖維(Propylene)。除了第一種外, 其它四種都屬於人造纖維(Man-made Fiber)。現在房子裡所鋪的地毯多數是用這些人造纖維制的地毯, 在房子裡稱作: Wall-to-Wall Carpet。而最多用的又是尼龍產品, 因為它最結實。地毯的試樣(Type of Pile Construction)有三種: 1. Cut-Pile: 這是最常見的, 地毯的每一根線都立著, 像人的頭髮一樣。地毯在生產時, 象織毛衣一樣, 是一環連一環的, 環的下部粘在一起, 但上部剪開, 這樣每根線就立起來了。這樣的地毯也稱作: Plush 或 Veluet。這樣的地毯適合安裝于走動不多的地方, 如: 臥室。2. Loop-Pile: 象上一種一樣, 但不剪開, 而且織得比較密, 並有多種花紋圖案, 俗稱: Berber。它比較耐用, 現在多見于鋪在家庭起居室(Family Room)和完成地下室中。3. Cut-and-Loop Pile: 是第一種和第二種的混合, 它的耐用度是介于第一種和第二種之間, 而花紋圖案也是最多的。不管什麼試樣, 地毯的質量隨著單價的提高而提高。負責供貨和安裝的地毯專業公司在計算價錢時, 通常是按照平方碼(Square Yard)計算的 (一平方碼等於九平方尺), 價錢可以從十元起至三十幾元不等。而這個價錢應該包括墊在地毯下面的海綿墊(Padding), 安裝費(Installation)和將舊地毯運走(Remove), 屋主還可要求他們為你清理一下工作現場(Vaccum)。地毯的質量是以重量單位: 盎司(Ounce)來衡量的, 一般的地毯有七,八盎司就可以了, 高檔地毯可達到 50 盎司以上。檢查地毯的質量最簡單的方法是查看地毯生產廠家提供的質量保證

(Warranty)。質量保證應該包括三部份: 1. 纖維材料的磨損(Fiber Wear)。 2. 生產質量問題(Defect)。 3. 使用保證(Performance Warranty)。 保證期越長, 說明質量就越高。另外, 安裝的質量也應該有保證, 多數廠家都提供一年的保證, 有些廠家提供 5 年的保證。地毯在安裝時, 要儘量向四週拉平, 拉得越平 越緊越好, 提供 5 年保證的廠家往往能夠做到, 而一年保證的有很多就做得不好。新的地毯在剛鋪上時, 拉的緊不緊看不出來, 但經過一次水洗後, 就可看出來, 拉得不緊的地毯就會出現波 (Ripple)。地毯下面鋪的墊子對地毯的壽命有著很重要的作用, 海棉墊越厚 越密, 對地毯的保護就越好。它的好壞衡量是以磅(Pound)為標準的, 建築商提供的最低檔次一般不到 4 磅, 這種海棉墊在一年左右就會被踩得一點彈性都沒有了, 地毯很快也就需要換了。一般家庭使用最好選 6 至 8 磅的, 厚度大約八分之三英寸, 這樣可以使地毯壽命大大延長。在選擇地毯顏色時, 應與室內的傢具及裝飾相協調, 淺色的地毯可使室內的面積感覺大一些, 但如果家中有小孩或養有寵物, 則應考慮深一點的顏色。地毯安裝後, 要經常用吸塵器清理。專業人士建議要每隔一天就吸一次塵, 如果你們做不到, 最少也要每星期吸一次, 而每年應請專業清理公司專門來清理一次。最後在換地毯時, 由於你住的是舊房子, 地毯下面的木板可能已經鬆動, 人在上面走時會發出“吱吱”聲, 趁著換地毯, 可請地毯公司在木板上釘上螺絲釘, 即可消除“吱吱”聲。另外, 如果你裝的地毯比較厚, 要注意臥室的門下面應留有半寸左右的縫隙, 以便冬天和夏天冷暖氣機工作時, 室內的空氣便于循環。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (153) 04/06/2001

問: 我幫我的一位朋友問一個問題: 他有一個房子在賣, 是自己在賣, 沒有經紀人, 主要是為了省點錢。現在有一個買主來和他談, 這個買主也沒有經紀人。雙方通過談判達成了協議, 就在房屋買賣合同上籤了字。由於簽字當晚沒有複印機, 買主就說他拿回去 Copy 好後, 會在第二天的中午以前送一份合同回來。但買主一回去, 就將合同單方改動了一下, 把房子裡面不包括的東西改了進去, 我的這位朋友當然不同意並通知買方如果在第二天的下午 2:00pm 以前, 不將原來雙方同意的合同送一份 Copy 回來, 則合同無效並將通知 Fax 了一份給買主。第二天 2:00pm 過了以後, 買主也沒

有送合同來,則我的朋友就認為這份合同已經失效,就將房子賣給了第二位買主。幾天以後,第一位買主突然來電話說他還要買這個房子,並且宣稱他手裡的合同仍然有效,由於我的朋友已將房子賣掉,當然不能再賣給第一位買主,所以告訴第一位買主,雙方並沒有合同。但現在這個買主揚言要告我的朋友,說已經找了律師,到法庭提出什麼“Specific Performance”。請問我的朋友應該怎麼辦?他現在好後悔沒有找一位經紀人。

答:在房地產買賣中,房屋買賣合約中的任何改動都必須經書面寫下來,並經買賣雙方簽字認可後才生效,如果那位買主私自將合同改動,則改動後的合同是無效的。但改動前的合同仍然有效,鑒於你們沒有及時拿到合同的 Copy,買主應該在規定的時間內將合同送到你們手裡,若你們已經書面通知了他們(Fax 也算數),只要能證明買主收到了你們的通知,比如: Fax 後你們打印了一份 Report,證明已 Fax 過去,就可以了。若買主沒有在規定的時間內,將合同送來,則合同失效,當然賣主要將定金還給買主。由此看來,房地產買賣事情復雜,手續繁多,稍一不慎就有可能吃虧受損失,所以不論買房還是賣房,都應請一位有經驗,認真負責的經紀人。鑒於他們現在的情形,請儘快找一位房地產律師。

問:我們現在正在買房,打算在北維州買一棟 20 年以內,40 萬左右的獨立屋。聽買過房子的朋友講,雖然他們過戶前請了房屋檢查師,但住進去後,仍然發現許多問題,而有些問題明顯的是他們買房子之前就存在的,比如:屋頂漏水。但檢查師並沒有查出來,賣主也沒有告訴他們,現在只好他們自己花錢修。請問:做為賣主是否應將房子的問題告之買主?在房地產買賣中,有什麼規定?

答:在房地產買賣中,賣主應將有關房子的重大問題(Defects)或影響房價的重要因素(Facts)告訴買主。比如:屋頂是否漏水,水電系統是否工作正常,各項設備是否工作正常,房子的結構是否有問題,房子是否存在各種有害物質,如:氡氣,含鉛油漆,白蟻等。賣主在將房子上市出售前,應與賣房的經紀人(Listing Agent)簽一份賣房合同,同時還要填一份清單,將上述問題說明清楚,這份清單稱作: Property Disclosure。但是除了這份清單,賣主也可以填另一種說明,稱作:“Property Disclaimer”,但這種

說明並不要求賣主將房子的各項細節一一羅列出來,它只是說賣主對房子不了解,無法提供詳細內容。這是有些賣主採用的,比如:賣主將房子出租了一段時間,現在將房子上市出售,他本人不在房子裡住,所以對房子不了解。另外,有的賣主剛買了房子,馬上又賣房,他還沒有足夠的時間了解房子,使用哪一種表格完全是賣主的決定。在簽房屋買賣合同時,買主有權要求賣主提供任何一種表格,但提供哪種表格則是賣主的權利,而且使用哪一種也有一個習慣的問題。目前在馬裡蘭州多采用 Disclosure,而在維吉尼亞州多采用 Disclaimer。但不管使用哪一種,合同裡必須有一份,否則合同就不完整,買主就有權力在任何時間宣佈合同無效。

張伊立博士房地產知識問答專欄(152) 03/30/2001

問:我們在維州買了一棟建築商的新房,剛剛過戶。在過戶時發現一個有關貸款費用的問題,能否借您的專欄為我們解答一下,以做為其他買新房子的買主之鑒。我們的問題是:與建築商簽完買房合同後,我們就開始辦理貸款,當時比較了幾家貸款公司,找到了一家利率最低,收費也最少的公司,就請他們幫我們辦理貸款。開始申請時,是通過 Internet 辦的手續,辦完以後,曾收到過貸款公司寄來的 Good Faith Estimate(GFE)表,後來由於利率的變化(下降),我們又將利率重新 Lock in 過一次,在此之後我們曾打電話給這家貸款公司,要求他們再寄一份 GFE,但直到過戶都沒收到。到了過戶那天,發現實際付的錢要比貸款公司預估的多了很多(多了二千多元),我們有一種上了貸款公司當的感覺。經過仔細核對,發現很多項目或是少估,或是根本沒有包括,其中有幾項是貸款公司的,也有很多項是其他地方出現的,包括建築商,過戶公司,銀行等,能否請您詳細解釋一下在維州買新房的費用。為什麼我們實際付的錢要比從貸款公司拿到的估算高很多?

答:在維州買新房的費用大至上有如下幾個方面: 1. 貸款公司和貸款銀行收的費用。包括的項目有(注:以下所有費用都是大約數): Appraisal Fee: \$300; Credit Report Fee: \$75; Tax Service Fee: \$75; Processing Fee: \$400; Underwriting Fee: \$400; Flood Certificate Fee: \$25; Document Preparation Fee: \$90; Final Inspection Fee: \$75。 2. 過戶律師收的費用: Closing Fee: \$300; Title Search: \$150; Title Examination: \$150;

Title Insurance Binder: \$50; Title Insurance: 一棟 40 萬的房子大約要\$2,000 左右。 3. 政府收的過戶稅: State Transfer Tax (Deed): 房價的 0.15%; State Transfer Tax(Mortgage): 貸款額的 0.15%; County Transfer Tax(Deed): 房價的 0.05%; County Transfer Tax(Mortgage): 貸款額的 0.05%; Recording Fee (Deed): \$17; Recording Fee(Mortgage): \$30。 4. 預收地產稅和保險金及過戶當月的利息。地產稅每月大約等於房價的 0.1%, 需交幾個月的稅金要以過戶的月份是在一年中的那個月來計算, 如果你是在 3 月份過的戶, 律師就要預收你至少 5 個月的稅金, 這是因為在維州地產稅是每年交兩次, 而且是後交, 也就是說 6 月 30 日交上半年的稅, 12 月 31 日交下半年的稅。 5. 建築商收的費及一些雜費: Survey: \$250; Termite Treatment: \$300(少數建築商收此費用); Grantor Tax: 房價的 0.1%(這項本來應是賣主付的錢, 但有的建築商在簽合同時, 要求買主付); HOA 費: 兩個月的錢再加上過戶當月剩下幾天的錢; 另外還有些公證費, 文件傳遞費等不到\$100。所有這些費用加起來大約是房價的 2%。過戶時, 買主看到的數字與預先知道的數字不相符, 對此應有心理準備。首先要知道 Good Faith Estimate 是一個“估價”, 貸款公司會儘量估算準確, 如果過戶時看到有差異先不要大驚小怪, 應冷靜分析一下哪些數字不相符。最有可能出現問題的地方有幾個: 1. 預收的稅金: 由於申請貸款時, 還不知建築商什麼時候能蓋完房子, 過戶的月份只能預估, 這樣一個月的誤差就會有幾百元錢。 2. 過戶當月的利息: 買新房的過戶日期通常是建築商定的, 月初過戶和月末過戶所交利息可能相差一,二千元。 3. 產權保險(Title Insurance): 包括三部份(Lender, Owner 和 Coverage), 除 Lender 部份是必須買的以外, 另外兩部份是可買可不買。這時有些貸款公司就不預估進去, 有些建築商要求買主付一些費用, 原本是應由賣主付的, 如: Grantor Tax, Termite Treatment, 加起來也有七,八百元。這樣看來, 過戶的費用與預估的相差幾千元也是有可能的。所以在過戶時, 只要律師將各項費用計算準確就可以了。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (151) 03/23/2001

問: 我是一名房地產經紀人, 現在遇到了這樣一件棘手的事, 不知如何處理: 在 10 年前我幫一名客戶買了棟房子, 買後不久他就去外州工作了, 將他的房子交由房屋出

租管理公司租了出去。現在他委託我將這個房子賣掉,我就將房子上市,很快收到了合同,買主有自己的買方經紀人,合同生效後,一切進展順利。現在突然房屋出租公司來人通知我們,他們要從這次的房屋買賣中抽取 6%的佣金,這使我們大吃一驚。屋主只同意付給買賣雙方的經紀人各 3%的佣金,也就是總共 6%的佣金,現在要付 12%的佣金,屋主當然不會同意。但出租公司堅持要收取 6%的佣金,否則就要告上法庭,他們的理由是:這個買主正巧就是現在租房子的房客,當年屋主在與出租公司簽租賃委託書時,裡面有這樣一個條款:如果在出租期間,房客買了這所房子則出租公司應收 6%的佣金,而現在的情形恰恰就是如此。若嚴格按照屋主簽的合同,他就應付兩個 6%的佣金。我在與屋主談賣房事宜時,曾經問過他租房合同中的有關條款,他說那與賣房無關,請問現在他應該怎麼辦?

答:我曾經遇到過類似的 Case,那次我是做為買方經紀人的。最後的結果是屋主與出租公司私下解決,具體的數字我不清楚,這是當時屋主請了律師,經過份析後認為最好的辦法,當時的分析是這樣的: 1. 如果打官司,屋主輸的可能性遠大於贏的可能性,與其輸多贏少,還要加上律師費,不如不打官司。 2. 如果屋主不賣房子,有兩種情況:即買主同意與買主不同意。若買主同意,那麼還要看買賣雙方經紀人是否同意,若有任何一方經紀人不同意,即使買主同意不買或暫時不買,屋主都要付經紀人佣金。若是買方經紀人不同意,則屋主要付 3%,若賣方經紀人不同意,則屋主要付 6%(這 6%中有一半是買方經紀人的),因為經紀人已經給賣主找到了 Willing, Able 和 Ready 的買主,從理論上講,即使最後買賣沒有成交,屋主都應付這筆佣金。若買主不同意而賣主堅持不賣,則買主可上法庭告賣主一個 "Specific Performance",賣主必輸無疑。看來不管買主同意與不同意,賣主的這筆佣金是要付出了。那麼上面提到的買主“暫時不買”的情況,就是說買賣雙方將合同做廢,待買主(也就是房客)的租期過後,這時屋主與出租公司的合同也就失效了,然後再與買主重新簽一份買賣合同,這個辦法是否可行?經我們核查屋主與出租公司所簽的租賃合同,發現有關如果是房客買此房子的話,合同中的定義不清楚。所以如果過一段時間再賣房,若出租公司又去告狀,勝算的可能性只有一半一半,那時就完全要看法官是如何判了,

而出租公司已經聲明,只要是房客買了房子,他們就堅持收佣金,所以最好的辦法是私下解決。

問:我們是去年在北維州買了一棟十幾年的獨立屋,最近收到從政府寄來的一份稅單,說是我們的房子升值了 12%,所以從今年起,我們就要多交很多稅,但我並沒有覺得我們的房子升值了這麼多,是不是政府算錯了?另外,聽說有些屋主是可以減免地產稅的,是什麼樣的屋主能得到這樣的優惠?

答:政府征收地產稅是根據對房子的估價(Assessment)做出的,你可以查看一下你的稅單,政府對你的房子的估價可能要低於你當初的買價。出於考慮自身利益的心理作用,很多屋主都願意在自己居住期間,估價值愈低愈好,但在賣房時,愈高愈好,所以這是一個矛盾。政府是否算錯了,你可以和你的鄰居核對一下,如果他們的估價也升值了 12%左右,那麼政府就沒算錯。至於你不認為你的房子升值了 12%,這一點政府不管,它是根據財政預算對你們的房子價值進行重估。如果真是政府算錯了,那麼你必須在每年的 1 月 1 日至 4 月 1 日之間,同政府交涉,如果與政府交涉後,政府經計算,核對,他們認為是對的,但你們仍認為政府是錯的,則你還可以向另一個民間機構交涉,名字叫做: Board of Equalization (BOE),它的電話是: 703-324-4891,交涉截至日期是 6 月 1 日。政府對有些屋主給予地產稅的減免優惠,主要是針對 65 歲以上,收入較低的老年或收入較低的殘疾人。家庭收入低於 4 萬則可全免,如果收入在 4 萬至 4 萬 6 千元之間,可免 50%,如果收入在 4 萬 6 千元至 5 萬 2 千元之間,可免 25%,收入超過 5 萬 2 千元,就得不到減免了。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (150) 03/16/2001

問:我們打算買一棟二十幾萬的房子做為投資,主要原因是我們覺得股票風險太大,不知我這個想法是否可行?現在的房地產市場如何?是否要下跌了?會不會象股票哪樣跌下去?前幾年房地產市場的升值是怎樣的?

答:按照以往的經驗,當股市下跌時,許多資金撤出股票市場後,轉而投向其它地方,房地產就是最佳投資的地方之一。這樣一來,股票市場的下落,反而助長房地產市場

的價格上升。而房地產價格的昇降與股市大不相同,雖然兩者從長期觀點來看,都是呈上昇趨勢,但股票的昇降幅度遠遠大於房地產,你去玩股票可能一夜之間暴富,也可能幾天之內丟掉一半以上,而房地產的價格變化則緩和的多,並且是以升為主,若形像的比喻那就象樓梯的台階一樣,升升停停。而現在房地產正處於“升”的階段,具體什麼時候會停下來,那就要看經濟的發展了。目前的房地產市場給人的感覺是這樣的:高價位房(四,五十萬以上的)升值放緩,而低價位的房子房價仍然大漲,其漲幅甚至超過了前幾年。這主要是由於:1. 原來有很多買大房子的人是將股票賺的錢做為買房的頭期款,這樣他們可以放很高的頭期款,也就可以買得起價錢高的房子,而現在股票跌了,頭期款也就少了,買的房子也就低了。2. 人們的心理作用。原來很多人買房是以兩個人的工資計算的,現在看到有些人開始失業,則把房子的價錢定在了一個人可以支付得起的價位,那麼原本想買 50 萬的家庭現在就改買二,三十萬的房子了。3. 家庭收入的結構造成了中,高收入的家庭將買房子的步子放慢。他們要觀看一下經濟的發展變化,有些家庭就出現了上一條的情況。而低收入家庭通常是收入低,工作也就相對穩定些,經濟的變化對買房影響不大。4. 很多買高價位房的家庭是從小房子裡換出來的,現在他們不換了,那麼小房子也就不賣了,這樣市場上高價位的房子增加,而低價位的房子不增反降。5. 股市的資金轉向房地產。以個人為單位的投資多數只支付得起低價位的小房子。這樣多種因素就造成了低價位房子的大幅上漲,價格戰(Bidding War)此起彼伏。下面讓我們來看看美國前幾年房地產市場的升值情況:像我前面提到的房價升值就象樓梯台階一樣。最近一次華盛頓地區的房地產升值是從 1996 年開始的,到 97 年漲了 3.5%,98 年是 3.8%,99 年是 6%,2000 年是 8.1%。需要說明的是這裡的數字是所有類型的房子的綜合,而升值幅度最大的房子是獨立屋。凡是買過房子的屋主可能都會有體會,在好學區房子的升值,每年達到 10% 甚至更高是司空見慣的,而投資房地產的一些人恰恰就是在升值幅度高的區買了房子,現在的房價可能已是當時的 1.5 倍以上了。那麼他們的投資回報率呢?說出來你可能不相信,是 500%-1000% 以上!這就是房地產投資理論中“四兩撥千斤”的杠杠原理(Leverage):如果投資人當時買了一棟 20 萬的房子,放了 2 萬的頭期款,現在這棟房子值 30 萬,升值了 10 萬,投資回報率是 500%,如果當時只放

了 1 萬的頭期款, 那回報律就是 1000%! 當然這裡面還要計算扣除買賣房子的費用。那麼投資房地產的風險有多大呢? 答案是: 幾乎為零, 它不象股票, 一覺醒來錢就不知道到哪裡去了, 而房子是實實在在的東西, 即便房價不升, 甚至稍微降一些, 也不會影響收益, 因為投資房地產多數都是長期投資, 幾年甚至十幾年, 而投進去的錢通常是不打算短期就收回來的。那麼只要你在好區挑中房子, 我還沒有見過一個地區現在的房價比以前的要低, 如此看來, 這是一個穩妥的投資手段。我本人借做房地產經紀人的便利條件, 也投資了一些長期及短期房地產, 效益非常顯著, 比我的股票投資好的太多。當然你要投資房地產最好請有投資房地產經驗的經紀人為你找房子, 並不是所有的房子都能升值, 買投資房需掌握最重要的一點: 就是在好社區買房, 也就是美國人講的: “Location, Location, Location”。當然投資房地產有很多的竅門, 技巧, 除了知識, 經驗外, 也要有眼光, 有魄力, 我這裡不可能一, 兩句能講清楚, 祝你成功。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (149) 03/09/2001

問: 我們買了一處建築商的新房, 要將現在住的房子賣掉, 能否給我們講一下房子上市前後要注意的事項及過戶前要辦哪些手續?

答: 屋主在賣房子時, 應將房子的最佳狀況 Show 給買主, 這就要做大量的準備工作, 你們可以從以下幾個方面著手進行: 第一: 將房子裡一切有問題的地方儘早修好。因為買房子的買主多數都要做房屋檢查, 房屋買賣合同中規定: 如果房子裡的各項設備, 部件, 系統及房屋結構有問題, 屋主應修理好。所以與其由買主做完房檢後提出來, 不如上市前就修理好。當然有的屋主自己也不知道房子有什麼問題, 那麼可以做一個房屋檢查, 費用大約幾百元錢, 如果你不願意花這個錢, 則可以請經紀人幫你們看一看, 有經驗的經紀人是可以看出一些問題的。這樣買主簽完合同, 做了房檢後, 問題越少, 退房的可能性也就越少。第二: 刷油漆, 換地毯。因為這兩項是開銷不大, 效果卻是最好的措施。房屋的室外油漆一般二至三年應油漆一次, 若時間過長不油漆, 則房子外牆上的木板就會開始風化, 修起來開銷就會更大。室內牆上如果不是很臟, 可以不用全部漆一遍, 只做一個 Touch Up 就可以了。Touch Up 就是用同樣

顏色的油漆只在臟的地方刷一下,這樣可以節省一些費用。換地毯時,最好選擇顏色淺一些的中性自然色調(Neutral Color),避免大紅大綠,地毯的檔次不需很好,中等以下的就可,但地毯下面的海棉墊(Padding)要儘量選厚一點的,這樣踩在上面不仔細看,會感覺地毯檔次很高。第三:室內散放的東西要都收起來。尤其是不常用的東西,反正很快就要搬家了,早收晚收都要收,不如早點收拾好,這樣屋裡會顯得更整齊些。應儘量做到廚房,浴室的檯面上沒有東西。第四:室外的花草樹木要修剪整齊,地面上不應該看到雜物,樹葉等。第五:如果室內不是定期請清潔工來搞衛生,則應該徹底地搞一次衛生,應達到別人一進來有一種一塵不染的感覺。第六:將室內的異味除掉,家中如有養貓養狗的,要做到室內聞不到貓狗味。在賣房期間儘量少在家中做飯,尤其是炒,炸,燉,煎等味重的做法。第七:將室內做一下簡單的裝飾,將帶有濃重文化宗教色彩的東西暫時收起來,甚至結婚照,全家福,中國字畫等也收一下,中性的裝飾物可以留下。在上市的第一星期,家裡插束鮮花,噴撒些芳香劑,會給人耳目一新的感覺。這些都做到了,就可以上市了。上市後,幾天內會有很多人來看房,多數都是經紀人帶人來,他們會事先打電話通知你們來的時間,在他們來看房時,最好家中不要有人,不管白天還是傍晚都應將燈全部打開。當一個房子上市,如果有十五個以上的人來看房,按照統計規律就應該收到一個以上的報價,若無報價,則應馬上採取措施,可能的問題只有兩個,一是房子本身,二是價錢。如果房子有很大的缺點,若這種缺點是屋主無法克服的,比如:靠近大馬路,高壓線等,則只能降價。若是可以克服的,比如:屋裡有味道等,則應該採取措施解決。如果房子上市一段時間,來看房的人不多,可能是經紀人的工作做得不好。我見過有些經紀人不負責任,將房子的信息輸錯在電腦中,答應做廣告也不做,賣房子的牌子也不插,售房手冊不及時送到房子中,做為賣主,你要自己多費心了。現在多數社區都有社區管理委員會(Home Owner Association, 簡稱 HOA),法律規定:一但房屋買賣合同簽字生效,賣主要將一本稱為 HOA Document 的社區文件送交買主審閱,買主有權在收到 HOA Document 的規定天數內決定是否取消合同,還是繼續。馬裡蘭州是五天,維吉尼亞州是三天。所以屋主應該儘早將這套文件準備好,要向社管會預訂,費用大約\$100,一但合同簽定馬上將 HOA Document 送交買主手中,以減短買主變掛的時間。在過戶前,對於房檢查出的問題,若你答應修,則應及時修好,並將收據備查。搬家後,應

將室內外打掃乾淨。過戶時,將鑰匙及與房屋有關的各種文件移交買主。在過戶的前幾天,應與水電氣公司,電話公司,郵局等聯繫辦理轉戶手續,搬出房子之前,讀一下水電氣表,以備最後一次帳單出錯。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (148) 03/02/2001

問:我們現在正在買房,打算買一個全新的獨立屋,現在想問一下有關車庫的問題,在看房子時,多數房子的車庫都建在房子正面的側面,但我們也看到有些房子,車庫在後面,還有些車庫與房子是分開的,也有的車庫是從側面進來的,能否請您為我們詳細地介紹一下車庫的有關知識?謝謝。

答:車庫,英文名字是 **Garage**,其主要用途是停車用,兼做儲物,車庫的面積是不計算在房子的面積中的。現在美國蓋的房子多數帶有一至二個車庫,稍大一點的房子有三個車庫,我最多曾見過有六個車庫的。多數的房子與車庫是蓋在一起的(**Attached**),而且是位於房子的前方,以方便進出。也有的車庫是從側面進出,稱做“**Side Load**”,有些大房子位於街道的拐角處(這樣的房子所處的房位稱做“**Corner Lot**”),車庫多建為 **Side Load**,這樣從正面看起來房子比較好看。有些車庫建在房子的後面,這是由於房子所在的地形或房位 (**Lot**)的大小所決定的。現在由於土地愈來愈少,蓋房的密度也就越來越大,房子左右之間的距離也越來越近,有些建築商就把車庫蓋在房子的後面。如果後邊的地勢較低,那些車庫就建在地下室中,房子進車庫就要從後面繞進去。如果後院是平地,車庫就建在後院,若車庫與房子分開,則稱為

“**Detached**”。現在的獨立屋的車庫絕大多數都是二車庫的,有的車庫是兩個門,有的車庫用一個大門,如果是兩個門的,從正面看比較好看,但不如一個大門的用起來方便。如果是兩個門的,建築商在蓋房子時,通常在車庫中間留一根柱子,若是一個大門,則需要加固車庫的橫梁,柱子就不需要了,這稱做“**Clear Span**”有些買主讓建築商把柱子去掉,而選了“**Clear Span**”,這項 **Option** 的費用大約\$2,000左右。建築商在蓋房時,是不在車庫裡刷油漆的,有的甚至在車庫裡不靠房子的一面牆上,連內牆板 (**Drywall**)都不安裝,買主不應大驚小怪,因為這是建築規章(**Building Code**)允許的。車庫門現在以鋁合金為多,有些是木質的,不論什麼樣的材料,每年最好做一

次保養: 將所有的螺釘擰緊, 將轉動及傳動部件上潤滑油, 每二至三年木質門油一次漆。車庫門上可以安裝自動遙控開門器(Automatic Garage Door Opener), 建築商提供的這項 Option 比較貴, 屋主可以在買房過戶後, 去建材商店, 如: Sears, Home Depot, Lowe(s 等, 自行購買, 請商店派人安裝, 連人工帶材料大約\$250—\$300, 比建築商省三分之一左右, 而且選的開門器有各種檔次, 建築商一般用最低檔的。你可以選一種帶 “Key Pad” 功能的, 又稱 “Keyless Entry”, 就是在車庫外門框上釘有一個小數字鍵盤, 屋主不用鑰匙, 僅鍵入密碼, 車庫門就會自動打開。另外這種開門器多帶有一種安全保護裝置, 就是車庫門兩側(離地面一尺左右處)安裝光控開關, 如有物體或小孩擋在車庫門下方, 車庫門就不會關下。或有的開門器內部裝有感應器, 若車庫不能完全關閉, 比如碰到物體或小孩, 就會自動反彈回升。另外, 車庫門上昇, 下降是借助彈簧來運動的, 有的彈簧是安裝在車庫門軌道兩旁, 這種彈簧有斷掉的可能性, 如果彈簧斷掉, 正好有人站在下面, 就可能造成傷亡, 所以建議在彈簧中間穿一根鋼絲, 以起到保護作用。有些車庫門上有窗口, 有些沒有, 如果沒有, 屋主若能在車庫側面加裝一, 二扇窗子, 則不至於門一關上, 車庫裡就一片漆黑, 有些建築商提供一個 Option, 就是在車庫側面裝一扇門, 稱為 “Service Door”, 既方便進出, 也可透進光亮, 如買主的經濟能力允許, 也可考慮加裝。從車庫通向房子的門是屬於防火門, 有些建築商 會在這個門上換裝一種帶有彈簧的合頁, 等屋主一進屋, 門就自動關上, 以防止因屋主忘記關掉汽車發動機所產生的一氧化碳進入室內。在車庫內一般都會有一個電源插座, 它是連在 GFCI 上的(GFLI 是一種短路保護裝置), 以供室外工作用電。另外, 多數建築商將水龍頭安在房子外面, 有些建築商則將水龍頭安在車庫裡, 其好處是冬天不易凍壞。很多屋主 遷入新居以後, 在車庫的牆上安裝上架子, 方便儲物。建築商蓋房子時, 車庫的地面應稍微有點斜度, 靠房子一處稍高于大門處, 以防水進入房子地基。買新房時, 外面的車道如果是瀝青的(Asphalt), 建築商通常會再回來鋪一層, 買主不用催他們來鋪, 由於車道會一點 點地下降, 等的時間越長越好, 若短期內鋪了第二層, 車道又下降了, 那就得屋主自己花錢鋪了。另外, 車道最好每二至三年鋪一層 “Drive Way Sealer”, 使其延長壽命。

問: 我想問一個有關重新貸款(Refinance)的問題: 我們是在去年買了一棟連棟屋, 貸款額是 14 萬, 利率是 8%, 按 30 年計算每月本金加利息共\$1,028。當時辦貸款時, 貸款公司的人說我可以在利率下降後, 隨時回去辦理 Refinance, 而且可以不收錢。現在的利率已降到了 7%, 我打算去辦一下。我想知道一下每月大約可以節省多少錢, 如果改為 15 年的, 每月要多少錢? 我是不是必須回到同一個公司去辦理手續? 如果貸款公司不收錢, 那麼他們怎麼賺錢?

答: 俗話說: 天下沒有免費的午餐。辦理重新貸款的費用通常是貸款額的 1%, 也就是人們常說的一個“點數(Point)”, 若折合為利率就是大約相當於 0.25%, 如果你現在去辦理重新貸款, 大約要交費\$1,400。你在去年買的房子, 一年下來, 本金大約只交掉了\$1,400 左右。貸款公司的人說“不收錢”, 其實是把收錢轉移到其它地方上了。一是折算到利率上, 就是說本來你可以得到 7% 的利率, 而貸款公司給你 7.25%, 這 0.25% 就抵了費用。二是折回到你的本金上: 你一年交掉本金\$1,400, 欠銀行的余額只有\$138,600 了, 但你一辦重新貸款, 即不想交費, 又要拿到最低利率, 那麼貸款公司就只好把費用折回到本金上了。別忘了一但辦理重新貸款, 如果是 30 年的, 那麼你就又要開始付 30 年的貸款, 前面一年交的錢等於白交, 當然你可能得到了抵稅的好處。讓我們來算一下哪種方法更划算, 第一種漲 0.25% 利率的方法: 本金\$138,600, 利率 7.25%, 按貸 30 年計算, 每月本息是\$945, 30 年下來共: \$340,300。第二種漲本金為\$140,000, 利率 7%, 也按貸 30 年來計算, 每月本息是\$931, 30 年下來共: \$335,300。兩種方法相差: \$5,000。所以還是第二種利率稍低點的更划算, 與你現在 8% 利率貸款相比, 每月節省\$97, 一年是\$1,164, 30 年就是\$34,920。再讓我們看一下, 如果改為 15 年能省多少錢呢? 通常 15 年的貸款利率, 再低一點, 大約能低 0.25%, 那麼 \$140,000 的貸款每月要交\$1,239, 這比你現在 30 年的貸款每月多交了\$211, 但因為只交 15 年, 那麼總共只用交\$223,000。而你現在 30 年的貸款總共要交\$370,000。辦理重新貸款去 哪一家銀行都可以, 當然如果你在現在的同一家銀行辦理, 可能費用會少一些。NIH 的 Credit Union 只收\$75 的手續費就可以把利率降下來。

問: 我們剛剛買了建築商的新房, 搬進去沒幾天, 房子就到處出問題: 屋頂漏過水, 地下室也進過水, 有兩個門已經不好開關了, 車庫前面的車道陷下去了一個大坑, 房子裡還進了老鼠, 過戶前建築商答應修的東西也不來修了, 有問題給他們打電話, 他們理都不理, 這使我們非常頭痛。是不是買新房子都會這樣? 要早知這樣, 還不如買舊房子更省心。本想找律師打官司, 一來覺得花錢找氣受, 二來我們都很忙, 既無時間也無精力。請問有沒有什麼好辦法解決我們的問題? 如果我們想 Complain, 應找哪裡去?

答: 你們遇到的問題在買新房子時是比較典型的, 具有一定的普通性。新房子在前一, 二年多少都會發現這樣或那樣的問題。一般來講, 建築商都提供一年的全面保修, 不同的問題找不同的公司來修, 如果你是屋頂漏水, 應請屋頂公司(Roofing Company)來修, 而不應再找建築商。通常建築商在你過戶時, 應提供給你們一份各種專業裝修公司的聯繫電話清單, 有問題直接找他們。本來買新房子是可以避免這些情況發生的, 就是在簽合同之前, 打聽一下他們的建房質量和售後服務, 經紀人應能告訴你有關建築商的情況, 如果他沒有在這個社區賣過房子, 或者他做的比較少, 那麼你們可以向已經買過房子的屋主去打聽。你提到的問題, 有些是正常應該發生的, 比如: 門不好關上, 這是房子在 Settle 時造成的; 車道下陷也是地面 Settle 造成的。那麼現在問題已經發生了, 解決的辦法是找有關部門去反映, 你可以先找地方政府的有關部門, 這是由 Consumer Affairs 部門負責的, 他們的電話是: Fairfax County: 7032228435; Montgomery County: 2407773636; Howard County: 4103136420; Arlington County: 7032283260。州政府也有相關的部門: 馬裡蘭州: Consumer Protection Division, Office of Attorney General: 4105288662; 維吉尼亞州: Department of Agriculture & Consumer Services: 8005529963。另外非官方機構中的 3B 局: Better Business Bureau 的電話是: 2023938000。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (146) 02/16/2001

問: 看過您在 6 月 30 日 2000 年有關房屋保養的問答, 對我們剛剛買下房子, 從未自己擁有房子的人很有幫助, 但房子裡面東西很多, 一篇文章讀下來總覺得“不過癮”, 我們想了解更多更深的有關房屋保養的知識, 能否請您再為我們“上一堂課”?

答: 謝謝對我的信任, 現轉摘工程師兼房屋檢查師張明文先生(Cell: 301-613-7398)的文章, 來為我們詳細地, 專業地解答一些有關房屋保養問題。接上期(145)

一般家庭用的斷路開關有下列兩種: (1). 總開關(Main Breaker): 家庭中總開關總電流(Full Current)的流量有 200 安培(Amp), 150 安培, 100 安培及 60 安培等不同裝置。當然家庭用電量愈大, 需要的安培也就愈高。總開關的電壓一定是 240 伏特(Volt), 也就是前述的單相三線的電路系統, 此種系統可以同時供應 120 伏及 240 伏兩種電壓。因為現在家庭用電量愈來愈大, 許多房屋在電源不足的情況下需要請電匠來重裝較大容量的配電盤及總開關, 即所謂的更新(Upgrading)。通常更新改裝 200 安培的配電盤及斷路器大約在八百元到一千元左右, 視安裝可行度而定。(2). 分路開關(Branch Breaker): 顧名思義分路即所謂的支流, 因為總電源進來以後需要分支, 流向到所需要電流的地方, 這些分流的電線叫做分流線路(Branch Circuit)。分流的線路按需要的不同可用不同容量的斷路器來保護每條不同的線路。一般家庭用的分路開關大概包括下列幾種: a). 2P-40Amp(240 伏, 40 安培), 用在電爐, 冷暖系統。 b). 2P-30Amp(240 伏, 30 安培), 用在電爐, 冷暖系統, 熱水爐及烘乾機。 c). 2P-20Amp(240 伏, 20 安培), 用在冷暖氣, 小型烤箱等。 d). 1P-20Amp(120 伏, 20 安培), 用在廚房插座及一般插座。 e). 1P-15Amp(120 伏, 15 安培), 用于電燈, 插座等。當家中裝有特大的熱泵或電爐烤箱, 分流電路可用到 2P-60Amp 或 2P-50Amp。

水管及排水管系統

家庭用水管路系統可分三個重要部份: 第一部份是供應水管(Water Supply)及輸送水管(Distribution)。水的供應無論是公用的自來水(Public System)或是私人用的井水(Private Well)都要經過地基牆(Foundation Wall)或是從地基版(Floor Slab)而接到輸送水管送到家中各個需要的地方如廚房, 廁所, 洗衣房等等。第二部份就是廢水收集

(Waste Collection)。在每個廁所,盥洗盆,浴缸,淋浴以及馬桶都有污水收集管,將其排出屋外。如果你的住宅處有公用污水處理(Public Waste Treatment),那你的排出污水管可直接連接到公用的污水管道(Sewer Line)。如果你住處沒有公用污水處理設施,你就必要裝置自用的污水系統俗稱化糞池(Septic Treatment System)。第三部份就是透氣管道(Vents)。污水在收集管道中會氨化而產生濁氣(Sewer Gas)需經過透氣管排出屋外大氣中。在供水及排水系統之間所用的一些裝置就是一般家庭中用水的設備,諸如熱水爐,洗衣機,洗碗機或是廚房與廁所設備,諸如洗滌盆,浴缸,淋浴,馬桶等。

水管通常不會有太多問題,唯一例外就是漏水(Water Leaks)。漏水看是小事,可是它所造成的損壞往往比下雨漏水還嚴重,所以必需要好好留意處理。因為水管漏水有時是在牆裡而看不到的,等到發現後已經造成了很大的損壞。而且有些漏水是因為水管有小孔而漏水(Pinhole Leak),在不知道的情況下連續漏水,久而久之會使房子的結構遭受水漬損害(Water Damage)。控制水管流水主要是靠水閥(俗稱水龍頭),所以要知道如何關水是很重要的。如果水管破裂而由於水壓關係導致大量噴泉似失水,此時若找不到水閥或不知道如何關水,則會造成更多的破壞。普通一個家庭中有幾種不同的水閥,住戶應該知道如何去運用。1. 總開關:一般住屋的總水閥裝置在供水系統接口處,有圓輪型的,通常漆上藍色或白色,或是把手型的,通常包上一層塑料膠水,只要把總水閥關上即可,然後再設法修理。2. 戶外水閥:戶外水閥通常有兩種同時裝置著。一個是戶外水龍頭控制閥(裝在室內),另一個是戶外水管龍頭。從控制閥到水管龍頭這一段在冬季常常會因結冰而造成水管爆裂。所以在入冬之前為了防止水管爆裂,最好先將室內的控制閥關掉,然後到室外將戶外水龍頭打開,讓兩者之間的水流盡,這樣就可防止結冰現象發生,使水管不致因而裂損。(待續)

張伊立博士房地產知識問答專欄(145) 02/09/2001

問:看過您在6月30日2000年有關房屋保養的問答,對我們剛剛買下房子,從未自己擁有房子的人很有幫助,但房子裡面東西很多,一篇文章讀下來總覺得“不過

癮”，我們想了解更多更深的有關房屋保養的知識，能否請您再為我們“上一堂課”？

答：謝謝對我的信任，現轉摘工程師兼房屋檢查師張明文先生(Cell: 301-613-7398)的文章，來為我們詳細地，專業地解答一些有關房屋保養問題。接上期(144)

GFIC 有兩種，一種叫 GFIC Breaker(斷路器)，另一種叫 GFIC Receptacle(插座)，原理都是一樣的。這種器材內部有一個感應圈(Sensor)，當電路漏電或短路時，可以自動將電路跳開，在你還沒有感覺到的時候電流已被切斷了。所以有時因某種原因漏電而線路被切斷，很可能被誤認為是電開關跳開或是斷線，實際上只是 GFIC 的感應器跳開。這時只要將 GFIC 上跳開的按鈕按回去，電路就通了，不必要去找電匠來處理，白白浪費金錢。以上僅是一個電力系統常識的一個例子，為了容易理解家庭用電系統，現在先介紹一般家庭用電的配件及設備，給大家做參考。

一. 接戶線 (Incoming Service):

接戶線通常分兩種，一種是架空接戶線(Overhead Incoming Service)，另一種是地下電纜線 (Underground Income Service)。這兩種電線都是由電力公司提供電源的線路 (Power Supply)。第一種架空接戶線在一般老社區(三十年以上的房屋)用的比較多，電源是由電線杆上裝置的變壓器(Pole Mounted Transformer)所提供的。這種接戶線因為是露天的，經過了風吹雨打，很容易損壞，所以碰到大風雨而造成電線斷路的情況比較多。第二種接戶線在大部份的新建築區(三十年以內的房屋)用的比較多，電源是由地面裝置的變壓器(Pad Mounted Transformer)或是地下裝置的變壓器(Vault Mounted Transformer)。此種接戶線價錢較貴，但比較安全，同時也耐用美觀，因此在新的社區幾乎都用第二種的接戶線了。

二. 電表(Electric Meter):

通常電表都是由電力公司提供，它是用來記錄用戶使用的電量。電量是按照用戶的消耗量以千瓦小時(Kilowatt Hour)來計算，也就是一千瓦小時等於一度。電表為電力

公司所屬,而自電表到屋內的電線則屬於屋主所有,所以當線路有損壞或需要修理時,除電表外一切仍由屋主負責。

三. 配電盤(Electric Panel):

一般家庭用電是屬於單相三線制(Single Phase Three Wire System),電壓是 120 伏 /240 伏 (Volt)。也有少數地方因為特殊需要而用三相四線制(Three Phase Four Wire System),而電壓是 120 伏/208 伏。如果是單相三線制的電源,那麼房屋的電流分配就必須使用單相三線的配電盤,配電盤本身有兩條火線(Hot Wire)及一條中性接地線(Neutral Grounding);兩條火線可以提供 240 伏的電源給家中一般大型電器設備,諸如冷暖空調設備,電爐,烤箱,烘乾機等,而一條火線及一條中性線可提供 120 伏的電源給家中一般照明及插座之用。配電盤也可分兩種類別:一種是老式的保險絲盒(Fuse Box),大約在五十年以上的房子仍有在用這種配電盤,不論是總開關還是分開關都是採用保險絲,若遇電源短路(Short Circuit)或超負載(Overload)的情況,保險絲即會燒斷,造成斷路,而起保護作用。但不方便的是每次斷路就得重新換裝保險絲。另一種較新的配電盤是用段路器(Circuit Breaker),這種斷路器遇到超負載或短路時就會立即跳開(Trip)而達到斷路保護作用。等斷路原因糾正後,只要重按開關即可恢復電流,不需換新零件,即省時又省力,所以一般使用保險絲盒的房屋,最好是換成新式的斷路器,即方便又安全。現在保險絲已逐被斷路器開關取代了。

張伊立博士房地產知識問答專欄(144) 02/02/2001

問:看過您在 6 月 30 日 2000 年有關房屋保養的問答,對我們剛剛買下房子,從未自己擁有房子的人很有幫助,但房子裡面東西很多,一篇文章讀下來總覺得“不過癮”,我們想了解更多更深的有關房屋保養的知識,能否請您再為我們“上一堂課”?

答:謝謝對我的信任,現轉摘工程師兼房屋檢查師張明文先生(Cell: 301-613-7398)的文章,來為我們詳細地,專業地解答一些有關房屋保養問題。接上期(143)

保養知識:

由於熱泵是靠溫差效應來產生冷暖氣，所以不像一般鍋爐隨時隨地去調節溫度。熱泵在所有冷暖空調系統上來說是最省能源的設備，但是一定要保持恆溫。不管外面天氣的變化，高溫或低溫，熱泵都自動調整。所以只要將溫度調節器放在一指定的溫度即可，以後也不需要動它，最好就忘掉它。除非在特別冷的天氣，溫差效應無法利用時，那就需用“緊急熱能(Emergency Heat)”，這時就全靠電阻絲圈來產生熱能，雖然效率較低而費用較高，但這只是在很短的時間救急用的。熱泵內部的空氣轉換器的構造類似汽車的冷卻水箱，內部有許多散熱銅管(Coil)以及金屬散熱片(Finned Metal)組成，用來吸熱及放熱，但是這些配件最需要保養，除了每個月檢查及將通風過濾板(Duct Filter)換新之外，每隔三年最好請空氣技工為你清洗內部的配件。這樣可以使你的熱泵壽命增長，同樣也增加空調的效率，以達到最好的經濟利益。

家庭用電系統

美國一般家庭的電路系統法規(Electric Code)要求非常嚴格，所有的線路法規是根據“全國電力法規(National Electrical Code)"為主，另加當地的“地方電力法規(Local Electric Code)"為輔。所以一般家庭的電力系統裝修，都需要有執照的電力技師(俗稱電匠, Licensed Electrician)去做，以免造成“潛伏性”的危險(Potential Hazard)。即使電力系統維修都由合格電匠處理，屋主就不需要去顧慮了嗎？其實不然，若對家用的電器系統完全不了解也會造成很大的困擾。現舉一例，曾經有位朋友家中廁所浴室所有的插座都沒電了，他以為定是樓下配電盤(Electrical Panel)的分路保險開關(Branch Breaker)跳開了，所以沒電。可是他檢查結果發現分路開關並沒有跳開，覺得很奇怪，以為是電路斷線，沒辦法就打電話給電力技工來修理。電匠來後，不到五分鐘就弄好了，結果花費了七十五元的修理費。實際上，該電路並沒有壞，只是因為不了解電力的基本維護常識，而白花了七十五元。家庭中的廁所，浴室，廚房，車房以及戶外的電力插座所接的線路有一種特別的裝置叫作 GFI(Ground Fault Interrupt Circuit)，中文可譯為“短路中斷接地線路器”。這種配件是一種安全保護設施用來避免因短路而遭電擊的危險。七十年代的房子還沒有這種裝置，八十年代僅用在浴室的地方。到了九十年代不但浴室有這種裝置，連廚房，車庫，戶外等凡是有潮濕的

地方都規定需要這種裝置。這種安全設施的源起主要是原因在浴室裡常用吹風機吹發，當全身仍在潮濕的狀況下如不小心觸電了(如將吹風機掉入浴缸)就會被遭電擊甚至造成生命危險。尤其對於小孩，老人或身體虛弱之人危險性很高。根據七十年代統計，美國家庭因在浴室用吹風機而被電擊造成傷亡的案件，每年超過五千件，因此才有這種特別安全裝置的需要與規定。(待續)

張伊立博士房地產知識問答專欄 (143) 01/26/2001

問：看過您在6月30日2000年有關房屋保養的問答，對我們剛剛買下房子，從未自己擁有房子的人很有幫助，但房子裡面東西很多，一篇文章讀下來總覺得“不過癮”，我們想了解更多更深的有關房屋保養的知識，能否請您再為我們“上一堂課”？

答：謝謝對我的信任，現轉摘工程師兼房屋檢查師張明文先生(Cell: 301-613-7398)的文章，來為我們詳細地，專業地解答一些有關房屋保養問題。接上期(142)

3. 鍋爐保養 (Maintaining Your Furnace):

鍋爐保養是保持使用高效率，最可靠最重要的步驟，不管是燃料油還是煤氣鍋爐，每年至少要清理一次。煤氣鍋爐，最要注意的是防止生鏽。生鏽的重要原因是當煤氣燃燒是，在抽氣的情況下會產生水氣，即使最先進的煤氣鍋爐，如果不保養，同樣會凝聚水氣從廢氣管流入熱能轉換器，即會生鏽，近而產生裂縫(Crack)或針空(Pinhole)，這樣因燃燒不全時所產生的一氧化碳就會滲入屋內而可能會造成生命危險。

燃油鍋爐每年需要一次調整維修(Tune up)，所有的組件都要清理，同時通入燃燒器的空氣與燃料油的比率需要調整正確，不然鍋爐在燃燒時會產生污濁的油煙，這油煙抽出後會粘在室外牆上或房頂上。另外，油鍋爐器每年也需要清理，鍋爐器裝置在油箱及燃燒器之間，若不清理，很容易造成堵塞而無法燃燒去暖。

房屋冷暖氣及空調系統之三 下面將繼續為讀者介紹有關 HVAC 系統中常見一般家庭用的一種設備叫 HEAT Pump。中文可直譯為“熱泵”。但熱泵這個名詞常會給人一中錯覺，認為它僅是一個暖氣系統，而實際上它是一種利用熱處理的方式來供應冷氣或暖氣系統，當它發放熱氣的時候就是暖氣系統，當它吸收熱氣的時候即是冷氣系統，其整個系統的能源都是由電力來提供。在介紹有關熱泵的原理及設備之前，首先得了解一下電熱爐(Electric Furnace)。電熱爐(Electronic Furnace):

以前曾談到許多家庭的暖氣系統是利用電力為基本能源，在這系統中不可缺少的一項設備就是電熱爐。電熱爐所起的功能和前述的煤氣鍋爐及燃料油鍋爐一樣，唯一不同點是煤氣及燃料油是靠燃燒(Combustion)取暖，而電熱爐是靠產熱電阻絲圈(Electrical Resistance Heat Coil)來生產熱能。這樣既可不必顧慮由煤氣及燃料油經過燃燒而產生的一氧化碳，也不需要考慮水汽(Water Vapor)凝在排氣管內產生的負面影響。同時，因為電熱爐不用靠燃燒生熱，因此也不需要所謂的排氣管了。電熱爐可以說是所有暖氣設備中最耐用，可靠，乾淨的設備，但使用它的費用較煤氣爐及燃料油爐高很多，因此，一般家庭仍以煤氣爐為主要取暖設備。由於電爐有這麼多好條件，幾經研究，漸漸的發展成“熱泵”，可以少用電，因為除非在零下 5—10 度的情況下才使用“電熱爐”。熱泵中所謂的“緊急熱能”即全靠電熱爐來產生了。但在這個地區，零下 5—10 度的情況並不常出現。

熱泵(Heat Pump):

熱泵乃由電熱爐改進而來，跟電熱爐一樣，不以燃燒產生熱能。熱泵主要是靠熱力學(Principles of Thermodynamics)中溫度差異原理，室外空氣的熱能吸收後轉入室內，或將室內空氣的熱能吸收後送出室外。吸收空氣中的熱能，一般使用杜邦公司生產的一種特定冷煤(R-22, Freon)。熱泵包括兩組設備，室內的叫空氣處理機(Air Handler Unit)或室內組件，室外的叫空氣壓縮機(Compressor)或戶外組件。室內空氣處理機包括兩中配件：吹風機(Blower)和礦物轉換器(Air

Exchange)。戶外空氣壓縮機也包括兩種配件組合：吹風機與壓縮冷凝機(Compressor)。當天冷時，空氣壓縮冷凝機壓縮冷煤 R-22，吸收熱能，經過空氣轉換器(Air Exchang)將熱能散出後由吹風及送入室內。同樣，夏天由冷煤 R-22 吸收熱能而使空氣變冷，再由吹風機送冷氣入室內。(待續)

張伊立博士房地產知識問答專欄(142) 01/19/2001

問：看過您在 6 月 30 日 2000 年有關房屋保養的問答，對我們剛剛買下房子，從未自己擁有房子的人很有幫助，但房子裡面東西很多，一篇文章讀下來總覺得“不過癮”，我們想了解更多更深的有關房屋保養的知識，能否請您再為我們“上一堂課”？

答：謝謝對我的信任，現轉摘工程師兼房屋檢查師張明文先生(Cell: 301-613-7398)的文章，來為我們詳細地，專業地解答一些有關房屋保養問題。接上期(141)

二. 房屋冷暖氣及空調系統之二

上面提到煤氣及燃料油的暖氣系統中兩種取暖的方法，而這兩種方法都要靠暖氣鍋爐(Furnace)來產熱。至於如何操作鍋爐以及如何將天然氣或燃料油轉變成暖氣，相信許多讀者都想了解一些大概。在家中所用的取暖的鍋爐大約分為三種：一種用天然氣取暖的叫煤氣鍋爐(Gas Furnace)，另一種用燃料油的當然顧名思義叫燃料油鍋爐(Oil Furnace)，另外一種既不用天然氣也不用燃料油而用電來帶動但並不完全靠電轉換熱能的設施叫熱泵(Heat Pump)。這第一種與第二種除燃料不同外，其產熱取暖的原理，幾乎一樣，但第三種產生暖氣的方式則另成一體。煤氣與燃料油鍋爐取暖是經由室內的調溫器(Thermostat)來控制。通常一般家庭在冬季的時候將室內的溫度設定在 65 度到 70 度之間。當溫度降至低於指定溫度時，調溫器即自動點燃“熱能轉換器”(Heat Exchanger)，(用燃料取暖的叫燃燒室“Combustion Chamber”)。熱能轉換器的功能就是將燃燒器的火焰轉換成熱氣流，當加溫到一定熱度後，即由感應器起動吹風機將熱空氣吹到經過吹風管道(Duct)

傳到各個房間的通風口。此種通風口英文的專用詞叫 Register，可以調節風量的大小來控制每個房間熱氣的流量。同樣的在主干道通風管上(Main Duct)也會設有空氣閥(Air Damper 或 Metal Lever)，其上刻印有弧形的標示，往上表示“開”，往下表示“關”，是用來調節通風管的開關。一般家庭用的鍋爐所用的空氣是循環的。當空氣經過通風管吹到各房間後在經“回流風口”(Air Return Opening)回到鍋爐再加熱後送出，如此循環不已，直至室內溫度升高到指定溫度為止。但現在市面上出現一中新的煤氣鍋爐，它所加熱的空氣是有室外引進的新鮮空氣，其效果可高達 90% 以上。這種鍋爐是利用塑料管將室外的空氣引進來加熱，而將燃燒過的廢氣(Waste Gas)排出室外。但儘管鍋爐是用室外引入的新空氣，室內仍按照循環的原理提昇空氣溫度。

1. 鍋爐燃燒器(Burner): 一般煤氣鍋爐大約有三個到六個燃燒器，它的燃燒所產生的熱能單位是按英國熱能標準單位(Birtish Thermal Unit per Hour 或 BTU/H)來計算，通常一個燃燒器的產熱量大約在 20,000BTU/H。但燃料油鍋爐只有一個燃燒器，通常是安裝在鍋爐的下方，一般採用噴口燃燒器(Gun Burner)，因為它是“噴出的火焰”到燃燒室。大凡先進的燃燒器都是用旋轉輸入空氣的混合系統，有點象刀片似的噴氣渦輪(Blades of a jet turbine)，這種高效率的燃油鍋爐可比美煤氣鍋爐。

2. 鍋爐過濾器(Furnace Filters):

通常室內回流的空氣都帶些塵土，所以回流的空氣需要先過濾然後再吹送室內。做這種處理的過濾器不但可以使過濾的組件保持清淨，同時也可淨化室內呼吸的空氣。一般過濾用的材料如“用完即扔”的“一次性”過濾網板(Disposal Filter)在任何五金店都可買到，價格也很公道。另外一種是靜電吸塵過濾器(Electrostatic charge)，價格較貴，但效果很好，它是利用電離子(Ionized particles)來吸塵埃及花粉等，使其粘在特別製作的沙網上。這種電子過濾器大約價錢在\$600—\$800，但效果特佳，可將空氣中的塵埃雜質等濾掉 90% 以上。但

是不管多好的過濾器，經常換洗是最重要的法則，通常是每三十天需要處理一次。
(待續)

張伊立博士房地產知識問答專欄 (141) 01/12/2001

問：看過您在 6 月 30 日 2000 年有關房屋保養的問答，對我們剛剛買下房子，從未自己擁有房子的人很有幫助，但房子裡面東西很多，一篇文章讀下來總覺得“不過癮”，我們想了解更多更深的有關房屋保養的知識，能否請您再為我們“上一堂課”？

答：謝謝對我的信任，現轉摘工程師兼房屋檢查師張明文先生(Cell: 301-613-7398)的文章，來為我們詳細地，專業地解答一些有關房屋保養問題。接上期(140)

二. 房屋冷暖氣及空調系統之一 (Heating Ventilation & Air Condition System HVAC):

在美國空調系統及冷暖氣實為一體兩用的設備。為求方便我先從最基本的暖氣系統開始介紹。一般生產暖氣的能源可以是電力，也可以用燃料如煤氣或燃料油。因為使用燃料生產暖氣的問題較多，所以本文首先介紹暖氣系統的燃料。

(一). 甲用煤氣(天然氣)及燃料油的暖氣系統(Gas and Oil Heating System):

一般美國住宅傳統取暖的方式是用天然氣及燃料油加熱空氣或水的兩種方法。

1. 由天然氣或燃料油燃燒後所產生的熱能，將空氣加熱而轉換為暖氣流，再經燃燒爐 (Furnace) 內的吹風機將暖氣由通風管吹送到每個通風口。如此就將暖氣帶到每個房間，提

高室內的溫度。2. 由天然氣燃料油在水鍋爐內燃燒使水加熱，然後經熱水管分配到每個房間的散熱器(Heating devices)，使房間的溫度升高。通常使用的散熱器有輻射散熱器 (Radiator)，讓壁腳板形對流散熱器(Baseboard Convectator)，以及

將熱水管安裝在地板下或天花板上利用熱水循環散熱的方式來增加室內的溫度。這兩種燃燒取暖的方式通常會產生一氧化碳(Carbon monoxide)。這是一種無色無臭不易察覺的氣體，若不小心讓它在空氣中集增到某種程度，就會造成生命的危險。因此以這種燃料取暖系統的房屋，最需要注意的是排氣系統設備是否健全，以及燃料效果是否合乎標準。並且最好要每年做定期檢查，當然，檢查的人一定是要有冷暖氣專業技術執照的專門技工才可保證安全。排廢氣的管道英文叫 Flue。一般用金屬做的排氣管叫 Vent Pipe。做為壁爐用的就是我們所知道的煙囪，是用來排除廢氣和煙的主要管道。另外在燃燒系統中所用的器具(Appliances)以及排氣管道常因年久失修而降低了功效。如果家中用的燃燒系統超過十五年以上，就很可能有裂痕出現，或是會有真空漏洞(Pinhole Leaks)，即會造成廢氣泄露。這樣廢氣所含的一氧化碳就很可能流闖各處與室內空氣混合，對健康甚至生命造成極大危險。所以為了安全起見，應該每隔一年請專家檢查，如果發現有問題，則應立即修理或更換。排氣的管道也需特別注意檢查是否堵塞而造成廢氣回流的現象。堵塞的原因很多，諸如鳥巢，蜂窩及昆蟲等都可造成堵塞，還有不明情況的內壁自行堵塞(Lining itself)。所以清理排氣通道也是很重要的維修一環。避免一氧化碳中毒除了上述的清理保養檢修以外，還可採取另一種預付措施，就是安裝一氧化碳報警器(Carbon Monoxide Detector)。此種警報器市面上均有出售，價格大約在\$30-\$80之間。用法與家中防火警報器(Fire Detector)一樣。裝設的位置可選在燃燒爐及水鍋爐旁即可。(待續)

張伊立博士房地產知識問答專欄 (140) 01/05/2001

問: 看過您在 6 月 30 日 2000 年有關房屋保養的問答, 對我們剛剛買下房子, 從未自己擁有房子的人很有幫助, 但房子裡面東西很多, 一篇文章讀下來總覺得“不過癮”, 我們想了解更多更深的有關房屋保養的知識, 能否請您再為我們“上一堂課”?

答: 謝謝對我的信任, 現轉摘工程師兼房屋檢查師張明文先生(Cell: 301-613-7398)的文章, 來為我們詳細地, 專業地解答一些有關房屋保養問題。接上期(139)

2. 瀝青組合瓦(Asphalt Composition Shingles):

這是一種最普遍, 最近 80% 的房屋都採用的屋頂用材料。它的優點在於平時不需太多的保養, 而且使用年限也較長, 約在 15 到 20 年。瀝青組合瓦是由果心核(Core)的材料用瀝青浸泡而成的, 這種果心核也許是有纖維素(Cellulose)或是玻璃纖維(Fiberglass)組成。一旦與瀝青浸泡, 這種果心核與這顆粒狀的礦物質合成為最好的建築材料, 可用來抵擋太陽對瀝青的侵害。越厚重的瀝青瓦使用的年限越長久。一般的瀝青瓦大約有 15 到 20 的使用期間, 厚重的瀝青瓦則可用到 25 至 30 年之久。熱是減短瀝青瓦使用年限的最大因素, 特別是由閣樓傳來的熱氣。所以有較好的閣樓通風設備可以誤差或延長瀝青瓦的使用年限。瀝青瓦在經年類月的日晒雨淋後, 若瓦面翹起成杯子(Cup)或魚嘴(Fish mouth)狀, 即表示是陶舊換新的時候了。有時瓦面會被風吹壞而非年久之故, 為了保險起見應儘快請屋頂專家來修復, 以免雨水滲入閣樓甚至屋內造成重大損失。在此特別列舉由<瀝青組合瓦製造協會>(The Asphalt Roofing Manufacturers Association)所推薦的十項保養法則做為參考。

1. 絕對禁止用油漆(Paint)或包層漆(Coat)在原有瀝青瓦面改變顏色或給予新的外觀。
2. 保持溝槽(Gutter)清潔, 不要有任何樹葉及污物造成溝槽堵塞。
3. 不要讓雨水直接由屋頂留下, 應由屋頂流入下層的溝槽, 再由下層的溝槽留下。
4. 儘量不讓樹枝延伸在屋頂之上。禁止任何怕藤類植物衍生到屋頂上。
5. 在用掃把或棍棒去清除屋頂上的雪或冰塊時, 小心不要損壞屋面瓦, 同時絕對爬到潮濕或積雪的瓦面上。
6. 每年在初春的時候做一次屋面檢查。
7. 檢查屋頂底面(Underside of Roof Deck), 即所謂閣樓(Attic)頂面, 是否有水痕, 特別要注意接縫處的排水道(Flashing area)。
8. 儘量避免在屋頂上走動而造成屋瓦的破裂。
9. 任何時候若要加裝屋頂的器材, 譬如閣樓的抽風機(Attic Fan), 務必要按照接縫處的排水道程之適當處理法處理(Proper Flashing Techniques)。
10. 若發現有任何漏水

情況,應即刻找專門修屋頂的營造商(Roofing Contractor)來修理,以免造成以後更大的損失。

3. 木質瓦(Wood Shingles or Shakes):

木質瓦的材料通常是採用西方的紅杉木(Western Red Cedar),因為此種材料既輕又硬,自然美觀,再加上有很強的耐腐特質,因此一般住宅都很喜歡採用這種材料。尤其是在1976—1979年石油危機的時候,因為瀝青材料缺乏,幾乎都用紅杉木做屋頂瓦面,不但實用,外觀也非常美觀。通常木質瓦(Shakes)的木料是採用第一年成長的材料,然後釘在離屋面1x2'或1x4'空間之上。此空間是用來讓空氣流通之用。在下雨或下雪之後,木瓦片因通風而易乾燥,可維持木瓦片的耐用年限,通常可用到卅年至五十年之久。可是現在的紅杉瓦片最多可持二十年,而大部份只考慮10年到15年的使用年限。主要原因是現在所用的木質瓦面通常採用第二或第三年成長的材料,沒有像第一年成長的材料那麼耐腐蝕。同時在裝釘瓦面時是直接釘上的,中間沒有空隙來通風,因此很容易破裂(Cracked),彎翹(Bowed),以及腐壞(Rusted),這樣一定得換新才行。木質瓦片在施工方面來說比較困難,因為很容易破裂,同時在換新的時候很容易將週圍的瓦片弄壞掉,因此瓦匠(Roofing Constructor)在做工程估價時要考慮包括週圍瓦面損壞所需要的價錢在內。所以選擇的瓦匠是非常重要的。如果認定一個可靠的瓦匠,最好每年請他來做一次檢查。在保養方面也可以用防水透明漆(Water Seal Compound),這樣可以延長木瓦的壽命。一般的木質涼臺(Deck)也是用同樣的防水透明漆,唯一不同的是在屋頂上,瓦面較薄易碎,而且施工也較危險,所以最好請專業人員去做較妥。另外還有兩種現在不常用的瓦,就是水泥陶瓷瓦(Slate and Tile Roofs)以及金屬鐵皮瓦(Metal Roofs),暫不在此做特別介紹。(待續)

張伊立博士房地產知識問答專欄(139) 12/29/2000

問:看過您在6月30日2000年有關房屋保養的問答,對我們剛剛買下房子,從未自己擁有房子的人很有幫助,但房子裡面東西很多,一篇文章讀下來總覺得“不過

癮”，我們想了解更多更深的有關房屋保養的知識，能否請您再為我們“上一堂課”？

答：謝謝對我的信任，從本期開始我請了工程師兼房屋檢查師張明文先生來為我們詳細地，專業地解答一些有關房屋保養問題。

一. 屋頂常識(Roofing):

一棟房子的維護是一門很重要的功課，屋頂的保養更是其中份量頗為重要的一部份。要了解屋頂的重要，首先要知道屋頂的結構與材料的選擇。屋頂材料的選擇除了美觀考量以外尤需注意且為重要一環的就是耐用，以確防露水問題。其次再談屋頂結構方面，實際上所謂的“屋頂”應該包括閣樓(Attic)在內，因為閣樓本身的結構系統(Structural Support System)是用來支持屋頂的。老式的房子支持屋頂的結構也許是用木椽 (Rafters) 及屋脊板 (Ridge Board)，而現代新式房子大多用經過預先處理的木梁(PreEngineer Trusses)，而用平面木板放在房屋結構的頂端，叫屋頂平臺 (Roof Deck)或屋頂的內層板(Roof Sheating)。這種平板可採用不同的材料，如：Plywood 或是特別製造的合成板(Composite Material)，諸如 Wafer board 及 Oriented Strand Board(OSB)等，都是用來做屋頂內層面的材料。而屋頂外層所用的則是一種特殊的材料，大凡是用浸泡了瀝青(Asphalt)的屋頂毛氈(Roofing Felt)所製成，以防止雨水及雪水的滲入。有些屋形的屋頂需要特別的照顧及維護，就象一搬的原理一樣，越貴的屋頂材料包括木材(Wood)，石板瓦(Slate)，陶磁瓦(Tile)等，越需要花功夫照顧；其使用年限也自然越久(越 30 年以上)。如果您的屋頂是屬於這類的材料，你最好找專家每年來保養。為了安全的緣故，千萬避免自己爬上屋頂動手維修。為了讓讀者諸君能對屋頂的主要材料及一般工程用語有所了解，進而在房屋保養時有所幫助，特將部份重要的名詞稍加解釋以供讀者參考：

1. 屋頂排水道(Flashing):

屋頂工程上的用語,屋頂排水道是指屋頂工程系統排水用的。排水道用在兩個屋頂之連接處的叫做 Valley,排水道有時也用在它物穿過屋頂的情況下,諸如煙囪(Chimney),通風管(Vent Pipe),閣樓抽風機(Attic Fan)或是其它閣樓通風設備(Roof Ventilator)等。大凡排水道(Flashing)用金屬製成,如:銅片(Copper),片(Aluminum),鍍鋅鐵片(Galvanized Steel)等,在兩個屋頂間的連接處(Valley)金屬片也用得到。如果屋頂是用瀝青合成瓦(Asphalt Composition shingles)時,排水道可用瀝青合成瓦編組成的,或是卷形(Roll Roofing)組成的材料。通常屋頂露雨出現在排水道週圍,因為時日久了金屬片(Metal)會被浸濕(Corrode)生鏽而造成小孔洞(Pin Hole Openings),或因煙囪,通氣管旁的金屬片被風吹開所致。如果屋頂的排水道是用水泥封住,也可能造成乾裂的現象(Dry out And Crack),任何這類情形都可造成露水的因素。因此定期保養屋頂及排水道是非常重要的。您可利用望遠鏡(Binoculars)或是望遠照相機(Camera With Telephoto lens)來觀察屋頂狀況,發現任何異狀均應請屋頂專家來修理,儘量避免自己爬上屋頂去檢查。(待續)

張伊立博士房地產知識問答專欄(138) 12/22/2000

問:我們正在看房買房,有一位中國房地產經紀人一直在幫我們找房子。上個週末我們去了一家 Open House,全家都很喜歡,打算報個價,聽賣方經紀人(美國人)講,她已經收到另外兩個買方經紀人的報價,所以她鼓動我們直接通過她來買,這樣買到的可能性比較大。我說我們的經紀人可以從佣金中退一些錢給我們,她說她也能 Match。我們想問一下,在這種情況下,我們應該用哪一位經紀人?利弊分別是什麼?有無任何法律問題?

答:如果你的中國經紀人和你簽有“買方經紀人協議”,那麼你就不能再自己去找那位美國人,否則你就會有法律問題。但如果你從未簽過“買方經紀人協議”,則用哪一位經紀人都是合法的。如果用中國人當經紀人,則他(她)就是你的經紀人,如果用美國人當經紀人,則她就是既代表買方,又代表賣方的“雙方代理人(Dual Agent)”。如果美國經紀人做為“雙方代理人”,那麼她應本著“公平,誠實(Fair & Honest)”的原則對待買賣雙方,但這一點不容易把握,稍不注意就會有失偏頗。實

際上她是先做為“賣方經紀人(Listing Agent)”開始的,當你請她為你買房時,才建立了“雙方經紀人”的關係,那麼凡是對賣方不利的任何事情她都不能告訴你,因為她要保護賣方的利益,而如果你有自己的買方經紀人,則他要維護你的利益,那麼凡是他所知道的事情,即使對賣方不利,他也有責任告訴你。從這一點上看,你應該請一位代表自己的買方經紀人,這是請“雙方經紀人”的弊,但“利”是:由於賣房經紀人掌握著其他買主的信息,那麼對你買到房子就有幫助,她知道你寫什麼樣的合同就能拿到房子。但是如果你已經和你自己的中國經紀人合作了一段時間,理應請他(她)繼續幫你做任何房地產方面的事情,否則就會白白的浪費他的勞動,而且一位好的有經驗的經紀人,他能比較準備地分析形勢,從眾多的競爭者中為你拿到房子。

問:我是貴專欄的長期忠實讀者,現有一關於每月付房款的問題:我剛剛收到貸款銀行寄來的付款通知,我們新的月付款增加了二百元左右,我們的貸款是15年固定利率,我們的房價大約是16萬。請問這是什麼原因?

答:如果你是固定利率的貸款,則每月交的本金和利息應該是15年固定不變。那麼變化就出在了另外兩項上面,一項是保險,另一項是房地產稅。你可向你的保險公司打電話詢問一下,一般情況下,保費上漲是由於保險公司對你的房子重新估價的結果。目前華盛頓地區房地產市場的年平均上漲10%左右,那麼你的保費如果原來是\$200/年,那麼現在可能上調為\$220/年,每月只應該增加\$2元。同理保費會上漲,房地產稅也可能上漲,如果你原來每月交\$160,那麼上漲10%也不過是多交16元,如果多交200元,那麼在這個地區只有房價漲了20萬左右,才會多交這麼多錢。看來一定是政府搞錯了,你可向郡政府要求更正,具體地址電話你可在每年政府寄給你稅單的信中查到。上面規定瞭如何辦手續的時間,所需填的表格等。當然你最好先去鄰居家問一下他們的情況,如果你比他們高了一大截,則說明是政府錯了。另一個可能是銀行的錯誤,如果政府那裡收的稅金數與銀行的不一樣,則是銀行出錯,只要你打個電話或寫封信通知銀行就行了。

張伊立博士房地產知識問答專欄(137) 12/15/2000

問: 我有一個房子正在出租, 但我打算將它賣掉, 因為房客已有三個月沒有交房租了。上個月我通知房客搬走, 但前幾天他們告訴我, 他們已經申請破產了 (Bankruptcy), 並且說他們可以繼續住下去 (Automatic Stay)。那麼我還可以不可以繼續要求他們搬出去? 我有什麼樣的權利? 我應該怎樣去法庭告他們?

答: 對於不交房租的房客, 房東應去當地的法庭 (Landlord-Tenant Court) 告他們, 手續很簡單: 到法庭填寫一張狀紙 (Failure to Pay Rent-Landlord's Complaint for Repossession of Rented Property), 手續費只需幾元錢。法庭會在二至三個星期內安排出庭, 出庭時, 只要房東能證明房客沒交房租 (或房客不能證明他已交過房租) 或房客缺席, 法官就會判決房客在幾天內交齊房租。若到期還未交, 房東再去法庭填一張要求驅逐房客的表格 (Notice of Eviction: Petition-For Warrant of Restitution), 交給 Sheriff Office, 費用 10 元左右, 房客會在幾天之內收到通知, 告訴他可能會在短期 (2 個月) 內的任何一天被趕出去。到時法庭派警察與房東一起, 帶上房東找來的工人 (搬東西的), 到房子裡去, 把所有的東西丟到外面。但你的情況比較特殊, 因為房客已先你一步宣佈破產, 所以你需要請一位律師到 “破產法庭” 上告他, 法官們會判一個 “Eviction of Non-Payment”。當然你找的律師應當是一位精通房地產和破產的律師。

問: 在一次 Party 上聽朋友講到出租房的折舊問題, 聽了後似懂非懂。我們有除了現在自住的一棟獨立屋以外, 還有一棟連棟屋和一套二房二浴的 Condo, 都正在出租。我們現在住的獨立屋買的時候是新的, 現在已經漲了近十萬, 我們當時買房有很大的投資因素在裡面。連棟屋也漲了不少, Condo 漲得不多。我們想最大限度地在房子上得到收益, 聽說除了折舊能省錢外, 每個房子住夠兩年也可以免稅 (Capital Gain Tax Free), 我們應該怎麼去做以獲得最大的利益? 請指教, 謝謝。

答: 你的想法很好, 只要在技術操作上做得好, 則能賺很多的錢。讓我先來談一下折舊方面的好處: 凡是出租的房子都可按 27 年半將房價折光。為計算方便, 假設你的三個房子價錢 (在出租的那年開始計算) 分別是: 獨立屋: 55 萬; 連棟屋: 27.5 萬; Condo: \$137,500, 則折舊分別為每年 2 萬, 1 萬和 5 千。如果你的連棟屋出租了 27.5

年,則每年你可以有一萬元用于抵稅,如果四年以後你賣房,若那時房價漲到了 35.5 萬,漲了 8 萬,那麼你要將賺的 8 萬加上折舊了的 4 萬(共 12 萬)去交稅(Capital Gain Tax)。同理如果你的 Condo 也漲了價,並也折了舊,賣房時也要交稅。但獨立屋如果漲了價,賣房時則不用交稅,這是因為國稅局允許屋主自住的房子在賣掉後,所賺的錢(Capital Gain)可以免稅,免稅額是單身屋主 25 萬,結婚的夫妻 50 萬,而且可以每兩年重複使用。那麼當你考慮賣連棟屋時,你可以先搬回去住,並將獨立屋租出去,住滿兩年以後,就可以做為自住房賣了,賣房賺的錢就不用交稅了。同樣地,賣掉一間房子後,再搬到另一間裡去住,住滿兩年後,賣掉也不用交稅。以此類推,邊買邊住邊賣,你可以獲得最大的利益。只可惜美國的經濟不會永遠好下去。當經濟變差,房子停止漲價時,你這套賺錢遊戲也就告一段落了。當然多數人買房主要目的是為了有一個固定的“窩”,像你們這樣每兩年搬一次家的並不是人人都能做得到的。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (136) 12/08/2000

問: 我們現在正在買房。在看房的過程中,發現有的房子說是三個臥房,但卻有四個,而有的房子說是有四個臥房,但經紀人卻說只能算是三個,這到底是怎麼回事? 美國對臥室的定義是怎樣的?

答: 臥室(Bedroom)並不是一個房間裡放張床能睡覺就能稱其為臥室。它必須是一個房間,有門(Door),有窗(Window),有壁櫥(Closet)。門不應該通向另一個臥室,而是應該通向過道等地方,如果是通向另一個臥室,那麼這個房間就應該稱為 Sitting Room。窗子並不能是任何尺寸的窗子都算,要以人能夠在著火時,能夠從窗子逃出去為原則,具體尺寸應以當地住房規定(Local Zoning Regulations)為準。有些地下室的房間,有門,有窗,也有壁櫥,但窗子很小(1 尺 X2 尺左右),它仍然不能稱做臥室。而有些房間,有門,窗子也大,但沒有壁櫥,那麼也不能稱為臥室,而應該稱為 Den(小房間)。Den 按照房子的設計及用途,有時分別稱為: Library, Office, Study Room, Medium Room, Bonus Room, Game Room 等。順便提一下: 有的公寓樓在出租房子時,說是一個臥室加一個 Den,那麼有的家庭就搬進去住了,不久生了小孩,三口之家住得還挺舒服,其實這已違反規定了,房子出租所容納人口數 是每個臥室兩個人(不

論性別,年齡和婚姻狀況)。當你們看房子時,說是三個,你們卻看到四個,可能那第四個只是個 Den。而有的房子(獨立屋),在二樓有三個臥室,一樓有一個 Library,但如果那個 Library 有門,有窗,有壁櫥,雖然擺著辦公桌椅和書架等,但仍然稱為臥室。這裡給我們一點啟發:在買新房子時,如果能讓建築商將 Library 裡面加上壁櫥,還可考慮若它旁邊緊挨著的半個廁所也能改為全浴,那麼如果是四房 2.5 浴的房子就成了五房三浴的房子,即實用,將來賣起來又好聽,當然一樓的 Library 給人感覺有點不倫不類的。

問:我們現在為買房做準備,經常看到和聽到與貸款有關的一個詞:“Fannie Mae”。它是什麼樣的一個機構?我們是不是應該對它有個了解?它對我們今後辦理貸款有什麼影響?

答:“Fannie Mae”是“National Mortgage Association”的縮寫,名稱是美國“國家貸款協會”,它自己給自己翻譯的名字是“房利美”。它是一個政府特許的私人機構(A Government Chartered Private Company),負責住房中,低額度貸款的資金管理,買賣和控制。Fannie Mae 成立於 1938 年,它原是美國聯邦住房管理局(FHA: Federal Housing Administration)中的一個分支機構,專門負責收購由政府保險的低收入貸款(FHA Insured Mortgage),後來(1944 年)服務範圍擴大到負責美國復原軍人貸款(VA mortgage)。1954 年發行股票,開始了向私人持股公司的轉換,到了 1968 年美國前總統約翰遜簽署法令,宣佈 Fannie Mae 為私人股份公司(Private Shareholder-Owned Company),1970 年開始允許它收購普通貸款(Conventional Loan)。它在紐約股市的上市股是“FNM”,並且同時也是史坦普(S&P500)裡的一支。從資產數額上排,它是美國第三大公司,也是世界上最大的金融公司之一,擁有資產總數高達 \$4.5 trillion。了解它的經營範圍和運作過程,對你們申請貸款會有一定幫助的。當你們申請貸款時,是向銀行(稱做 Lender)申請,當你們的貸款申請被批准後,在過戶時,銀行就要把錢送到過戶律師手裡,然後轉交給賣主,有的銀行自己有錢,就可以直接貸給你們,有的銀行有時資金不足,則要去一個“資金批發”市場去“批發”一些資金來,這個市場就叫“Secondary Market”,它的“批發商”就是 Fannie Mae,由銀行

放貸給個人的市場稱為“Primary Market”，相當於是一個“零售市場”，所以說 Fannie Mae 只是和銀行打交道，而不和個人打交道。它對“批發”生意有許多具體的規定，其中最重要的是貸款的上限，1999 年是 \$24 萬，2000 年是 \$252,700，從明年開始提高到 \$275,000。凡是申請貸款不超過這個上限，都有可能得到最低的利率，如果超過了這個上限，就不再是 Conventional Loan，而稱為“Jumbo Loan”，Jumbo Loan 通常比 Conventional Loan 的利率要高 0.25%，所以有些人買房在考慮房價時，除了考慮頭期款和利率外，也要考慮到貸款額的上限。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (135) 12/01/2000

問：我們在四年前買了現在住的房子，把當時住的房子租了出去。當時沒有把房子賣掉的原因是因為市場不好，現在房價已經漲了上來，我們原打算賣掉它，但又發現現在賣掉賺的錢要交很多稅(因為我們的房子已不能做為自住房賣了)，所以想繼續做為投資房保留下來。但因為老房子的地區不太好，因此想換一間房子。聽說在房地產裡有一種方法，可以使投資房屋買賣不用交稅，代號叫做什麼“1031”的，能否請您為我們詳細介紹一下？謝謝。

答：“1031”是美國稅法中的第 1031 款，英文全稱是“Internal Revenue Code Section 1031”，它有另外一個名稱，叫做“Starker Exchange”。Starker 是一位投資者的名字，他曾經買賣過投資房，當時國稅局在他賣的房子上課了他的資本利得稅(Capital Gain)。但他認為，因為他用賣房的錢馬上又買了一棟投資房，不應該交稅，而是應該等到將來最終賣最後一個房子時才交稅，所以他一狀告到美國最高法院，最後贏得了官司，隨後美國國會立法，就是“1031”。它的內容是：如果投資人將舊房子(稱做 Relinquished Property)賣掉，用所賺的錢又買了一棟房子(稱做 Replacement Property)，則所賺的錢可以暫時不交稅(Tax Deferred)。具體做法是：投資人將舊房子一旦賣掉，要在 45 天之內找到另一處房子，要簽好買房合同(也可同時找多處房)，然後在 180 天之內要過戶。賣房的錢，投資人不能動用，應放在一個中間人那裡，稱做

“Qualified Intermediary”，在買另一處房子時，直接轉到第二個房子裡去，這第二個房子與第一個房子應屬於“同類型”房子(Like Kind)。國稅局最近(9/15/2000)對 45

天的要求做了修改,允許投資人在沒有賣掉第一個房子時,就先找好第二個房子。這一點點的改動給予了投資人極大的方便。任何讀者如果要做 Starker Exchange,務必與有經驗的過戶律師,財務專家及房地產經紀人事先聯繫,在買賣房子過程中,與他們密切配合。

問: 我們最近剛剛換了房子,打算把舊房租出去,由於從來沒有辦過出租,所以想請專門的公司來做。請問他們提供什麼樣的服務,收費如何? 我怎麼去挑選他們?

答: 房屋出租有專門的公司來做,但多數都是房地產公司兼顧,他們裡面有專人負責,也有的是由房地產經紀人兼職。找他們可以查找電話簿或由你的經紀人推薦,在挑選時,除了要問他們的服務項目和收費標準外,還要問一下負責管理的人,本人是否有房子在出租,這一點可以表明他對房地產出租管理的興趣和責任心。他們所提供的服務應包括: 登廣告,找房客,幫助有興趣的人填申請表,查他的信用,調查他的工作收入狀況,簽租房合約,所有這些工作的費用等於一個月的戶租收入,就是說房子租出去以後,第一個月的房租就是經紀人的收費。通常這筆錢是由兩位經紀人平分,一位是替你出租的,另一位是為你找來房客的。如果替你出租的經紀人自己找來房客,則他自己掙到全部的錢。你可以只要求經紀人為你找房客,也可以要求他們為你管理房子,如果你們不住在本地,尤其需要。管理的內容主要是和房客打交道,如果有什麼地方壞了需要修理,他們會為你聯繫修理事宜,當然修理的費用還是要你們付的。另外,就是替你們管帳,付帳單,催收房租,如果房客不交租,還要替你們打官司,收費標準是月租的 6%-10%(在美國的旅遊渡假區,收費可高達 15%-25%)。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (134) 11/24/2000

問: 我們考慮買房已經有很長一段時間了(約兩年了),兩年前想買房,看到市場上房價不斷上漲,所以一直猶豫。現在回過頭來看到已買了房子的朋友的朋友的房子都漲了近十萬,真是後悔莫及。現在買房又擔心房價已漲過頭了,覺得房價馬上就會掉下來,不知您是怎麼看的? 聽說前一段時間房子一上市就被“搶”掉,現在還是這樣嗎? 美國總統大選對房地產市場有什麼影響?

答: 在美國房價通常是漲上去後, 就保持在那個水平, 所以長期來看房價是呈上昇趨勢, 而不象股票可能在短短幾個月, 甚至幾天內大起大落, 一跌能跌掉一半的價錢, 所以你不用擔心房價掉下來。房地產市場現在不象今年初那麼“熱”了, 但一個好房子一上市仍有可能出現“搶”的情況, 什麼樣的房子會“搶”呢? 我認為有以下幾個因素: 1. 房價訂得合理。2. 房子的狀態好。3. 學區好, 交通方便。這些造成了“搶”購。你可參考上個星期六(11/11/00)華盛頓郵報房地產專刊頭版文章, 文章中提到在 Georgetown 一棟連棟屋, 要價\$999,000, 星期天上市, 星期二賣掉, 共有四個合同進來, 最後被一個買主以\$1,256,000 買走, 多付了\$257,000。我最近也帶一些買主去北維州的一處建築商買房, 建築商在短短 兩個月共漲了兩次價, 分別漲了 \$5,000 和 \$17,000, 所以看來現在的市場仍然是很熱的, “降溫”只是相對而言。影響房地產市場有多方面的原因, 除了經濟, 股市, 利率, 美國 總統大選外, 房地產市場還有個季節性, 現在冬天要到了, 美國人開始準備過節了, 買房看 房的人相對減少, 隨著氣溫的下降, 房地產市場也有所“降溫”, 但如果經濟繼續好下去, 明年開春可能又會有新一輪的“搶”購風潮, 而房價也就會進一步上漲。談到總統大選, 我認為不論哪一位當選, 如果他的政策能使經濟繼續保持高速平穩地發展, 那麼房地產市場就仍然看好。既使他的政策可能造成經濟衰退, 那麼也要等實際當中真的出現公司裁員時, 房地產市場才會降溫下來。所以你現在考慮買房, 應該抓緊去看, 免得明年開春又要和別人去“搶”。

問: 我們現在有一棟公寓(Condo), 打算賣掉這間房子再買一間獨立屋或連棟屋, 但我們想知道具體應怎樣做, 是應該先賣 Condo 還是應該先買房子, 想請教你們的意見。

答: 這兩年房地產市場是賣方市場, 即房子上市後賣得很快。一般房子只要不是位於很差的地區, 要價合理, 狀態較好, 上市後都很快就賣掉, 平均一個月內會收到合同。如果是好地區好學區的房子, 上市後一周內就可能收到合同。而一般買主買房都希望在兩個月以內過戶, 所以現在買房不難。但是要買一間比較滿意的房子卻不太容易, 因為是賣方市場, 房子供不應求。市場上房子本來就不多, 房子一旦上市很

快就會賣掉,很難保證在兩三個月內買到合適的房子,而且由於房地產市場緊俏,連租房也很困難,所以建議你們一定要先買後賣,至少要先開始看房,對市場有所了解,看看市場上有沒有符合你們要求的房子。否則你們賣掉了房子,又買不到合適的房子,無處安身,問題就嚴重了。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (133) 11/17/2000

問: 讀了您在 10 月 20 日回答的有關與鄰居之間關係的問題,很有啟發。我現在也有一個類似的問題: 我們剛剛搬進了新房,這幾天正在和鄰居商量種樹和安裝籬笆的事情,左邊的鄰居要種樹在地界上,右邊的鄰居要裝圍牆,他們都希望我們能和他們平分費用。請問在美國對於種樹和裝圍牆有什麼規定沒有? 我們應該如何去做以防止將來發生不必要的法律糾紛?

答: 中國人有句俗話: “遠親不如近鄰”, 在美國也是同一個道理。這兩件事都可以和鄰居商量, 具體的做法是: 先向社區管理委員會(Home Owner Association)申請, 得到批准後, 再請地界勘測公司做一個地界勘查(Survey), 勘查有兩種: 一種 Location Drawing, 費用大約 \$200-\$250。另一種叫 Boundary Survey, 費用大約\$800-1000 元, 你們應該做第二種。然後雙方起草一份協議, 最好由律師來執筆, 同意後就可以開始施工, 由提議種樹和裝圍牆的一方著手辦理, 各項費用最好是雙方各付一半, 圍牆應該是裝在地界上, 而樹可以種成 “之” 字型, 半數在鄰居方, 半數在你這一方, 每方負責保養, 澆水自己一方的樹。

問: 我們剛剛簽了一份買房合同, 是買一棟 17 年的獨立屋, 房屋檢查已做完, 檢查師說房子裡有很多東西在三年內都需換新, 比如: 冷熱器機, 爐子, 冰箱, 洗衣機, 烘乾機, 洗碗機, 熱水器, 屋頂等等, 甚至他說連外牆, 門窗, 車庫門都應考慮換新。這樣一算, 大約要花兩萬多元。我們在簽合同前看房子時, 看到房子裡外是新油漆, 新地毯, 屋裡非常乾淨整齊。沒想到房屋檢查後, 有這麼一大筆錢可能要花。我們想問一下, 現在還能不能和賣主再重新談價錢? 如果能談, 賣主能降多少錢?

答: 房屋檢查是查看房子裡的各項設備, 是否工作正常, 水電系統有無問題, 屋頂地基是否有漏水, 房屋結構如何, 安全方面是否有問題。如果查出問題, 則買主要求賣主去修理, 如果賣主不修, 但答應給錢, 那也是可以的, 具體數目應以修理的估價為準。但如果沒有什麼問題, 則買主一般不重新談價錢。如果買主對檢查的結果不滿意, 可以宣佈取消合約。當然如果賣主很想賣他的房子, 也有可能與買主重新談價錢的, 但這種情況極少發生。所以在看新房子時, 尤其是對於 15 年以上的房子, 應請經紀人幫助查看房子的各個部件及設備, 看不出壽命的, 可以在寫合同前, 由買方的經紀人向賣方經紀人打聽, 在寫合同時, 應在報價中將可能要換新的設備所需花的錢考慮進去。這樣就不會出現像你們那樣在房檢後, 又面臨一次重新考慮房價的情形。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (132) 11/10/2000

問: 我們在現在的房子裡面已經住了近 10 年了。這期間我先生在家中做生意, 因此我們每年報稅時, 對房子都有折舊。我先生現在找了一份工作, 所以從今年起就不能再報折舊了, 我們打算再住兩年以後就換房子。我們的房子這些年漲了不少錢, 我們買的時候是 28 萬, 現在大約能賣 45 萬, 而且在這幾年內, 我們在房子上加了不少東西, 如: 做了陽臺, 完成了地下室, 把第一層全裝了硬木地板等, 共有 3 萬多元。我們想知道如果兩年後賣房子, 還能不能免稅? 能免多少? 若要交稅, 稅率是多少?

答: 國稅局在 1997 年頒佈的新稅法(Internal Revenue Code 121)規定, 屋主賣房時, 房屋升值部份若不超過 25 萬(如果是一個人報稅)或 50 萬(如果是夫妻兩個人共同報稅), 則不用交稅。我想你們是兩個人共同報稅, 那麼讓我們來看一看你們的房子升值部份有多少: 45 萬減 28 萬等於 17 萬, 再減去 3 萬等於 14 萬, 你們折舊可能有十幾萬, 這樣加起來不到 30 萬, 所以全部可免稅。若需交房屋折舊稅, 則稅率是 25%, 詳情請問會計師。

問: 兩年多前我和我的女朋友共同買了一棟房子, 說是共同買的, 其實都是我一個人付的錢。從頭期款(約三萬), 到這兩年每個月付的貸款額。因為當時她還在上學, 畢

業後工資也不高,所以在買房子時,除了在房子的產權證書(Deed)上有她的名字外,其它所有文件都是我一個人的名字。現在我們兩人要分手了,她找了個律師,提出要付給她兩萬塊錢(因為我的房子這兩年大約升值了有四萬多元),她就同意把她的名字從產權上拿掉,她的律師說她會簽一份 Quit-Claim Deed,否則我今後賣房子會有麻煩的,是不是這樣?有沒有其它辦法能將她的名字從產權上除掉?

答:如果你女朋友的名字留在產權上,你將來賣房子是會有麻煩的,那時如果她不簽字,那麼你是不能賣房子的。若你要她簽字,她會要求一半的錢(proceeds),會遠比現在的數目要高,如果一年後你賣房,房子又升值了二萬,共升值6萬,加上買房時的頭期款3萬,一共9萬,減掉賣房費用(因不知你的房價,我暫估二萬),那麼她就要分掉7萬的一半,即3萬5千元。你現在可以請律師上法庭告她一個“Partition Lawsuit”,請法官將房產全部判給你,當然你應該拿出充份的證據證明所有的房錢都是你付的。“Partition”是指將房子賣掉以後的錢的分配。如果法官對你的女朋友有同情心或你不能證明所有的錢都是你付的,則你的女朋友有可能獲得高達一半的錢。而且律師費也是一筆不小的錢,所以你現在付她兩萬塊錢,也許不失為一個可以考慮的辦法。從你這件事上,可以看到買房子和感情是不應該混在一起的。

張伊立博士房地產知識問答專欄(131) 11/03/2000

問:我們買了一棟建築商的新房,房子已快建成,他們通知我們馬上就要做 Final Walk through。但我們發現房子裡面還有很多地方沒有做好,到 Walk through 時,恐怕不能最後完成。請問我們是不是還應去參加 Walk through?

答:按照合同規定,一旦房子基本蓋好,建築商通知買主參加 Walk through,則買主在無特殊情況下,應該按時去,但如果房子裡還有很多地方沒有做好,那麼要看是不是會影響居住和使用。比如說,有些設備不工作,水電氣還未接通,屋裡漏水等大問題,則可和建築商協商解決,將 Walk through 延期。但如果是一些小問題,比如:牆上有些地方油漆得不好,屋裡打掃得不乾淨,屋外的草還未種上等,則不應不參加 Walk through。有些建築商在房子還有大問題時就通知賣主參加 Walk through,他們說會

將任何問題記錄下來, 寫到 Walk through list 中。但這裡要注意, 該 list 中所記錄的項目, 建築商有權在過戶後三十天之內完成, 所以這個 list 應記錄些小問題, 如果是大問題, 建築商應該分開記錄。

問: 我們是今年初買的新房子, 現在搬進來幾個月了。冬天馬上就要到了, 我們想知道有關房屋維護保養方面的一些常識, 能否請您介紹一下, 並且也想知道一下在新房子上, 還有哪些地方可以改進或安裝一些必要的東西以便居住?

答: 我在今年 6 月 30 日曾經介紹過一些有關房屋保養方面的常識。這裡我在補充一些。冬天來臨之前, 要做 Winterize, 就是將通向室外的兩個小龍頭裡的水放掉, 以防水管被凍裂; 另外要清理一下屋檐上排水管中樹葉; 院子裡的草地應施一次冬季肥料; 室內安裝的煙霧報警器(Smoke Detector)應每年換一次電池, 可在夏時制結束時進行; 冷熱器機可以進行一次檢查(Service); 室內牆上的電插座有一種叫做 GFCI 的, 就是插座中間有兩個方形小按鍵, 其中一個標有 “Test”, 另一個標有 “Reset”, 每年應測一下: 按一下 “Test”, 則 “Reset” 應跳出來, 然後將其按回去即可; 檢查一下車庫門上的所有螺釘, 並上潤滑油。買了新房子可以考慮安裝如下設施:

- 1. Sump Pump Battery Backup(水泵後備電源): 是防備下雨天如果停電, 若無蓄電池做為後備電源, 有可能造成地下室進水。
- 2. Whole House Surge Protector(電源短路保護): 裝在配電盤上, 若房子被雷電擊中, 可起到保護室內電器的作用。以上兩項需請電工來裝, 費用分別二百多元。
- 3. 在屋頂安裝 Attic Fan(排風扇): 由熱敏開關控制, 夏天天熱時自動打開, 將熱氣從屋頂上排出, 以保護和延長屋頂壽命。
- 4. 安裝防盜系統(Security System)。
- 5. 安裝防風門(Storm Door)。
- 6. 地下室在室外的小窗子上裝上塑料罩(Window Cover)。
- 7. 將建築商裝的手動冷熱器溫度調控器換為電子控制的自動調控器 (Programmable Thermostat)。

- 8. 測試一下氡氣(Radon)的含量, 如果超過標準, 需加裝氡氣排放設備。
- 9. 將屋檐排水管的下水管道(Down Spout)在地面下面延長。
- 10. 在 通向冰箱制冰器的水管上加裝過濾器(Filter)。
- 11. 將空調機在室外的設備(Compressor)罩上塑料罩。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (130) 10/27/2000

問: 我現在考慮賣房, 在現在的房子裡已住了 10 個月了。現有兩個賣房時交稅問題想請教一下:

1. 如果將賣房後所得的 Capital Gain 全部投到買另一個新房子的頭期款裡, 這個 Capital Gain 是否還要交稅? 如果要交, 百分比是多少?
2. 如果有兩個現有房產需在同一年內出手賣掉, 二者所得全部 Capital Gain 被統統投到另一個新房的頭期款裡, 這個 Capital Gain 是否還要交稅? 如果要交, 則百分比是否與賣一個房子的 Capital Gain 一樣?

答: 第一問: 賣房的 Capital Gain 可以免稅是指如果屋主在房子裡住夠兩年(在過戶時, 往回計算五年之內任何連續或間斷的時間加起來, 只要超過兩年), 那麼免稅額是一個人\$25 萬, 夫妻是\$50 萬。如果沒有住夠兩年, 則下面兩種情況可以按天計算免稅額。(1). 換工作。兩地之間的距離不少於 25 哩。(2). 由於健康的原因需賣房。比如: 你住了 10 個月, 那麼你的免稅額是: $\$25 \text{ 萬} \times 10/24 = \10.4 萬 , 就是說如果你賣房賺了 10.4 萬, 則可不用交稅(當然你要符合上面的兩個條件之一)。但多數過戶律師都不清楚這件事, 在你賣房過戶時, 律師會讓你填一張表問你: 1. 在房子裡住沒住夠 2 年? 2. 是不是自住? 如果回答不是 Yes, 則他們要把你的賣房一事上報國稅局, 那麼你要在來年報稅時, 由會計師為你計算是否可以不交稅, 如果需要交, 稅率可高達 20%。這和你把錢(Capital Gain)是否放在另一個房子裡沒有任何關係。第二問: 兩個房子在同一年內出手, 那麼有一個房子一定是在出租, 則賣掉這個房子加上你們自己住的房子也賣掉, 再去買另一個房子, 如果新買的房子價錢不低於賣掉的兩個房子加起來的價錢, 則賣房時的 Capital Gain 暫不用(Tax Defered)交稅。但你新買的

房子在將來賣房時,則要交稅,除非你在該房子裡能自住兩年以上,就可免稅。這個問題涉及到自住和出租投資混在一起,你可向會計師了解詳細情況,如果需要交稅,稅率是一樣的。

問: 我們打算在北維州(Vienna, Tyson(s Corner)地區買一棟獨立新房,價錢計劃在 50-60 萬,我們打算看約一百處房子,再做決定。現在已經看了二十多處房子,並且想在看中了一處以後還要砍價,否則我們不會去買的。請問我們這樣的想法對嗎? 因為我們的朋友 當時買房時,就看了一百多間,並且還砍了價。

答: 此一時也,彼一時也。你們的想法現在看來是很不現實的,你們的朋友當時買房可能是二,三年以前的事了。現在買房子,尤其是在好區的新房子,建築商幾乎是不還價的,而且你們要看到一百間房子,那就可能要看到 2002 年了,因為在這個地區沒有那麼多的房子供你們看,即使建築商不時有新社區退出,也是很有限的。到那時,房價又會上漲很多,五,六十萬恐怕買不到獨立新房了,不僅自己誤了自己,還要付更多的錢,買到的房子不如現在的,所以你們應該抓緊買房,在現在的市場上,挑一間相對來講還可以接受的房子就行了。事實證明,在目前的賣方市場下,租房不如買房,晚買不如早買,小房不如大房,舊房不如新房。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (129) 10/20/2000

問: 我們剛剛和建築商簽了一個買房合同,現在正在辦理貸款,合同裡規定,如果我們使用 建築商的貸款公司就能得到\$3,000 的過戶費幫助,但建築商的貸款公司的利率比別人要高。我們的一位朋友也在同一建築商買了房子,但由於他太太的身份問題,建築商的貸款公司不能批准他們的貸款申請,因此同意他們自己去找任何貸款公司,而且也答應給他們\$3,000 過戶幫助費。這樣他們即得到了低利率,又得到了\$3,000,兩全其美。那麼,我們也在想是否也能這樣。因為最近我的公司做的 Project 快要結束了,我得再去找工作,那麼公司會給我開封信,證明工作就要沒了,我能不能到時將信拿給貸款公司,說我沒有工作了,那麼只用我太太一個人的收入在建築商那裡貸不到款,這樣他們就讓我自己去找貸款公司,而且我也可以得到\$3,000?

答: 若用你太太一個人的收入在建築商那裡貸不到款, 到了其它公司又能貸到款, 如果只是 利率的不同而使她能貸到款, 那麼一但你拿到了證明信, 拿給建築商看, 如果他們那時不能批准你的貸款, 則你們是可以出去的。但你們如果到了外面, 把其它的情況改變, 比如 說, 到時你又找到了工作, 把你的名字又加回來, 或者又多放了頭期款(Down Payment)等, 如果建築商發現了他們是不會答應的。正在買房的讀者請注意, 在買房前如果你們能先計 算一下, 在當時的利率下, 若用一個人的收入(如果夫妻倆都工作的話)去貸款, 如果利率 稍高一點就貸不到款, 則在簽合同時, 可以用一個人的名字去買。比如: 現在的利率是 8%, 而建築商稍高一些, 比如 8.25%, 那麼這 0.25% 正好就使你不被批准, 則你就會被允許出去 貸款。

問: 我們剛剛買了一棟獨立屋, 在我們的後院與鄰居交界的圍牆外邊, 鄰居一方有一顆樹, 上面結有一種不知名的果子, 夏天結果時, 在我們的圍牆裡面掉下很多爛果子, 招來許多 蟲蠅。我們想砍掉在我們家這邊的樹杈, 向朋友打聽了一下, 有的認為可以砍, 有的說可 能會引起麻煩, 不知誰說得對, 請解答。

答: 都對, 但不完全。一般的原則(General Rule)是:

屋主有權將鄰居伸過地界的樹枝砍掉。 但同時應掌握另外一個原則: 合理性(Rule of Reasonableness)。也就是說將樹枝砍掉後, 不能使樹死亡。如果砍掉樹枝而樹生長正常, 則無任何問題, 當然砍樹的費用(如果你花錢請人來砍的話)鄰居是不會為你付的。但如果砍掉樹枝導致樹死掉, 甚至傾到而傷到房子, 那麼鄰居就有權要求你們賠償損失。反過來, 如果鄰居的樹對你的房產(包括房子, 圍牆, 車 道等)造成損壞, 則沒有一條法律要他賠償你的損失, 當然如果遇到這樣的問題, 最好請律師。根據你的情況, 你應該和鄰居友好地商量, 協商一個解決辦法。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (128) 10/13/2000

問: 我們打算在華盛頓 D.C.買一個房子, 聽說對第一次在 D.C.買房的, 收入不高的人有優惠 政策, 能否請您為我們介紹一下? 謝謝!

答:

1. 如果是第一次買房(First Time Home Buyer), 在年終報稅時, 可得到一次性的 \$5,000 抵稅額, 但抵稅額隨著收入的增加而減少。
2. 如果是低收入家庭買房(Lower-Income Abatement Program)除了上面提到的優惠, 還可得到下面的三項優惠。

(1). 買房以後五年內免交地產稅。

(2). 免掉過戶時的登記稅(Recordation Tax), 稅率是房價的 1.1%。

(3). 過戶時賣主應交給政府的 1.1%的登記稅可轉給買主。這樣一來, 買主不僅不交 1.1%的稅, 還可得到賣主給的稅錢。低收入的定義是: 年收入不超過 \$42,180(一個人的家庭),

每增加一個人, 收入相應增加\$6,000。

問: 我們三年前買了一棟房子, 當時的房齡已經五年了。現在突然發現熱水器不工作了, 請水管工看了一下, 他說需要換一個新的。我們的問題是: 熱水器的壽命一般是多少年? 換一個大約需要多少錢? 熱水器用電好還是用煤氣好(我們現在的是用煤氣)? 我們在三年中從來沒有保養過熱水器, 現在它不工作了, 是不是因為疏乎保養而造成的? 如需要保養應怎樣做?

答: 熱水器的壽命平均是 14 年(電)和 12 年(煤氣), 換一個新的並不是很貴, 大約是 \$400 左右 (連人工帶材料)。用熱水器煤氣的比電的要節省能源, 所以相對好一些。熱水器幾乎不用保養, 但簡單的保養加上適當的使用則可延長它的壽命, 我見到最長壽命的熱水器有幾乎工作 20 年的。你們的熱水器才 8 年就壞了, 可能是保養使用不當。正常的保養是每年一至二次將熱水器放一次水(Flush), 將熱水器中的沉積物衝出。做法是在熱水器的底部有一個水龍頭, 接上一根水管, 將水放出排到室外, 也可以放出到地泵(Sump Pump)中, 這樣既清理了熱水器, 也清理了 Sump Pump(Sump

Pump 的功能是將地基下面的水排到室外, 以免造成地下室進水。有的 Sump Pump 因為地基下沒進過水, 因此從來沒工作過, 那麼天長日久 就不工作了)。 排放量大約是一半的貯水量或者是 15—20 分鐘。

這樣的簡單保養則可使 熱水器延長壽命 10% 左右。另外, 平時的使用也可影響其壽命。在熱水器的底部, 有一個 調節溫度的開關, 共有四檔設置: 很熱(Very Hot), 熱(Hot), 溫(Warm)和度假(Vacation)設置。按照生產廠家的定義, 它們的溫度分別是: 160(F, 140(F, 120(F 和 60(F。家庭正常使用應設置在 120(F 至 140(F 之間。超過 140(F, 如果只放熱水, 則可能將人的皮膚損傷。你們 可將溫度在冬天時設在 Hot, 在夏天時設在 Warm 就可以了。你們以前的屋主可能將熱水器放在 140(F 以上, 這樣熱水器就要比一般情況下加倍工作, 而壽命也就相對縮短。如果你們出門度假旅行, 時間較長, 則可將熱水器設在 Vacation 檔上, 這樣熱水中的水只保持 溫熱。另外, 若你們用水頻繁, 則可將熱水器的熱水管上包上保溫材料(建材商店有售), 即 節省水源, 也節省能源。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (127) 10/06/2000

問: 我們在北維州買了一棟獨立新房, 建築商現在還正在蓋, 我們因為工作調動需離開本地, 因此這個房子我們就不能要了, 所以我們打算將房子退掉, 已經問過建築商, 答復是 允許我們退, 並且可以將定金全數退還我們。但我們也得到朋友的建議, 說是可以等房子 蓋好後, 將房子先過戶, 然後馬上賣掉, 這樣還可以賺點錢。請問: 哪一種做法比較好? 如果我們先買下再賣, 有什麼問題沒有? 具體手續如何辦? 建築商會不會反對? 一買一賣 的費用大約是多少? 如果能賺錢, 大約能賺多少? 我們是去年 5 月份在北維州的 Oak Hill 買的房子, 當時的買價將近 40 萬, 今年 11 月底可能完工。

答: 你的朋友建議是對的。

你的房子在這個地區從你當時簽合同到現在房價已經上漲了大約 20% 左右, 就是說如果你現在賣, 大約能賣四十七, 八萬。一買一賣的費用大約要三 萬多元(主要部份

是房地產經紀人的佣金,在 6%左右),賣掉後淨賺大約五萬元,當然賺的錢你是要交稅的(Capital Gain Tax)。具體做法是:你可在房子快完工時,請房地產經紀人將房子放到市場上去賣,最理想的情況是在建築商完工時,你已將房子賣掉,在你與建築商過戶時,你的房子的買主也在同一天與你過戶。這樣一來你可能都不用拿錢去過戶,也就是說連貸款都可能不用借。同一個過戶律師在當天將你的買主的錢交給你的賣主(建築商),多餘的差額就是你賺的錢(當然要除去費用)。如果你不能在同一天過戶,那麼你就要申請貸款,費用就要增加一些(大約再加將近房價的 2%)。至於你在房子還未蓋好就賣,建築商是否反對,你不必擔心。雖然房子沒蓋好之前,房子是屬於建築商的,你不能在房子前面請經紀人插牌子,但你可以請經紀人去為你找買主,你可以和新的買主簽合同,因為你和建築商簽了合同以後,你已經對房子有了同等的產權(Equitable Title)。建築商所關心的是,房子完工時,你能否按時過戶,至於過戶以後,那怕是當天你就將房子過戶給別人,他們是不在乎的。但有一點你要注意,就是你的經紀人在賣房子時,應聲明(Disclose)你們現在是合同的持有人(Contract Owner),要把這句話("Seller is contract Owner")寫在你們的賣房合同中。另外,如果你們的房子蓋好時,你們已經離開了本地,簽過戶文件時,你們不能親自去辦,則可請人代理,代理的這個人稱做 Power of Attorney(POA),其手續很簡單,你現在就去過戶公司填一份 POA,填上你們指定的代理人的名字,公正一下就可以了,過戶時代理人為你們簽字就行了。

問:我們買了一棟建築商的新房,建築商在簽合同時,要求我們用他們指定的貸款公司和過戶公司,這樣我們才能得到建築商給的五千元過戶費幫助。我們在申請貸款時,發現建築商的貸款公司給的利率比別的公司高許多,因此我們打算一過戶就馬上辦理重新貸款(Re-Finance)。我們知道過戶時要買貸款銀行產權保險(Title Insurance),但聽說屋主那部份是可買可不買,那麼我們是否應該在和建築商過戶時先不買屋主部份,等我們辦理重新貸款時再買,這樣是不是可以省一次錢?還是說一開始就買?哪樣做更好一些?

答: 產權保險分兩部份: 貸款銀行和屋主。貸款銀行部份是必須買的, 屋主部份是可買可不買。如果你和建築商過戶時, 買了屋主部份, 那麼今後辦理重新貸款時, 就不用再買了, 而重新貸款多數情況下, 都換了銀行, 那麼還要給新的銀行買保險, 由於已經有了屋主保險, 銀行那部份就可得到 40% 左右的折扣。如果你第一次過戶時沒買屋主保險, 重新貸款時, 則還要買, 而且銀行部份還得不到折扣, 這樣即沒有省錢, 反而要多花錢。所以, 你們 應該在第一次過戶時, 就買屋主保險。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (126) 09/29/2000

問: 我們正在買房子, 打算買一棟新建房, 已經看過幾處建築商的房子, 在看房時發現這樣一個問題, 就是建築商的樣品屋(Model House)的室內面積給人的感覺不一樣。有的建築商說他們的房子有 3000 平方英尺, 但我們覺得還不如另一處建築商 2800 平方英尺的大。不知建築商是怎樣計算室內面積的? 是否有一個統一的標準?

答: 建築商計算室內面積(Finished Square Footage)是沒有一個統一標準的, 你在看建築商的樣品屋時, 會產生錯覺是因為有的建築商說他們的樣品屋是某一個 Model, 指的是基本樣品屋(Base Elevation)。在同一個 Model 中, 通常還要再細分幾個款式(Elevation), 每個 Elevation 的面積有可能不同。而有的建築商蓋的樣品屋可能是最高的款式, 也就是說可能面積最大(通常 Elevation 之間差彆不超過 200 平方英尺), 並且建築商的樣品屋往往將某些房間加大, 比如: 將家庭起居室(Family Room)加大, 或者加灣式窗(Bay Window), 灣式窗一般向外伸出 2 英尺, 還有的建築商將車庫上面的地方做出來(Finished), 稱作: Bonus Room。而許多建築商都加蓋陽光屋(Sun Room)在房子的側面或後面, 有的乾脆兩個都加, 有的建築商甚至將閣樓(Loft)也做成房間。那麼所有這些加出來的屋子都是額外的面積, 應計算到這個房子裡面。如果一個建築商的房子基本面積是 2800 平方英尺, 但它將 Family (如果是一個 14x20 英尺的)擴大到 18x20 英尺, 加了一個 Sunroom(12x18 英尺), 最大的 Elevation 比基本的增加 48 平方英尺, 再在車庫上做一間 Bonus Room(12x14), 那麼這個 2800 平方英尺的房子就變成了 $2800+80+216+48+168=3312$ 平方英尺, 當然要比一個什麼都沒加或者沒加大的房子要大了。另外, 現在的設計流行高屋頂, 多數建築商已將第一層的

高度從以前的 8 英尺昇高到 9 英尺,甚至有的將一樓昇高到 10 英尺,二樓升為 9 英尺,再加上有兩層樓高的 Foyer, Family Room 及教堂頂(Cathedral Ceiling 或 Vaulted Ceiling),並配上天窗(Skylight),使室內高大明亮,從而顯得面積擴大。建築商在計算室內面積時,對於獨立屋通常都不包括完成地下室(除非特別聲明),也不包括車庫。有的建築商在計算時將內牆裡面的面積通通包括進去,甚至將樓梯的面積在計算時加倍。多數建築商在計算時,如果兩個房間中間有一道牆,則把牆佔的地方也算進去,當然只應算一次,兩層樓高的 Foyer 及 Family Room 應該只算一次,有些被佔用的地方,如:廚房的壁櫃,室內的壁爐等也計算在內。因此看來,在比較建築商的房子時,如何計算室內面積也是值得注意的。但遺憾的是,多數建築商的銷售人員都不清楚他們的房子是如何計算室內面積的。

問:我們是在去年買的房子,當時的貸款利率是 8.25%,聽說兩個月前利率幾乎快升到 9% 了,但最近又降到 7.5% 左右了。我們是否應該去辦一個重新貸款? 利率是不是還會降低?

答:利率是否還會降低,誰也說不准。如果我要是能預知的話,也不用做房地產經紀人了。利率的昇降與美國的經濟有著直接的關係,美國總統大選與國際形勢也會從利率上體現出來。現在的利率低於你當時買房的利率,你應去辦一個重新貸款,辦理重新貸款的標準是:

如果現在的利率比以前低 0.25% 以上,則你就可以考慮重新貸款了,因為重新貸款的費用大約等於 1 個 Point(1 個 Point 等於貸款額的 1%,可使利率調整 0.25%)。當然你不應一看到利率下降了 0.25%,就去重新貸款,而應根據現在利率的走勢及你自己對利率的分析做決定。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (125) 09/22/2000

問:我們正在買房子,有時候看到經紀人從電腦打印出來的資料不太看得懂,能否為我們解釋一下?

答: 經紀人的電腦中打印出來的資料主要是為了經紀人自己看的, 所以有許多專業名詞及縮寫名詞, 下面我來解釋一下。

“MLS#”: 是 Multiple Listing System 的縮寫, 在九位字母及數字中, 前兩位是 County 的縮寫, 如: MC 是 Montgomery County; FX 是 Fairfax; HW 是 Howard; LO 是 Loudoun; AR 是 Arlington 等。後七位數字是系統順序排的號, 這樣每個房子就有一個自己的號碼。許多人在 Internet 中查房子, 都能查到這樣的號碼, 告訴經紀人則能一下就查到房子;

“Status”: 是指房子在市場上的狀態, 有多種:

- “Active”是房子正在市場上出售;
- “CNTG/KO” 是已經有了合同(Contract), 但是有條件地(CNTG: Contingency)買房, 比如: 如果買主賣不掉自己正在住的房子, 則可不買現在買的房子, 這叫“KO”, Kick Out 的縮寫;
- “CNTG/NOKO” 也是有了 Contract, 但沒有 Kick Out Contingency;
- “Contract” 是指合同生效後, 買主的貸款都已批准下來, 這時買主是無條件地買房子, 只等過戶了; “Sold” 是指房子已經過戶;
- “Withdrn” 是賣主將房子從市場拿下來不賣了;
- “Tempoff”是賣主由於某種臨時的原因將房子從市場上拿下來, 但很快就又會放回到市場上; “APPREG” 是出租的房子已收到了申請(Application), 正在辦理, 一但租出去則狀態就變為“RENTED”; “Ownership”: 是指個人或家庭所擁有(Fee Simple)還是公寓形式 (Condo 或 Coop), 或是 Rental Apartment; “Leg Sub” 和 “AdvSub” 是 Legal Subdivision 和 Advertised Subdivision 的縮寫, 是社區的名稱。

多數情況下兩者是一樣的, 但有時不一樣。

Legal Subdivision 是政府使用的, Advertised Subdivision 是建築商蓋房子時或是鄰里之間使用的, 在政府那裡並不存在, 或者是不使用。比如: 我住的社區的 Legal Subdivision 是 “PINEY GLEN VILLAGE”, 而在這個 Subdivision 下又分為二個, 一個仍叫 Piney Glen Village, 另一個叫 Potomac Glen; “Old Map”: 是市場上出售的 “ADC Map”, 是大本子的那種, 而不是在 AAA 免費索取的那種, 有的 County 道路增加很多, 地圖也需要增加而導致頁數變動, 則在這個地方就用舊地圖的頁數及坐標, 如: “5D11” 是指第 5 頁的 “D” 和 “11” 交界的方格處。 “TBM Map” 是 Thomas Bros. Maps 也是一大本的地圖, 比 “ADC Map” 更詳細, 許多房地產協會都在使用這種地圖。

“Total Tax”: 是房子每年所交地產稅。

“HOA Fee”: 是 Home Owner Association 即社區管理委員會的縮寫, 費用 (Fee) 是指每月多少錢。

“Area”: 是從以前舊的房地產電腦系統中延用下來的, 那時把每個 County 劃分為幾個大區, 在每個大區中再劃分許多小區, 比如: 10-4 就是第 10 大區中第 4 小區, 這是便於經紀人查房子用的, 除了一些老經紀人還在用以外, 許多新的經紀人已不再用了。

“Type”: 是房子種類, 是獨立屋 (Detached), 還是連棟屋 (Townhouse 或 Attach/Row Hse) 或是高層公寓樓 (Hi-Rise 9+ Floors) 等。

“Style”: 是指獨立屋的式樣, 常見的有: Colonial 殖民地式; Rambler 平房; Split Level 分層式; Contemporary 現代式; Tudor 都德式; Victoria 維多利亞式等二十多種。

“Model”: 是建築商在蓋房子時,

通常設計出幾種不同的房屋式樣(Model)供選購,對每個式樣都起一個名字,用的都是一些常見的名詞,有的用地名,如: Potomac, Oakton, Mclean, 有的用常用的名詞,如: Oakwood, Bayberry, Sycamore 等。

“Yr.Build” : 是房子在哪一年蓋的。

“BR” : 是臥室(Bedroom)

“FB” : 是全浴(Full Bathroom)。

“HB” : 是半浴(Half Bathroom)。

“ES” : 是小學(Elementary School)。

“MS” : 是初中(Middle School)。

“HS” : 是高中(High School)。

“#Lvls”: 是房子共有幾層(Level)。

“#Fpls” : 是有幾個壁爐(Fire Place)。

“Lot-SF” : 是房子的房址(Lot)佔地平方尺(Square Foot)。

“Lot Ac”: 是房址的英畝數(Acre), 一英畝 等於 43560 平方英尺。

“Exterior Const” : 是房子外牆所用的材料, 常見的有: 磚(Brick), 護 牆板 (Siding), 石頭(Stone), 木板(Wood), 拉毛水泥(Stucco)等。

“Heat Fuel” : 是取暖, 有 天然氣(Natural Gas)及用電的(Electric)。“Sewer/Septic” : 是廢水處理。

“Dom-MLS”: 是房子上市後在市場上已有多少天(Days on market)。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (123) 09/08/2000

問: 我們買了一棟新房子, 房子已經蓋到一半了, 建築商通知我們說要進行一個 Pre-drywall Meeting。我們想知道一下去之前要做些什麼準備? 去的時候要注意哪些事項? 在過戶前還有一次 Pre-Settlement Meeting, 是否也要做些準備? 有哪些注意事項? 另外, 我們聽說有的買主在蓋房過程中請房屋檢查師來檢查, 你認為我們是否應該做房屋檢查?

答: 建築商與屋主開 Pre-drywall meeting 主要目的是要確認屋主買房子時選的 Option 和 Upgrade 都已安裝在房子上了, 或任何改動都已正確記錄標明。因為一但牆板(Drywall)裝上後, 再要進行改動就很困難了。有些屋主在這時候去進行質量檢查, 我認為如果是屋主本人去檢查質量, 除非他自己很懂, 否則是沒有意義的, 因為屋主看到的“質量”問題不外乎是一些表面的現象。建房質量除了建築商自己把關以外, 還有政府部門的檢查人員在每道工序上檢查, 任何一道工序不過關是不能進行下一道工序的。

如果你們擔心質量問題, 不妨請一位房屋檢查師, 做一個配套檢查, 即: 在 Pre-drywall 時檢查一次, 在房子蓋好後再檢查一次, 收費是普通一次檢查的 1.5 倍。在去 Pre-drywall meeting 前, 你們應當把房子上的 Option 和 Upgrade 過一遍, 以免在 Meeting 時連自己都記不住當時簽合同時加了哪些 Option 和 Upgrade。在過戶前, 還有一次 Pre-Settlement Meeting。主要目的是查看一下建築商要交工的房子是不是按照各項建築指標完工的, 如果屋主對有些地方不滿意則可當場指出, 除非屋主過份地“吹毛求疵”, 通常建築商都會儘量滿足屋主的合理要求。另外一個目的是建築商與屋主將房子裡面各個部件過一遍, 講解各項注意事項及維護保養須知。需要一提的是: 由於目前房子供不應求, 建築商往往趕工, 那麼在房子交工時, 有些項目沒有完成, 比如: 室外的草地沒有及時種上草, 室內有些問題(主要是指不影響居住的小問題)沒有及時修好, 比如: 一面鏡子破了一點, 訂的貨要兩個星期以後才到等等, 那麼, 在合同中通常有規定, 屋主是不應以此為借口而不過戶的。有些屋主在這時進

行房屋檢查,但我覺得應等到建築商的保修期快到時再做,因為從過戶後到那時,可能會有更多問題發生。

問: 我們打算買一個新房,聽說買主通常要加些 Option,但不知要加多少錢的。請問一般的家庭平均加多少錢的 Option?

答: 買新房加 Option 要根據每個家庭各自的需要而定。一般情況下,買主加房價的 10% 左右,多的有加到 20% 以上的,少的一般也要加 5% 左右。當然也有極少數家庭一點都不加,但後來都會後悔。有些建築商的高價大房子裡面很多的 Standard 都已經是普通價位房子的 Option 了,再加些 Option 就不用很多了。如果你們財力有限,可考慮先加些結構上的 Option,過戶後再加其它 Option。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (122) 09/01/2000

問: 我們已在外州找好工作,準備賣現在的房子。新的公司有 Relocation 福利,即我們賣房的全部費用均由新公司負擔,包括買賣雙方房地產經紀人的佣金,我們的過戶費用等。具體事宜由新公司委託 Relo 公司負責辦理,由他們指定賣方經紀人。但我們的一個朋友說,他去年賣房子也是 Relocation 的情況,卻找了你做賣方經紀人,我們也想請你做賣方經紀人不知是否可能,具體手續怎麼辦? 另外,聽說我們還能從你們的房地產公司得到一些優惠,能否給以解答?

答: 由 Relo 公司負責賣房的情況,一直是很普遍的。許多大公司都把這一條做為鼓勵和幫助專業人才調動工作的一種福利措施。Relo 公司是全國性的,專門負責幫助調動工作的人員辦理賣房事宜,著名 Relo 公司有 Cendant Mobility, Prudential 等等,他們都制定了專門的規定條款。一般來說在 Relo 公司賣房時,Relo 公司是賣主 (Seller), 要賣房的屋主只是 Owner, 而不是賣主,屋主無權在買賣房屋的合約 (Contract) 上籤字,而要由 Relo 公司 (Seller) 籤字後合約才生效。但是 Owner 擁有對買賣房屋一切細節條件 (房屋售價, 過戶幫助, 過戶日期.....) 的決定權。一旦合約生效, Relo 公司立即把屋主應得的錢 (即房屋淨售價減去貸款額) 付給屋主, 而不是等到房子過戶屋主才能拿到錢, 而且屋主也不必去履行過戶手續。

一般賣房經紀人 (Listing agent)是由 Relo 公司在房屋所在地附近指定大公司的比較有經驗的經紀人擔任。在大華府地區這樣的大公司主要有 Long & Foster, Weichert,RE/MAX, Prudential 等,通常 Relo 公司會指定 2--3 個經紀人,由他們和屋主聯繫,對售屋提出建議和估價,然後由屋主決定選擇其中一位做為賣方經紀人。但是屋主並不一定必須在 Relo 公司指定的候選人中挑選,屋主完全有權自己找並指定自己信任的經紀人做 Listing agent,只要屋主自己選擇的經紀人屬於信譽好的房地產公司,又有 Relocation 售屋買賣的經驗,Relo 公司都是會批准的。如果你們想找我做賣方經紀人,具體做法是:你們把我的名字,公司,電話等信息告訴 Relo 公司,同時他們也還會再選擇一,二個其他經紀人一起做為候選人,Relo 公司要通過電話對我進行面試(Interview),然後要求我和另外一,二位經紀人一起為你的房屋提供一系列報告,包括市場分析,房屋估價,房屋優缺點,分析促銷計劃與手段,自己的業績,簡歷等等。一般要求在 48 小時--96 小時之內提供以上資料並且把房屋內部,外部的照片寄給 Relo 公司。最後由你指定賣方經紀人,由 Relo 公司審核批准。記住:決定權在你。但是你挑選的這位經紀人必須是符合 Relo 條件,有經驗的“大”經紀人。近 2 年多以來,我已經做過十幾次 Relocation 售房的賣房經紀人。如果屋主選擇了我做經紀人,別的經紀人是無法競爭的。我的業績,經驗,知識和效率都是別人無法相比的。而且我們還給屋主一定的回扣,例如:替屋主給買方付一半過戶稅等。更重要的是因為我自己有大量買主(200 名以上),他們購買這些房子的可能性很大,這樣又可以為屋主省下許多 Commission。Relo 賣房時,買賣雙方經紀人的佣金由屋主的新公司支付可高達 7%,但賣方經紀人常常需要付給 Relo 公司 30%的 Referred Fee(介紹費)。通過 Relo 公司賣房的優點是:屋主不承擔任何風險,如果過一段時間房子賣不掉,Relo 就以一定的底價收購,把錢付給屋主。缺點是:有些 Relo 公司辦事效率不高,使賣房過程變得繁瑣緩慢,復雜。房子的上市價是由賣方經紀人提出建議,屋主決定,Relo 公司批准。過戶律師常常要由 Relo 公司指定。

以上介紹的是一般情形,不同的 Relo 公司會有不同的細節規定。Relocation 買賣房屋時,買主常常被要求填寫 Relo 公司特定的合約或一部份補充合約。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (121) 08/25/2000

問: 我們買房遇到這樣一個問題: 我們在看房子時, 房子裡面有三盞吊燈(Chandelier) 很漂亮, 我們很喜歡。我們在簽合同時, 賣主也沒有寫明吊燈要拿走, 後來賣方經紀人來電說, 餐廳裡的吊燈要拿走, 這在她的賣房手冊(Brochure)裡面有寫下來, 她說那是合同的一部份。並且她說在我們看房子時, 她曾經指出過, 但我們並不記得。我們要問一下, 屋主 有沒有權力將吊燈拿走?

答: 吊燈在房地產買賣中, 歸類為固定部件(Fixture)。如果沒有特別聲明, 則是應該留下來的, 多數屋主在賣房子時, 都會將不留下的東西貼上標誌, 然後在簽合同時, 在合同中註明, 否則, 就應視為房子的一部份, 隨房子一起賣給買主。如果賣主向賣方經紀人說了不留下 而經紀人忘了寫在合同裡, 那麼是經紀人失職, 她應負責任。雖然該經紀人在 Brochure 中有註明, 但那不是合同的一部份, 所以在法律上無效。但如果該經紀人在買主看房子時, 曾經指出吊燈不留, 買方明明知道, 但在簽合同時有意不寫, 造成賣方經紀人失誤, 那麼這件事如果打官司上法庭, 若經紀人能證明當時是指出過, 那麼法官可能會判賣方將吊燈拿走。如果是這樣的情況, 買主應該本著諒解的精神, 允許賣主拿走。但如果賣方經紀人根本就沒有說過, 只是事後她說曾經在買主看房子時她說過, 卻又拿不出證據, 那麼做為買主要據理力爭, 沒有必要承擔因賣主經紀人的失誤而造成的損失。

問: 我們正在買房, 聽朋友講由於股票下跌, 貸款利率上昇, 現在房地產市場已經開始降溫。聽新聞裡也講到新房開工率下降, 舊房買賣成交量也在下降。那麼我們是不是應該 等一等, 等房價跌後來以後再買? 房地產市場是不是受股票影響最大, 還是受利率影響最大?

答: 房地產市場既受股市影響, 也受利率影響。但它們都不是決定性因素, 影響房地產市場最大的因素是經濟。如果美國經濟開始萎縮, 公司裁員, 失業率上昇, 那麼房地產市場 就會很快降溫下來。但是現在美國經濟發展健康, 大量的工作機會, 最有代表性的就是 北維州, 高科技公司雲集, 人稱“東部硅谷”, 需要大量人才, 吸引

了全國各地精英涌進這裡,從而造成了租房市場前所未有的緊張,房地產買賣市場也從1998年起一路“發燒”到現在。那麼只要不出現公司裁員,人人有工作,則人人就要買房,而且這種趨勢還會繼續下去。那麼股市的下跌只是使我們看到了有些買高價位房的人轉而買低價位房,買獨立屋的人轉而買連棟屋。這是因為他們手中的股票“縮水”所造成。而利率的上調只是使我們看到了有些人“暫時”地停止買房,但不久就又開始出來看房。至於現在新房開工率下降,並不是因為建築商賣不出去房子,而是建築商根本蓋不過來,加之材料,勞力短缺,政府減少發放 Permit,可供開發建房地皮逐漸減少等多方面因素造成。而舊房子成交量減少,則是因為上市量嚴重不足造成的。以馬州蒙郡為例,今年六月份房屋成交量比去年同期減少了3.5%,但要看到該月份房屋上市量要比去年同月大幅下降了38.3%,這樣一來,庫存量就更加減少,從而使房價繼續保持昇值的勢頭。我個人估計房價還要繼續上漲二到三年,當然漲幅可能會小於前兩年。那麼你想等房價跌下去後再買,我勸你還是不要等為好,因為美國的房價就象樓梯一樣“漲漲停停”,而不是“漲漲跌跌”,否則馬州波多馬克地區,現在賣四十萬,四十年前蓋的房子,應該賣當年新房價的四萬塊錢,可能嗎?

張伊立博士房地產知識問答專欄(120) 08/18/2000

問:我有一位朋友賣房子遇到這樣一個問題:房屋買賣合同早已簽好,前幾天要過戶了,突然買主說,他們的錢不夠,缺少四千多元,要求賣主降價,否則他們就不買(或者說買不起房子了),並要求拿回定金。我們這位朋友雖然有經紀人,但不知如何處理這個問題,請問應該怎麼辦?

答:這是在房地產買賣中一個非常棘手的問題。從你說的情況看,是買主出了問題,買主說“他們的錢不夠”,這裡有兩個可能:一是他們想以缺錢為借口,而不買房子,先試探一下賣主,如果賣主同意了,那麼他們就正好不買了。二是他們確實錢不夠了,造成這種情況有很多可能性,比如:股票跌價,家中出現問題花掉了些計劃外的儲蓄等。我曾有一位客戶在簽完合同到過戶期間買了一部新車。但不論什麼情況發生,都要按照合同規定的去做。合同中規定買主不能在簽完合同以後至過戶以前,

有任何人為的改變財務狀況的行為發生, 否則稱為 **Default**。上面買新車一事, 就歸為此類。標準房屋買賣合同中還規定, 如果買主在規定的日期內, 貸不到款, 則定金全部拿回, 合同無效。規定日期過後, 如果到了過戶時而不過戶(**Default**), 則損失全部定金。但這樣做買主通常不會同意, 那麼, 就要上法庭打官司, 而買主往往會敗訴, 其結果是: 買主不僅要賠出全部定金, 而且還要負擔全部的律師費用。所以, 你們應儘快找一位房地產律師同買方交涉。

問: 我們買房已經幾年了, 最近因需一筆錢, 打算辦一個房屋抵押貸款(**Home Equity Loan**), 聽說有一種貸款非常好, 借完後不用每月還錢, 而是將來一次性還清, 並且不用付利息, 有這樣的好事嗎? 聽起來是 **Too Good To Be True**。

答: 有這樣一種貸款, 它的名字叫做“房屋增值貸款” (**Home Appreciation Loan**)。這種貸款現在市場上還沒有, 估計今年年底以前就會推出市場。它的客戶主要是針對 50 歲以上即將退休的屋主, 貸款額最多能到四萬元。屋主貸到款後可以一直不付款, 直到年齡達到 62 歲再一次性地付清(當然也可以提前付清)。如果到了 62 歲屋主仍然不想付清, 則可將這筆貸款轉到另外一種叫著“**Reverse Mortgage**”的貸款中(今後有機會我會介紹這種貸款的)。聽起來很好, 是吧? 那麼銀行(**Lender**)是怎麼賺錢的呢? 從這種貸款的名字裡就可以看出, 銀行是從房子的增值中賺錢的。具體的做法是: 在申請貸款時, 銀行對房子進行估價, 然後與屋主商量一個分成比例, 當今後屋主賣房還錢時, 將房子賣掉後的升值部份按商定好的比例分成。舉例說: 一棟 30 萬的房子, 屋主打算借四萬元, 五年以後還清, 銀行與屋主的分成比例是三七開。若五年後, 房子升值了三萬, 則銀行拿走九千元, 加上本金四萬元, 共: \$49,000。讓我們來算另外一筆帳, 如果屋主用房子做抵押去貸款, 利率是 9%, 五年以後連本帶息共付 \$49,800。請注意, 這裡是每月要付 \$830, 連續 5 年共付 \$49,800。由此看來, 三七開的比例, 對於升值三萬是很合算的。但如果房子升值超過了三萬元或分成比例是四六開, 甚至是對半開, 則屋主就不划算了。若低於三萬, 甚至不升值(美國在 90 年至 96 年就是這種情況), 那麼屋主到時, 就只用付四萬元本金就可以了。但銀行不是傻子, 它們會算得很精的, 就象去賭場, 莊家賺錢還是多數。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (119) 08/11/2000

問: 我先生是房地產經紀人, 他在工作中遇到這樣一個問題: 許多客戶向他要回扣, 客戶們說: 連最大的經紀人張伊立都給客戶回扣。我們以為給回扣是不合法的, 而且你這樣做 使我們這些小經紀人很難做生意。請問你們為什麼要這麼做? 這樣做損害了其它經紀人的利益, 能否給我們一個公開的答復?

答: 房地產經紀人給客戶一定數目的過戶費幫助是合法的, 只要在書面上寫下來, 並且在過戶文件中標明就行了。按照法律規定, 經紀人是不允許在公開場合互相之間談論佣金比率的。但是佣金數額是可以在經紀人與客戶之間商量的(Negotiable), 這就是為什麼有些公司在廣告中提到 Discount Rate 以吸引客戶, 甚至有個公司的名字就叫 “Save 6%, Help You Sale” 。現在連美國的一個大連鎖店 Costco 都有這一服務項目: 如果顧客通過該店介紹的經紀人買房, 則可得到一個點數(Point, 相當於貸款額的 1%)的現金回扣(Rebate)。佣金是可以降低, 也是可以提高的。美國多數州的收費是 6%, 但有些州的收費是 7%(房地產買賣中, 都是由賣主支付佣金的)。前幾年美國經濟不景氣(90-95年), 紐約州甚至出現過 10%的佣金。在華盛頓地區一個有名的房地產公司 Long & Foster 曾在 1998 年率先實行 7% 佣金的做法。

我們中國經紀人減收佣金的做法早在十幾年以前就開始了, 有些經紀人公開在報紙, 電視等媒體中進行宣傳, 所謂 “佣金四六分成”, “Absolutely Free”等。那麼我給客戶(包括買主和賣主)優惠是本著 “多勞多得, 少勞少得” 的原則去做的。而且我很多的客戶都是通過朋友的介紹, 都說我們在做生意過程中敬業, 誠實, 守信譽, 經驗豐富, 辦事效率高, 時時處處為客戶的利益著想, 因此慕名而來。對於這樣的信任, 在過戶上給予一些幫助是為了表達我的感謝。我們的客戶中有很多是比較年輕的留學生, 他們學位高, 工資高, 但工作時間不長, 現金積蓄不多, 雖然買得起比較貴(四,五十萬以上)的房子, 即能夠貸得到很高數額的貸款, 但是付頭期款和過戶費有困難, 而且他們對我們非常信任, 對我們幫助客戶買賣房屋的一系列創新的做法和我們的經驗, 意見也非常理解, 贊賞和配合, 這也就減輕了我們的工作量, 加上這兩年是賣方市場, 市場上房源少, 好社區 好學區的房子供不應求, 討價困難, 且我們幫多數

顧客買房並沒有花太多的時間,所以我們專門制定了統一的規定,給買房的客戶一定的過戶費幫助,我們儘量做到對所有的客戶一律公平。我在房地產買賣中對於賣主有不同的收費計劃,從 1%到低於 1%的 Fee Listing,是根據服務項目而酌情收費(可來電查詢)。對於買主也有不同數量過戶費幫助,基本上是 20 萬以上的房子為 1%,對於有些高價位房還可酌情增加,而對於有些低於 20 萬的房子,我們也根據情況給些幫助。如果買主自己找到房子則可高達 1.5%-2%,決不食言。這裡所說的 1%或 2%是指房價的 1%或 2%。例如:20 萬的房子的 1%是\$2,000,30 萬的房子的 2%是 \$6,000。有些經紀人口頭說可以給回扣,但到了過戶時又說給回扣不合法而賴帳。曾經有位買主打電話給我說,他的經紀人曾經口頭答應給回扣,但過戶時卻食言,說是他(指經紀人)已為買主砍了幾千元的房價,回扣已經包括在砍的價錢裡面了。我問他簽合同時是否有寫下來,他說沒有,結果是被那位經紀人給騙了。我還收到過很多買主來電說,他們的經紀人不兌現承諾,說是 1%回扣,結果拿到的卻被大打折扣(說是要先和公司分成,什麼對半分,四六開的,然後還要交稅)。我的過戶費幫助都是實打實的,而且在簽合同時,會書面寫下來。我所在的 RE/MAX 公司只有大經紀人才可加入,我每月固定給公司交一定的費用,佣金則是 100%歸自己,所以我可以自行支配,不須再與公司分成,並且我們的過戶費幫助是合理合法的寫為合同的一個附件,所以也不存在交稅的問題。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (118) 08/04/2000

問:我們剛剛買了一棟新房,聽朋友講可以加入一個什麼計劃,則每月的電費可節省一些,不知這是一個什麼計劃?它是怎樣工作的?如何加入?每月能省多少錢?請介紹一下。

答:這個計劃是由華盛頓地區的供電公司 Pepco(Potomac Electric Power Company)所提供的。它的名稱是 Pepco's Kilowatchers Club Program。這個計劃的工作方式是這樣的:電力公司在每戶的空調上和熱水器(如果是電熱水器)上安裝一種由無線電信號操作的自動開關,在每年夏天的六月至十月期間,在用電高峰期間(星期一至星期五的中午 12:00 至晚上 8:00pm)有計劃地按地區間斷地停電。空調是每 30 分鐘內停

電 13 分鐘,如此循環每天不超過六個小時。每個月屋主可收到\$9 的退款。電熱水器是每年在六至十月內,每天不超過六小時,每年不超過 20 天,每年共收到退款 \$12.50。這個計劃加入很容易,只要給電力公司打電話就可以了。電話是: 202-833-7500。安裝是免費的,退款是每個月自動出現在電費單上,不管電力公司是否給屋主停過電。參加過這個計劃的屋主都說,這種間斷性的停電幾乎感覺不到,它只是將空調外部的散熱器關掉,空調在室內的機器及風扇仍正常運轉,而且在週末及節假日是不斷電的。有些大房子有兩套甚至三套空調,在天氣不熱的月份,有的屋主的電費單上,不僅不用交錢,還收到了錢。截至 1999 年底,華盛頓地區共有 157,000 戶加入了這一計劃。

問: 我們買了一棟新房,剛剛搬進不久,前兩天來了一個人敲門,說是白蟻防制公司的。他提供給我們一個計劃,說是保證 10 年之內不用擔心白蟻的問題,費用是總共 \$650。白蟻公司會每年定期來檢查,如發現問題則免費進行處理。我們聽著覺得不錯,不知是否應該買? 請指教。

答: 不用買。你們是買的新房,一般情況下,建築商都提供一個五年的保證,少數建築商提供一年的保證。它保證在五年內,房子不受到白蟻的侵害。如果發生問題,則屋主可得到免費處理。建築商在蓋房子時,在房子地基四週的回填土(Back Fill)裡摻入了化學藥粉,可阻止白蟻從房子外面進入裡面。這種藥粉的有效期是五年,所以建築商通常提供五年的保證。按照醫藥常識我們知道藥物的有效期過期以後,藥效逐漸消失,直至徹底無效。那麼白蟻在五年期一到,不會馬上出現在你的房子裡(除了春天,你可能看到零星飛舞的成蟲白蟻),通常會在 8—10 年才出現。所以你大可不必擔心。況且,你買的是新房子,在新社區中,如果你的房子不是緊靠樹林,則白蟻出現的可能性就更低。五年過去以後,你可在每年的春天,請白蟻檢查及防治公司(Termite and Pest Control)來做年度檢查(Termite Inspection),費用在\$35-\$60 之間。一般情況下,第一次檢查若查不到白蟻,則白蟻檢查公司都會提供一個一年的保證(1 year warranty),是免費的。待來年再做檢查時,若發現白蟻,則檢查公司會來做免

費的防治(Treatment)。那麼,從五年以後開始,每年做一次檢查,總共的費用只是\$250左右,而且是分五次付清,比你一次付\$650合算得多。

順便提一下,買新房子建築商多數都提供一個 1-2-10Warranty。就是說:1年的全面保修,2年的機器,設備,水電系統的保修及10年的結構保修,這裡並沒有包括白蟻檢查及防治。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (117) 07/28/2000

問:我們現在正在買房選房。最近看中了一棟獨立屋,一切都很滿意,但地下室沒有完成。我們打算將地下室完成並且裝一個浴室,但經紀人講這棟房子無法安裝地下室,因為在地下室沒有預留排水管。他並且說:樓上的排水管是從地下室的牆上中間部位排出去的,而不是象其它房子那樣是從地下室的地面下出去的。我們很喜歡這棟房子,請問遇到這樣的情況,還有沒有辦法安裝浴室?

答:有。如果一棟房子僅僅是沒有預留排水管(Rough-in),那麼請人來在地下室將地基打開,安裝一套是很容易的,開銷大約一千元到一千五百元,但如果排水管不是從地面下出去的,而是從牆上出去的,說明地下室的地面低於外面排水管的水位,遇到這種情況則比較麻煩,但仍然是可以做的。“水往低處流”:先安裝一套 Rough-in,然後將污水排到一個小水井(Sump Pump),再在小水井上安裝一個水泵,利用水泵將水提昇至高於排水管的位置,流入排水管排出,這樣的水井稱作 Grand Sump Pump,它與一般的 Sump Pump 不一樣,它的體積要大些,水泵的馬力要大些。裝一個 Grand Sump Pump 的開銷大約是 \$2,800。注意事項:地下室的浴室在停電時不要使用,否則污水無法排出去。

問:我們在買房時,查看房子的資料,看到有一欄叫做“Assessed Value”,請問這是不是房子的實際價值?如果不是,它與房價有沒有什麼聯繫?我們是第一次買房,看到一棟房子的資料寫著 Assessed Value: \$318,510,而房子的實際要價是:\$343,900,是不是要價過高了?這使我們摸不著頭腦,請解答。

答: 我在兩個月前回答過類似的問題。屋主的要求是根據市場價定的, 你們看房時, 要請 經紀人提供該社區的市場價格統計表(Comparative Market Analysis, 簡稱 CMA) 做為參考。Assessed Value 是政府用于對房子徵稅所做為的一個基數, 這是政府對房子的估價 (Assessment), 它並不是市場價。你們僅可做為粗略的買房參考, 但這只是非常不準確的 “參考”, 因為有些數字並沒有體現出房子的價值。比如: 屋主近期新換了屋頂, 冷熱氣機, 新門窗等, 那麼政府的估價通常體現不出來。還有些買主用每年交稅金額數做為房價的參考值, 比如: 你提到的那一棟每年交稅\$3,535, 在它同一社區有一棟房子的稅收是\$3,527, 但卻賣了 37 萬。所以, 這樣的參考是極不準確的。有些房子交稅少于平均數, 可能是有其它原因的。比如: 低收入 家庭或退休家庭, 政府都給予一定的納稅優惠。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (116) 07 / 21 / 2000

問: 我們打算賣房, 想找一位經紀人做為我們的賣方 Agent。聽說要和他簽一個賣房合同 才能將房子上市出售, 我們還聽說所簽合同有不同的種類, 請問都有哪些種? 我們應該簽 哪一種?

答: 在賣房時, 所簽合同有三種。

- 1. “Exclusive-Right-To-Sell”: 經紀人獨售權。屋主全 權委託經紀人出售房屋, 同意在合同規定的期間, 一但房子賣掉, 不論買主是誰找到的, 屋主都要付給經紀人佣金。
- 2. “Exclusive Agency” : 經紀人與賣主共同出售權。與上面的 類似, 但如果是屋主自己找來的買主則不用付給經紀人佣金。
- 3. “Open listing” : 開放出售權。屋主委託不止一位經紀人出售房屋, 誰能將房子賣掉, 誰拿佣金。這是三種基本形式, 除此以外, 還有兩種特別的形式。
- 4. “Multiple Listing(MLS)” : 這是目前最常見的形式, 是上面第 1, 2 種的變型。由賣方經紀人將房子的信息輸入房地產經紀人專用的電腦 網絡, 任何經

紀人(Realtor)都可查出這間房子,然後帶買主來看房。這時經紀人的身份就是買方經紀人(Buyer Agent)或賣方經紀人的下屬經紀人(Sub-Agent)。

- 5. “NetListing” :淨 賣權。當賣主將價錢訂下來後,經紀人將房子以高于訂價賣出後,超過訂價的部份全部是經紀人的佣金。這種做法在美國的很多州都是不合法的。你們如果賣房子,一般情況下,經紀人都要求你們簽第一種(包括第4種)。你們可要求籤第二種,但經紀人通常不會同意的,那麼你們可要求將第一種做個變動:如果你自己找到買主,仍付經紀人一定的費用(比如:\$1,000),這是因為畢竟經紀人為你做了許多事情,花了很多時間。

問:我們正在賣房,按照您的建議,我們 Interview 了三個經紀人。當時他們對我的房子的估價是:1. \$185,000。2. \$175,000。3. \$169,000。做為賣主我們當然希望能賣個好價錢了,所以就選了第一個經紀人。到現在上市已經一個多月了,也沒有收到一份合同,經紀人就讓我們降價,降到\$173,000,說很快就會賣掉,我們也同意了。現在看來第二位經紀人是對的,不知您對挑選經紀人是怎麼看的?

答:如果撇開經紀人的經驗,知識,為人,能力,責任心等等不談,單從房價上看,我同意你後來的看法,即:第二位經紀人在對房子的估價上是正確的。你挑選經紀人不應該挑估價最高的那一位,因為他是想千方百計拿到 Listing,一但生意到手以後,反正房子是賣主的,不是他的,他不在乎早賣出還是晚賣出。如果一段時間賣不出去,屋主自然會降價出售。我認為這樣的經紀人為了達到“搶”生意的目的,用不實際的“高價”得到 Listing 是一種不敬業的做法,在人品上是不足取的。而這種做法對賣主造成的損害,就是使賣主最終賣了一個比實際應賣的價錢要低的價錢。現在再看一下第三位經紀人,他建議的價錢可能略低于市價,房子一上市,以現在“賣方市場”的情形來看,有可能一下子就來好幾個合同。那麼,最後能拿到房子的合同所出的價錢可能會高于你們的要價。但是如果只有一個合同進來而且人家給了你一個全價,通常賣主都應接收。這樣一來,就使你少賣了應得的價錢。對這位經紀人來講,他是為了圖個簡單,省事,我看也是不足取的。所以你應請第二位做為你的經紀人。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (115) 07/14/2000

問: 我們剛剛買了一棟獨立屋, 房齡才一年多。房主講, 房子還在保修期內 (Under Warranty), 但他們說不清楚都包括哪些。聽說我們還可以再自己買一個 Warranty, 能否請您為我們解釋一下 Warranty 都包括哪些? 我們是否應該買?

答: 建築商的保修一般分為三階段: 第一階段是一年保修, 保修的內容幾乎是房子裡外所有的地方。第二階段是二年, 包括各項設備及系統。如: 冷熱氣機, 熱水器, 爐子, 冰箱, 洗碗機, 配電系統, 供水系統等。第三階段是十年, 主要是保房屋的結構。有些單項有生產廠家提供材料品質保修。如: 屋頂的油氈片, 房子的側牆護板 (Siding), 門窗等。如果你們想自己買一個 Warranty, 世面上的公司所提供的都是上面講到的兩年的那些內容, 價錢大約在每年 \$315-\$395 之間。需要注意的是: 這種保修要求屋主每一次修理的自付費 (Deductible) 大約在 \$80-\$100 之間, 而新房子的保修費已經算在房價裡了, 所以如果你們家中沒有一個人會做些簡單修理, 那麼可以考慮買一個 Warranty。

問: 最近一直在報紙上讀到有關您的匿名信的事情, 我們也聽說匿名信中提到有關給客戶回扣的事情。我們正在買房, 雖然從經紀人那裡得到回扣並不是我們選擇經紀人所考慮的主要因素, 但仍希望本著“物美價廉”的原則, 找一名好的經紀人幫我們買到稱心如意的房子, 能否請您公開澄清一下有關回扣的事情?

答: 99年以來, 我買賣了大量房子, 業績驚人, 但得到的佣金還不到應得的一半, 一大半都送給了客戶。因為客戶多, 為了公平, 我們專門制定了 policy, 不但從未食言, 把答應給的回扣全給了客戶, 而且對一大半沒有要求給回扣的客戶我們一律平等, 分文不少。本著“多勞多得, 少勞少得”的原則, 在合同生效以後我們常常酌情增加很多, 我們一直堅持的是: 不讓客戶吃虧, 不讓老實人吃虧。下面刊登一封客戶來信, 供參考。

“前幾日收到你們寄來的質量服務民意調查表,由於我忙於我的 CFA 考試,沒有及時給你們回復,見諒。

自從住進托你們為我們購進的在 Vienna 的 House 以來,我們一直非常慶幸能在從學校畢業僅半年就買到了位置,環境和價格 (\$300,000) 都非常滿意的房子。當然慶幸之余自然是忘不了你們在這整個過程中所提供的慷慨幫助,倘若不是你們在簽約時慷慨解囊,借出 \$ 3,000 定金,過戶時又借出\$6,000 你們的佣金,並且信守諾言地又反回給我們 1%的佣金,也就是另外\$3,000,我們是不可能這麼順利,這麼及時地買到我們看中的這棟房子的。對於你們的信任,對於你們的無息貸款,我和我先生深表感謝,就僅賜給我們的那 1%的佣金在我們的資金上減輕了我們很大的頭期貸款負擔。

對於你們的服務效率,我也深感佩服,你們對我們的要求及時作出反應,守時,守約,守信;不怕多解釋,不怕多提供資料,是我遇見的作生意的人中我最放心信任的 Team 了。不僅信任你們會說話算話,而且信任你們不會給我將事情搞砸,因為我看到了你們的專業水準和雷厲風行,不怕吃苦的作風,我想你們的這些品質也是我應該在工作上極力效仿的。我們搬進住宅已有將近 4 個月了,我們完全徹底的 enjoy 她,我先生的父母從國內來了一個多月了,總說我們的房子和環境是連部長級幹部都住不上的“別墅”,我自然高興在你們的啟發下儘早買房,躲過了今年的高漲的利息。上次在你們的“慶功宴”上,我和我先生都領略到了你們事業的成功,反思我們在買房過程中你們為我們所作的一切,反思你們的工作方法,魅力和作風,我們認為這毫不奇怪,希望你們永保精力旺盛,事業永昌!紙短話長,就此擱筆,電話再聊。”

張伊立博士房地產知識問答專欄 (114) 07 / 07 / 2000

問: 幾個星期以來,看到報紙上有關您的匿名信的事情,對這種見不得人的做法,本可不屑一顧,但聽說裡面提到了和您業務上有關的服務機構(如:貸款,房檢,過戶公司)給您回扣,我們也聽說有些房地產經紀人向貸款人員收回扣的事情,能否請您公開解釋一下回扣的事情,消除我們心中的疑問?

答: 在房地產買賣中, 中國人之間確實有回扣的現象, 不僅有買主向經紀人要回扣的, 還有經紀人向過戶公司, 房屋檢查公司, 特別是貸款公司要回扣的。我出於生意上的考慮, 對買賣房子的客戶制定有優惠計劃, 也就是給一定的回扣, 而對於業務上合作機構, 不僅沒有向人家要回扣, 甚至有的人提出給我們回扣, 我們都沒有要, 而且要求他們把要給我們的回扣, 回饋到顧客身上, 這樣皆大歡喜。匿名信出現沒幾天, 我收到了各方合作機構來的信, 現公佈一封貸款公司的來信, 請查證。"我是去年下半年開始與張伊立博士配合做 Loan 的, 在此之前我們個人沒任何關係, 此間有些工作的來往, 她的客人中很多人找我做 Loan(不是她介紹的), 其實這期間我們還因工作發生一些誤解, 甚至爭吵, 後來我發現張伊立博士介紹一些客人找我做 Loan, 我感到很奇怪, 我與她無親無故, 關係較緊張, 她為什麼還推薦我呢? 現有些 Agent 向貸款員要回扣, 是不是一定要我回扣呢? 於是那是一天的晚上, 我去拜訪了這位大名鼎鼎的 Agent—張伊立。當我說明來意時, 她很爽快又堅決地說: "我之所以介紹客人給你, 是我問了一些我的客人, 他們為什麼喜歡找你, 他們一致反映你待人誠懇, 工作負責, 既然客人喜歡你, 那我就介紹你, 要謝去謝我的客人, 從你那拿一點點回扣沒意思, 但你一定要照顧好我的客人, 給他們最好的利息, 保證按時 Settlement。聽到這一番話, 我真的好感動。就這樣一年來, 張伊立博士沒向我要一分錢的回扣! 請問張伊立盤剝貸款人員從何而言? 我送上門給回扣她都不要, 這是事實! 我願為張伊立博士作證。"

張伊立博士房地產知識問答專欄 (113) 06/30/2000

問: 我們剛剛買了一棟 45 萬全新獨立屋。以前一直是租公寓住, 從未住過獨立屋, 這棟房子是我們有生以來最大的投資之一, 所以我們住進來以後, 對房子格外愛惜, 每個週末都裡裡外外地打掃整理, 但有些地方不知如何保養, 能否請您為我們詳細介紹一下房子的維修保養事宜? 謝謝。

答: 好, 讓我來從房子的外部到內部逐項講起。

- 一. 屋頂: 屋頂的材料最常見的有油毛氈片 (Asphalt Shingles), 木片(Shakes)和金屬(Metal Roofs)。在通常情況下, 是不用做任何保養的。如果房子靠近樹木, 則每年最好清理一次落在屋頂上的樹葉及排水管(Gutter)裡面的樹葉。
- 二. 煙筒(Chimney): 現在蓋的新房多數都採用煤氣壁爐(Gas Fireplace), 這種壁爐沒有煙筒, 所以也不用任何保養。但如果是耐火磚(Masonry)的壁爐, 通常都有一個磚砌的煙筒, 屋主可在煙筒上安裝一個蓋子(Chimney Cap), 既防止下雨進水, 也防止小動物從煙筒爬進房子。如果冬天壁爐燒木頭比較多, 經常需要清理煙筒, 費用大約\$80一次。是否需清理可通過監測煙筒內壁而定: 如果打上手電筒, 已看不出磚縫, 即磚與磚之間的水泥已區分不開, 則表示需要清理了。
- 三. 外牆及護牆板: 如果房子是磚牆則不用任何保養, 但凡是外牆接縫處, 要注意防止密封膠開裂。外牆所使用的膠(Caulk)有很多種類, 最好使用 Acrylic Latex Caulk。有些種類, 如: Oil & Vinyl Latex Based Caulk 或 Silicone Caulk, 最好不要使用, 前者壽命不長, 後者不易油漆。
- 四. 室外油漆: 建築商使用的油漆質量都是中等偏下, 兩年以後最好再油一次, 然後每隔一年都油漆一次。
- 五. 如果你們裝有陽臺 (Deck), 最好也每隔一年刷一次 Deck Sealer, 當然在刷 Sealer 之前, 要用壓力水槍清洗。
- 六. 室外如果有水泥路, 那麼冬天下雪時, 不要撒鹽, 因為鹽會使水泥地面脫落。如果是瀝青路面最好每隔一年鋪一層 Drive Way Sealer, 否則天長日久, 路面會出現石子鬆動。
- 七. 房子四週的回填土(Back Fill)會一點點地下沉。這是因為回填土比較松, 那麼下沉是正常現象, 但時間一長會導致房子地基四週的地面嚮地基內下陷 (Negative Grading), 從而造成地下室進水, 那麼屋主應適時填些土在房子四週。
- 八. 冷熱氣機: 保持清潔非常重要, 每個機器上都有一個空氣過濾器, 如果裝有電子過濾器, 則每二, 三個月要清洗一次, 如果是普通的網狀過濾器, 則每 30 至 60 天要換一次, 這種過濾網很便宜, 幾毛錢就可以買一個。屋主也可考

慮買十元左右一個的高檔過濾網(Pleated Polyester Filter), 過濾效果好很多, 可每年只換兩次。如果家裡有人對花粉過敏, 可購買一種稱做 Electrostatic Filter 的過濾器, 可通過 郵購買到, 電話號碼是: 1-800-Allergy, 費用在\$60 左右。

- 九. 熱水器: 可以每年放水(Flush)兩次。放水的閥門在熱水器的底部, 放水時間視熱水器大小而定, 大約 10-15 分鐘, 目的是 將熱水器底部的沉積物沖掉, 從而延長熱水器的壽命。另外, 水溫可在夏天適當放低, 冬 天適當升高。如果暖器和熱水器是燒煤氣的, 則最好在室內裝有一氧化碳探測器 (Carbon Monoxide Detector), 推薦的牌子有:Nighthawk, 價格大約\$40。十. 水管系統: 每年冬天來 臨之前, 要做 Winterize, 也就是要將房子外面的水龍頭從室內關閉, 然後從外面打開, 將 水放掉, 以防冬天水管被凍裂。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (112) 06 / 17 / 2000

問: 我們想在馬裡蘭州買房, 聽說第一次買房有一定的好處, 比如: 可以免交州的過戶稅。 我和我先生是去年結的婚, 婚前他已擁有一棟連棟屋, 我們想買一棟新的獨立屋。我們的 問題是: 像我們這樣(我沒買過房, 我先生已買過房)還能否得到免交州過戶稅的好處? 大約多少錢? 我們想買一棟 35 萬左右的房子。

答: 州過戶稅的稅率是房價的 0.25%, 一棟 35 萬的房子就是\$875。要想免交州稅, 買房子的人, 不管是一位, 兩位還是多位, 都必須是在馬裡蘭州第一次買房, 如果其中一位不是 第一次買房, 則過戶稅就不能免。那麼你可採用一個變通的辦法仍然能得到這項好處, 就是由你一個人去買房子, 一但過戶馬上把產權轉到你們倆個人的共同名下, 可請過戶律師 去辦, 費用不過幾十元而已。但這樣可能就會有另外一個問題: 只憑你一個人的收入可能 貸不到款。辦法是: 申請貸款時, 由你先生為你 Co-sign。

問: 我們剛簽了合同買一棟新獨立房, 在選房址(Lot)時, 我們希望將房子向左側移一移, 最好是能移到左側的地界邊上, 因為我們房子的左邊沒有房子, 右邊鄰居的房子

就顯得比較離我們近了些。問了一下建築商,建築商說只能挪動一點點(大約兩英尺),是不是這樣?難道有什麼規定嗎?

答:是的。你們買房子時,在建築商那裡會看到一張圖,叫做 Site Plan。是一張有關每個房子在社區中的地理位置,包括房址(Lot)的大小,形狀,房子之間的距離,地勢的高低等的藍圖(Blue Print),在該圖中,每棟房子所在的房址都標有地界線(Boundary),但這不是說你的房子可以建在該界線內的任何地方,能建在哪裡是由另一個界線所限制,稱做 Building Envelop。這是畫在地界圖中一個更小的方框,房子在這個方框中是可以移動的,甚至可以轉換角度,當然要經過建築商的同意。那麼你的建築商說“只能挪動一點點”,恐怕是這個框子比建築物(房子)本身沒有多少的緣故。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (111) 06/02/2000

問:我是您的房地產問答專欄的長期讀者,我現在有一些關於 FHA 貸款的問題:

(1).FHA 貸款的好處有哪些?在賣房子時,它能否全數退款給我(100%refund)?(2).如果我放了 10%的頭期款,並且在過戶時預付了全部的貸款保險(PMI),今後賣房子時,我是否能得到保險部份的退款?(3). 75/15/00 貸款的好處是什麼?(4).如果我在五年內有可能賣房子,是普通貸款(Conventional Financing)好呢?還是浮動利率貸款好呢?為什麼?FHA,浮動利率貸款和 30 年或 15 年固定利率貸款,哪一種最好?謝謝。

答:(1).FHA 貸款的好處是它的利率比較低,通常比普通貸款要低 0.5-1.0%。在你賣房時,已付掉的錢(本金加利息)是不會退還給屋主的,這和普通貸款是一樣的。(2).如果你在今後十二年內賣房或還清貸款,則可得到貸款保險金部份的退款,退款額按時間由短到長逐年遞減。(3). 75/15/00 貸款的好處是:不用付 MIP(MIP 是 Mortgage Insurance Premium 的縮寫,專指 FHA 貸款;而 PMI 是 Private Mortgage Insurance 的縮寫,是指普通貸款而言)。(4).普通貸款(Conventional Financing)包括了固定利率貸款(Fixed Rate Mortgage)和浮動利率(Adjustable Rate Mortgage,簡稱 ARM)。所以,我假設你的問題是:“固定利率還是浮動利率哪一種好?”這要具體分析:如果目前利

率變化不大,則浮動利率要比固定利率好。這是因為貸款的時間(Term)越短,利率就越低。而浮動利率,故名思義就是利率經常變化,通常是一年一變,有的短到三個月就一變。目前的利率變化較大(主要是上昇),所以你應申請一個固定利率的貸款。另外,你也可考慮一種將固定利率和浮動利率結合起來的貸款,它有: 5/1, 7/1, 5/25,7/23 等。你一問貸款公司的人,他們就知道這種貸款。若要比較 FHA 和浮動或固定貸款,你應請貸款員幫你計算分析一下,才好做比較。我個人認為如能貸到 FHA,對你可能是最好的選擇。

問: 我們現在正在賣房,是 For Sale By Owner。一上市就有很多經紀人帶人來看房子,其中有一家人來看過三次,前兩次都是經紀人陪著來的,整個過程中我們沒有簽過任何文件。買主第三次看完房子後,提交給我們一份買房合同,他們的貸款已經批准,報的價就是我們要的價,而且沒要任何過戶費的幫助,過戶時間我們也覺得正合適,但合同裡面要求我們付給買方經紀人百分之三的 Commission。我們的問題是: 如果我們接受了這個合同,是否我們必須付 Commission。

答: 是的。如果你簽了字,那麼你就得付 Commission。雖然 3% 的 Commission 是一筆很大的錢,但由於你是屋主自售,已經節省了應付給賣方經紀人的 3% 的 Commission,何況買方經紀人給你帶來了買主,準備好了合同,並且要在買主身上做大量的工作,同時還要處理你們的一些事情,這恐怕對你們來講已是非常的合算了。反過來講,如果沒有經紀人,買賣雙方都是第一次買賣房子,會有很多意想不到的問題發生,有時是很小的問題,因雙方不知道如何處理,可能就會引起不必要的麻煩,最後引起法律糾紛,所以你付 3% 的 Commission 是絕對值得的。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (110) 05/19/2000

問: 我們賣房就要過戶了,請問在過戶前我們還要準備些什麼? 過戶時要帶些什麼?

答: 賣房子在過戶前要準備如下事項: 1, 將過戶前房屋檢查時查出的問題按時修理好。2, 通知保險公司過戶時間,保險保到過戶日期為止。3, 與貸款公司聯繫,得到貸款付清數額。通常這個數字是過戶公司去查,你查到這個數額是為了便於

檢查。4,聯繫水電氣公司,告之水電表讀數。5,過戶時記住把證件帶去,如:駕照。6,搬家後將室內清理乾淨。

問:讀了您在2000年5月5日報紙上的房地產名詞解釋,學到很多東西,能否請您再解釋一下有關房地產方面的名詞縮寫?如:HOA, FHA, CMA等等。

答:很多房地產名詞縮寫是字典中查不到的,讓我來解釋一下。

1. HOA:是社區管理委員會 Home Owner Association 的縮寫;
2. FHA: Federal Housing Administration, 聯邦住房管理局;
3. CAM: Common Area Maintenance, 公共地帶維護保養;
4. ARP: Annual Percentage Rate, 年百分比利率;
5. ARM: Adjustable Rate Mortgage, 浮動利率貸款;
6. ASHI: American Society of Home Inspector, 美國房屋檢查師協會;
7. CC&Rs: Covenants, Conditions, Restrictions, 社區管理委員會的規章規定;
8. CMA: Comparative Market Analysis, 房價市場分析;
9. COFI: Cost of Funds Index, 資金指數價格(一種浮動利率貸款);
10. CRB: Certified Residential Broker, 有證書的住家房地產經紀人;
11. CRS: Certified Residential Specialist, 有證書的住家房地產買賣專家;
12. CTC: Certified True Copy, 經確認的正本文件;
13. EPA: Environmental Protection Agency, 環保局;
14. ERIIS, Environmental Risk Information and Imaging Services, 環境安全信息處理局;
15. Fannie Mae: Federal National Mortgage Association(FNMA), 美國聯邦貸款協會, 有人簡譯為“房利美”;
16. Freddie Mac: Federal Home Loan Mortgage Corporation(FHLMC), 聯邦房屋貸款公司;
17. National Mortgage Association(GNMA), 政府貸款協會;
18. FSBO: For Sale By Owner, 屋主自售;
19. GRI: Graduate Real Estate Institute, 房地產學院;
20. HOW: Home Owner Warranty, 屋主保險;
21. HUD-1: 過戶收費清單;
22. HUD: Housing and Urban Development, 美國住房部;
23. IRED: International Estate Directory, 國際房地產目錄;
24. FRI: Flame Retardant Treated Plywood, 經防火處理過的屋頂用木板;
25. MIP: Mortgage Insurance Premiums 或 PMI: Private Mortgage Insurance, 貸款保險;
26. MLS: Multiple Listing Service, 房地產公司電腦網絡;
27. PITI: Principal Interest Tax, and Insurance (本金,利息,地產稅和保險);

28. PUD: Planned Unit Developments, 綜合規劃發展小區;
29. RESPA: Real Estate Settlement and Procedures Act, 房地產過戶程序法案;
30. RIN: Realtor Information Network, 房地產經紀人信息網絡;
31. 203K: 一種政府貸款(用于修理房屋用);
32. VA, Veterans Administration, 美國復員軍人部;
33. SWM: Storm Water Management, 洪水處理。

張伊立博士房地產知識問答專欄(109) 05/12/2000

問: 我們剛剛買了一幢新房子, 現收到一張稅單, 上面有我們的房子的估價 (Assessment Value), 但數字比我們買房子時的價錢低了很多, 請問這是怎麼回事? 難到我們的房子跌價了嗎? 有什麼辦法可以把這個數字調到我們的房子的市價上來?

答: 你收到的稅單應當是政府寄出來的。政府會每年兩次寄給你稅單。如果你們是每個月交一次錢給銀行, 而且所交的錢裡面已包含了地產稅 (Tax) 部份, 則收到這張單子後不用做任何事情, 稅金由銀行交給政府就行了。政府對你房子的估價稱為 Assessment, 得到的數字並不是你的房子的市場價, 而是政府用于計算稅收的基數, 通常這個數字要比房價低很多, 所以你不需要把這個數字調高到市場價, 那樣你會多交稅的。反過來, 如果這個數字高于市場價, 則有可能是政府計算錯了, 而不是說你的房價漲上去了。遇到這種情況, 你應該去政府那裡核實一下, 看這個數字是否計算有誤。

問: 我們買的新房子正在施工進行中, 按照計劃還有兩個多月就要交工了。聽說在蓋房過程中, 買主可以在房子上加裝一些東西, 是不是這樣? 都有哪些東西是買主可以自己加的?

答: 嚴格來講, 新房在施工過程中, 除了建築商自己的施工人員以外, 其他人是不能在房子上裝任何東西的, 但有的建築商會網開一面。如果你要加裝任何東西, 首先要經過建築商的同意才行。其次, 凡是需要有執照的工作, 如水工, 電工, 木工, 冷暖器工等, 是必須由建築公司的施工隊來做。那麼, 你能加裝的東西有哪些呢?

1. 電話線, Cable 線, 音響線路, 電腦網絡。這些都屬於低壓輸電線 (Low Voltage Wiring), 沒有執照的人是可以安裝的。
2. 在地板 (Sub Floor) 上加螺釘。現在建築商蓋房子, 在地板上多數是釘釘子, 時間不長 (通常幾個月以後), 地板就開始發出“吱吱”的聲, 很煩人。加了螺絲釘後, 有效地解決了這個問題。
3. 膠縫 (Caulking): 多數建築商都在房子的外牆接縫處用膠粘上。但內牆之間通常都不粘膠, 這種房子天長日久後, 房間的牆角的地毯就會出現黑印, 這是因為空氣在房子裡流通, 牆角的地毯起到了“過濾器” (Filter) 的作用, 而把灰塵過濾了

下來。

4. 加釘房蓋鐵三角 (Hurricane Clip): 這是在房子的內牆和屋頂交接處釘上一種加固房子用的鐵三角, 稱為 Hurricane Clip。

5. 如果可能的話, 與工地上的電工直接聯繫(當然要經過建築商的同意), 加裝一些燈具, 如: 車庫上裝一個照明燈, 當車子回家進車庫前, 就會自動打開(Motion Sensor Light); 在房子後面屋頂兩角處, 各裝一對照明燈(Flood Light), 為今後蓋的陽臺照明用; 在浴室裡加裝熱燈 (Heat Light), 帶換氣扇的那種, 冬天洗澡時, 即取暖, 又排濕氣。以上這些事情, 雖然有些建築商允許買主自行安裝, 但務必注意兩點: 一是施工安全, 千萬不要對房子結構造成破壞或大意造成失火等災害; 二是人身安全, 如果為了自己裝圖便宜而出現了人身傷亡, 那絕對是得不償失的。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (108) 05/05/2000

問: 我們正在買房, 在研究房屋資料時, 遇到很多專有名詞, 不清楚是什麼意思, 比如: Cul-De-Sac, English Basement, Pipestem, Sump Pump 等。您能否為我們解釋一下?

答: 很多房地產專業名詞只看字面, 幾乎很難明白其意思, 查字典也沒有解釋。下面就比較常見的房地產名詞給以解釋:

1. Cul-De-Sac: 死衚衕, 相當於 Dead End。美國的街名中凡是稱為 Court 的, 走到最裡端的圓環稱為 Cul-De-Sac。
2. English Basement: 是指獨立屋的地下室的正面有一半在地面上面, 房子的正門有十級左右的台階。
3. Pipestem: 在一條街道上並列排著的房子, 當有幾間房子凹在裡面, 需要一條共用的通道才能到達, 這條通道就稱為 Pipestem。
4. Tot Lot: 是社區中供兒童玩耍的小型游樂場。
5. Easement: 在屋主的地界內, 若有一條地帶可供他人使用, 如水電氣公司的水管, 電線等埋在地下, 通到房子內, 所經過的路徑就稱為 Easement。
6. Sump Pump: 是房子內地下室的底基下面的一種排水泵裝置。下雨時, 雨水從地面滲入到底基下面, 水泵會自動打開將水排出, 水泵所在的小水井成為 Sump Pit。
7. Heat Pump: 即熱泵。一種冷熱氣機, 提供室內冷氣與熱氣之用, 工作原理與冰箱類似, 利用氟利昂(Freon)壓縮放熱, 減壓吸熱的特性, 冬天將熱氣吹到室內, 夏天將冷氣吹到室內。
8. Whirlpool Tub: 熱水澡盆上裝有若干噴水口, 當開關打開後, 向澡盆內噴水, 用水來起到按摩作用, 有人也稱 Jacuzzi。"Jacuzzi" 是一個生產廠家的名字, 因為生產很多 Whirlpool Tub 而得名。
9. Gazebo: 涼亭, 通常是指陽臺(Deck)上的八角亭, 裝有紗窗或玻璃窗。如果是裝有紗窗的方形亭屋, 通常稱為 Screen Porch。
10. Light Fixture: 是安裝在房子裡外所有固定在牆上的燈具。在賣房子時, 除

非賣主特別聲明,全部燈具都應該包括在房價中。

11. Den:是房子中的一個房間。一個房間若具備門,衣櫥和窗(窗的尺寸大到若著火時人能逃得出去)則稱為臥室(Bedroom),如果沒有衣櫥(Closet)或窗子(或窗子不夠大)則稱為Den。

12.Palladian Window:這是一種上部是半圓的窗子,通常是一進大門處的大門上面,也稱為Atrium Window。Palladian 是一位意大利建築家的名字。

13. Casement Window:是用轉動搖把打開的一種窗子。通常安裝在廚房的水池前面或陽光屋(Sun Room)中。

14. Attic Fan:有兩種,一種是安裝在屋頂(Roof)上的排風扇,用于夏天屋頂內溫度過高時,自動開啟以達到降溫的目的。另一種是裝在室內的屋頂(Ceiling)上的排風扇,用于室內換氣。

15. Wood Burning Stove:一種由生鐵製成安裝在壁爐前面的爐子,冬天燒木頭時,爐面很熱,可用于燒水做飯。

16."As is":房子在出售時,如果賣主將房子賣出時,不為買主做任何修理,則這種出售方式稱為“As is”。

17. Foreclosure:即銀行沒收。在市場上出售的房子如果是Foreclosure則經常被稱為銀行拍賣。

18. Appraisal:房屋估價。買主在申請銀行貸款時,銀行要對房子進行估價,以確定“物有所值”,從而決定是否發放貸款。做Appraisal的人稱為Appraiser。而政府對房子所做的估價則稱為Assessment。

19. Ratification:當房屋買賣合同經買賣雙方簽字生效後,則稱為Ratified。若是一方不按合同辦事,或者說違反合約,則稱為Breach Contract,而不是Break Contract。

20. Closing Cost:也稱為Settlement Cost,是買賣房屋時的過戶費用。

21.Disclosure:由一方向另一方告之房屋買賣之事宜。Property Disclosure是屋主告訴有關房子的事項,包括房屋結構,水電系統,各項設備的工作狀況。

Agency Disclosure:是房地產經紀人告之買賣雙方,該經紀人是代表哪一方的。

Truth-in-lending Disclosure是貸款公司告訴申請貸款的買主有關貸款的事項。

22.Lock-in:鎖定利率。貸款利率總是漲漲跌跌,當買主要求將當天的利率做為自己貸款的利率時,稱為Lock-in。

23. Lot Premium:建築商(Builder)在賣房時,對於比較好的地皮(Lot)要額外收一筆錢,這就是Lot Premium。

24. Master Plan:社區規劃。在買房簽合同時,裡面有一條就是買主要去政府審閱Master Plan。其目的是要看一看房子所在區還有什麼開發和規劃可能會影響到房子的價值。

張伊立博士房地產知識問答專欄(107) 04/28/2000

問:我們剛剛簽好買房合同,正在辦理貸款。在申請貸款時遇到很多從來未聽說的名詞,比如:Lock-in, ARM, Point等。我們現在考慮申請一個浮動利率的貸款,貸

款公司的人介紹給我們一種貸款，稱作“COFI”。我們從來沒聽說過這種貸款。能否為我們解釋一下？它是什麼的縮寫？這種貸款的利弊任何？

答：“COFI”是“Cost of Funds Index”的縮寫，發音就象“咖啡”(Coffee)一樣。它是浮動利率貸款(ARM)的一種，要解釋“COFI”，須先解釋一下 ARM。ARM 是 Adjustable Rate Mortgage 的縮寫。從字面上就可以看出，它的利率是經常變動的，通常是每年一變，但可長可短。短到可以每個月一變，長到可以 10 年才變，這要看你申請的是哪一種貸款。所有的 ARM 都是按 30 年計算的。浮動貸款的利率通常要比固定利率低 2%—3%，這是指一開始時，以後則隨著市場利率的變化而變化。這種一開始付的很低的利率稱作首期利率(Introduction Rate)。我曾經看到的貸款公司(銀行)，甚至有些房地產經紀人在廣告中提到“利率從 4%起”。對於不懂的人，以為能拿到 4%的利率。其實那是在“釣魚上鉤”，你能拿到的利率，可能幾個月以後甚至第二個月以後就不再是了，而是一個相對很高的利率。那麼利率是怎麼漲上去的呢？這就要解釋一下幾個名詞：

1. "Index"(指數)：它是一種金融工具，貸款是和它直接聯繫著的，它是利率變動的依據，當金融指數變動時，利率也跟著變化。金融指數有多種，包括：一年期財政債券(1 Year Treasury Security)；國庫券(T-Bill)；六個月定期存款(6-Month CD)；英國倫敦銀行同業拆借利率(LIBOR)以及 COFI。

2. "Margin"(差額)：這是銀行要賺的利潤部份，所以也稱為差額利潤。Index 加上 Margin 就是銀行實際發放的貸款利率。舉例來說，某銀行的半年定期存款利率是 5.25%，Margin 是 2.75%，該銀行在發放貸款時的第一年的利率是 5.25%。從第二年起，如果 Index 仍是 5.25%，那麼加上 Margin (2.75%)，則變為 8%，這是銀行從第二年開始的實際利率。若第二年的 Index 為 5.5%，則利率變為 8.25%。若利率降為 5%，則利率降為 7.75%。Margin 一旦定下來就不會再變動。

3. “Cap”(上限)：是對利率上漲所設的上限。它分為三種，一是 Rate Cap，也稱做 Interim Cap，是指在下一次調整利率時，利率上昇不超過某一個數目。舉例說：如果 Cap 是 3%，銀行的 Index 第一年是 5.25%，Margin 是 2.75%，若第二年漲為 5.50%(漲了 0.25%)，加上 Margin，正好是 3%。而 Cap 也是 3%，則利率為 8.25%。若 Index 漲為 5.375%(漲了 0.375)，加上 Margin 的 2.75%，為 3.125%，而 Cap 只允許漲 3%，則利率仍然為 8.25%，而不是 8.375%。第二種是 Lifetime Cap，即利率上漲最高所不能超過的數字。如果上面的銀行把 Lifetime Cap 定為 10%，則在最差的情況下，借款人所付的利率也不會超過 10%。第三種叫做 Payment Cap。由於浮動利率貸款的性質，利率漲漲降降，有時市場利率大漲，造成每個月付款變化過大，可能使屋主吃不消。這時銀行就對每月付款額做了一個限制 (Payment Cap)，不管利率怎麼大漲，付款額有一個上限。

清楚了浮動利率的變化規律，讓我們來看一下 COFI。目前在美國比較常見的 COFI 有兩種。一是美國西部比較常用的“11th District COFI”。這是因為其 Index 是由加州舊金山市的聯邦貸款銀行來公佈的。該銀行自從 1981 年以來即在其所在區(第十一區)公佈 Index，該區包括了加州，亞利桑那州和內達華州的儲蓄銀行。這

種 COFI 比較適合于屋主，因為它的昇降幅度比較緩慢。而投資者則比較常用在美國東部流行的 COFI，它是隨著“一年期財政債券”變化的。與普通的浮動利率或固定利率相比，COFI 貸款有其特有的吸引人之處：第一，由於其 Index 變化緩慢，使人不會象普通 ARM 那樣，擔心第二年利率大漲，每年要付很多錢。第二，由於初始利率較 ARM 還低，可使有些人買到他們用其它利率貸不到款而用 COFI 能夠買到的房子。第三，許多 COFI 允許屋主選擇靈活付款方式：(1). 只付利息，(2). 象普通貸款一樣付本金和利息，(3). 付比利息還少的最小付款額 (Minimum Payment)。但這種付款方式會使本金負減少，是很危險的。這樣，在屋主某個月“錢緊”時，這種靈活付款方式可起到“緩沖”的作用。在某個月有了多餘的錢又可以多付利息或本金，這樣就可使將來的月付款額減少。而對於固定利率的貸款，若屋主每月多付錢，通常會使還款期限縮短。當然，COFI 的缺點是每月的付款額不定(其實金額的變化很小)，使家庭財務計劃不易準確計算。綜上所述，COFI 仍不失為在利率上下變動較大時值得推薦的一種貸款。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (106) 04/21/2000

問：買房時有各種保險(或保修)，它們都叫什麼？是管哪些方面事情的？請解答。

答：房屋保險有多種，根據所保的內容不同可分為：產權險(Title Insurance)，災害險(Hazard Insurance)，洪水險(Flood Insurance)，貸款保險(Mortgage Insurance)和房屋保修(Home Owner Warranty)。

產權險主要保的是由於房子的產權出了問題而對買主造成的的損失。它分為兩部份：貸款銀行部份(Lender's Coverage)和屋主部份(Owner's Coverage)。銀行部份是必須要買的，而屋主部份則可買可不買。雖然產權出問題的機率很小，但大多數買主仍然是兩部份都買。第一是買了安心。第二是因為這是一次性付費，且費用也不算貴。災害險有時也叫火災險或屋主險。它是銀行規定屋主必須買的一種保險。從字面上可以看出，它是保由於房子發生災害，如由於火災，颶風，冰雹等天災造成的損失或由於飛機失事，汽車失事造成的損失等。交費方式是每月和貸款一起付給銀行，費用大約每月幾十元，然後由銀行一次性地付給保險公司。洪水險只適用於處在洪水區(Flood Area)裡的房子。如果處在洪水區中，則屋主必須購買這種保險。

貸款保險是針對屋主在買房申請貸款時，若頭期款放不到 20%，或貸款額超過 90%時而設的一種保險。主要是保護貸款銀行的利益的，這種保險能不買則應儘量不買。

房屋保修是由保修公司提供的，專門用于保修房屋各種部件和機器設備的，費用大約在每年 \$ 315—\$ 395，由屋主自由選擇去買。保修的內容大致包括：冷熱器機，熱水器，爐子，冰箱，洗碗機，洗衣機，烘乾機，水電系統，有的還包括屋頂和地下

室漏水等。但這種保修多數要收\$100左右的Deductible,也就是說,一旦出了問題,屋主要先付\$100,若修理費用超過\$100,屋主只付\$100,若不到\$100,則全由屋主付。另外,若屋主每年都請白蟻公司做檢查的話,費用大約每年\$35-\$75。白蟻公司也會提供一年的Warranty。下一年檢查時,若發現白蟻需要處理,則屋主不用付錢。

買建築商蓋的新房,通常建築商都會提供一個一年的全面保修,即房子的任何問題幾乎都管。另外,還提供一個2-10的保修計劃,即2年內房子的各項設備,10年內房子的結構都有保修。

問:我們打算買房子,現有兩個問題想問一下。1.看到路邊有許多賣房子的牌子,有的下面掛一個小牌子,上面寫著“Under Contract”,有的寫著:“Sold”。我們打聽了一下,說是已賣掉了。那麼既然已經賣掉了,為什麼還掛著牌子?我們還看到有些牌子,沒有寫“Sold”或“Under Contract”,但打電話去問,有些也說是賣掉了,這就使我們糊塗了。2.這些牌子分別屬於不同的公司,我們去看房子,是不是必須找同一家的經紀人才能帶我們去看?

答:房地產公司在賣房子時,通常要在房子外面的路邊插上賣房子的牌子。一旦收到報價,經過談判,買賣雙方達成協議,賣主簽字後,則稱為“Under Contract”。一旦買方的貸款申請被批准,則賣方經紀人會將牌子換為“Sold”,但在房地產的電腦網絡裡仍然是“Under Contract”。當房子過戶後,電腦裡就變成了“Sold”,而牌子也就拔掉了。有時,正在賣的房子,即沒有掛“Under Contract”的牌子,也沒有掛“Sold”的牌子,這可能是賣方經紀人疏忽了。對於第二個問題的答復是:任何一位房地產經紀人都可以帶他自己的買主去看市場上任何出售的房子。因為每個經紀人都可用自己的電子鑰匙打開門上掛的電子鎖,而這個鎖裡就有房子的鑰匙。

張伊立博士房地產知識問答專欄(105) 04/14/2000

問:我們的房子正在市場上賣。剛上市就收到了一份合同,給的價錢就是我們所要的價錢,而且一分錢過戶費幫助都沒要。我們的經紀人說這是“真正的全價合同”(Truly Full Price Offer),讓我們接受這個合同。我們想問一下:有沒有什麼法律規定,我們必須接受這個合同?您有什麼建議?因為我們覺得,房子剛上市就收到合同,一定能賣個更高價。

答:按照傳統的做法(在以前的買方市場時),一旦有了全價合同,賣主就應接受。但按照合同法規定,賣主沒有必要接受任何他不滿意的合同。所以,你可以再等一等,看有沒有更好的報價。但我的建議是:如果第一個報價已達到了你的要求,應該接受。如果錯過這個機會,可能後面來的合同不如這個合同。尤其是在目前這種賣方市場,房子一上市,馬上就有報價,若幾天沒有收到其它報價,或錯過了第一

個報價,後面的往往不如第一個。當然,如果幾天之內收到多個報價,說明你的房子可能會賣到超過你們的要價,那麼值得多等一兩天。

問:我們剛剛簽了買房合同,已做了房屋檢查,要求賣主去修理檢查出的問題,得到的答復是:賣主什麼也不修。那我們應該怎麼辦?賣主為什麼會這樣做?合同裡不是說賣主應該修查出的問題嗎?我們很想買這個房子,如果賣主不修,是不是合同就無效了?

答:合同裡確實是說賣主應負責修理查出的問題,但賣主不做是有他的原因的。一是可能賣主不想賣房子了。在買賣房子中,買主有多條退路,但賣主幾乎沒有退路。這位賣主不修,是為了讓買主退出合約;二是賣主可能又收到了更好的報價。所以他希望你們不買了,把房子賣給報價更好的買主。賣主不做修理項目,稱為“違反合約”(Breach Contract)。你們可以不買。但如果你們真的很想買這個房子,那麼只好認了,賣主還是必須賣給你們的,合同仍然有效。

張伊立博士房地產知識問答專欄(104) 04/07/2000

問:我們現在正在看房買房,想在馬裡蘭州買一棟20年的獨立屋。有兩個問題想問一下:1.聽說買房時有很多開銷,它們有哪些?都是什麼時候付的錢?2.聽買過房子的朋友講,一旦合同批准下來,房子裡的所有設備不管新舊,只要在房屋檢查時沒發現問題,買主就得接受,若再想討價則為時已晚,那麼有什麼辦法能先知道?我們知道不可能每看中一棟房子就先去做一個房屋檢查後再去報價。

答:買房子的開銷在馬裡蘭州大約等於房價的3.5%。從順序上講大至如下:簽合同時先預付一筆定金(Earnest Money Deposit),大約是房價的2%-3%。這筆錢通常存在買方經紀人的公司帳戶中,等過戶時退還給買主;合同生效後,買主要去辦理貸款。貸款公司(銀行)一般要預收\$350左右的申請費。其實這筆錢要分成兩筆:一筆\$70左右用于信用調查(Credit Report),另一筆\$280左右用于對房屋的估價(Appraisal);同時屋主要對房子進行檢查(Home Inspection),檢查費大約是房價的千分之一,也就是說30萬的房子大約為\$300。若買主要做氡氣檢查(Radon Inspection),開銷大約為\$100-\$130。華盛頓地區的氡氣含較高,大約三分之一的房子超過標準規定的4pci/L。對於1978年以前蓋的房子,可能存在含鉛油漆(Lead Based Paint)的問題,其檢查費用大約是在\$300-\$400。還有一項檢查就是白蟻檢查(Termite Inspection),費用大約\$35-\$70,這是貸款銀行要求做的,在過戶日期前的30天之內完成。但這筆費用通常是在過戶時由過戶律師代收的;在過戶前,買主還要先買好房屋保險(Hazard Insurance),約三、四百元一年。可以由買主先付,也可以在過戶時付。其它的費用還有很多,如:地界勘查費(Survey),貸款處理費(Processing Fee),貸款審批費(Underwriting Fee),稅務費(Tax Service Fee),洪水確定費(Flood Certificate Fee),產權檢查費(Title Search),產權保險費(Title Insurance),過戶律師費(Attorney Fee),過戶稅

(Transfer Fee), 登記費(Recordation Tax), 公正費(Notary), 文件傳遞費(Courier Fee)等, 都是在過戶時由買主一次付清, 而且要用現金支票的方式(Cashier Check 或 Bank Check)。順便提一下, 買房時經紀人的佣金(Commission)通常是由賣主付的, 買主不用付一分錢。對於你的第二個問題, 你說的情況確有發生。有些買主在看房時, 由於對房子不懂, 在看的時候, 看到新油漆, 新地毯, 感覺好就簽了合同, 但房屋檢查時, 發現很多設備已老舊, 再想重新討價確實為時過晚。那麼正確的做法應該是: 在看房時, 請經紀人幫助看一下設備的新舊。如果無法確定, 可請經紀人向賣方經紀人詢問, 通常屋主都是有記錄的。

問: 由於調動工作去外州, 我們把現在住的房子剛剛賣掉。在過戶時發現我們的貸款銀行要收一筆罰金(Early Payoff Penalty), 大約三千多元, 這使我們很吃驚。因為在買房時, 貸款公司和過戶律師都說沒有罰金。我們應該怎麼辦?

答: 恐怕只能怨你自己。若你在申請貸款時, 向貸款員提出, 並有書面文件記錄做證, 也許你可要求貸款公司賠償你。至於過戶律師那裡, 往往是空口無憑, 你告也告不出所以然來。你的經紀人應該為你把關, 在過戶時向你指出。若當時發現, 你可以不簽字, 送回銀行重新做貸款文件。征收罰金的銀行為數不多, 任何買主都應多找幾家。

張伊立博士房地產知識問答專欄(103) 03/31/2000

問: 我們有一個有關買房過戶交地產稅的問題。我們是今年(2000年)元月七日在馬裡蘭買了新房過的戶, 在我們的過戶收費清單(HUD-1)上有一個項目“Count Taxes”(1004項)收了我們9個月的稅, 而我朋友只交了5個月的稅。在第一頁的107項, 也有一項叫“County Taxes”, 收的是一月八日至七月一日的稅, 但數字小的多。我們對這樣的收稅計算方法不太理解, 能否給予解答? 另外, 我們在去年6月和8月曾分別讀到過您對過戶時預收地產稅的問題解答, 當時因為還沒買房, 所以沒有認真去想。現在回過頭來一看, 仍然有不懂的地方, 比如, 預交地產稅到底是一年一次, 還是一年兩次。新法規定到底是怎麼講的? 請解答, 謝謝。

答: 馬裡蘭將要在2000年7月1日開始實行一項新的法令: 凡是在7月1日以後買房過戶的屋主, 將每年一次交稅改為每年二次交稅。在新法令執行以前是在每年的7月1日預交當年下半年和來年的上半年的地產稅。7月1日以後(包括2000年7月1日這一次)交稅自動變為每半年一次, 而每半年交一次只適用於屋主自住的房子, 若出租的房子則不適用。在一般的買房情況下, 交稅都是由貸款銀行代辦的, 那麼銀行就要設立一個中間代管戶, 稱著“Escrow Account”, 你們是在一月份過的戶, 離7月1日還有5個多月, 你們的第一次付房錢(貸款: 包括了本金, 利息, 地產稅和保險金), 是3月1日, 從過戶到7份還要再付5個月的錢, 到時加上銀行過戶時預收的9個月的稅金共14個月, 交掉一年一次地產稅還剩兩個月的錢, (這兩個月的錢稱為“Cushion”, 是政府預留下來用於支付屋主可能因交不起房錢, 房子被銀行沒收後, 仍然有兩個月的地稅)。而你的朋友在過戶時, 只付了5個月的稅金, 那他應該

是在今年 2 月份過的戶，他的第一次付款是四月份，加上五月和六月的錢，共三個月，再加上五個月的預收的稅金，共有八個月的錢，到七月份，付給政府六個月的錢，(這是按半年一次付的)，還剩兩個月的錢。那麼你們是一年一付的，不用擔心，到今年 7 月 1 日，你的貸款銀行會自動退還給你半年的稅金。讀者請主意，如果您是在今年 7 月 1 日以前將要過戶，可向銀行提出：將稅金按半年一次來計收。那麼您的過戶費就可少交半年的稅金。一個三十幾萬的房子，大概就是兩千多元。但政府又有具體規定，若一年付兩次，2000 年 7 月 1 日以前過戶的買主，則要多付一定的費用和利息，其計算方法是：將三個月的稅金按月息 1.5%(也就是年息 18%)計算，得出利息(這是利息部份)，再乘上 10%(這是費用部份)，然後兩項相加，就得出政府應收的錢。而有些銀行還要加收費用，其數額大約是貸款額的 0.25%。那麼一棟 30 萬的房子，若稅金每年 \$ 3,600，採用簡單計算方法(實際上應按複利計算)： $30000 \times 1.5\% \times 3 = \135 ，加上 $\$135 \times 10\% = \13.5 ，等於 \$148.5。若銀行再收貸款額的 0.25%，若貸款是 27 萬，則等於 \$ 675，加上政府收的錢共 \$ 823.5。看來銀行這邊是大頭。如果能在申請貸款時，找到不收這筆費用的銀行，則只付政府這個小頭。而新法令又規定：若屋主能將第二次(即 2001 年 1 月 1 日)付的錢，提前到 2000 年 9 月 1 日付，則可不用付政府的錢。至於你在 HUD-1 上出現的兩個不同的地產稅數目，這是因為你們買的是新房子，建築商在蓋房之前，將地皮買下來，地皮是要交稅的，但稅率很低，這就是為什麼數額很小的原因。地皮稅(Land Tax)是每年交兩次，那麼，你在過戶時要將 1 月 8 日至 6 月 30 日的地皮稅退給建築商。而從 1 月 8 日到 6 月 30 日，你的房屋部份的稅(Improvement Tax)還要補交，你們有可能會在幾個月內收到政府寄來的帳單，到時照單付稅就是了。但僅此一次，以後就由銀行每月收你的稅錢，然後每半年替你交一次。而有些買主可能在 HUD-1 上還發現有一筆同樣名目的稅，這就是過戶律師替政府預收的房屋部份的稅，其數額只是估算，政府會在過完戶後，為房子估稅(Assessment)，然後寄稅單給屋主，若律師已收了這部份錢，買主要將稅單交給律師，由律師將預收的稅付上。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (102) 03/24/2000

問：我們剛剛買好房子，在過戶時從過戶收費清單(HUD-1)上發現，銀行為我們設了一個中間帳戶(Escrow Account)，用于代收地產稅和保險費。我們後來打聽了一下，聽說這個帳戶是可以不用設立的，這也正是我們的意思。因為我們覺得與其預付給銀行，不如自己每半年付一次，在半年之內，將付給銀行的錢拿去投資，甚至存入銀行的定期，也比白存在貸款銀行那裡要強。您看我說的對不對？我們隨即和銀行聯繫了一下，但得到的答復是我們要等兩年後才能取消這個帳戶，而且還必須是在兩年之內，每月準時付錢才行。請問我們有什麼辦法能提前取消這個帳戶？

答：很遺憾，在這一家銀行您恐怕只有等兩年以後再說了。但如果你去辦一個重新貸款(Refinance)，則可以去掉這個帳戶，但要看辦重新貸款合算不合算，因為現在利率在不斷上漲。目前，美國的聯邦法律還沒有對 Escrow 帳戶有任何具體的規定，那麼，這就要看你所住的州的法律有什麼具體要求。有些少數州是禁止貸款銀行設立 Escrow 帳戶的，但大多數州都是任由貸款銀行設立的。設不設這個帳戶最好在申請

貸款時就提出大多數銀行都是會同意的,但要收一定的費用,通常是幾百元錢,或是貸款額的 0.25%—0.375%。

問:我們在幾年前買了一棟房子,現在這棟房子正在出租,已出租了四年,我們打算將其賣掉。這棟房子買的價錢是 15 萬,由於地區不太好,現在賣可能只能賣到 14 萬。我們每年按 \$ 6,000 折舊,如果房子按 14 萬賣掉,我們還要不要交稅?若需交稅,應如何計算?

答:恐怕要交。計算交稅額是用淨賣價(即減去各種賣房開銷後的數字)與折舊後的帳面價值(Depreciated Book Value),也稱調整後基數(Adjusted cost Basis)相比,如超過,則超過部份要交增值稅(Capital Gain Tax),以你的房子來看:15 萬的房子經四年折舊 2 萬 4 千後,為 \$ 126,000,如果淨賣價是 \$ 131,000(若有 \$ 9000 的賣房費用,如佣金,律師費等),與折舊後的 \$ 126,000 相減,得 \$ 5,000,則這 \$ 5,000 是要交稅的,按稅率 20% 計算,為 \$ 1,000。詳情請洽會計師。

張伊立博士房地產知識問答專欄(101) 03/10/2000

問:我們現在正在買房子,看到現在市場上一是沒房子,二是房子一上市馬上就賣掉,我們真是不知所措。前幾年聽朋友講,買房子不看個幾十間就不要寫合同,即使寫合同還要砍價。現在看來根本行不通,恰恰相反,一個房子上市,幾天之內就有幾十個人來看房,不僅砍不了價,還加價去買。我們一共寫了三次合同,都加了價仍沒有買到。看到報紙上您的廣告中提到的“搶”房子,我們深有同感。我們也看到別的經紀人的廣告中提到不要跟著搶,搶來的房子不是好房子。但我們覺得只有“搶”來的房子,才有可能好房子。若一個房子在市場上無人問津,一定是有大缺點,要不就是要價偏高,所以也根本不值得“搶”。我們的問題是:一個房子一上市,一兩天就有幾個合同報價給賣主,遇到這種情況,我們是不是應該“不要跟著搶”,還是說不問青紅皂白也去“搶”?“搶”房子有什麼竅門沒有?

答:一個房子上市,是否需要去“搶”,要多方面分析。首先要看你們對買房子的具體要求,如果你們在某個學區要買一棟 30-40 萬的房子,這時有一棟 25 萬的房子上市,許多人會去“搶”,但你不應該去“搶”。因為你們買了一棟低於你們要求的房子,這樣幾年內還要換房,一賣一買是要損失錢的。第二:要看這個房子值不值所開的價錢。我們所說的“搶”,多數是買主的報價要高于賣主的開價。如果一棟房子上市,其開價不值其市價,那麼不僅不應“搶”,還應砍價。這時就要看你的經紀人的經驗了。有經驗的經紀人應準確地分析出該房的市場價值,甚至在“搶”房時,能估算出其它買主可能出的價,而以略高所有競爭對手的價錢(通常是一兩千元)為你買到房子。第三:如果一棟房子以市價上市,你以略高于市價搶到該房子,我以為也是值得的。其道理是現在房價在上漲,有些地區高達每年 10% 以上。一棟 35 萬的房子,年升值 3 萬 5 千,每月就是近三千。如果你這棟房子沒搶到,若下一棟類似的房子上市是兩個月以後,可能房子更差一些,房價反而更高了,你恐怕不願意多付 6 千塊錢買一棟更差的房子吧?更何況又多租了兩個月的公寓。所以我認為,值

得大家“搶”的房子通常是好房子,只要能搶到手,即使價錢稍高一些也是值得的,而沒有搶到房子的其他人則要下次再多付錢去買一棟或許更差的房子。那麼“搶”房子的竅門是什麼呢?這就是買主要和自己的經紀人密切配合,從以下三方面來做: 1. 以最快的速度去看房。有些房子上市的當天就賣掉,只有動作快的經紀人才能幫你買到。2. 經紀人以豐富的經驗為買主分析應出的價錢。對於有的房子,你應以略高于其他買主的價錢拿下,這就要看經紀人如何為你分析其他買主可能的報價。而對於有的房子,最高價並不一定能買到。我曾有一位買主就是以第二高的價錢買到手的。因為賣主賣得太高,他也擔心銀行估價(Appraisal)時通不過。那麼這就要比其它條件了。3. 買主應“有備而來”。在一但準備買房時,先去貸款公司申請貸款,將貸款批准(Approve)下來。再加上能多放些頭期款(Down Payment),若能達到 20% 以上的話,則十標九中。當然在寫合同時,有很多小地方,往往也可能起決定性的作用,如: 過戶日期,房檢日期,訂金數目等。那麼經驗豐富的經紀人就會為顧客買到滿意的房子。我在上個月(02/2000)共買賣了 18 棟房子,顧客皆大歡喜,這也是和顧客的密切配合分不開的。

張伊立博士房地產知識問答專欄(100) 03/03/2000

問: 我先生剛剛在外州找了一份工作,我們打算把現在住的房子賣掉,新公司提供售後服務,由 Relocation 公司來仗。我們通過 Relocation 公司賣掉可以得到些好處,比如: 有些賣房費用可由他們支付;房子一旦合同簽好,還沒有過戶就可先拿到錢;等等。但他們要求我們應選用他們指定的房地產經紀人,我們不願意找一位不熟悉的人來做我們的經紀人。聽朋友講您做過許多 Relocation 買賣,經驗豐富,那麼如果請您來做我們的經紀人是否可以? Relocation 公司會不會同意?

答: Relocation 公司通常推薦兩位經紀人供你選擇,若你自己有經紀人,則可要求 Relocation 公司採用你的經紀人。一般情況下,Relocation 公司希望你用他們推薦的人,但如果你堅持要用自己的經紀人,他們也會同意。我做過許多這樣的 Case,顧客都很滿意。做 Relocation 買賣(特別是賣房)要增加很多工作量,主要是 Paper Work,填許多表格。開始時 Relocation 公司怕你自己找的經紀人沒有經驗,但我的 PaperWork 送上去後,他們都欣然同意。所以只要你堅持,他們都會同意你的要求。

問: 我們最近在外州找了一份工作,準備下個月搬家,要把現在住的房子賣掉(到現在已住了將近兩年),但同時也要把另一棟連棟屋賣掉。這一棟是我們四年以前買的,現在正在出租。這兩棟房子到現在都昇值了不少,現在主的獨立屋大約昇值了七,八萬,那棟小連棟屋大約也有三,四萬,加起來大約有十一,二萬。看了您以前解釋過有關賣房昇值部份可以免稅,那麼像我們這樣的情況賣房是不是都可以免稅?

答: 要根據情況來看。新稅法規定,屋主在賣房時,增值部份(Capital

Gain), 單身屋主免稅額不超過 25 萬, 夫妻不超過 50 萬, 條件是: “從賣房之日起往回計算日子, 屋主必須在五年之內, 住滿兩年以上”。如果你擁有多棟房子, 那麼只要在賣房子時, 對於所買的房子, 你在五年內曾住過兩年以上, 則可以每兩年賣一棟, 全部可免稅, 但我建議你先賣小房子, 免一次稅。將大房子出租, 兩年後再賣, 又可免一次稅。那麼現在出租, 由於市場比較好, 我個人估計買房可能還要再升值兩, 三年, 那時你能賣一個更好的價錢。至於出租管理, 可請專業的管理公司去做, 省了你的麻煩, 每月費用大約是房租的 7%—10%。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (99) 02/18/2000

問: 遲疑了近三年, 我們終於下決心買房, 看到三年來房價不斷上漲, 覺得再不買實在是損失太大。但我們又有了新的擔心, 那就是: 房價漲到現在是不是已經過頭了, 或者說已經到頂了? 如果我們買了房子價錢又跌了怎麼辦? 請解答我們的疑問, 如果能有什麼具體的事實或數據能說服我們, 使我們更加堅定買房的決心, 則非常感謝。

答: 有你們這種想法的人為數不少, 因為買房子畢竟是人生的重大決定之一, 需要慎重考慮, 這是可以理解的。但如果總是瞻前顧後生怕受到損失, 那麼就不要考慮買房子, 租一輩子房子算了。但是買房子並不是為了賺錢, 而是為了居住, 一旦家庭條件允許, 則應盡早買房。如果你們打算在美國長期生活下去, 則一定是租房不如買房, 晚買不如早買。若你為了賺錢, 就根本不要考慮買房, 去買股票就行了。可是有你們這種顧慮的話, 可能買股票也不適合, 因為在兩年前就有人預言股市隨時會崩盤, 可是到了今天不僅沒發生, 股價反而節節上昇。在 1997 年時, 曾經有一位從外州來找我買房子的客戶和我討論房價, 他當時買了一棟房子, 簽了合同又退了, 然後去租了房子。他說美國的房價是不會上漲的, 他的根據是他看到從 90 年到 96 年的房價沒有上漲, 所以就得出這樣的結論。看得出來, 這是典型的“瞎子摸象”。到了 98 年我碰到他, 這時他已租了一年的房子, 又和他談起房價的問題, 他承認房價是上漲了, 但也就到此為止, 我說還會上漲, 當然他並不同意, 所以他又繼續租房子。去年 (1999 年) 我又碰到他, 還是同樣的話題, 他說房價已經漲過頭了, 當然我說房價還會上漲, 他仍然不同意, 那我們繼續“騎驢看帳本”好了。在 97 年時, 我曾經在報紙上發表了一篇有關房價的分析文章, 指出美國的房地產市場從 97 年開始復甦, 房價開始上漲。98 年又寫了一篇文章總結了 97 年的房地產價格, 並指出 98 年, 99 年房價仍將繼續上揚。99 年我在給客戶的問題回答中, 多次指出房價還要繼續上昇二到三年, 並且在好的地區 (主要是指學區好的地區) 漲幅會高達 10% 以上, 那麼就讓我們拭目以待。另一方面從統計數字來看, 99 年的房價是怎麼樣呢? 全美國平均房價上昇了 5.9%, 漲幅最大的前幾名是: 加州, 夏威夷, 紐約, 華盛頓, 西亞圖, 丹佛, 波士頓和亞特蘭大。其中華盛頓地區的漲幅將近 10%。專家對 2000 年華盛頓的房價上漲預測仍高達 9.6%, 並預測其後的 10 年內還要再漲 28.9%, 而主要是集中在前幾年。從美國的房地產升值規律來看, 房價的走勢是和經濟緊密相連的。在經濟繁榮的時期, 失業率降低, 人們的收入增加, 購買力增強, 房地產市場購銷兩旺, 進而造成房價上揚。在經濟蕭條時期, 失業率上昇, 消費者信心下降, 買房人數減少, 房屋存量增加,

房價升值停止。當下一輪經濟復甦開始,房地產市場又跟著變化。在比較好的地區,房價的變化就象台階一樣,升一停一升一停……,而不是升一降一升一降。而每一個“升一停”大約在 10 年左右。那麼這一次美國的經濟宏觀調控有方,經濟繁榮有望再持續幾年,那麼房價也就會跟著再漲幾年。所以你們大可不必擔心房價跌下來,愈抓緊買房愈少受損失。

問: 我們上個月買了一棟新房並與建築商簽了合同。上個星期去建築商那裡看到房價漲了五千,我們的過戶日期預計是七月份,到那時我們付的價錢是不是還要再加五千?

答: 不用擔心。合同上寫的價錢就是你們過戶時付的價錢。買房合同是法律文件,一旦定下來就不能單方面改變。房價上漲是你們已經賺了錢,所以大可不必擔心,只管高興就是了。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (98) 02 / 11 / 2000

問: 我們剛剛在外州找了一份工作,準備下個月搬家,要把現在住的房子(10 年的獨立屋) 賣掉。我們找了三位房地產經紀人,為我們分析市場價,通過經紀人提供的信息,我們對自己的房價大概心裡有了數(我們的房子可以賣 32 萬)。當我們問上市價應該是多少時,得到三個不同的回答。第一位經紀人說可以要價 34 萬,多要的兩萬是為了買主討價還價; 第二位經紀人說應該要價 29 萬 9 千,理由是現在房地產市場很熱,市場上有很多買主在等房子,若一個房子上市而且低於市價,很可能有多個合同同時進來,從而引起“價格戰”(Bidding War),而使房子的最終售價可能高於實際應售價,並且這樣的房子一下子就賣掉了; 第三位經紀人建議就按市場價上市,他說如果要價低了,萬一沒有發生價格戰,那麼我們可能只賣了一個低價,損失的是我們自己。如果要價偏高,短期內不會有合同進來,當我們搬走以後,房子一空下來,我們還要支付不必要的房費,損失的也是我們。我們覺得三位說的都有道理,但不知聽誰的。請問您是怎麼看的?

答: 如果簡單一句話來回答,我認為第三位說的比較有道理。但具體情況要具體分析。第一,要看你們住的地區是否是比較 Hot 的地區,從你們的房價看,你們的房子屬於目前比較搶手的房子。如果按市場價開價或甚至比市場價稍低來上市,我想一上市就可能有多個報價進來。若你的地區不是比較 Hot 的區,如果你要價偏低,那麼賣價也就可能會低,而如果你要價過高,最終的賣價可能還不如實際應售價。第一個經紀人的建議聽起來最好聽,但房子一上市,正在市場上等房子的買主沒有看中,這撥人一過去,你即使再降價,他們可能也不會再回來了,那麼你可能的結果是價錢一降再降,最終賣了一個低於市場價。

問: 我們買了一棟 15 年的獨立屋,在整個買賣過程中,一切還都順利,只是到了最後一天在過戶前的 Walk-through 時,發現雖然屋主已將房屋檢查時發現的問題修好,但屋裡一片狼籍,滿地垃圾,過戶時賣主解釋說,由於搬家公司的原因,未能在過戶的兩天前搬出,由於時間上的衝突,而取消了清理公司的工作,他們答應第二天就叫

清理公司來搞衛生。兩天後,我們在搬家時看到仍然依舊,由於傢具必須搬進屋內,我們只好搬完後自己搞衛生。請問遇到這樣的問題我們應該怎麼辦?我們不希望別的買主也遇到同樣的問題,而不知及時採取措施。

答:在標準的房屋買賣合同中,有明文規定:“賣主要將房子在過戶交屋前,將室內清掃干淨,不能留有垃圾,廢棄物等”。也就是說,這是賣主的責任要搞好衛生,也是賣方經紀人的責任去督促賣主按合同去做。由於現在已經搬入,你們所能做的是將你們做的清潔工作所花的時間列出,然後折成應收的費用去找賣主要,一般一棟房子的清潔費用在\$80-\$120。若賣主不付,你們可上小額訴訟法庭告他們,但我認為不值得花這個精力。在房地產買賣中,任何事情都應書面寫下來,當賣主口頭答應再回去搞衛生時,應書面寫下來,並且應在Walk-through時或過戶前記錄下來,最好再照張相,這樣事後就更有把握叫賣主賠償。同時也讓過戶律師扣留賣主一些錢在Escrow Account(中間代管戶)中,若賣主能在答應的天數之內來清理,則將錢退還賣主,若不做則買主用這筆錢請人做。

張伊立博士房地產知識問答專欄(97) 02/04/2000

問:我們現在正在買房,已經看好一處建築商的新建房,準備去簽合同。我們聽說買新房有很多的Option可選擇,由於從來沒有買過房子,不知應選那些?在選的時候應考慮哪些因素?請指教,謝謝。

答:選Option時,要考慮到美觀,實用及今後賣房時的買主是否喜歡。對於新蓋的房子,由於結構上一但定下來,房子一但蓋好,今後就幾乎不可能在結構上做任何變動,所以要慎重考慮。比如:磚面(Brick Front),陽光屋(Sun Room),壁爐(Fire Place),灣式窗(Bay Window),可平地走出地下室的外牆上加窗子,地下室預鋪下水管道(3 Piece Rough-in,用於將來裝修浴室走水用),硬木樓梯(Hardwood Staircase,通向二樓臥室的),噴水式浴缸(Whirlpool Tub),大理石壁爐面等等。我的建議是:如果買主的經濟能力允許,應儘量加上,這是有很多買過新房子的買主買房子時為了使房價不超過一定的數目,在選Option時儘量少選,但過戶以後,住了一段時間,才覺得買房時應加上,但房子已蓋好,再想加已經不可能了。建築商在為買主提供Option時,其收費通常是屋主直接找裝修公司去做的費用的1.5倍。舉例說:修一個陽臺,建築商要每平方尺十八元,而屋主自己找人來做,只要十二元即可。那麼一個陽臺如果建築商收\$4,500,屋主找人做只要\$3,000,可省下\$1,500。同樣道理,中國人喜歡硬木地板,若將第一層全鋪上硬木地板要\$9,900,自己找人做只要\$6,600即可,而且還可以將揭下來的地毯鋪到地下室去,一舉兩得。如果屋主主要將地毯升級(Upgrade),那麼建築商多會提供三到四級供選擇,若屋主打算提昇兩級,建築商多收的錢足夠屋主自己去外面自己找個地毯商鋪上同樣檔次的地毯,和上面說的硬木地板一樣,揭下來的地毯還可以鋪到地下室去。對於建築商提供的標準地毯,地毯下面要鋪一層海棉墊(Padding),如果是標準的海棉墊,不到一年連地毯帶墊子就踩得不能用了。若買主不打算換硬木地板,則建議將地毯下面的海棉墊換成最高檔次的,成本不過多花幾百元,但地毯的壽命卻延長到了五、六年。類似這樣的事情,如:廚房裡的爐子,冰箱,洗碗

機,微波爐等,要標準的就行了。如果要建築商 Upgrade 以後的設備,建築商並不會將被換下來的標準設備留給買主,而加上的錢完全可以自己到外面去買到同樣的東西,還可以將建築商提供的標準的設備留下來,待將來賣房時換上去,仍是新的。至於各種各樣的 Option,當然還要根據屋主的喜好而定,有些東西,如:灣式窗,天窗 (Sky Light),有些人喜歡,有些人不喜歡,那麼喜歡的人就要考慮加上,但也要注意這兩種窗子容易導致漏水。另外有很多的 Option 在每個建築商那裡價錢都不一樣,有的要得很貴,有的要價偏低,房地產經紀人會給你很好的建議的。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (96) 01/14/2000

問:我們剛剛在建築商那裡簽了買房合同買了一棟新房子,建築商說要六,七個月以後房子才能蓋好。現在的問題是:建築商要求我們在建築商指定的貸款公司辦理貸款(其實是他們自己的貸款公司),這樣才能拿到他們付的1%房價的過戶費幫助,我們去他們那裡問了一下現在的利率是多少,他們給的利率比我們在外面的要高0.375%,我們一算這麼一來,建築商給的那個1%又被拿回去了,名義是過戶費幫助,實際上沒有任何幫助。他們還說到過戶時會儘量給我們找低利率的貸款。我們找買過這個建築商的房子的朋友問了一下,發現這個建築商是出了名的放高利貸的公司,由於快到過戶時來不及到外面找別的貸款公司,結果吃了虧。那麼我們想問一下,能不能同時找兩家公司申請貸款,一家是建築商的公司,另一家我們自己去找,到過戶時那家的合算我們就用那家的,這樣做是否合法?如合法有什麼注意事項沒有?

答:這樣做是合法的。當然貸款公司是不希望每個人都這麼去做,因為他們必竟是付了勞動的,如果沒有為你們貸到款,他們是掙不到錢的。但這樣做確實能使那些掙“黑心錢”的貸款公司有所顧忌。你們在申請貸款時,要交一筆三百至三百五十元的費用,有些人稱做申請費,其實是有兩筆費用:60左右元的信用調查費和290元左右的房屋估計費。你在同時申請兩家時,可先只交60元的信用調查費,到最後確定用某一家公司時,再補交290元的房屋估價費,這樣就不至於一下損失三百多元。

問:我們是一年前買的房子,當時的貸款是建築商提供的。在一年之內,貸款銀行換了三次,最後一家銀行在最近的兩個月連續每個月都來信說我們遲付了房款,要求我們付遲付費。我們知道每個月我們都是按時付款,所以就打了電話去,貸款銀行的人收到電話後馬上就說可以免去我們的遲付費,但最後一次說,下次如再遲付那麼遲付費就不會免掉了。請問我們應該怎麼辦?我覺得銀行是在故意這樣做,有什麼辦法可以防止這樣的事發生?

答:辦法很簡單,下個月寄支票時去郵局寄一封掛號信就可以了,或者去郵局寄平信,但要一張收據。如果銀行又“故技重演”,則可憑收據據理力爭:將收據複印件寄給銀行和銀行的上級管理機構。你說你是按時寄的,如果你是每月一日以前寄出,那麼做法是對的。但如果你是每月十五日快到時才寄出,則有可能出現遲付款(多數銀行規定:超過每月十五日則要征罰金,五日之前則屬按時付款)。這裡你要注意,你實際上應該在一號時,就將支票寄到銀行,銀行若在一號至十五號之間收到支票,則要按日計算利息,折到第二年的付款裡面。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (95) 01/07/2000

問: 我們剛剛買了一棟 10 年新的獨立屋, 做房屋檢查時, 檢查師說這棟房子是由四大部份合在一起組成, 稱為 Modular Home。我們因為從來沒有買過房子, 不知這種房子是好還是不好, 建築商在蓋房子時, 有多大比例是這種房子? 買這種房子有什麼要注意的?

答: Modular Homes 在美國的房子中所佔比例不大, 大約百分之二, 三的房子是這種房子。全美國共有二百多家工廠生產這種房子, 在華盛頓地區比較常見的建築商有 Ryan 等。這種房子是由建築商在工廠裡組裝, 由於是在廠房裡生產, 在生產過程中不存在室外的風吹日晒, 並且每道工序都是按照建築規章 (Building Code) 去做, 所以造價相對便宜, 質量也更加有保障。這種房子多蓋在地勢不好的地上, 如: 坡度比較大的地上或靠近大馬路; 交通繁忙, 大型汽車開過時, 地面產生波動並對房子的結構產生影響的地方。建築商在蓋房子時, 將在工廠裡生產好的, 象積木一樣的幾個大盒子運到施工現場, 直接按裝在地基上, 互相之間用大號螺釘固定在一起。這種房子蓋好後, 你會發現它的內牆比較厚, 一般的房子是 4 寸, 它是 8 寸。另外的標記就是查看一下廚房的水池下面的廚櫃內側貼有明顯的標記。這種房子建築商都有 20 年的結構保修。買這種房子要注意的地方是要請房屋檢查師特別注意每一部份之間的連接要牢固, 相互之間的接縫處要密封好, 否則一但失火, 火勢會迅速通往各處。

問: 我們買房正在辦理貸款, 由於拿不出 20% 的頭期款 (只能放 10%), 所以打算辦理一個 80-10-10 (10% 頭期款, 10% 第 2 順位貸款, 80% 第一貸款) 的貸款, 以避免貸款保險。但聽朋友講還有比 80-10-10 更好的辦法免去貸款保險, 請問有什麼樣的辦法? 是不是更好? 另外當人們談到貸款保險都簡稱 PMI, 可是我也聽到有人說 MIP, 它們是不是一回事? 是什麼名稱的縮寫?

答: PMI 是 Private Mortgage Insurance 的縮寫, 是對常規貸款 (Conventional Loan) 的一種保險。MIP 是 Mortgage Insurance Premium 的縮寫, 是對 FHA (Federal Housing Administrating) 貸款 (一種政府補貼的低息貸款) 的一種保險。名稱雖然不同但實質都是對貸款的保險: 一但借貸人由於某種原因 (如失業) 而付不起貸款時, 由保險公司來支付月費。一般來講 PMI 的費用每月大約 \$50-\$150, 你的朋友講的辦法是指將每月的 PMI 折算回到貸款利率裡去。舉例來說, 你買了一棟 20 萬的房子, 放頭期款 10%, 也就是 2 萬, 貸款額 18 萬。

1. 如果買 PMI, 則每月要付 \$117。銀行現在的正常貸款利率是 8.0%, 每月付本金和利息要 \$1,320 (按 30 年計算), 加上 \$117, 共 \$1,437。

2. 若將 PMI 折算到利率裡去, 就變成 8.625%, 那麼每月付款 (本金加利息) 要付 \$1,400, 也就是每月少付 \$37, 而多付的 \$80 (\$1400-\$1320) 裡的利息部份還能夠抵稅。

3. 將所付 PMI 全部計算出來, 辦理貸款時一次付清, 若付不起可折進貸款額中, 通常銀行按貸款額的 2.4%-3% 計算: 18 萬的貸款, 若按 2.6% 計算, 等於 \$4,680。放到 18 萬的貸款中, 變為 \$184,680, 貸款利率仍然不變為 8%, 每月付款額為: \$1,355。這種做法還有一個好處是: 如果屋主在 12 年之內付清貸款 (賣房子或重新貸款), 則可得

到退款 (Refund)。退款額按時間由短到長逐年遞減。

4. 如果是辦 80-10-10, 讓我們來計算一下: 16 萬的貸款 (First Trust) 按利率 8% 計算, 每月要付 \$1,174, 第 2 貸款 (2nd Trust) 2 萬按利率 9.5% 計算, 每月要 \$168, 共 \$1,342。

上面的四種方法每月的付款額分別是:

1. 買 PMI: \$1,437。
2. 將 PMI 折到利率裡: \$1,400。
3. 一次付清 PMI: \$1,355。
4. 80-10-10: \$1,342。

由此看來, 80-10-10 仍然不失為一種省掉 PMI 的好方法。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (94) 12/31/99

問: 我們想買一棟室內面積大一些的新的獨立屋, 但聽說每個月的水電煤氣費要很高, 有的人家要付四,五百元。這樣看來, 買得起房子, 卻住不起房子。能否請您為我們介紹一下有關房屋節能措施, 採取各項措施後, 能使費用降低多少? 謝謝。

答: 你說的那種情況可能是指在冬天最冷的月份和夏天最熱的月份時的費用, 或是比較老的房子, 或是有些美國家庭不注意節省能源。美國在五,六十年代蓋的房子, 對房子的保溫都不重視, 因為那時的能源非常便宜, 住在這樣的房子裡面就要比新房子多付高達 50% 的費用!

多付的費用主要消耗在以下幾個方面:

1. 房屋的隔熱材料(Insulation): 老房子的隔熱材料多用石棉(Asbestos), 不僅保溫效果不如現在的化纖(Fiberglass), 含有對人體有害的物質。
2. 通風(Ventilation)。
3. 密封(Weatherization): 多數老房子外牆與內牆之間的密封(Air-Seal)不是很好, 使房子不能保溫。現在的房子建築商都在房屋的各個接縫處用膠封上(Caulking)。
4. 門和窗: 老房子的窗子多數是單層玻璃而新房子的窗子都是雙層玻璃。新房子的門的四週密封條效果也比老房子的好。
5. 冷熱器機(A/C 和 Heating Systems) 和熱水器: 高效率的機器比老設備要節省很多能源。
6. 買新房子時, 選擇淺顏色的外牆材料和屋頂, 也可使能源消耗降低。

你們買了房子搬進去以後, 還可採取如下措施以降低能源的消耗:

1. 換裝冷暖器自動開關控制器(Programmable Thermostat): 比較大的房子(室內面積若超過三千平方尺)都安裝有兩套冷暖器系統(Two Zone Heating & A/C)。其中一套控制一樓和地下室, 另一套控制二樓。屋主可將控制器預設好, 當室內沒有人時或某一層樓無人時, 如: 白天上班, 晚上睡覺時, 將溫度自動調整, 以達到節能目的。
2. 在屋頂安裝排風扇(Attic Fan): 夏天當屋子上面的隔樓裡溫度過高時, 由溫控開關將排風扇打開, 使熱氣從屋頂排出, 間接地降低了室內的溫度, 也保護了屋頂(Roof)。

3. 安裝節能燈泡 (Fluorescent Light): 一個 15 瓦的節能燈泡發光度相當于 60 瓦的普通燈泡。一個燈泡可節電\$45。
4. 夏天可將熱水器的溫度適當降低, 冬天時再升高。在熱水器的熱水管上包上保溫材料, 這樣在使用熱水時, 就不需要等一段時間, 即節省能源又節水。
5. 許多電力公司都為屋主提供一種免費安排的節電設備, 裝在空調機的室外設備上, 在夏天用電高峰時, 將空調的電力短時間切斷(15 分鐘), 屋裡並不感覺到任何溫度的變化, 每個節電設備可得到\$9 的退款。電力公司在每年的 6-10 月, 會在屋主的電費帳單上少收\$9。如果大房子有兩套空調, 則每月可節省\$18。
6. 檢查一下冷熱器機的送風管道, 有些管道的密封不好會造成能源損失高達 12%。檢查到密封不好的地方要用密封膠帶 (Duct Tape) 封上。如果屋主能做到上面所提的各項, 我相信每月的開銷會很低。

我自己住的房子不算完成地下室有 四千多平方尺的面積, 夏天溫度放在 76(F, 冬天放在 70(F, 平均每月開銷僅\$138。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (93) 12/24/99

問: 我們現在正在買房, 遇到了一個難題想請您指教。事情是這樣的: 我們一直有一位經紀人幫我們買房子, 前一段時間在馬州的蒙郡看中了一處建築商的新房, 就簽了合同。過了兩天我們又去建築商那裡看樣品房時, 遇到了另外一位經紀人, 他就問我們是不是要買房子, 我們說已經簽好合同, 並告訴他我們自己有經紀人不用麻煩他了。他問了一下我們買的價錢就說我們買虧了, 並說如果要是他是我們的經紀人, 他能幫我們買到更好的價錢, 還說附近另外一處建築商的房子面積更大, 價錢還便宜, 而且如果他幫我們買下房子, 他能分給我們他的佣金的一半。我們就將剛買的房子退掉了, 然後跟這位經紀人去看另一處房子。去了以後才發現學區不對而且好的 Lot 都賣掉了, 就提出再回到原來的那處建築商那裡, 回去一問發現價錢漲了一萬, 而且人家從來不討價還價, 就算這個經紀人給我們一半他的佣金, 我們買下來也比原來要貴了, 而且我們原來選的 Lot 已被別人買走了。我們就找這個經紀人說理, 他說他也沒辦法, 但他可以幫我們繼續找房子。我們向別人了解了一下這個經紀人, 聽找他買過房子的人講, 這個經紀人經常用這種方法搶生意, 能騙就騙, 顧客買新房一簽下合同就再也不管了, 留話也不回電。所以我們就通知他不要再來纏我們了。我們現在後悔莫及, 知道是由於我們的貪心對自己造成了損失。但我們也想問一下, 我們能不能回到原來的建築商那裡, 用漲價以前的價錢再買一棟, 既使不是原來的 Lot 也行? 如果必須是漲價以後的價錢, 那我們能不能要求那個經紀人賠償我們的損失? 是不是有什麼地方可以去告他?

答: 你可回到原來的建築商那裡去問一下, 我不認為你能用漲價以前的價錢買到一棟房子, 但不妨一試。如果你用漲價後的價錢再去買, 多付的錢, 我也不認為那位經紀人會賠償給你們。你要去告他, 當然可以, 在美國告狀是家常便飯, 但律師費可能會從你告回來的錢中佔去一大筆, 你可找專門從事房地產的律師來幫你, 另外你也可以到馬裡蘭州的房地產委員會(Real Estate Commission) 去投訴, 那裡設有一筆專門用來賠償消費者損失的基金, 稱做 Guarantee Funds, 每一筆投訴如消費者勝訴, 可

獲賠償高達 2.5 萬美金, 訴電話是: (410)230-6230。我建議你先去這裡試一下。我在這裡也要給你一個忠告: 不要見利忘義, 有些事情聽起來太好, 可能就不會是真的 (Too Good to Be True), 特別是聽了那種花言巧語, 其結果往往是偷雞不成反蝕把米。

問: 我們打算買房, 由於到美國來的時間不長(近四年), 我們倆人都剛剛工作(做電腦), 收入近十萬, 還沒有小孩, 對買房子一無所知, 不知道應該買一個什麼樣的房子, 或是什麼價錢的房子。請指教, 謝謝。

答: 聽起來你們兩位還都年輕, 那麼對於你們的情況, 我建議你們應該按照你們所能負擔得起的上限去買房, 也就是能買得起多大的房子就買多大的房子, 一步到位。若你們已經歲數大了, 則應保守地去買房。如何計算“上限”呢? 簡單的方法就是將你們的工資乘上“4”(如果目前的利率不到 8%), 就是你們能貸到款的上限(我的顧客中, 有的人曾乘上“5”)。加上你們能放的頭期款(Down Payment), 就是你們所能買得起的房價。舉例說, 如果你們的工資是\$98,000, 乘上 4 得\$382,000。若你能放 10%的頭期款, 則你們應可買得起一個 42 萬的房子。當然這是上限, 如果你們還有其它家庭開支, 或還要還其它貸款, 如 學生貸款, 汽車貸款等, 則要把這個價錢往下降。我有的顧客比較保守, 要求用一個人的工資來買房, 那麼只能買到一個 20 幾萬的房子, 但幾年以後, 他們就要求換大房子。有些顧客甚至認為我建議他們買大房子是為了多掙錢, 其實不然, 你現在買了大房子, 一步到位, 短期內就不再換房子了, 而你買了一個小房子, 很快換大房子, 這樣先一買再一賣一買, 經紀人共做了三筆生意, 當然更高興。如果你心裡沒底, 可向買過房子的朋友打聽一下, 他們多數都會建議你買大房子的。更何況現在房價上漲, 越新越大的房子, 漲得也越多越快。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (92) 12/17/99

問: 我們一直打算在馬州蒙郡的 Wootton 學區買一棟 30 萬至 40 萬的獨立屋, 已看了一段時間的房子, 最近接到工作單位的通知, 可能要在一年半以後搬遷到外州。因此, 我們對要不要繼續看房, 買房猶豫不決。能否請為我們分析一下, 我們是應該買呢? 還是繼續租房? 那樣更合算?

答: 由於現在房價在上漲, 而你要買房的這個地區的這種價位的獨立屋更是每年漲幅高達 10%以上, 而且預計房價上漲還要有二, 三年, 那麼若你現在買了房子, 一年半以後房價可能又漲了五, 六萬。你說一年半以後工作搬遷, 但只是有可能性, 那麼到那時, 如果沒搬遷, 則你不用再考慮買房的事情, 因你已在一年半以前買好了房子。若確實需要搬遷, 讓我們來看一下房子一買一賣的開銷有多大: 通常買房在馬州的開銷大約是房價的 3%左右 (其中包括賣房時可退回的預付地稅錢及 2 個月的保險金, 大約是房價的 0.2%, 一棟 35 萬的房子大約\$800), 也就是說 35 萬的房子大約為一萬元左右。賣房時的開銷大約為房價的 7.2%, 其中包括了房地產經紀人的佣金 6%, 若你買了一棟 35 萬的房子, 一年半以後升值為 40 萬, 升了 5 萬。賣房開銷為 \$28,800, 加上買房的開銷\$10,500, 共\$39,300。一年半付掉貸款的本金約\$3,200, 加上上面提到的可退回的\$800, 共\$4,000, 從\$39,300 中減去得到的\$35,300, 這是賣房

的開銷。同昇值的 5 萬相減得到 \$14,700，這是淨得。當然還有一些其它應考慮的因素，如：一年半來租房子的租金，由於買了房子，每月所交的貸款利息都是可以抵稅的，這就使你買房更加合算。另外，如果我為顧客買房，對於這樣價位的房子，顧客還可再節省 3%，這樣一來，一買一賣可淨得二萬六千。而更重要的是你住了一年半的大房子，如果你現在不買，一年半以後，如果工作不搬遷，那時再買，不僅要付房子漲價後的錢，而且你還住了一年半的公寓。當然我給你的建議是基於目前房價上漲，若是在幾年前 90 年至 96 年)，我會建議你不要買房，因為一買一賣你要損失 10% 左右。

問：我們現在正在買房，上個月去看了一個 Open House，對那間房子有興趣，就通過賣房的經紀人向賣主報了個價，但最終由於沒有在價錢上達成協議，那個房子沒有買成。在簽買房合同時，該經紀人還讓我們簽了一份買方經紀人協議，他說會為我們找同樣的房子，後來他為我們查過一次房子，我們都看不中，就跟他說不用再麻煩他了。但他告訴我們，如果我們看到任何的房子，不論是 Open House，還是 For Sale By Owner，或是通過朋友介紹的房子，一律都要先通知他，然後才能去看房子。這樣一來我們就覺得不能接受了，所以我們就要求終止和他之間的合同，他讓我們回去讀一下合同，我們發現合同裡規定在六個月之內不論在何種情況下買房都應通過他來買。我們有一種被欺騙的感覺，請問我們有沒有權力終止這份合同？下次我們應該怎麼去做才能保護自己？

答：你可向這位經紀人的公司經理 (Broker or Office Manager) 寫信，要求終止合同，多數情況下他們是會同意的。你所犯的錯誤在於：(1). 合約的期限太長。我認為三個月就是最長的了，這樣如果你對該經紀人的服務不滿意，可要求終止合同。若他不同意最多再等二個多月，等合同自動失效後，就可以找別的經紀人了。當然你也可以在這三個月內去看房子，只要不簽買房合同就行。(2). 在簽合同時，應加上“終止條款” (Cancellation Clause)：聲明買主有權在任何時間單方面宣佈終止合同，只需 24 小時之前書面通知即可。(3). 如果上面的條款經紀人不同意，那麼加另外一條：“該合約只對下列情況有效：若房子是由該經紀人所介紹而買的，則買主應通過該經紀人買房”。如果該經紀人對上述變動都不同意，那麼我認為最好你去找其它的經紀人為你們找房子。我在為顧客買房子時，從不要求在一開始看房時就先簽這種合同，而是到了簽房屋買賣合同時才簽 (這是公司的要求，必須得簽)，而且還加上上述的變動。這樣顧客找我買房從不擔心對他們有什麼約束，因為我是靠著服務質量贏得顧客的信任。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (91) 12 / 10 / 99

問：我們剛剛買了建築商的新房，在簽合同時，建築商的房價一分錢也不降，只提供 \$5,000 的過戶費幫助，但條件是必須用建築商的貸款公司和過戶公司，如果我們用外面的貸款公司則沒有任何過戶費幫助。我們打聽了一下，這個建築商提供的貸款公司利率要比其它公司高出平均 0.25%，我們的貸款額是 23 萬，外面的貸款公司的利率現在是 7.75%，我們算了一下，30 年的貸款要多付 \$14,367，所以我們打算放棄建

築商的過戶幫助。不知這樣做對不對? 如不對, 有什麼更好的辦法沒有? 請指教, 謝謝!

答: 不對。首先你們不可能一住就是三十年下去, 很可能不到十年你們就換房了。美國人平均七年換一次房, 中國人換的更勤一些, 那麼你們在七年內只多付了 \$3,352。其次利率有可能還會降下去, 那時你們辦一個重新貸款(Re-Finance), 利率可能會比現在的 7.75% 還低, 專家預測一年後利率還會降低, 所以你們應該要這筆過戶費幫助。那麼建築商的利率高怎麼辦呢? 這樣做: 拿到五千塊錢過戶以後, 去辦一個重新貸款。建築商的貸款公司與外面的貸款公司的利率差是 0.25%, 這大約相當於一個點數(Point)(一個點數是貸款額的 1%), 也就是 \$2,300。那麼重新貸款也需要手續費, 介於 0.75-1 個點數, 也就是 \$2,000 左右, 你們在重新貸款時, 辦一個“無費用”(No Cost) 的貸款, 那麼費用到那裡去了呢? 是折算到了你的利率上去了, 也就是說如果你找到的利率是 7.75%, 把費用折回到利率裡, 則利率回升到 8%, 這樣一來, 你的五千元就到手了。那你會說, 這不是和在建築商那裡貸款沒什麼區別嗎? 其實不然, 你在建築商那裡申請貸款時, 也應要求辦一個無費用的貸款, 也就是說把上千元的費用折到利率裡, 使利率由 8% 再升高一些, 如 8.125%, 反正你是要辦重新貸款的, 再高也不怕。重新貸款時若交一個點數的手續費 (\$2,300), 利率拿到 7.75%, 加上前面省的上千元, 共 \$3,700。這樣看來, 如果建築商的利率與外面相差不到 0.25%, 去外面貸款意義不大, 你可在過戶費幫助中拿出一個點數的錢 (\$2,300), 把利率買低就行了。但若差出大於 0.25%, 則值得到外面的銀行去辦重新貸款。

問: 我先生剛剛在華盛頓地區找到一份滿意的工作, 我們在北卡的房子已上市出售, 我們打算一到華盛頓就買房子, 但聽朋友講最好先租一年的公寓, 對當地的情況有了一定的了解再買房子, 但我們現在家庭人口多, 不願意擠在公寓裡面, 請問有沒有什麼捷徑能很快地買到房子, 而又能避免買在不好的社區?

答: 有。不管在那裡, 學校的好壞都是一個最重要的標誌。如果你先生是在華盛頓 DC 裡面上班, 則市郊的蒙郡 (Montgomery County) 和費郡 (Fairfax County) 都值得考慮, 這兩個郡在全美國的 3300 個郡中, 學校的排名份別是第五名和第二名, 可謂名列前茅。而在這兩個郡中又有很多的優秀的學校, 只要你買的房子是該郡的前幾名的學校, 就一定沒錯。但你同時也應請一名信譽好, 經驗豐富的房地產經紀人幫你選房, 因為在有些好學區也有少數社區不太好。如果你先生在馬裡蘭州上班, 則應考慮蒙郡, 在維吉尼亞州上班, 則應考慮費郡。還有一點你應有心理準備, 同樣是二、三十萬元買房子, 在你們那裡可能買到一棟豪宅, 而在 DC 地區可能只買得到一棟很普通的小房子, 稍新一點的房子恐怕只能買連棟屋。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (90) 12/03/99

問: 我們打算買一棟 30 萬至 40 萬的新房子, 已經去看過一些社區, 有的社區已經快賣完了, 聽住在那裡的朋友講, 兩年來房價已經漲了百分之十幾。有的社區房子賣了一半左右, 僅一年不到時間內, 房價也已漲了 10%。那麼我們覺得如果現在去買房, 能選的 Lot 比以前的差了, 房價反而更貴了, 心裡總覺得不舒服, 是不是現在

買房不是時候? 我們是不是應該等一等, 看有什麼新的建築商剛開始賣, 就先去買? 這樣即能選到好的 Lot, 又能在該社區用最低價買到房子?

答: 現在買房子正是時候, 而且應該抓緊買。因為美國的房地產價格是隨著經濟走的, 經濟好的時候, 房價上昇, 不好的時候, 房價持平。那麼現在美國的經濟持續繁榮, 房價也從 97 年開始一路上昇, 我個人估計, 房價上漲最少還要持續二, 三年, 可能這還是保守的估計。如果現在你想等房價上漲熱涼下來的話, 恐怕是幾年以後的事情了, 而那時房價可能又漲了百分之二, 三十, 如果你買的是 35 萬的房子, 二, 三年以後再買可能要付 45 萬。換一個算法來說, 如果一年房價昇值 10%, 你拖一個月不買, 就要多損失三, 四千元 (我是按 35 萬昇值 10%, 即每月近三千元加上每月租房子的錢來計算), 所以你應該越快買越好。如果你以為建築商新開發一個社區價錢會便宜, 我認為這要看你怎麼比, 如果是同一社區用現在房價和一年以後比, 則會比較便宜。但如果和其它社區相比, 那麼實際情況會是這樣的: 甲社區房子在半年內已經賣了一半了, 房價從 35 萬升到 37 萬, 乙社區現在開始賣房, 房價一定會從 37 萬多開始, 而不會從 35 萬起。所以你要想等新開發區, 雖然能等到好 Lot, 但價錢也更高了。而且現在好的學區可供開發的土地越來越少, 現有的社區一但房子賣光, 新的社區可能根本不再出來了, 所以你應該抓緊買房。

問: 我和我的前夫離婚已經一年多了, 當時協議離婚時, 房子歸我所有, 他簽了一份“產權轉讓書”(Quit Claim Deed)。前一段時間我查了一下我的信用報告, 發現我前夫的名字仍然還在房屋貸款上, 我想問一下, 有沒有什麼方法能將他的名字除去, 我不想再和他有任何牽聯。

答: 有兩個辦法。1. 給你的貸款銀行寫封信, 要求將你前夫的名字去掉, 當然你要說明離婚一年多來是你一個人保持每月按時付貸款。但不是每個銀行都會同意你的要求的, 這是因為銀行認為有兩個人對銀行更保險。那麼, 2. 重新貸款(Refinance)。再找一家銀行, 用你自己的名字單獨辦理貸款, 則他的名字自然就去掉了。但這樣做的前提必須是現在的利率比你那時要低, 否則我認為你寧可不去辦重新貸款。如果你的前夫沒有要求你將他的名字去掉, 那麼他的名字留在你的貸款上, 對你沒有什麼壞處, 對他反而有壞處: 如果你不按時付錢, 有可能把他的信用給搞壞。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (89) 11/26/99

問: 我們的房子在市場上出售, 剛上市第一個週末就來了三個合同, 價錢雖然不同, 但都高於我們的要價。我們發覺可能是我們要價低了, 就問賣房經紀人怎麼辦? 她說從三個裡面挑一個最好的接受就可以了。但我們聽說其中有一個買主願意給更高的價錢, 可我們的經紀人說: 我們只能從三個原報價的合同中挑一個最好的接受就行了, 不能分別給每個人還一個高價, 我們不明白為什麼不能? 我們的經紀人是維護我們的利益的, 不是應該為我們賣出最好的價錢嗎?

答：你說的這種情況現在很常見，由於現在是賣方市場，一個房子一上市，如果價錢合理，狀態好，馬上就有很多買主來看房，幾個報價同時進來已經是司空見慣。對於這種情況，不一定要按照買方市場時的做法循規蹈矩，就像你提到的你的經紀人的做法那樣，你可以要求你的經紀人在同時接到了多個報價後，重新訂一個賣價，同時還價給各個買主，但必須公開告之各方，從下一輪的報價中，挑一個你認為最滿意的。在房地產買賣中，只要不違法，對合同(報價)的改動都是可以的。那麼這樣去做則最大程度地保護了你的利益。

問：我們打算將現在住的連棟屋賣掉，然後買一棟新的獨立屋。我們住在馬州的哥倫比亞，打算新房子買在維州的費郡。我們的問題是：賣房的經紀人是否必須也是買房的經紀人？如果請同一個經紀人法律上是否允許，對我們是有好處呢？還是有壞處？

答：買賣房子請經紀人可以是同一位，也可以分別請兩位經紀人，一位負責買房，一位負責賣房。對於你的情況，由於涉及在兩個州買賣房子，所以如果是請同一位經紀人代理買房和賣房，那麼要問清楚他是否在兩個州都擁有房地產買賣執照。在美國每個州都要求房地產經紀人擁有該州的執照才能辦理房地產買賣。對於是否請同一位經紀人是好是壞，我認為只要該經紀人認真負責，經驗豐富，那麼對於你們買賣房子應該只有好處，沒有壞處，而且有些經紀人由於能夠同時做兩筆買賣，還會給客戶一些優惠。順便說一下，如果我為顧客買賣房子，也有優惠，請來電查詢。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (88) 11/19/99

問：我們打算買一棟 10 年以內的獨立屋，看到市場上正在出售的房子的價格什麼樣子的數字都有，有的賣主要 \$399,900，有的要 \$398,888，還有的要 \$391,942。我們想問一下，賣主出的價是根據什麼訂的？上面的幾個房價賣主為什麼不要一個 40 萬？對於買房子的買主，我們怎麼能知道賣主要的價是不是合理的市場價？如果賣主要價偏低，我們買到當然沒問題，但如果賣主要價偏高，我們並不清楚而報了全價，這樣不就吃虧了碼？有沒有什麼辦法可以防止這樣的事情發生？

答：房子在市場上賣掉，完全是由供需關係和價值規律所決定的。當一位賣主要將自己的房子上市出售，他會請一位房地產經紀人將市場上正在出售的和在近期內已經售出的所有同類型的房子列出清單，計算出平均價，然後和自己的房子進行比較，根據建築面積大小，房間數目的多少，房屋部件的新舊程度，房子所處的地理位置等多種因素進行價格上的調整，得出一個他認為滿意的要價。有些賣主著急將房子賣掉，可能會比正常要價低一些。反之有些賣主賣房並不著急，就可能要價高一些。要價低的房子當然會很快地賣掉，要價偏高的房子，當一段時間沒有賣掉，賣主就會降價，直至售出為止。有的賣主要價的尾數總是出現“999”，一個原因是心理因素，如果一個房子要價 40 萬，聽起來就比 39 萬 9 千 9 百的要價要高。另一個原因是房地產公司的電腦網絡中的數字，當一位買主要買 40 萬以下的房子，經紀人在查房子時，輸入的數字會是“40 萬以下”，所有 40 萬以下的房子就被查出來了，而要價 40 萬的房子就正好沒被查出來。賣主要價是否合理，要請你的經紀人幫你分析，

這裡經紀人的經驗就非常重要,他應根據市場行情,對一個剛上市的房子的價錢做一個準確的估計,而不應為了賣掉一個房子而讓買主不分青紅皂白地給全價或高價去買。如果一個房子的市場價應值 38 萬,但賣主要價 39 萬,經紀人應能幫助買主分析出該房子的實際應售價 38 萬,這時經紀人會幫買主去討價一萬。如果這個房子賣主只要 37 萬,這已經比市場價低了一萬,經紀人也應幫買主分析出來,這時就應給全價 (Full Price),甚至加一些錢將房子買到手。我遇到有些買主,看到市場上有新上市的房子,要價已低於市價,還要再去討幾千塊錢,結果被別的買主用全價買去,這就是典型的因小失大。所以買房子的買主應與經紀人密切配合。對於賣主要價偏高,而買主又是以高價買下房子的情況,可能會在買主辦理貸款時被查出(除非買主是全部用現金來買)。因為銀行在放貸款時,要確定買主買房的價錢沒有過高,以防將來買主因付不起貸款房子被沒收回去,重新放在市場拍賣而賣不出去。所以銀行要對房子進行估價(Appraisal),如果估價值低於買價,則銀行是不會批准貸款的,那麼買主也就買不成這間房子,遇到這種情況,買主都會再與賣主重新談判房價。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (87) 11/12/99

問：我們買房子已經一年多了,最近發現每個月的付款額增加了,仔細核查發現房屋保險增加了很多。打電話給保險經紀人,得到的答復是:由於現在房地產市場升值,你們的房子也漲價了,所以保險費也就上漲了。我們的問題是:保險公司是否可以隨便調整保險費?是不是應該憑據些什麼?我們能不能換別的保險公司?要辦什麼手續?

答：保險費調整有幾個原因。第一:保險公司的收費標準調整,可能出於盈利的考慮,也可能是你的保險經紀人講的房價上漲所造成,要是這樣的話,你也索要書面證明材料。第二:當初你們買保險對各個保險公司比較價錢時,保險經紀人為了得到這筆生意,有意識地壓低保費,在第一年時賠些錢。當顧客經過一年穩定下來後,再把保費調高,收回損失的錢。對於這種情況,你可比較一下現在的保費與別的保險公司的收費,若差不多你也就不用轉到別的公司了,起碼你在第一年少付了些錢。第三:如果你們買的是新房,會得到 10% 的折價,以後每一年折價減少 1%,共 10 年停止折價。如果你們想換保險公司是可以的,只要找好新的公司,辦理手續後,分別通知舊的保險公司和貸款銀行就可以了。這裡我多一句,許多屋主買保險時,只比較價錢而不比較保險的範圍,這是不對的,應該比較一下同種類保險的價錢。比如:HO-3 是什麼價錢,HO-5 是什麼價錢。另外,屋主應考慮加保“地下室進水”(Water Seepage Backup)一項,每年不過再加\$25。往往會花小錢,解決大問題。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (86) 11/05/99

問：我們現在正在看房,打算買一棟 25 萬-30 萬的 20 年以內的獨立屋,已經看了一段時間,有幾次看中了房子,報了價(報了全價,但要求賣主付\$2,000 的過戶費幫助),但都沒有拿到。聽說是賣主同時收到了好幾個合同,對於這種情形,我們應該怎麼辦?有沒有其它辦法對買到房子有所幫助?

答：現在是賣方市場，一旦有一棟要價合理，狀態好的房子上市，可能馬上就會有幾個報價進來，美國人稱做 Bidding War，有的當天就有報價，最快的有在幾個小時之內就賣掉的。這種狀況對於還不適應形勢的買主來說，可能認為簡直是“瘋了”。但這是現實而且可能還要持續一段時間（華盛頓郵報在 10/16/99 刊登了全國房地產經紀人協會 (National Association of Realtor) 的首席經紀專家詹姆士-使密斯 (James Smith) 的談話，他認為這種市場估計會一直持續到 2002 年，而到那時利率也可能會降到 5% 左右），那你們應該怎麼辦呢？

第一：與房地產經紀人密切配合，爭取做到當天有房子上市，當天就去看房，當天就做決定，當天就給報價，同時要求賣主當天就給答復。

第二：除了在看房時間上與經紀人配合外，在所報的價錢上也要與經紀人配合。有的買主看到一棟喜歡的房子，雖然已經低於市價，但仍要砍價，結果是小便宜沒佔到，大便宜也丟掉了。正確的做法是請經紀人幫助分析房價，如果一棟房子狀態好，要價低於市價，不僅不應砍價，而應給全價，甚至還應加價，只要加價後不超過市場價就可。若一棟房子要價高於市價，上市若干天後無人問津，那麼有經驗的經紀人也是會幫你砍價的。

第三：在看房之前，就將貸款申請好。換句話說，一旦準備開始買房，先去找貸款公司辦理貸款，由貸款公司批准一個貸款的上限。這裡說的是“批准” (Approval)，而不是“預審”合格 (Pre-Approve)。這與傳統的做法不同，傳統的做法是先看房子，簽合同後再申請貸款。那麼這樣做的好處是什麼呢？先申請比後申請並沒有多花時間，只不過是換了個順序，但結果大不一樣。在你沒有申請到貸款時，如果在報價時，同時也有別的買主的報價，那麼若其它條件相同，只是報價不同，那就要看誰的報價高了，這對很多買主來講是很不心甘情願的。但如果你的報價與另一個人報價相同而你有了貸款批准，那麼賣主一定會將房子賣給你的，有時甚至你的報價比另一個人的低了一、二千塊錢，也有很大的可能買到這棟房子。這就看到了先去辦理貸款申請的重要性，也就是說，花同樣的時間辦同一件事，由於先後順序不同，而能“節省”（或者說“賺到”）一、二千元錢，何樂而不為？

第四：在寫合同報價時，儘量少放“條件” (Contingency)。有些買主為了給自己留後路，在合同裡面加了很多“條件”，比如：賣掉自己住的房子後，才能買這棟房子；去政府查閱開發規劃 (Master Plan Review)；第三者批准 (Third Party Review)；房屋檢查；氬氣檢查；含鉛油漆檢查；審閱社區管理委員會文件 (HOA Document Review)；等等。條件越多，賣主越不喜歡。所以我建議在寫合同時，加的條件儘量少，只要有一條能保護自己的就行了，比如：HOA Doc Review。因為按照州法律規定，當買主收到 HOA Doc 以後，有三或五天的時間可決定不買房子，只要書面通知賣主即可，不用說明任何理由。通常買主要做房屋檢查，若查出問題，要求賣主修理。如果房子比較新，也可酌情放棄這一條，但若買主一定要做，那麼在越短的時間內做越好。

第五：各方面儘量與賣主配合，比如：過戶時間，日期等。所有這些若能做到再加上經紀人的幫助，我相信你一定能夠很快買到房子的。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (85) 10/29/99

問：我們買房子已簽好合同，現在正在辦理貸款，由於從來沒有買過房，貸過款，所以有很多地方不清楚，有很多問題想問。如果我們的問題顯得很幼稚，請不要見笑。我們的問題是：我們申請的是三十年固定利率貸款，如果提前付清是否有罰金？每月的付款額是不是固定的同一個數額？付款日期是不是固定在每月的同一天？如果某個月遲付了幾天，會有什麼事情發生？如果在三十年中間，我們將房子賣掉，沒付清的貸款怎麼辦？將利率鎖定後，利率還有沒有可能再變化？

答：對於三十年固定利率的貸款，如果提前付清，在多數情況下是不會有罰金的。這可在申請貸款時，同貸款公司或銀行講明不希望有罰金。但少數情況下，可能有罰金，這是由于前一階段利率比較低，有很多屋主辦理了重新貸款(Refinance)，而且有些屋主在短期內多次辦理，這就使得銀行無利可圖，為了保護銀行自身的利益，有些銀行加上了提前付清需付罰金的條款。這裡順便提一下，如果屋主提前付清貸款而被征罰金，罰金是可在當年報稅時用于抵稅的。對於固定利率貸款，每月的付款額(這裡是指包括了本金，利息，地產稅和保險，簡稱PITI)，一般是不變的，最起碼在同一年度中是不變的。但由於房地產稅和房屋保險有可能調整(通常是上漲，每年調一次)，這就有可能使你的月付款額上昇。如果你們每個月想多付一些，也是可以的，當然少付是不行的。每個月的付款日期通常是在1號，如果晚幾天是可以的，若在2日至15日之內收到錢，則銀行按天數計算利息，待下一年調整月付款額時，加上利息。多數銀行是允許在每月的15日以前收到錢即可，如果超過15日則要征“遲付費(Late Fee)”，但若你遲付款不是幾天，而是幾個星期(超過15天)，除了要交遲付費以外，銀行還會在信用局你的信用記錄中記上一筆，給你們造成壞信用。若超過一個月，銀行就有可能開始執行沒收手續(Foreclosure)。在付款期的三十年中，如果你們將房子賣掉，未付清的貸款是由新的買主付給你的房錢來支付的，剩下的錢除去過戶費用後歸你們。你們將利率鎖定後一般是不再變化了，即使利率再漲你們也不用擔心，但要注意，一定要在鎖定有效期內將房子過戶。若超過有效期重新鎖定，則按當時的利率重新辦理。倘若利率下降了，你們可要求銀行將已鎖定的利率下調(Float Down)。

問：為了解決因做飯而造成室內油煙和味道的問題，我們打算按照您在去年7月份的房地產問答中提到的辦法，將廚房邊上的洗衣房改裝成第2個小廚房，而將洗衣機和烘乾機挪到地下室。但現在的問題是：洗衣房中沒有煤氣管道，不知是否容易加裝一條管道？要不要去什麼地方(比如：County)去申請Permit？加了管道以後，對房屋保險有什麼影響，再加裝一個排風扇是否可行？

答：在美國，屋主在房子裡面進行改裝通常不需要經過他人的批准，但如果在室外進行加裝，如：陽臺，圍牆，甚至衛星天線，則要申請許可，經社區管理委員會(Home Owner Association)和政府(County)批准後，方可動工。你們要加裝一條煤氣管道只要請有執照的管道工(Plumber)來做就可以。若你們還要在地下室接水接電，也應請有執照的水工，電工來做，否則將來房子出現問題，若是由沒有執照的人接的電線，管道導致問題，則保險公司的理賠可能有麻煩。安裝管道線路對於專業人士來講很容易，費用幾百元而已。加裝個排風扇也不難，安裝費\$50-\$100。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (84) 10/22/99

問：我們現在正在買建築商蓋的新房。由於我們非常喜歡硬木地板，打算把第一層樓除了廚房以外的地方都鋪上硬木 (Standard Oak Floor) 地板，但計算下來收費很高，聽朋友講，可以等房子買好後再請人安裝。我們由於沒有經驗，不知過戶後再安裝是否可行？與請建築商安裝相比利弊如何？請指教，謝謝。

答：你的朋友建議從省錢的角度看是很對的。一般來講，建築商的收費是外面的承包商 (Sub-Contractor) 的費用的 1.3 至 1.5 倍，就是說，如果一個客廳由承包商來安裝硬木地板要 \$2000，那麼建築商就要收 \$3000。按照單位面積計算，建築商一般收費是 \$7.5/平方尺，而請承包商則最多只要 \$5.5/平方尺。除了省錢以外，還有另外的好處，就是硬木地板的材料有好有壞，壞的材料主要是指顏色不好，有木櫛子等。如果建築商來裝，不分好壞通通都給你鋪上。而你自己找的承包商，可以提出具體的要求，比如：將顏色花紋不好的木料剔掉，有櫛子的也剔掉，只不過花 \$80 多買一合木料就是了。這樣裝下來的地板非常漂亮。在裝木地板時，季節也很重要，由於材料的熱漲冷縮原理，冬天安裝的木地板一年四季木板條之間都很緊密，而夏天安的木地板，到了冬天就可能出現縫隙。那麼請建築商安裝，如果正好在冬天，則無問題，如果正好在夏天，結果可能就不盡理想。請承包商的另一個好處就是由於房子蓋好後，換地板要將地毯換下來，原來的地毯建築商並沒多收錢(如果是 Standard 的話)，屋主可將地毯鋪到地下室去，這樣一舉兩得。還有一個好處就是可請承包商在揭掉地毯之後，安裝木地板之前，打一些螺絲釘，這樣可大大減少木板的吱吱聲。目前除了少數幾個較好的建築商，如：Toll Brothers, NVHomes, Craft Mark, Engle Homes 等，會打螺絲釘，大多數建築商都是用普通釘子，時間稍久(半年左右)地板就會發出吱吱聲，若鋪了硬木地板，可能這個聲音就永久存在下去了。當然請建築商裝硬木地板也有好處，比如：對於手頭現金短缺的買主，可將裝硬木地板的錢，放在貸款中。另外，怕麻煩的買主比較喜歡一次性完工，省得搬完家後，再被打攪。

問：我們打算買一套公寓，聽朋友講最好買獨立屋或是連棟屋，但我們目前的經濟能力只能支付得起公寓(價錢不超過八萬元)。想聽聽您對買公寓是如何看的，有什麼注意事項？

答：你們的朋友講的是對的。若從昇值的角度來講，在美國買房子最好買獨立屋，其次是連棟屋。當然，由於你們的經濟能力有限，只能買得起價錢較低的公寓，那麼也就別無選擇。一般來講，獨立屋的升值潛力大，越新越大。連棟屋就小些，而公寓 (Condo)，尤其是舊一些的幾乎不升值。但這並不是說公寓就不值得買，我投資了一些房地產，其中就有三套公寓，只要能做到收支相抵就行。具體些講，就是如果將公寓出租，收到的房租能夠支付貸款和公寓管理費 (Condo Fee)，甚至還有剩餘，就可以了。那麼怎麼能保證收支相抵呢？這就需要房地產經紀人的幫助了。舉例來說，當你看中了一套八萬元的公寓，頭期款 (Down Payment) 5% 就是 \$4,000，其餘的貸款，貸款額 \$76,000 按年息 8% 計算，每月本金加利息按 30 年計算是 \$558，加上房產稅每月 \$80，由於頭期款不到房價的 20%，還要再加上貸款保險 (PMI) 每月大約 \$50，若 Condo Fee 是 \$300，則每月共付 \$988 (這是扣除了由於買房貸款的利息是可以抵稅的

因素)。如果這套公寓能出租\$950,則買這套公寓當然比花\$950 租一套公寓要合算,因為租公寓房租都交給了房東,等於是為別人(房東)在買房子,而買了這套公寓,每月交的錢是在給自己買房子。這裡要注意:如果你打算在短期內就換房,則應慎重考慮。因為房子一買一賣大約要損失近 10%左右。買公寓的注意事項:第一,要問一下整個公寓樓中出租的比例有多大,若大於 25%,則可能影響你的貸款。第二,要查清公寓管理費有多高,每年上漲的幅度有多大。因為這一項是不由屋主控制的,我見過有些公寓的管理費高達每月\$600 多元,而且還在不斷上調,另外還要問清近期內有什麼大的開銷要發生。比如:換屋頂,換管道設備等。我也見過有些公寓突然通知每戶屋主要一次性地追加幾千元管理費去修屋頂,如果屋主一次交不出來,就要在屋主賣房時從余款中扣掉,加收利息以外,還要收罰金。在看房時,要注意一下上下左右的鄰居都是什麼樣的人,如果鄰居每天放音樂,可能會吵得你不得安寧。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (83) 10/15/99

問:我們現在正在買房,打算買一棟 20 年以內的獨立屋,由於從來沒買過房子,在看房子時,不知道要看哪些地方,記得您曾經回答過讀者有關看房時的注意事項及房子的一些重要部件的價值,但我們想了解一下有關看房子時,應避免些什麼?聽朋友講,看房子時要注意觀察一下鄰居都是什麼人,房子的附近是否有低收入房等,能否請您在注意事項上為我們具體指點一下?房子的內部要注意些什麼?

答:世界上沒有任何兩個房子是一樣的,房子的位置不同,新舊不同,大小不同,朝向不同等因素都決定了房子的價值。選擇房子時,每個家庭都有各自的要求,所以在看房子時,應根據各家的要求來挑選。但有些地方要特別注意,除了你提到的鄰居以外,還要注意下列事項:房子所處的地理位置要遠離大馬路,也就是說要避免噪音污染,如果一個房子處在社區的出入口附近,那麼這個房子就存在噪音污染,空氣污染,不安全等因素;看環境時,要看一下附近是否有高壓輸電線通過,這一點在醫學上雖然還沒有證明對人體有害,但在人們的心理上還是有負面影響的;房子所處的地勢如果比較的話,可能會對房子的地基造成損壞,房子附近有樹本是好事,但如果樹離房子太近,而且樹又較大,則也可能會對地基造成損壞。如果房子接近未開發的空地,要去政府了解一下開發規劃,免得造成剛搬進去後,發現新的商業區或低價房很快動工。對於房子本身,要注意一下價值比較高的部件,如:屋頂,冷暖器機,廚房設備,窗戶等是否換新,有些舊房子屋主在賣房子時,新油漆並換了新地毯,給人感覺很好,有些人就被蒙了,所以買主在看房子時,要請經紀人幫忙看一下房子的各個部件。另外,有些十年左右的房子的供水系統是使用一種灰色塑膠管(Polybutylene Pipe),這種水管曾經出過問題,看房時要注意,但並不是所有的這種塑膠管都有問題,若買主看中了一棟房子一切都滿意,就是擔心這種塑膠管,不妨在簽合同時,請教一下房屋檢查師。另外,1978 年以前蓋的房子還有可能存在含鉛油漆的問題。在看房子時,看一下地下室是否有潮濕的地方。總之,有很多地方要看,可請你的經紀人幫你們分析。

問:我們買了一個新房,建築商還正在施工,買房合同是在四個多月以前簽的。當時建築商說大約需要五個月左右就可交房,但現在看來離完工還早得很,我們去問過

建築商, 建築商說會儘量抓緊, 而不願意書面寫下來。我們查了一下合同, 上面寫了過戶日期, 但只寫了月份, 並沒寫日子。我們想問一下, 建築商是不是必須按照合同的規定日期交工? 如果房子還沒完全蓋好, 我們能不能先過戶? 因為我們的利率鎖定過半個月就要過期了, 而且我們也訂購了傢具, 洗衣機, 烘乾機等, 但最主要的是我們要提前 60 天通知現在住的公寓, 由於建築商的時間不定, 使得我們的計劃無法安排, 如果建築商不按時完工, 是否應該賠償我們的一些損失?

答: 在買新房時, 建築商與買主所簽的合同, 通常只寫上估計的過戶日期, 而不是象買賣舊房那樣, 將過戶的日子準確地寫在合同上, 如果在那一天不能過戶要經過買賣雙方重新商定。你要在寫有過戶日期的合同中的那一段裡仔細談一下, 通常建築商會在估計的日期後再加上一個(有的甚至兩年), 並申明: 如果是由於天災人禍, 材料短缺, 勞力不足, 員工罷工, 政府手續拖延等建築商無法控制的原因, 建築商有權將過戶時間後移, 而不受任何懲罰, 並且也不用付給買主任何賠償。但實際上, 有時建築商已書面通知買主過戶日期, 但發出通知後, 又有些情況發生, 使房子不能按時交工, 而買主已經按照建築商的通知安排了所有計劃, 對買主造成了損失。這種情況下, 建築商可能會酌情賠償買主一些損失的。至於房子還沒蓋好就先過戶, 這是不可能的, 因為房子沒蓋好, 政府是不會發給居住批准書的, 那麼建築商也就不能過戶。但有時, 房子已基本完工, 只剩一些小地方需稍加修飾, 只要政府的各項檢查都已通過, 那麼就可以過戶了。至於這些小地方, 建築商會書面寫下來, 在短期之內來完成或修理好就可以了。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (82) 10/08/99

問: 我們買房子剛剛簽下合同, 做房屋檢查時, 發現房子的屋頂已經很舊了, 雖然還沒有漏, 但檢查師說隨時都有可能漏, 也就是說應該換新屋頂了。我們要求賣主換新屋頂, 但賣主不同意, 他們的回答是: 只要屋頂不漏, 就不需要換, 即使有漏, 修補一下也就是了。所以我們想問一下, 我們這種情況賣主是不是必須得換屋頂? 如果不換, 我們是不是可以不買這棟房子? 但我們也考慮過, 因為比較喜歡這棟房子, 即使賣主不換屋頂, 我們也可能買, 但需要了解一下換新屋頂的費用, 能否也請您順便介紹一下有關屋頂的知識。

答: 換不換屋頂是經過買賣雙方協商而定的。通常的情況是如果屋頂未漏, 賣主就沒有必要換。如果有漏水, 能修補好的話, 就不用換了, 若狀態實在太差, 通常賣主也會考慮換的, 所以對於你們這種情況, 賣主不是必須換屋頂的。若賣主不換, 你們也可以不買這棟房子(這是根據簽購房合約時, 所選 Home Inspection Contingency 所決定的)。當然最好在看房選房時, 就請房地產經紀人幫你看一下, 或向賣主了解一下有關屋頂的情況, 如果發現是 15 年以上的屋頂, 在談合同時, 就提出來, 這樣比較主動, 一旦合同生效(Contract Ratified)後, 做房屋檢查時才提出來就比較被動。如果你們打算買下房子後換屋頂, 應在屋頂還沒開始漏水之前, 就請屋頂公司來做一個估價(Estimate), 要求有效期一年, 這樣只要不是在雨季及屋頂公司最忙時來做估價, 通常會得到最具競爭性的價錢(也就是最便宜的價錢), 一當下雨時, 屋頂開始漏水, 就請屋頂公司來換屋頂。有些屋主看到屋頂的壽命快到了, 不管是否漏水, 就將屋頂

換了,但根據專家建議,最好等屋頂開始漏水時再換,因為有些屋頂的年齡(Calendar Age)已達 20 年,但實際壽命(Wear & Tear Life)可能只有 15 年,還有五年以上的使用期限,所以並不是壽命一到就要換。用做屋頂的材料在美國有很多種,最常見的是油氈片(Asphalt Shingles)。除此以外還有:木瓦片(Wood Shingles & Shakes),這種材料在美國的中西部,西北部及加州比較常見,在華盛頓地區也可見到。瓦(Tile),由泥土燒制出來或水泥燒筑而成。這種材料多用于西班牙式建築物上,在中南美洲廣泛使用,也影響到美國的西南部和佛羅裡達州(所有麥當勞的屋頂都是這種瓦)。由於這種材料比較重,若屋主考慮換用,應認真計算屋子的承重能力。石板瓦(Slate),採石場中生產的天然石料製品。雖然貴一些,但壽命卻幾乎是無限的,這種材料在美國的北部及加拿大比較常見。金屬(Metal),通常用于商業建築物,其特點是:重量輕,壽命長,適用於各種環境,並且美觀。除此以外,還有人工合成材料製成的屋頂(Synthetic Roof Product)。對於屋頂材料,美國的保險評估實驗室(Underwriters Laboratories, Inc.)進行了防火等級分類(UL Class), A, B, C。A 級防火最好, C 級最差。

由於油氈片屋頂最為常見,讓我來重點介紹一下。它的壽命通常是 15-20 年,好一些的能達到 25 年(木瓦片能達到 10-40 年,瓦: 20 年以上,石板瓦: 30-100 年,金屬: 15-40 年)。影響屋頂壽命的因素有很多,主要是自然因素:陽光,溫度,雨,風,雪,冰,雹,樹枝,樹葉,霉潮等,任何極端的氣候環境都會使屋頂的壽命縮短。要保證屋頂的正常壽命對屋頂保持通風非常重要,許多屋主在屋頂上加裝排風扇(Attic Fan),這樣可使屋頂的壽命延長 10-20%,加裝一個排風扇的費用大約是\$250-\$300。另外深色的屋頂要比淺色的屋頂壽命短些。換屋頂時要綜合考慮價錢(Cost),壽命(Durability),美觀(Aesthetics)和結構式樣(Architectural Style)四項因素。一般的屋頂在計算價錢時是按照“Square”來計算,一個“Square”相當于 100 平方英尺(Square Feet),通常的收費是\$100-\$150/每個 Square(如果屋頂的坡度較大,則收費相對高些)。一般一個連棟屋換屋頂的費用在\$1000-1300,小點的獨立屋在\$2000-\$2500,大的獨立屋在\$2500 以上。在換屋頂時,可請屋頂公司先來看一下,能否在現有的屋頂上再鋪上一層,一般情況下,屋頂可以再加鋪一至二層,這樣費用可便宜許多。

張伊立博士房地產知識問答專欄(81) 10/01/99

問:我們正在買建築商的新建房屋,現有一有關房屋安全警報系統問題,上星期(9月24日)您在房地產專欄中解答有關房屋保險時,提到如果房子裝有警報系統在買保險時會有折扣。我們也想加裝警報系統,但建築商那裡說已經太晚了。請問還有沒有其它辦法?我們對住家安全比較重視,能否為我們全面具體地分析一下?根據你的經驗為我們提些建議,並講解一下有關房屋安全警報系統常識。

答:現在加裝警報系統仍為時不晚,辦法有二:1. 你可問建築商,若加裝音響線路是否可以?你要強調這是“Low Voltage”線路,通常建築商是會同意的。按照法律規定,“Low Voltage”的線路是可以由任何人去安裝的,它包括:音響線路,電話線,有線電視線路,電腦網絡及安全系統線路。只要建築商不特別聲明某種線路不允許個人去安裝,那麼你們就可以去安裝。但如果建築商不同意你自己或你請來的人去安

裝,那麼你可到你 的新房工地上直接找安全警報系統公司的安裝人員,然後由該公司的銷售人員與建築商 交涉,建築商通常不允許外面的公司來安裝線路,但對自己的合同公司 (Contractor) 可能 會網開一面。2. 若在施工過程中,就是無法安裝上,那麼也可在房子蓋好後再裝,只不過 無法再裝有線電路,而是要安裝無線電路,其設備稍微不同:在每個門和窗子的框上安裝的無線設備都需要裝電池,與中央控制設備通過無線電信號聯繫,但功能與有線設備是一樣的。

警報系統的工作原理並不複雜,其設備共有五部份組成: 傳感開關(Sensor), 中央控制器 (Control Panel), 鍵盤 (Keypad), 報警器 (Alert Mechanism) 和連接線路。屋主在將警報系統開啟前,先將所有的門窗都關閉,然後在鍵盤上鍵入預設好的密碼,45 秒至 1 分鐘 的時間之後,系統開始工作。當有任何門窗打開,門窗上的感應開關通過連接線路將某個門或窗被打開的信號通知中央控制器,則中央控制器就通過電話線發出信號給安全系統監 控公司 (Central Station Monitoring Company), 同時報警器 (警燈和室內外喇叭) 開始報 警。監控公司會在很短的時間內 (通常不超過 1 分鐘) 打電話來查詢,若是屋主的操作失誤,只要報上正確的密碼就可以了。若是有小偷進到屋內,如果拿起電話答不對密碼或不 接電話,則監控公司會立即通知警察,警察會在幾分鐘之內就趕來。若屋主不幸與小偷遭 遇,監控公司來電話時,屋主正在小偷的掌握之中,不得以之下必須報給監控公司一個密 碼,對於這種情況,屋主在安裝警報系統時,會有二套密碼,一套是真正的密碼,告訴了監控公司後警報就消除了,另一套就是在遇有緊急情況時,告訴監控公司,警報表面上解除了,監控公司也在電話中告訴屋主一切 “OK”, 因為這時小偷可能也拿著電話聽著,但 實際上馬上會有警察趕來。由此看來,電話線是連接房子與監控公司的唯一線路,必須保 證在遇有緊急情況時,及時將信號傳到監控公司。所以電話公司在安裝電話線時,不應安 裝明線,而應安裝暗線,就是說從電話公司來的電話線應埋在地下,電話盒應安裝在房子的內牆上,而不是裝在外牆上,這點屋主應注意。安裝費用通常在 \$1500--\$2000,但許多公司會提供給屋主只收 \$99 安裝費,有時甚至免費安裝,但要求屋主簽一份一至三年的約,每月付費,通常在 \$25-\$35。合約期滿後,屋主可終止服務。這時雖然不再與監控公 司連線,但仍可將警報系統開起,只是將房子自身防護起來,就象汽車一樣。因為對小偷 來講,當破門而入時,一聽到報警的聲音絕大多數都會逃之夭夭。根據研究 表明,小偷最害怕的三個因素是: 光線,時間和聲音。非在不得已的情況下,小偷是不會在白天做案的,若做案所需時間較長,小偷也是會儘量避免的。而在做案時,可能發出聲響也是小偷不願聽到的。對此,專家提供如下建議: 將室外房子四週的樹木 和灌木叢不要種得太密,不給小偷以藏身之處;在房子四週的外牆上安裝遇有移動物體時,就會自動打開的照明燈 (Motion Sensored Light), 這樣在黑暗中,當小偷靠近房子時,燈光 會突然地自動打開;在房子的各個門窗上安裝明鎖,暗鎖,插銷,鐵拉杆,固定螺絲,安全 門等,使小偷一看到就知道要花更多的時間才能進入室內;市場上有些便攜式報警器供出 售,如: 掛在門把上的報警器和支在門上的象柺杖一樣的報警器,當門一開動,報警器就會發出聲響,將小偷嚇跑,這種報警器很適合高樓中的公寓使用。如果屋主外出旅遊時,應在室內裝上自動按時開關的燈光和音響,使室外的人看到或聽到,認為室內有人。當然 報紙和信件最好請朋友或鄰居每天收走。目前市場上提供安全警報系統的公司很多,在華盛頓地區大概有二十家,根據評比數字顯示,下列公司值得推薦: Maximum Security, 301-261-3600; N&D Security, 703-

243-0499; Potomac Systems, 301-983-0907; Satellite Industries, 301-840-5420; Vector Security, 800-688-0150; National Security, 703-273-5555; Allied Alarm Specialists, 703-329-8660。有些公司經常大做廣告, 如: ADT, Brinks Home Security, Security Link 等, 評分不如上面那些公司。

張伊立博士房地產知識問答專欄(80) 9/24/99

問：我們現在買房正考慮買房屋保險, 我們想對房屋保險有個了解, 想知道房屋保險都保險些什麼? 保險有哪些種類? 聽朋友講房子裡面有些裝置可使保險得到一些折扣, 都有哪些? 請解答。

答：房屋保險也稱屋主保險 (Home Owner Insurance), 又稱災害保險 (Hazard Insurance) 或火災保險, 是貸款銀行要求買主在買房過戶時必須具備的基本條件之一。這種保險主要包括: 由於火災對房屋造成的損壞。火災的起因可能是由於屋主的失誤或自然原因所造成。保險公司為屋主提供的保險往往還包括了其它方面, 如: 個人財產損失, 被盜, 意外事故及其它天災人禍。但地震和水災往往是分開單獨保的, 另外戰爭和核事故也不在保險範圍之內。保險公司對居民住家的保險分為七類, 分別是: HO-1: 基本險(Basic), (HO 是 Home Owner 的縮寫); HO-2: 括充險(Broad); HO-3: 全面險(All-risk); HO-4: 房客險 (Renter's); HO-5: 綜合險(Comprehensive); HO-6: 公寓險; HO-7: 老舊房屋險; 基本險包括下列十一項: 1. 火災。2. 由火災所引起的建築物損失。3. 颶風和冰雹。4. 爆炸。5. 騷亂 (Riots & Commotion)。6. 飛機失事。7. 汽車失事。8. 煙(Smoke)。9. 蓄意破壞 (Vandalism)。10. 盜竊。11. 碎玻璃門窗。括充險再增加下面七項: 1. 天空落物 (Falling Objects)。2. 由於冰雪的重壓對房子造成的損壞。3. 房屋的任何部位的倒塌。4. 房屋開裂, 解體。5. 水管及設備漏水。6. 水管及設備被凍。7. 觸電受傷。綜合險(HO-5)包括了基本險和括充險, 還包括了除地震, 水災, 戰爭及核事故外幾乎所有項目。絕大多數的房屋保險都是這種。如果你住房有關的事故發生, 先和保險公司聯繫一下, 有些事故, 如: 屋頂漏水, 地下室進水, 過路人在房屋及地界內受傷, 甚至家裡養的狗將人咬傷需賠償對方的醫療費用及若有法律訴訟的律師費也可能屬於保險範圍之內。所以遇到不清楚的事情先問一下無妨。所以總的來講, 屋主保險包括了兩大部份: 房屋和屋主責任。一般來講, 一棟三十五萬左右的房子, 土地的價值大約佔了近 10 萬, 那麼屋主買保險時, 應只保房子不保地, 因為萬一失火將房子燒燬, 地是不會損失價值的, 所以屋主只要保 20 幾萬就可以了。但在購買屋主保險時, 通常貸款銀行要求屋主購買的保險額不低於貸款額, 如果屋主只放了 10% 的頭期款(3 萬 5 千), 貸款額 31 萬 5 千, 那麼買的保險不能低於 31 萬 5 千, 這是因為在保單上貸款銀行是保險受益人。除了房子以外, 房屋保險還保其它東西: 個人物品 (Personal Property), 包括現金, 有價證券, 收藏品, 傢具, 有價日用品, 電器設備, 地毯, 裝飾品等; 由於事故受傷所需醫療費用; 以上各項在保單中都有賠償的上限。在購買保險時, 應考慮以下因素: 1. 保額的大小。如果頭期款放的較多, 如果只保貸款額, 那麼房子燒掉的話, 保險公司賠償的錢可能達不到實際重建的開銷 (Replacement Cost), 所以應以實際重建的費用為保額。2. 個人物品是否應包括在內。3. 扣除額 (Deductible) 的大小和賠償額的上限 (Limit)。通常做為屋主在買保險時應儘量提高保額, 多保些項目和提高賠償額, 因

為房屋保險的費用不是很貴,一年不過幾百元錢,但是在買保險時,屋主總是願意儘量少花錢多辦事,那麼不妨“貨比三家”,當然在比較時,要比較在投保內容相同的前提下,保費多少。

除了通過比較來找到一家便宜的保險公司外,還可詢問保險公司如果將房子和汽車一起保,能否得到折價,甚至加上人壽保險,醫療保險等。當然定了保險公司後,再詢問一下其它折價項目,如:安全警報系統,自動滅火裝置,所有大門的門鎖是什麼樣的,房子外面的滅火栓有多遠,甚至房子的新舊也影響保價。做為新的屋主不知道全部項目,不妨讓保險公司提供給你一份折價項目清單,另外扣除額(Deductable)越高,保費就越低。一但發現房子出現問題,應按以下步驟去做,否則可能導致保險公司不履行賠償。1.馬上通知保險公司。2.在儘可能保證安全的前提下,防止事故進一步擴大。3.準備一份個人財物受損失的清單。4.準備將受到損失的物品及房屋部位,部件展示給保險公司。5.準備一份日誌,詳細記錄事故發生的時間,造成事故的原因等。上面的第三項可以在平時就準備好,應將貴重物品的收據收集起來,有價證券等用錄像的形式記下來,這樣就可能在最短的時間內得到理賠。當然最好的辦法還是平時注意防火,加強安全措施。以上解釋如果還有哪些不清楚的地方,請向保險公司的業務人員洽詢。

張伊立博士房地產知識問答專欄(79) 9/17/99

問:我們聽說您幫助我們的一位朋友賣房子,他已經收到了一個 Contract,雙方均已簽字,合同已被批准生效,但他的房子仍在市場上處於“Active”狀態,而且他說仍然可以接收 Contract,請問這是怎麼回事?這樣做是否合法?

答:這樣做是完全合法的。這是保護賣主利益的一個很有效的方法。今年房地產市場是賣方市場,上市房屋少,供不應求。如果上市的房子要價合理,狀態好,地點(Location)好,往往幾天就會收到買房合約,而且多數買主知道今年的市場不能討價,往往在簽合同時出價比較高,賣主一般也就會接收合同。但是通常買房合約都會有一些 Contingency (即先決條件),如:1.買主要先把自己現在擁有的房子賣掉並過戶,然後才能過戶他們買的這棟房子。2.買主要對房屋檢查的結果滿意。3.買主的貸款得到批准。4.買主在收到 HOA Document (社區管理委員會文件)之後,有五天時間閱讀,看自己是否對其規定滿意。等等。在這些 Contingency 去掉之前,買主隨時有可能通知賣主取消合同,並收回定金(Deposit)。這樣就會損害賣主的利益,不但損失了時間,而且可能會失去一些條件好又認真買房的買主。我做為賣方經紀人(Listing agent)為了保護賣主的利益,可以在簽合同時加一個專門的附加文件(Addendum B, Item 2)“Option to keep home on market”。該條款規定:在買房合同生效後,賣主有權繼續把房子放在市場上出售,並有權與有興趣的買主進行協商,如果有令賣主滿意的合同,則賣主可以通知第一個買主要求他們在一定時間內一般為48小時),去掉所有的 Contingency,否則賣主就有權宣佈第一個合同無效,而接收第二個合同,這樣一來賣主就無須承擔買主取消合同的風險了。

張伊立博士房地產知識問答專欄(78) 9/10/99

問：我們買了一幢舊房到現在已經快有半年了，上星期下雨時發現屋頂漏水。我們認為是檢查師的失誤而未發現問題，我們與檢查師聯繫，但他的態度很不友好，既不承認失誤，也不同意我們的賠償要求。請問我們應該怎麼辦？

答：我在今年初(2月26日)曾回答過類似的問題，現在再回答你一次。首先把屋頂修好，小洞不補，大洞吃苦，屋頂漏水修補最多幾百元錢就夠了。如果你們在過戶時買過一年的房屋保修(One Year Homeowner Warranty)，那麼有的公司會提供包括屋頂漏水修理的保修，如：“2-10 Home Buyer Warranty”。另外，詢問一下保險公司，有些保險公司的保險也會包括屋頂漏水一項。至於檢查師那裡恐怕得不到什麼賠償，如果你找的檢查師服務態度好的話，最多只能將檢查費退還給你們，可能還不夠你們修屋頂的錢。所以在房屋檢查時，請一位認真負責，經驗豐富的檢查師非常重要。有些買主在找檢查師時，不是比較他的專業水平，而是只看誰的收費低就找誰。這樣雖然在做房屋檢查時節省了一、二十元錢，但一個問題漏掉沒查出來，修理費用少則一、二百元，多則上千元。上面講到屋頂漏水離你們買房已經半年多了，也可能在買房時並未漏水，而是最近屋頂才開始出問題，那麼檢查師就沒有任何問題。

問：我們最近外出旅遊，所住的旅館向我們推售旅館的住房，稱為“Time Sharing”，說是買下來就變為屬於我們的公寓了，每年只要不多的錢(我們算了一下，每年大約\$500多元加上頭期款八千元，就可每年都去住一個星期，不論是旅遊旺季還是淡季，都可保證有房子住，如果某一年去不了，還可租出去。請問這是不是一個好的“Deal”？

答：我個人認為這不是一個好的“Deal”。除非你們非常喜歡旅遊，能夠充份利用這套“公寓”。這種“Time Sharing”的公寓，你只是擁有一年的幾十分之一時間的居住權，除了要交房屋貸款，還要交管理費。時間稍久，不僅不認為得到了一個好的“Deal”，反而覺得是背上了個大包袱，時間和精力被消耗不少。你這個問題曾經有人在一次廣播中的房地產專欄節目中問過節目主持人，當時那個主持人讓這位聽眾等20分鐘，然後該主持人通過廣播向聽眾問，如果有哪位已擁有這種公寓的聽眾願意無償將自己的公寓贈送給這位問問題的聽眾，請來電話。結果不到20分鐘，主持人收到了三位聽眾的捐贈。

張伊立博士房地產知識問答專欄(77) 09/03/1999

問：我們在一年半以前買了棟新房，現在由於調動工作去外州，需要將房子賣掉。由於當時買的比較便宜，現在若按市場價去賣，大概能淨賺(除去房地產經紀人的佣金和賣房費用)三萬多元。聽說如果在買了房子後兩年之內就賣，若有賺錢，要交稅。如果超過兩年就可免稅，是不是這樣？若交稅按什麼樣的稅率計算？有沒有更好的辦法可少交稅或免稅？謝謝！

答：97年新稅法規定，凡是用于自住的房子，在賣房時，若已住滿二年或在五年內連續或斷續住夠兩年以上(其它不到三年的時間可以是出租或其它用途)，則資本利得

(Capital Gain) 部分, 或者說是賺的錢可以免稅, 若是夫妻二人共同報稅, 免稅額可高達 50 萬, 分別報稅則各免 25 萬。若住了不到兩年則按實際天數計算 (Prorate), 如果你們住了一年就賣房, 則兩人可免 25 萬或每人分別可免 12.5 萬。如果房子升值並沒有達到每人 12.5 萬, 則可全免。用你們的例子來說: 假設兩人共同報稅, 若住滿兩年共可免稅達 50 萬, 現住了一年半, 即兩年的四分之三時間, 50 萬除四乘三得到 \$375,000, 即你們的免稅額是 \$375,000, 而如果你們賣房可淨賺三萬多, 低於 \$375,000, 則可全部免稅。詳情請洽會計師。

問: 我們現在剛剛買了一棟新房, 簽過合同後就要辦理申請貸款了。由於離完工還需要半年左右的時間, 估計到那時利率又要升得很高。聽說十月份還要再調高利率, 這使我們很擔心。請問我們能不能現在就鎖定利率? 或還有沒有更好的辦法?

答: 並不是每個銀行都提供長期鎖定利率, 你先要問一下建築商指定的銀行是否可以, 如不行, 那你們只能按照常規做法: 60 天或 30 天內鎖定。如果可以, 通常時間越長, 利率就越高, 一般加長一個月, 利率就要增加 0.125%—0.25%, 那麼六個月就有可能增加高達 1.5%, 目前是 8%, 六個月後就是 9.5%。如果你現在就想鎖定, 可要求銀行允許你有一次利率下浮 (Float Down), 即: 如果到時利率沒有升到 9.5%, 則銀行允許你下浮到當時的利率, 如果超過了 9.5%, 因你已鎖定, 則不用擔心。另一個辦法就是辦一個浮動利率 (ARM) 貸款, 現在的固定利率雖然高一些, 但浮動利率總是相對較低, 專家估計雖然現在的利率在上漲, 但一年後可能還會降下來, 那時將浮動利率固定下來就可以了。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (76) 08/27/1999

問: 我們買了新房子, 已搬進去兩個月了, 剛剛收到一張稅單, 要我們交一年的地產稅, 聽買過房子(舊房)的朋友講, 收到稅單不需做任何事情, 因為貸款銀行會替屋主付的, 是不是這樣?

答: 要看具體情況。買舊房子的屋主多數是由銀行替他們付了錢, 是從 Escrow 帳戶中支出的, 所以他們不需做任何事情。但如果買主是在每年的交稅期間(7 月 1 日至 9 月 30 日) 過的戶, 則地產稅是由過戶律師替買主付的, 過戶律師會在過戶時收買主的稅金。你們買的是新房子, 由於房子在本年度才建成, 從來未向政府交過全部稅(房子加上土地), 只是建築商向政府交過地稅, 所以在過戶時, 律師要根據土地和房屋的價值分別估算政府可能征收的稅金。由於是估算值, 就有可能與政府實際征收的數目不符, 這就要多退少補, 而付錢通常是由律師代付。你們要查一下過戶收費清單 (HUD-1) 上律師收的地產稅的數目, 比較一下稅單上的數目, 如果稅單上的數字小於過戶清單上的數字則無妨, 否則你們要及時將差額補齊交上。有時律師會將稅金轉到貸款銀行那裡, 那你們就要向銀行查詢, 看銀行是否按時將稅金交上。因為你們是買房後第一次交稅, 所以這一次要格外慎重, 各方(政府, 銀行, 律師)都有可能出差錯。

問: 我們買房子已經一年了, 買的是一棟五年新的獨立屋。現在收到一張帳單, 是從白蟻檢查公司寄來的, 要我們繼續買一年的白蟻檢查及保修, 收費\$70 (當初檢查時是 \$45, 沒有白蟻)。請問對於我們這種情況, 是否應繼續每年一次的白蟻檢查?

答: 在買賣房屋時白蟻檢查是貸款公司要求必須做的一步, 過戶後, 就不是必須每年都要做了。比較保守或細心的屋主可能會每年都做一次檢查, 因為費用不過是 \$70。如果幾年未做, 可能會出現白蟻, 其第一步是白蟻已出現在房子四週, 需要做白蟻防治處理 (Treatment), 費用大約在\$300-\$450。第二步是白蟻已經侵入房子內部, 並開始對房子結構造成損壞, 這就需要修理 (Repair), 其費用根據房屋受損情況, 少則幾百元, 多則上萬元。你們買的房子是一棟 5 年的房子, 在買新房子時, 建築商都會給一個五年的保證, 在蓋房子時, 地基四週的回填土 (Fill Back) 都摻了藥, 五年之內一般不會有問題, 而且五年過後藥效通常會再延續一段時間的。具體到你們的房子, 你們要看一下同一社區其它房子及週圍環境, 如果你們是在新社區, 而不是那種在老社區中, 週圍都是舊房子而只有你們是新房子的社區, 你們的房子邊上也沒有樹林, 那麼招來白蟻的可能性就相對小一些, 則你們可以過二, 三年以後再做, 而且一旦開始做, 最好要每年都連續做, 因為第一次做完後, 若未發現白蟻, 則檢查公司會給你們一個一年的 Warranty, 如你們每年都檢查則 Warranty 一直給你們。任何時候出現白蟻, 則檢查公司都會給你們做免費的 Treatment, 這樣即節省了做 Treatment 的費用, 也避免了若已造成房屋結構損壞需要修理的費用。我去年有一位客戶在買房時遇到了這樣的事: 賣主在三年前買了一棟五年的房子, 當時做了白蟻檢查, 沒發現白蟻, 屋主在三年之中也未再做檢查, 三年後賣房子, 一做檢查發現有了白蟻, 而且已對房子造成了損壞, 做 Treatment 花了 \$350, 修理又花了 \$875。賣主說當初真應該每年都檢查一次。所以做不做檢查還要你們自己決定。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (75) 08/20/1999

問: 我們打算賣房子, 看到市場上有很多房地產公司在為屋主賣房, 在我們住的社區中, 有三個公司插有牌子: “Long and Foster”, “RE/MAX” (大氣球在牌上) 和 “Weichert”。我們在別的社區中也看到這幾個公司為屋主賣房子最多。我們的問題是: 是不是賣房子只是同一個公司的 Agent 才能買自己公司在市場上賣的房子? 如果我們請你為我們賣房子, 那麼是不是你只能把房子賣給你的顧客或你的公司裡其他 Agent 的顧客? 我們這裡中國人不多, 是不是我們應該請美國 Agent 為我們賣房子?

答: 現在房地產行業均實行電腦聯網, 統一銷售。所有在市場上銷售的房子都可以在房地產電腦聯網中查到, 任何一名房地產經紀人都可以幫助他的客戶購買市場上出售的所有房屋。在房屋銷售過程中, 一般都有兩個房地產經紀人, 分別代表買賣雙方。賣方經紀人 (Listing agent) 為賣主服務, 負責把所售房子的信息輸入電腦, 在報紙及售屋雜張上做廣告, 準備售屋資料 (Brochure), 插售房牌子, 在售房門前掛電子鎖, 負責開屋求售 (Open house), 收到買房合同後與對方談判, 等等。買房經紀人則是為買主服務, 他們在電腦中查到符合買主要求的房子及有關資

料 (Public Record 和 Comparable information 等), 帶買主看房, 寫合同等等。所以並不是賣方經紀人只能把房子賣給自己的買主或同公司其他 Agent 的顧客。無論你的社區居民或你的房子的潛在買主是以什麼人居多都沒有區別, 沒有必要一定找美國 Agent, 倒是最好找一個有經驗的, 負責任的, 信譽好的 Agent, 只要這位經紀人能為你賣房提出很好的建議, 能幫你確定一個合理的有利售價, 又能正確無誤地把房子資料輸入電腦 (現在有不少賣方經紀人在輸入房子資料時不輸入地圖信息, 以至絕多數經紀人無法從電腦中查到你的房子), 並能及時被聯繫上就很好了。而且有經驗, 負責任, 信譽好的經紀人會盡力保護你的利益, 知道如何談判價錢及其它條件, 知道如何應付出現的各種問題, 還能幫助你找到信譽好, 收費合理的房屋修理公司。如果賣方經紀人自己有顧客要買你的房子或有的買主自己沒有買方經紀人, 則這樣的經紀人是 “Dual agent” 即代表買賣雙方。美國 Agent 在這種情況下會一個人收取 6% 的佣金, 而多數中國經紀人則會少收佣金, 使買賣雙方都得到一些好處, 從而促成這筆交易, 我們在這種情況下, 最多只收 3% 佣金。

問: 我們一周前在馬裡蘭州簽了一個合同, 並已被批准, 昨天剛做了房屋檢查。但我們覺得簽合約時考慮不夠慎重, 這棟房子對我們來說價錢過高, 以後會負擔很重, 而且我們也並不是非常喜歡這棟房子。我們非常希望能退出合約, 但是這個房子所在社區沒有社區管理委員會, 所以不能以不滿意 HOA 文件為借口退出合約。請問現在還有沒有什麼辦法可以退出合約而又不損失定金?

答: 有辦法。馬裡蘭州的標準買房合約上規定 (見 Addendum of Clauses From A, 1. B): 如果買主認為對房屋檢查結果不滿意, 即: “Unsatisfactory Inspection”, 則買方可在指定時間之內通知賣方宣佈合同無效, 這個決定可以由買方單方面做出, 賣方沒有理由不接受。這一條的意思是: 買主對房屋檢查結果不滿意, 就可退出合約, 而並不要求買主必須指出房子有什麼大問題, 所以實際上是只要買主不想買房想退出合約, 這就是個合法的借口。但是一般情況下, 我們並不鼓勵買主利用這一條款隨意退出買房合約, 因為這對賣主不太公平, 使賣主失去了一些賣掉房子的機會, 也浪費了大家的時間和精力。買主在買房前應該根據自己的經濟條件和具體情況認真考慮, 挑選適合自己要求的房子, 既不要過多猶豫而失掉機會也不要太倉促草率。因為以這種方式退出合約, 畢竟是下策, 也給自己造成時間和金錢上的損失, 至少做 Home inspection 的幾百元錢就無法收回了。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (74) 08/13/1999

問: 我們已經在馬州蒙郡買了房子。雖然知道要交房地產稅, 但並不清楚其具體內容, 所以想對房地產稅有一個更詳細的了解, 能否請您具體介紹一下有關房地產稅的知識?

答：交地產稅是美國的州法所規定的，凡是屋主每年都要交稅。但也有例外：如果房子是屬於慈善機構，教育機構，宗教組織或屬於聯邦政府，州政府，地方政府則免交地產稅。每年交稅的日期是在7月1日開始，截至日期是9月30日。如果遲交則要付罰金和利息。地產稅是地方政府的主要歲入 (Revenue) 之一，每年的財政預算中，稅收都佔了很大部份，佔地方政府 (County) 的 30%，佔市政府 (City) 的 35%，佔州政府的 10% (州政府的歲入主要是由個人所得稅 (Income tax) 和銷售稅 (Sale tax) 組成)。計算每個房子要交多少地產稅是由兩個因素所決定：1. 評估 (Assessment)，2. 稅率 (Tax Rate)。評估是通過對房子的市價 (Market Value) 進行估算後得出的一個值，它並不是房子的市價，由州政府的稅收評估部門 (Department of Assessments and Taxation) 來執行，它每三年對房子估一次價，主要是根據房屋的市場買賣價來計算，評估出來後，由地方政府核准 (Certify) 後，再通過稅率計算出應收地產稅金額。稅率是由地方政府制定，州政府不予干預，這是為了使地方政府能自主地制定出自己所需的資金數額。其稅率變化很大，目前低的有 0.8%，高的有 6%。它是變化的，可以增加，降低或保持不變。如果需要變化，要經過公開聽證 (Public Hearing)，這一過程稱做 Constant Yield Tax Rate Process。稅率包括幾個部份：州，地方，市 (如果房子位於市區內)，特別地區稅 (Special Area)，全部加起來後就是總的稅率。計算一個房子的地產稅通過下列方法：用評估值 (Assessment Value) 乘上稅率。舉例來說：一個房子的市價是 25 萬，評估值是 10 萬，總稅率是 2.788%，其中州稅率是 0.21%，地方 (County) 稅率是 1.925%，特別地區稅是 0.655%，相乘後得到應交稅金 \$2,788。但在實際的稅單中還會有其它稅收項目：垃圾處理稅 (Refuse Charge)，臨街路段受益費 (Front Foot Benefit Charge) 等等，那麼稅單上的總數才是實際應交稅金數。每一個屋主都可以去地方政府索要自己的房子的評估計算表 (Assessment Worksheet)，以檢查是否有計算錯誤。如果屋主發現計算有誤，可向政府提出要求改正。有的地方政府每年對房屋評估一次，有的是每三年評估一次，評估後會通知屋主其評估值，屋主接到通知後的 45 天之內，可向政府提出核對及更正 (如果有錯) 的要求。另外，政府每年都會退一部份稅給收入不高的家庭，大約平均每 14 個家庭就有一個家庭能得到退款。這種退款不是自動退的，屋主要在每年的 9 月 1 日以前提出申請。讀者可打 1-800-944-7403 (免費) 詢問具體細節。

問：我們剛剛買好房子，搬了家，搬進去後發現廚房的水池子使用一般時間後就開始漏水。由於在房屋檢查時沒有發現這個問題，所以賣主也沒有去修理。聽朋友講買了舊房子，賣主都會有 \$2,000 放在律師那裡，以備這類問題發生，是不是這樣？

答：通常不是的。在律師那裡放一定金額的錢用于修理房屋稱作 Escrow，這是指在房屋買賣合同簽定後，買主做了房屋檢查，發現問題，賣主同意修理，但由於某種原因，直到過戶時還未修好，因此在過戶時，經買賣雙方同意，由過戶律師建立一個中間代管戶 (Escrow Account) 將雙方同意的金額放在該戶中，賣主在過戶後一定的時間內負責修好。修好後，律師將應付的修理費從該戶中扣出付給修理

公司，剩下的錢退還賣主。該戶中所放金額數目沒有規定必須是某一個金額，它是由買賣雙方商定的。比如：一個窗子破了，洗碗機排水管不通暢，修理費用最多 \$300，那麼律師就扣下 \$300 在 Escrow 中。至於過戶以後又發現的問題，則賣主一般不再負責修理。

張伊立博士房地產知識問答專欄(73) 08/06/1999

問：我們買房子已過戶一年多了，去年由於貸款銀行的疏忽沒有按時將我們的房地產稅交給政府，幸虧我們及時發現，先用自己的錢將稅墊上，才沒有被罰款。我們想知道，既然銀行設立的 Escrow 帳戶已收了每個月的房地產稅金，為什麼不按時付款？讀了您在 6 月 18 日的問答，得知在買房過戶時可要求銀行不設立 Escrow 帳戶，但我們過戶已一年多了，是否還可以要求銀行去掉 Escrow 帳戶，由我們自己來付房地產稅？是否要付費？

答：Escrow 帳戶本來是為了防止屋主不按時付稅金和保險金而由貸款銀行設立的，它將屋主每月隨本金和利息寄來的稅金和保險金存入 Escrow 中，每年在交稅時付給政府。但有時銀行會出現錯誤，未按時交稅，這樣就會導致遲付稅，而政府要收遲付費 (Late Fee)，若久拖不付，還可能把你們的信用 (Credit) 弄壞，最終可導致政府將你們的房子拍賣掉 (Tax Sale)。

你們先用自己的錢將稅金墊上是非常明智的做法。有些人遇到這樣的事發生，先去和銀行打交道，拖了很久，雖然最終銀行將錢付了，但還是被政府收了罰金，因為政府不管是誰付錢，只要遲付就征罰金。你們有權力要求銀行將 Escrow 帳戶關掉，但多數銀行要收費的，大約幾百元。具體收多少錢要根據你們買房過戶時，簽的借貸款的文件中的規定，若無具體規定，你們可堅持不付費。但有些銀行不會同意你們的要求的。只要不違反規定，你們可將每月的付款額減去稅金和保險金，並附上你們要關掉 Escrow 帳戶的信件寄給銀行，多數銀行也就做罷。但少數銀行可能還會堅持要你們付，如不付，就會把你們的信用弄壞，記一筆 Late Payment 在你們的 Credit Record 中。所以如何去做要你們自己決定。

問：我剛剛買了一個 Condo，上個月已過戶，由於賣主要回租一個月，我兩星期後搬入。原本打算自己住，但由於情況發生變化，我想將其出租。我想起來在過戶簽文件時，有一張紙上寫明，我買這個 Condo 是要自己住的，但現在要改為出租會有什麼後果？我是否應通知銀行？

答：你在過戶時所簽文件已說明要自己住，但現在你想改為出租。一般來講，投資者買房出租其利率通常要比自住貸款高出 0.5%—1.5%。若銀行發現你過戶後，沒有搬進去自住，可能會與你重新協商利率，但也有的銀行會要求你將貸款提前還清。如果你有合理的理由，而銀行也聽得進去你的理由，那麼多數情況下，你應沒有什麼大問題。很多人遇到這樣的情形，不去“打擾”銀行，只要按時付款，半年後基本就不會再出什麼問題了。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (72) 07/30/1999

問：我們打算買房子，想比較一下買新房子和舊房子的優缺點。我們更加喜歡新房子，能否幫我們分析一下？

答：你比較喜歡新房子是因為新房子使你感覺好，這是由於新房子的設計，結構，室內空間，採光等比舊房子更適合現代人的生活和居住。其實，新房子還有很多看不到的優點：

1. 節省能源：窗子都是雙層玻璃的，隔音隔熱。絕緣材料性能更好，取暖取冷費用遠比舊房子低。統計資料顯示：新房子的能源消耗是 80 年代的一半。
 2. 安全性能更好：老房子的配電系統標準較低，許多房子只有一百安培的供電量，幾個大功率的用電器（冷氣機，烘乾機，電烤箱，電冰箱，電熱器，電吹風等）同時使用會使電線發熱，保險絲燒斷，甚至導致火災 (Fire Hazard)，而新房子的供電量較大(200—300 安培)，電線的佈置除了火線 (Hot) 和零線 (Neutral) 外，還有地線 (Ground)，這樣更加安全。在接近水源的地方（廚房，浴室，房子的外牆上），所有電插座都接有短路保護裝置(GFCI)。保險絲都改為自動跳閘開關 (Circuit Breaker)。浴缸附近的玻璃採用鋼化玻璃 (Tempered Glass) 以減少受傷的危險性。政府對新蓋房子規定每層樓都必須安裝煙霧報警器，每個臥室也必須安裝，並且都串聯起來，一但一個地方有警報，全樓都會一齊響起。有些建築商甚至還提供一氧化碳探測器 (Carbon Monoxide Detector)，煤氣探測器 (Gas Detector)。新建的連棟屋還裝有自動滅火器 (Fire Sprinkler System)。
 3. 居住環境更加有益健康：老房子的絕熱材料 (Insulation) 含有對人體有害的石棉 (Asbestos)，新型絕緣材料不再含有石棉。並且新房子的油漆不再含有對人體有害的物質鉛，在 1978 以前建的房子有可能存在含鉛油漆，在 1982 年以前建的房子水管系統所用的焊錫也含有鉛。電器設備中的多聯乙苯 (Polychlorinated Biphenyls)，及電器絕緣材料中的甲醛在新房子中已不復存在。
 4. 建築材料及設備：冷暖器的熱交換率更高，最好的設備能達到 95% 的高效率。曾經導致問題的聚丁烯塑膠水管 (Polybutylene Pipe) 已不再使用。電線中的鉛線由於容易氧化，新房子已不再使用而改用銅線。屋頂的油氈瓦片由於材料的性能提高已從原來的 15 年壽命延長到了 25 年。廚房的拾面可選用 Corian Countertop (一種人工複合材料)，即美觀又實用。
 5. 家用電器設備及配線佈置：洗碗機噪音降低，冰箱內部體積加大，佈置合理。微波爐不怕金屬。室內電話，有限電視布線可任意選擇地點，電話線的基本配置最少也有四條線供使用，有些家庭還選擇了電腦網絡及家庭電影院的配線。
- 與新房子相比，老房子也有其優點：老房子所在地區都是已經開發過的地區，各項配套工程齊全，如：醫院，學校，商店，救火站，圖書館，活動中心，教堂等一應俱全；交通便利；社區及鄰里相對穩定，看房子時，便於對鄰里進行了解；學校的成勳及活動易于了解及比較。買舊房子時，你看到的就是你要買的，而新房子只能看樣品屋。你所買的房子蓋好後，可能和樣品屋大不一樣。

問：我們正在買新房子，有一個問題不知如何決定：建築商提供的房屋外牆建築材料有多種：磚，石頭，Vinyl Siding 和 Stucco。房子正面的石頭牆要加很多錢，如果是磚或 Stucco，則是標準的，不用加錢，側面和後面都是 Vinyl Siding。由於石頭外牆比較貴，所以我們不考慮。磚牆和 Stucco 我們要選擇其中一種，Stucco 比較好看，風格與磚不同，使人感覺新穎明快，我們很喜歡，但由於對這種材料不了解，儘管建築商也在推薦，但我們仍然猶豫不決，想請您給參考一下，能否對 Stucco 也介紹一下，謝謝。

答：Stucco 是一種水泥，全稱是 Synthetic Stucco，也稱為 EIFS (Exterior and Insulation Finishing System)。是蓋房子時，做為房屋外牆的建築材料，其它材料有：磚，石頭，塑膠或鋁護板 (Siding)，目前最常見的是磚。Stucco 的結構有四層，從裡到外分為：絕緣板 (Insulation Board)，鐵絲掛網 (Mesh)，底層水泥 (Base Coat) 和外層顏料層 (Finish Coat)。Stucco 在華盛頓地區最近越來越流行，但發現很多問題。由於 Stucco 的安裝沒有考慮到排水的問題，一旦下雨，若有水進到 Stucco 和房子的內牆之間，則無處排出，就會有潮氣產生，對房子的結構造成損壞。目前已經有多起法律訴訟，屋主告 Stucco 的生產廠家 (Sto Corp 和 Dryvit System Inc.) 和建築商，而法院的判決也多是對屋主有利。幾個月前美國電視臺 NBC 的日線 (Dateline) 節目進行過詳細報導，指出了問題的嚴重性，節目中一位被採訪的專業房屋檢查師不無誇張地說：Stucco 的問題是 FRT Plywood 的十倍 (FRT 是一種經過防火處理的牆板，曾導致問題)。所以我建議你們最好不要選 Stucco。如果你們非常想要的話，則搬進去住以後每年都要對其進行檢查，發現問題及時解決。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (71) 07/23/1999

問：我們打算買一棟連棟屋，聽買過房子的朋友講，在他們的社區有一個社區管理委員會 (Homeowner Associate)，對社區的制度，規劃有嚴格的要求，每個月每戶都要交社區管理費，費用是強迫交的，每年還要上漲，但他們並沒有看到社區管理委員會做什麼事情，交了錢反而還要受很多限制，其他的朋友也有類似的反映。請問有什麼辦法能對社區管理委員會進行了解，包括財務狀況，如果不交費會有什麼後果？

答：現在買房子，除了在一些老區 (二、三十年以上的房子) 外，多數的居民區都設有社區管理委員會 (簡稱社管會：HOA)，如果是公寓則稱為：Condo Association。社管會有兩種組成方式：1. 由所在居民區的居民選舉出由居民自己做為管理人員而組成的委員會。2. 僱用專門的管理機構。每個社管會有自己的一套規定和管理方法，並書面寫下，稱為：HOA Document。通常包括兩部份：1. 法律及規定部份 (Bylaws, Rules, Covenants, Declarations 等)。2. 財務狀況

(Financial Statement, Assessments)。具體來說，包括：如何使用游泳池，球場及其它公用設施，如何保持環境衛生，對倒垃圾，鏟雪的規定，除草及收樹葉的規定，噪音的控制，建築物的室外油漆顏色，停車場地的使用，社管費 (HOA Fee) 的征收方式，如果需要上漲，漲價的幅度是如何規定的，所收費用的使用情況，財政預算 (Budget) 及儲備金 (Reserve Fund) 的狀況，是否存在法律訴訟 (Pending Lawsuit)，是否有拖欠未付款或應收未收到款等。由此看來，雖然有種種規定，但都是為了保護屋主的利益的。有些社區沒有社管會或社管會沒有起到應起的作用，則社區逐漸變差 (Run Down)，而最終使房子的價值下降。對社管會進行了解只要要求一份 HOA Document 即可。在美國的多數州，包括馬裡蘭州和維吉尼亞州都規定：在房屋買賣時，賣主要向買主提供一份 HOA Document，又稱作 Resale Package，應在過戶的 20 天以前交給買主。當買主接到該文件後，經閱讀若發現有無法接受的規定 (確實也有些社區有奇怪的規定)，比如：馬州的 Montgomery Village 就規定不許在社區停車場停輕型卡車 (Pick up Truck)，則可在收到 HOA Document 的五天之內，書面通知賣主宣佈合同無效。一般情況下社管區的費用都不高，通常在 \$30-\$60 之間，雖然每年有可能上漲，但上漲的幅度都不大，買主不必擔心。但對公寓要注意，有些公寓的 Condo Fee 因包括了水電氣，所以費用較高，而且上漲幅度較大，有的每月收費達四、五百元，且屋主無法控制。若不及時付費，首先屋主會收到罰款 (Fine) 通知，其次會被告上公堂 (Law Suit)，最後會背上債務 (Lien against property)。當今後賣房子時，老帳新帳一齊算，付清罰金，律師費及債務後，才能將房子賣掉，所以屋主應按時付費。

問：我們打算買房，由於從來沒買過房子，對買房的過程和步驟不了解，能否給予回答？我們想在維州的 Fairfax 買一個較新的 25 萬至 30 萬的房子。

答：你們購買的 Re-Sale 房子在馬州或維州其過程基本相同：

1. 找一位房地產經紀人：他應該認真負責，經驗知識豐富，待人誠懇，具有高度的專業水準；
2. 看房：經紀人根據你們的要求幫你們選房並帶你們看房；
3. 報價並簽寫合同：當你們看中一棟房子後，由經紀人準備全套合同，買主簽名後報給賣方；
4. 談判及合同生效：經過價錢及各方條件的討價還價，雙方達成協議，合同正式生效；
5. 買主申請貸款：去貸款公司或銀行辦理手續；
6. 同時進行房屋檢查：請專業的房屋檢查師對房子進行全面的認真檢查，查出問題後要求賣主修理，如果買主要求氬氣檢查和含鉛油漆檢查，也在這時進行；
7. 白蟻檢查：在距過戶的三十天之內進行白蟻檢查，由專業公司執行。當查出有白蟻則需做化學處理 (Treatment) 或修理 (Repair)；
8. 聯繫水電氣公司，電話公司，郵電局等轉換事宜；
9. 購買房屋保險；
10. 對房子做過戶前的最後一次察看 (Walk-through)：檢查所有設備，部件是否

仍處於良好狀況，房屋檢查時要求賣主修的項目是否已修好；

11. 過戶：由過戶律師主持，地點一般在律師樓，買賣雙方簽字後，產權轉移；

12. 買主搬家。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (70) 07/16/1999

問：我們買房子正在辦理貸款，在申請貸款時，得知可以通過交一些點數 (Point) 來降低利率。由於對貸款有些事情還弄不懂，不知是否應交點數？如果交，交幾個點比較好？

答：貸款交點數要具體情況具體分析。首先，要根據買主的家庭情況。如果你們申請的貸款是 15 年或 30 年固定利率貸款，但你們只打算在裡面住不超過 5 年，那麼你就不應該交點數，理由是：交點數可將利率降低，一個點數大約可將利率降低 0.25%，交一個點數，大約四年可將本收回，超過四年則開始賺錢。若能堅持 30 年交完，則少交的利息大約是點數的六倍多。舉例來說：一筆 15 萬的貸款，付一個點數是 \$1,500，30 年下來共少付利息 \$9,530，達 6.35 倍。所以，如果你們打算在房子裡長住，則不妨考慮買點數，但如果你們打算住幾年就換房，則不要買點數。其次，要根據當前的利率。如果現在是多年來的低利率，則可考慮買些點數。若利率較高，最好不買，原因是若買了點數是將整個貸款期間的利率降低。如果幾年內利率下滑，則可做重新貸款。但這樣一來，就使買點數的錢浪費了。所以，綜合上面兩方面的因素來考慮，如果現在利息較低，或者估計幾年內利息不會下滑到比目前還低的水平，而且你也打算長住則可考慮買些點數，甚至多買些點數達到 3 個也未償不可。還有一種特殊情況，就是如果買主是由於工作調動 (Relocation) 買房，新顧主同意付一定的點數，則是當然要買，在允許的範圍內，多多益善。

問：我們剛看中一棟房子，在準備簽合同時，遇到一個問題：在房子裡有很多東西，屋主說要拿走，包括：洗衣機，烘乾機，冰箱，衛星天線，割草機，煤氣烤肉爐，窗簾，餐廳裡的地毯和吊燈。聽經紀人講，房子裡的許多東西屬於 Fixture，賣主應留下。我們想知道什麼屬於 Fixture，它的定義是什麼？如果是 Fixture，賣主是否有權拿走？

答：除了房子本身以外，房子裡的東西有些屬於個人財產 (Personal Property)，有些屬於固定設備 (Fixture)。Fixture 的定義是：任何個人物品 (Personal Property) 永久地固定安裝在房子上從而成為房子的一部份，若拆除掉可能會對房子造成損壞或使房子的價值降低，即稱為 Fixture (永久地固定在房子上是指用釘子釘住，膠粘住或電線等連接在房子上)。對於個人物品不難理解，比如：傢具，日常用品，裝飾品等。有些東西聽起來是個人物品，但安裝在房子上則變為 Fixture。比如：電視天線，如果只是用於室內則屬於個人物品，但按裝在

室外屋頂上的天線則變為 Fixture。另外還有書櫃，微波爐，吸塵器，濾水器，風扇，地毯等。在房屋買賣中，如果不特別聲明，Fixture 都是隨房子一起過戶給買主的，而個人物品是不隨房子走的。屬於 Fixture 的東西有很多，包括：地毯 (Wall - to - Wall Carpet)，吊燈，吊扇，爐子，烤箱，排風扇，冰箱，洗碗機，中央吸塵器 (Central Vacuum)，防風門窗等。有些東西按定義劃分應屬於 Fixture，如：洗衣機，烘乾機，窗簾，衛星天線及接收設備等，但在華盛頓地區習慣上列為個人物品。在房屋買賣合同中，專門有一欄是列出了房屋通常會帶的 Fixture，由買賣雙方商定那些留下，那些不留。有些東西雖屬於 Fixture，比如：賣主自己換裝的一具特別的門廳吊燈，賣主若要拿走，只要在簽合同前賣主已有聲明或在簽合同時專門指出，並會裝回一具普通吊燈，則賣主是有權拿走的。當然一切事情都可以通過談判解決，有些東西若買主搞不清楚，為避免將來發生爭議，則不妨具體寫下來，重複也無妨。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (69) 07/09/1999

問：在買房子過戶時，在過戶清單(HUD-1) 上有一項保險項目叫做產權保險(Title Insurance)，其中包括保貸款銀行的部份和保屋主的部份。過戶律師講：保銀行的部份必須得買，而且是由買主出錢，而保屋主的部份可買可不買。我想問一下，產權保險是一種什麼保險？在什麼情況下需要這種保險？大概有多大比率的屋主買屋主保險？付費情況怎麼樣？

答：在解釋產權保險之前，讓我先解釋一下“產權(Title)”。產權是屋主對其名下房地產所擁有的法律權力，包括對房子的擁有 (Possess)，居住其中 (Occupy)，享用 (Peacefully Enjoy) 和出售 (Sell) 的權力。產權的轉移是通過房契 (Deed) 在本地政府的土地管理局 (Department of Land Record) 的重新登記而實現。房子每買賣一次要由過戶律師去登記一次。在每次登記之前都要對房子進行產權檢查 (Title Search or Title Examination)，如無問題則登記順利進行。若檢查出問題 (“Title Defect”，也稱做 “Cloud”) 要由賣主及賣主的律師同過戶律師一同將 “Cloud” 清除掉後才能過戶。產權檢查包括以下幾個方面的內容：

1. 地產稅：查一下政府的地產稅記錄中的數據與房子本身的記錄 (政府分別有兩個不同的記錄) 中的稅金是否一致，稅金已經交到哪一天了？
2. 房子是否有違反建築及救火規定 (Building and Fire Department Violations)；
3. 房子是否有連接到公共設施交通的道路 (Access)；
4. 核對地界勘查圖 (Survey) 上的數據是否與房屋記錄中的數據是否相符；
5. 檢查賣主是否有破產記錄；
6. 檢查房子的用途：住家還是商用或其它用途，同時也可查到房子的房間數，室內尺寸及平面圖等具體內容；
7. 檢查有關房子及土地的使用規定 (Covenants & Restriction)；
8. 是否有任何債務 (Lien) 或債務判決 (Judgment)。那麼為什麼有了產權檢查還

需要產權保險呢？首先要說明產權保險有兩種，一種是為貸款銀行買的 (Lender's Coverage)，一種是為屋主自己買的 (Owner's Coverage)。為銀行買是由美國的兩個半官方金融管理機構 Fannie Mac 和 Freddie Mac 所規定的必須由貸款人來買。而為貸款人自己買則是可買可不買的。由於買這種保險是一次性的，即只要你的貸款沒有付清 (包括重新貸款) 就不用額外再付錢，所以百分之九十五以上的買主在過戶時都為自己買了這種保險，買產權保險是要保那些由于產權檢查未能查出來而可能造成的問題。

如果產權出了問題會有什麼後果呢？舉例來看：王先生買了一棟 30 萬的房子，放了頭期款 10%，即 3 萬，貸款 27 萬，銀行要求王先生為銀行的貸款買產權保險。隨著時間過去，若干年後，王先生已將貸款還上了幾萬，欠銀行只剩了 20 萬，由於房價上漲，這棟房子已值 38 萬。這時王先生就有了 18 萬的房屋淨值 (Equity)，如果這時產權出了問題，若王先生為自己買了保險則安然無恙，不僅這 18 萬丟不掉，連打官司的費用也不用出。若沒保險，房子丟掉不說，還可能搭進去一大筆律師費。而銀行那裡，由於買主在過戶時必須為銀行買保險，所以銀行不會有任何損失。

那麼什麼情況會使產權出問題呢？下列情況都有可能：以前賣房子的賣主不是真正的賣主本人；房契，遺囑等有假；不明確的遺產繼承人；法律文件及執行過程由無效的或過期的法定代理人 (Power of Attorney) 來執行的；登錄法律文件時出過問題；對遺囑解釋及執行錯誤；房契的轉移是由精神有問題的人或未成年人所為；房子被夫妻中的一個人所賣；財產受託人 (Trustee) 的違法行為；建築商所欠各合同工 (Sub-Contractor) 的債務在產權檢查時尚未登記在案，房屋過戶後才發現建築商的債務尚未結清；等等。當產權出了問題，要先將問題清除掉才能過戶。有些問題聽起來似乎很嚴重但解決可能很容易。最常見的問題是產權上有債務 (Lien)，多數情況下將所欠金額付掉，即可將 Lien 去掉；有時債權所有人已去世或公司已不存在，只要去法院申請將 Lien 去掉 (稱做 "Quiet Title Action") 即可；也有時名字搞錯了，只要賣主出示一下證件即可，等等。從理論上講產權上有問題仍可過戶，但現實的做法是先清掉問題再過戶。產權保險的費用各個保險公司收費標準不同，如果兩項都保，費率大約是房價的 0.4%--0.55%，比較大的產權保險公司有：Lawyers Title Insurance, Common Wealth Land Title Insurance, First American Title Insurance, Chicago Title Insurance。以 Chicago Title 為例：10 萬以內，銀行部份：\$290，屋主 (包括銀行)：\$390；10 萬以上，銀行部份：每一千元：\$2.40，屋主 (包括銀行)：每一千元 \$3.40。若買屋主保險 (即包括銀行部份) 再加 \$50 (同時保險的附加費)。舉例來說：一棟 30 萬的房，貸款 24 萬，若只為銀行買產權保險，則金額為：\$290+
($\$140,000/1000$) $\times 2.4 = \$626$ ；若為銀行和自己都買，則為：
 $\$390 + (\$200,000/1000) \times 3.4 + \$50 = \$1120$ 。如果是重新貸款，由於新的貸款銀行可能與原貸款銀行不同，所以要重新再買一次產權保險，費用要便宜很多 (Re-Issue Rate)。這裡給讀者一個 Tip：如果你買房子 (舊房子) 賣主的產權保險公司如果與你用的公司是同一家公司，則你應和過戶律師提前聯繫，可能會得到 Re-Issue

Rate。由於產權過戶公司是為產權保險公司賣保險，所以他們在賣保險時會得到一些利潤，有的會高達 60%以上。雖然利潤已經很高，但有的公司仍然進行一些不法行為：買主買了保險，這些公司寄給買主一份地下工廠印的假保單 (Policy) 和手冊，並沒有真正為買主買保險，而將保費全部吞掉。所以請買主注意，過戶後要去有關部門核對買房文件，不要給這種公司可乘之機。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (68) 07/02/1999

問：今年以來市場上出售的房子很少，新房子更是有限，且價格越來越高，有些好社區價格較合理的房子甚至出現買房子要排長隊，長期等待的情況。我們在考慮想請您幫助買塊地皮找建築商來蓋房，聽說這樣可以省些錢，不知您的意見任何？

答：我一向不主張自己買地皮找建築商蓋房，而我自己和許多顧客的經歷也證明自己買地皮蓋房麻煩和弊病太多，不但省不了什麼錢反而損失很大。首先自己能買到，能買得起的是小塊零星地皮，往往有大的缺點，例如地皮位於低價位的舊社區，或大路邊，或地皮形狀，地勢不好。在這種地皮上蓋的房子，自己住著不舒服以後再賣也不好賣，其次買地蓋房牽涉的問題太多：要申請政府的蓋房許可，一塊地可以蓋幾間房，蓋什麼樣的房子，房子的尺寸，位置（寬度，縱深，離公路多遠等），政府都有嚴格的要求，往往與主觀願望不符合，例如有人買了一塊地，原以為可蓋 8 棟房子，買後才知道政府僅批准蓋 4 棟房子，這樣地皮成本一下子增加了一倍。蓋房前必須先修路，通水，通氣，通電，每一步都需要得到政府許多有關部門的批准，申請起來費勁費力。我曾經幫買主從一個小建築商手裡買過一棟房子，房價確實低於市場價，房子的設計也很可愛，但是這位小建築商一共只買下兩塊地皮（只能蓋兩棟房子）卻必須專門修一條路，而且政府規定必須先修路後蓋房，而各種申請手續繁瑣複雜，這位建築商花了一年的時間才辦好所有批准手續，所以過戶時間只好推遲了整整一年。一年來多交的地皮貸款費和稅又使造房成本提高了很多。第三，自己買地蓋房常常有風險，小建築商往往財力有限，他們常常要求買主在蓋房之前就去貸“Construction Loan”(建築貸款)，買主不但需要在得到房子之前半年或一年就開始貸款付利息，而且如果在蓋房子過程中建築商經濟上出了問題，買主可能會承受更大損失，例如：有的小建築商會突然宣佈破產 (Bankruptcy) 這樣就可能使買主付出的錢（定金和貸款）血本無歸，或者不得不花費巨額金錢和大量時間去打官司。第四，小建築商的質量信譽和長遠可靠性往往比較差，我曾接到過兩位顧客的電話，他們是自己或通過別的經紀人買地皮由小建築商蓋了房子，過戶後發現房子質量有嚴重問題，地下室嚴重漏水，地基出現大裂縫，他們和建築商聯繫時發現電話已切斷 (disconnect)，建築商消失了，過戶時建築商也沒有提供 Warranty (保險)，他們打電話問我怎麼辦？我只能盡力幫他們出主意解決已經出現的問題，卻發現的他們付出的“Education Cost”(學費)實在是太大了。

問:我們最近看中了一棟 "For Sale By Owner"(屋主自售) 的房子, 雙方已簽了合約, 兩天後賣主突然通知我們, 他們決定不賣這棟房子, 我們很喜歡這棟房子並且已通知現住公寓的管理委員會將於下月底搬出。請問賣主是否可以改變主意不賣房, 我們應該怎麼辦?

答: 由大府地區房地產協會或各郡 (County) 房地產協會所印制的標準買房合約 "Resale Contract" 是法律文件。一旦雙方對於合同中所涉及的各项內容均達成協議, 雙方均已簽字, 則法律文件生效。買賣雙方都必須嚴格遵照合同辦事。只要你們堅持買這棟房子則賣主必須執行合同把這棟房子賣給你們。但一般簽合同時都還存在一些先決條件 (Contingency), 例如房屋檢查 (Home Inspection), 白蟻檢查, 氬氣檢查, 貸款批准等等, 如果沒有特殊說明則白蟻檢查和氬氣檢查出現的問題賣主必須解決, 而房屋檢查出現的問題賣主則可以不負責修理, 這樣買主也有權不買。你們既然很喜歡這棟房子並決定搬家, 則只要你們嚴格遵照合同上規定的時間和要求行事, 賣主就必須把房子賣給你們, 而沒有理由反悔。房屋檢查後可能有些問題需要修理, 如果問題不嚴重或修理起來花錢並不多則即使賣主不願修理你們也可以同意, 這樣賣主就沒有藉口不賣房。但注意你們必須嚴格執行合約, 一定要按時使貸款批准, 否則賣主就可以因為你們違反合同而宣佈合同無效。

我在四月份幫一個顧客在北維州買了一棟屋主自售的房子, 合同剛生效賣主就得到了更好的 Offer (別人出了更高的價錢), 於是賣主通知我們由於工作變化他們不能再賣給我們這棟房子, 並表示房屋檢查如有問題他們概不負責, 因為這棟房子只有三年半新, 狀態很好, 買主也非常喜歡, 這棟房子又買到了好價錢, 所以我們決定一定要買這棟房子, 賣主態度蠻橫強硬, 以自己是律師相威脅, 但由於我以前已就這種問題諮詢過律師和房地產法律熱線 (Legal Hot Line), 所以我也以硬對硬告訴他們, 除了老老實實過戶別無選擇, 因為買主可以訴諸法律, 要求 "Specific Performance"(強制執行), 這種官司賣主必輸無疑, 並且通知他們我們已約了律師 (事實如此), 結果那位本人是律師的賣主一聽到 "Specific Performance" 就無話可說了, 表示同意賣房不願打官司, 於是我們取消了與律師的會面, 小心謹慎嚴格執行合同, 終於在六月中旬順利過戶。所以你們只要有一份嚴密完整的合同, 又嚴格執行合同則賣主必須賣房, 如果賣主堅持反悔則最多你們找律師寫封信也就可以解決問題了。因為沒有那個賣主願花錢去打必輸無疑的官司並付出全額賠償。這裡順便建議, 因為今年是賣方市場, 賣主在簽了賣房合同之後又後悔的情況較多發生, 尤其是屋主自售的情況, 因為沒有賣方經紀人把關, 執行合同更容易出問題, 所以建議買主買房子時一定要找有經驗的買方經紀人幫助, 通常賣主都會同意付給買方經紀人佣金, 而不需由買主付錢給經紀人。買房合同一定要嚴密, 正確, 完整, 充份保護買主利益。如果合同有隨意涂改, 缺 "initial" 等漏洞, 則合同本身無效, 買主打官司一定會輸。或任何賣主口頭答應的事情, 沒有寫進合同, 賣主事後一定不承認, 又沒有合同的約束則買主利益就會受損害。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (67) 06/25/1999

問：我是您的專欄的長期讀者，您在 98 年 7 月 3 日的問答專欄中提到與貸款有關的個人信用問題其中講道“信用分數 (FICO Score)”，我想了解一下有關 FICO Score 的情況，什麼是 FICO Score，它的重要性，如何建立高分數及提高該分數。能否給予更詳細的信息及解釋？

答：謝謝您一直閱讀這一專欄。下面我來具體解釋一下：“FICO”是位於加州 San Rafael 市的一個公司 Fair, Issac & Co 的縮寫，該公司成立於 1956 年，由工程師 Bill Fair 和數學家 Earl Isaac 合伙組成。他們共同發明的這套計分系統模型稱作 FICO Scoring System。該系統將需要計算分數的與申請人信用有關的數據輸入到模型中，經過到目前仍然未公佈的計算方法而計算出分數，由於該模型不考慮申請人的種族，膚色，國籍，宗教信仰，性別，年齡，婚姻狀態等有歧視的因素。所以自 1980 年以來逐漸被美國的兩個半官方機構 Fannie Mae 和 Freddie Mac 所採用，並且由美國的三個信用局 Equifax, Trans Union 和 Experian (原稱 TRW) 執行計算。FICO 的分數範圍從 375 直到 900 分，分數越高表明信用越好。一般人的分數在 620 到 650 之間，如果分數在 650 以上則表示信用“很好”申請貸款不應有任何問題。如果分數在 720 以上則表示信用“非常好”，申請貸款時甚至缺少一些文件也能很容易地得到最低的利率。分數在 650 以下則要被劃分等級，在 620 至 650 之間，則被評為“A”級，表示信用“好”，多數申請人應容易地貸到款，但要提供各種財務文件(報稅單，工資單，銀行對帳單等)。若分數低於 620 分則被劃分為“B”，“C”甚至“D”，那麼就較難申請到貸款。但也不是說就得不到貸款，有很多銀行也會考慮給這種人提供貸款的，只不過要求申請人要滿足更多的條件，得到貸款的利率也相對高一些。

使申請人達不到滿分的原因有很多，主要分為以下五類：

1. 各種付款的歷史 (Payment History)，包括：遲付款 (Late Payments)，破產 (Bankruptcy)，以及 Collections, Foreclosure, Lien, Judgement, Charge-off 等。
2. 借款數目 (Outstanding Debt)：信用卡的額度是否用得很多，房屋貸款還有多少沒有付清，是否有其它貸款：如學生貸款，汽車貸款，傢具貸款等。
3. 信用史 (Credit History)：申請人的信用歷史有多長。
4. 近期的與信用有關的行為：有什麼新開戶，有什麼信用查詢。
5. 已得到的信用有那些：信用卡，加油卡，商店信用卡，房屋貸款，汽車貸款等。

當你收到信用報告，如果發現分數不高 (並不是所有的信用報告都會給你分數)，可能是下列原因之一 (如果多于四個原因，則只列出四個主要原因)：借錢太多；遲付款或只有少數幾個帳戶按時付款；銀行帳戶過少或過多；信用卡中余額過高或信用卡上用錢太高；有登記在冊的私人借款；信用帳戶的歷史過短；一年之內別

人對你的信用查詢太多；最近一次的查詢太近；一年之內開戶過多；缺少近期非房屋貸款之貸款的信息；缺少近期的房屋貸款或其它分期付款；最近一次的開戶時間太近；最近一次遲付款時間太近；銀行提款卡近期末使用；缺少近期各種帳戶的信息；現在的地址居住的時 間過短，近期搬家次數過多；等等。由於很多因素（共有 30 多個）沒有公佈，所以申請人只能注意儘量避免出現上面的問題。要保持好的信用，除了要避免發生破產，遲付款，Collection, Judgement 以外，1. 還要注意在用錢花錢時要儘量保持平均 (Sporadic)，不要有“大動作”。有的人要買房子為了建立好的信用，先去貸款買一輛車，如果只是為了買房而去買車，其效果還不如買套分期付款的傢具或買臺分期付款的電腦。有些人為了提高分數將幾張信用卡 合併在一張上，付清一些小額欠款，但結果是分數不升反降，這就是在短期有“大動作”造成的。另外每一次由信用局發佈一份信用報告，也會使分數下降 8 至 20 分，每一次查詢也會 使信用受影響(變差)。一個人的分數在每一時期都不同，可能上個月和這個月就不同，甚至每天都有可能變化。這是因為一個人時時刻刻都在花錢，會影響他的分數，一段時間不花 錢也會影響他的分數，甚至他的汽車貸款由於車子由新變舊也使分數變化(降低)。以前的遲付款等不利因素由於天長日久，其不利因素也變得越來越少。2. 要及時付清信用卡的欠款，最好做到當月還清，實在還不上也不應使余額 (Balance) 超過限額 (Credit Limit) 的 75%。如果你有三張信用卡每張限額\$4,000，如果你買了\$3,000 的東西，最好不要花在一張卡上 ($\$4,000 * 75\% = \$3,000$)，而應花在三張卡上，每張\$1,000(如果可能的話)。如果你有其它分期 付款的借款，應每月按期付。3. 擁有太少的信用。如果可能的話，儘量擁有 Visa, master Card, America Express, Discover 及 Department Store Card 和 Oil Charge Card 各一張。但擁 有太多的信用卡也不是好事，有可能你會因此而被拒絕新的貸款申請。4. 買東西時用現金 並不一定是好事，能用信用卡的地方儘量用，只要及時還上就行，“好借好還，再借不難”。在打算買房子借貸款前，最好查一下自己的信用，如果分數偏低要儘早採取措施。除了一些問題，如遲付款等無法避免外，有些問題，如：名字拼寫錯誤，別的同名同姓的人的信息上到你的記錄中等，早發現早解決。由於信用局是每個月收到一次報告，所以你有什么改正要到下一個月才能更正過來。一個比較好的方法是每年查一次自己的信用，發現問題及時解決。只要交很少的費用即可從三個信用局查到，下面是三個信用局的電話：Equifax: 1-800-685-1111, Trans Union: 1-800-888-4213, Experian: 1-800-392-1122。讀者也可上 Internet 只花\$8 就可要到自己的信用報告 (Credit Report, 不包括 FICO 分數的)，網址是：www.icreditreport.com。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (66) 06/18/1999

問：聽我們鄰居講，最近有一個新規定，允許屋主由每年付一次稅改為每半年付一次稅。他們就此從貸款銀行得到了一千多元的退款，請為我們解釋一下細節，以及如何去要錢回來？

答:這個規定是指馬裡蘭州最近實行的一項將每年征收一次地產稅改為每半年收一次的法令(維州不存在這個問題,在維州是每半年付一次稅),這是由於馬裡蘭州的過戶費用在全美國排名第2高。其實這項法令早在1995年就已制定,只不過很少有人知道。由於這項法令的施實,使馬裡蘭州的居民可一次性的從銀行拿回平均\$700。在蒙郡更是多達\$1000。因為貸款銀行(Lender)規定在過戶時要設立一個中間代管戶(Escrow Account),銀行將每個月屋主交來的月付款額(包括本金(Principal),利息(Interest),地產稅(Tax),保險(Insurance),簡稱PITI)中的地產稅和保險放在Escrow Account中,在每年的7月1日由銀行將一年(當年的下半年加上來年的上半年)的稅金交給政府。如果買主是在6月份過戶,就要預付12個月再加上兩個月共14個月的稅金給銀行,若改成每半年付一次稅,則是付6個月加兩個月的稅金。這樣另外6個月的錢就回到了屋主的口袋中了。當然人人都很高興,只有銀行和政府不高興。因為這筆錢他們可以拿去投資而不付利息。對於已經過戶的屋主則可寫信給自己的銀行要回六個月的錢,但必須是在交稅日期(每年的7月1日)以前的兩個月以前,也就是說要在5月1日以前與銀行交涉,所以今年已經錯過,但不必擔心,明年(2000年)的秋季就會自動開始變為半年一付,那時你們就會收到銀行退回的半年稅金。這裡我多說一句,如果讀者正在買房,在申請貸款時可要求貸款不設立Escrow Account,由屋主自己付地產稅給政府。不是所有的銀行都會同意,如果同意的話,屋主需付幾百元給銀行做為不設立Escrow Account的費用。

問:我打算買房,看到現在市場上的房子不多,經紀人也說房地產公司的電腦網絡中房子不多,聽朋友講可以在國際網絡(Internet)中自己去查房子,我剛剛訂了國際網絡,能否請您提供些不同的網址由我們去查?

答:可供顧客自己查房子的網址最常用的是WWW.realtor.com,除此之外還有:Town.com, Cyberhomes.com, real-estates.com, americahomes.com, relibrary.com, reextra.com。每個大的房地產商公司的網址上也可查房子,有:remax.com, weichert.com, longandfoster.com, centry21.com, prudential.com, era.com。有些市面上能免費拿的售屋手冊也有網址,如:homebuyersjournal.com, treb.com。賣新房子的網址有:newhomesgwide.com。屋主自售的網址是:forsalebyowner.com。銀行拍賣房的網址是:foreclosure.com。政府拍賣房的網址是:imghomes.com, vahomeswarh.com。除了查房子的網址,辦理貸款的網址有:loanweb.com, mortgagel01.com, mortgage-net.com, internetmortgage.com, finet.com等。但在internet上查的房子都是已經上市一段時間了。在現在的市場是賣方市場,好房子一上市就賣掉,所以你還是應該和經紀人隨時保持聯繫。我在這裡再多說一句:我為顧客每天都要多次查房子,找我買房子的顧客不會因為我的原因而丟掉剛上市的好房子,並且我還在我的Internet網站上將每天上市的房子都登出來,共保留一個星期的新上市房子,超過一星期的顧客就可在Realtor.com查到。如果任何一位顧客看到中意的房子,隨時與我聯系,可當天就看房,從而保證了不丟掉任何機會。

張伊立博士房地產知識問答專欄(65) 06/11/1999

問：我們現在要買新建獨立房子，建築商的建房工地由於沒有開發出來，選房址時只能在圖紙上挑選，能否請您為我們指導一下？

答：在買新房子挑選房址(Lot)時有很多因素要考慮，比如：在社區中的位置，房子所處的地勢，房址的形狀及面積的大小，房子附近的其它建築設施及所接鄰的Lot等。下面詳細討論一下：總的說來很難找到十全十美的Lot，只能權衡每個Lot的優缺點，挑選優點較多而沒有大缺點的Lot。在一個社區應儘量先選位於Cul-De-Sac中的Lot，(Cul-De-Sac是指社區的路走到底以後有六、七棟房子圍著的一個園圈)。另外，所選房址最好靠樹林(或樹木)，靠公共地帶(Common Area)，靠公園，高爾夫球場等人們比較喜歡的地方。對於房子靠近水要看是什麼樣的水，不僅是中國人，美國人也比較喜歡海邊(Ocean Front)，水庫和河邊(Water Front)，但如果是小水塘，而你家裡有小孩，則要注意安全。買完房子後最好安裝籬笆(Fence)。在美國，水邊的地是最值錢的，其次是靠高爾夫球場的，然後是靠公園和靠樹林的地。相反如果靠近大馬路，高壓線，則不太好。一般每個社區外面多會有比較大的馬路，所選Lot要儘量避免大馬路，有些社區靠近高壓線也應遠離。至於有些房子靠辦公樓，購物中心，教堂，學校等則見仁見智，不同的買主有不同的喜好和看法。對於房子所處的地勢，應選地勢較高些的，這樣可避免將來造成地下室潮濕及進水。如果地勢低，別人的房子在你們上面，每天住在裡面也不舒服，對於斜坡地，若能建成走出地下室，則是很好的選擇。但如果地勢斜度較大，超過25度則地基容易出問題。選Lot除了Cul-De-Sac外，應儘可能選在一個社區的裡面，而不要選在社區的進出口的路邊，這樣可避免噪音，空氣污染，不安全等因素。另外還要注意同社區的低價房，其中包括政府規定的如果建築商蓋房超過一定數量新房就必須蓋一定數量的連棟屋(在馬州稱做MPDU，在維州稱做ADU)。對於所選Lot的大小，形狀，我是這樣認為的：現在蓋的新房一般地都比較小，所以選地時應挑選大一些的，形狀要規整一些的，但不論什麼形狀要注意後院的面積，一般人都希望大一些，如果後院面積小，但與公共地面接鄰，則可彌補不足。除了自己家的地，還要看鄰居的地，有時鄰居的地很小，這樣一來，兩個房子之間的距離也就很小，你也會感覺不舒服。有的房子四週都被其它房子包圍著，這樣的Lot也應避免。如果你選的Lot靠近樹林，空地等，要問清楚當房子蓋好後，這些樹林或空地會怎麼樣。如果你的房子的車道較長，特別是與鄰居共用同一車道，除了要考慮將來開車進出車庫是否方便外，還要問清楚將來對車道的保養(包括鏟雪，清理樹葉等)由誰負責。在每個社區都有一些Lot位於街道的拐角處(Corner Lot)。在價位較低，面積較小的社區，要避免這種Lot。但在高價位(40萬以上)，地較大的社區，Corner Lot都是最先賣掉。這是因為很多大房子有三個車庫，並且是從側面進出，所以Corner Lot實用，方便且美觀。另外房子的朝向問題。在中國，人們喜歡坐北朝南，這是由於房子的結構所造成的。中國的房子後背是牆，在冬天擋住北面來的冷風，前面是門和窗，太陽能晒進來。而美國的房子前面是車庫，門廳，客廳，餐廳等人們不常活動的地方，而後面是廚房，家

庭起居室 (Family Room), 家庭餐廳 (Break First Area) 等人們常活動的地方。因此背後朝南是許多經紀人推薦的朝向。若是背面朝西, 在夏天的下午可能會有夕晒的感覺, 但如果後面有樹能遮住陽光也可解決問題。有些美國人喜歡買背面朝東的房子, 這樣他們夏天就可以在傍晚出來在陽臺上烤肉, 因為房子的後備正好是陰涼地。由於現代生活中, 冷暖氣是不可缺少的, 一年四季室內恆溫, 很多屋主甚至不知道自己的房子的朝向, 這也不足為奇。最後還要問清選中 Lot 所處的行政區劃, 郵政編碼及學校的劃分。在馬州蒙郡有一個新社區分屬兩個不同的地區, 一半是 Rockville, 一半是 Potomac。在維州的費郡也有一個新社區雖在同一行政區劃內, 卻一半去 Chantilly 高中上學, 另一半去 Oakton 高中上學。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (64) 06/04/1999

問: 我們剛買了一棟 30 萬的房子, 頭期款放了 20%, 就是 6 萬, 貸款 24 萬, 30 年付清, 利率 7%, 每月付本金加利息共 \$1,596。過戶時簽了一份表格, 名稱是: "Federal Truth-In-Lending Disclosure Statement", 其中有一項叫做 "Finance Charge" 金額是: \$334,819.92。律師說這是我 30 年總共要付的利息, 我覺得金額很大。聽買過房子的朋友講, 有不同的方法, 可少付利息, 能否為我們解釋一下?

答: 你所問的少付利息的方法, 在房屋貸款中稱做 "加速付清貸款" (Mortgage Acceleration)。有多種不同的方法。下面分別解釋一下:

1. 將貸款期限縮短, 由 30 年改為 15 年或 20 年, 如果你改為 15 年的話, 仍按 7% 計算, 則你總共只付利息: \$148,293.42。比 30 年少付 \$186,526.50。如果改為 20 年, 應付息 \$206,571.66, 比 30 年少付 \$128,248.34。若你改為 15 年的貸款, 利率通常還應再降 0.25%。就是說要按 6.75% 計算, 還可再少付利息 \$6,012.04。也就是如果改為 15 年, 共少付利息 \$192,538.54, 將近 20 萬! 但你每個月要多付多少錢呢? 要多付 \$527/月, 即: \$2,123/月。(若按 7% 計算 15 年, 每月多付 \$560)。改為 15 年需要你重新貸款, 開銷要大約為一個點數(即貸款額的 1%, 也就是 \$2,400)。但你也不必去做重新貸款, 只要每個月多付 \$560 就行了, 同樣可以在 15 年內付清, 而這樣做也更靈活些, 如果那個月錢多些就多付, 少就少付, 不多就不付。
2. 將付貸款的時間由每月一次改為每兩個星期付一次(每次付月額的一半: \$798)。用同樣的貸款額 24 萬, 每兩個星期來計算, 就將一年每月一次付款改為 26 次付款(一年有 52 周每兩週一次, 就是 26 次), 這相當於一年按 13 個月付款, 這樣一來, 將一年的付款額增加了一個月, 平均下來變為每月 \$1,729, 即比正常的 30 年付款每月多付 \$133 (\$1,729 - \$1,596)。

按照第一種算法(由 30 年改為 15 年), 每月多付五百多元對有些家庭可能負擔過重, 但只多付 \$133/月, 而且是改為每兩個星期付一次, 有一種不知不覺的感覺。而這樣下來, 用 23 年另 10 個月就付清了貸款, 提前 6 年多付清, 共節省

\$80,758(\$1,596*30年-\$1,729*23.8年)。

3. 每個月多付點錢。上面第2種做法需要銀行(Lender)為你建立一個每兩個星期付一次款的計劃，而且還要收你些手續費。實際上最簡單的辦法就是每月多付點錢，比如：每月多付\$133。能達到與上面一樣的效果。

說來說去，不外乎就是每月多付些錢，多付得越多，還清的時間就越快。美國人為自己設立了不同還款期限的計劃，就是需要由別人為自己制定一個"紀律"，否則他們自己很難管理好自己，有了多餘的錢就花掉。而中國人在這方面普遍有儲蓄的概念。所以你們想少付利息，只要每個月多付點錢就行了。這裡我多說一句話：如果你每月有了多餘的錢，除了多花些就是存銀行，則不妨放在房子裡。那你可能會問：如果我有急需，而錢都放在房子裡了，怎麼辦？回答很簡單：去銀行用房子抵押，申請一個信用額度(Line of Credit of Home Equity Loan)，需要錢時隨時可開出支票。如果多餘的錢有更好的用途。如：投資共同基金，股票等收益遠高于貸款利息，則不妨將錢用于這類投資，而房屋貸款那邊將每月的付款按時按數付就行了。

張伊立博士房地產知識問答專欄(63) 05/28/1999

問：我們現在考慮買房，由於收入有限，最多只能買到價錢25萬以下的房子。我們的問題是：買一棟舊些的獨立屋還是買一棟新的連棟屋？甚至買一棟高級公寓？那一種房子的升值潛力更大些？

答：如果只從升值角度來講，獨立屋(Single Home)的升值潛力最大，連棟屋(Town Home)次之，公寓(Condo)最差。越新的房子升值越快。在一個升值快的區，一棟35萬的房子，目前一年的升值率可能達到10%—15%，也就是說買主晚一個月買，就要多付\$3,000—\$4,000。房子的升值隨著房齡的增加而減少，開始的前30、40年呈上昇曲線，尤其是前一、二十年幾乎每十年要翻一番，然後升值逐漸減緩，到了四、五十年後持平一段時間，然後價值下降，最後屋主會重建(Rebuild)或翻新(Remodel)，或新的買主連房帶地買下後推倒重建。連棟屋的升值幅度在前20年與獨立屋在三、四十年時的升值幅度差不多，也就是說升值幅度不是很大。撇開房子的升值不講，如果單看應買那一種房子要根據每個人的不同需要來決定。如果你們是工作很忙的專業人士，經常要出差很少有時間照顧房子，並且很注意安全，則買個公寓可能是最佳選擇，但如果你們對公寓的形式或結構不喜歡，想住獨立屋但又不願做室外工作，則買個連棟屋就比較合適。若是你們有孩子，家庭人口較多，就應該買個獨立屋。這裡提一下，美國人從一開始買房子，一般都是先買一個連棟屋或公寓，幾年後換一個小的獨立屋，再過幾年換一個大一些的獨立屋，到了退休年齡就又回到公寓(老人公寓)。

問：我們打算買一棟新獨立屋，聽請你幫助買過房子的許多朋友講，他們買的價錢都比鄰居的便宜，而且所選的房址(Lot)也好，是不是建築商會給有房地產經紀人的客戶更好的(不同的)價錢？還是其它原因？

答：你所講的情況可能是在前兩年幫助顧客買的房子，很多顧客都是買到了社區的最低價，而且房址(Lot)也好。這是因為那時是買方市場，選擇性比較大。在所有的建築商那裡都可以討價還價。我在很多社區不僅房子賣得最多，價錢也討得最好。有分別在不同的社區賣出過八，九，十一棟房子的紀錄，不僅在中國經紀人中賣的最好，在美國人中也是名列前茅。由於賣的多，對建築商的底價瞭如指掌，每去一個建築商那裡用不著艱難地討價，很容易地就拿到最低價。建築商甚至說，下次再帶人來不用討價就會給我們的客戶最低價。至於談到“不同”的價錢，建築商的基本價(Base Price)對任何人都是一樣的，有沒有經紀人是沒有區別的。這裡順便提一下，你不會因為有了經紀人而使你要買的房子基本價提高。那麼現在是賣方市場，在比較好的地區，在建築商那裡已不能再討價還價。我帶去的顧客也拿不到比沒有經紀人的顧客更低的價。只不過因為我與建築商很熟，每新開一塊地(Section)，建築商會先與我聯繫。這樣我的顧客總是買到好的 Lot。有時別的買主改變主意不買了，建築商也是先與我聯繫，讓給正在等待下一批 Lot 的顧客，並且是漲價以前的價錢。我在這裡多說一句，有的顧客會問：既然有沒有經紀人價錢都一樣，建築商那裡有人在賣房，為什麼我還要找經紀人？我的回答是：1. 建築商的銷售代表是代表賣主的，他的職責是保護賣主的利益。2. 你的經紀人要保護你的利益，為你把關，為你介紹與房屋買賣有關的，經過挑選出來的各種服務機構，而你不用再去費心。3. 經紀人為你服務是由賣主付費。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (62) 05/21/1999

問：我們想將現在住的房子上市出售，聽賣過房子的朋友講，賣房子時要和房地產經紀人簽一個協議，裡面有許多地方需要注意。那麼我們現在想問一下，在簽賣房協議時，有哪些注意事項？

答：在簽合同時，要請經紀人把合同解釋一遍，不要連看都不看就簽字。最好能先要一份空白合同讀一讀，或者在簽字時讀一遍，簽完字後一定要一份 Copy。在合同裡面要注意的事項包括：

1. 你要保留權力在任何時候可以將房子從市場上拿下來，而不需原因。因為賣主可能隨時會遇到無法預料情況發生。在標準合同中，一般的規定是在整個售屋階段中，要求賣主應將房子放在市場上出售。但如果賣主由於某種原因(比如，家中有人生病等)，無法將房子保持在市場上，則賣主應可以將房子暫停出售。如果按合同規定房子必須放在市場上，雖然合法，但不合理。
2. 你有權力變換房地產公司或經紀人。因為你簽的合同是同房地產公司之間的，並不是同經紀人之間的，只不過經紀人在代理他的公司同你簽合同。由於某些原因，比如說經紀人自己換了公司，或經紀人的公司出現了問題，或你不喜歡這個經紀

人，則你可以隨時更換經紀人或公司。

3. 付給經紀人的佣金(Commission)要在過戶時付。按照房地產理論，一但經紀人為你找到了買主(A willing, able and ready buyer)則你就應付給他佣金。但現在的實際做法是佣金推遲到過戶時付。我們這裡說的“推遲到過戶時付”和“過戶時付”是不一樣的。“推遲到過戶時付”是指一但買房合同經買賣雙方簽字生效並且所有附加條件都已經去掉後，賣主就要付給賣方經紀人佣金，只不過經紀人會在過戶時才收你的。但如果在合同生效後到過戶這段時間內，買賣雙方有任何一方毀約，賣主都要付佣金。而“過戶時付”是指只有當房子在過戶時，賣方纔付佣金。若是由於某種原因過戶沒過成，雖然經紀人為賣主找到了買主，也不用付佣金。

4. 在標準賣房合同中，有一欄是要填上：當合同終止後，在一定的天數內，如果房子賣掉，而且買主是在合同有效期間內來看過房子，則經紀人有權收取佣金。這裡說的一定的天數是由雙方協商而定。通常是3個月，也有60天的，還有6個月的。那麼對賣主來講當然時間短一些要好點。

5. 賣主如果有合理的原因有權中止合同。這裡說的是合理的原因，而不是不論任何原因，若是不論任何原因都可終止合約，就對經紀人不公平。因為一當房子上市，經紀人要做大量工作，有許多開銷，房子不賣掉，佣金也拿不到，這就是為什麼有些經紀人要預先收取一筆費用，稱做“Processing Fee”，通常在\$500 - \$1,000。

6. 經紀人答應做的事情，如：登廣告，開屋求售(Open House)等要書面寫下來，否則有的經紀人在接你這個Listing時說得天花亂墜，一但合同簽好，房子上市，就什麼事情也不做，人也找不到了。

如果以上幾點能做到，那麼基本上就不會有什麼大問題。就是有了也不用擔心。當然最重要的要找一位信譽好，經驗豐富，認真負責的經紀人來為你賣房。

張伊立博士房地產知識問答專欄(61) 05/14/1999

問：我們在馬州 Gaithersburg 剛買好一棟三年新的獨立屋，在簽購屋合約時，賣主在合約中增加了一條：“無論是否在該房子中查出氡氣，買主都不做任何維修工作”。我們雖然同意了，但心裡總是覺得不舒服，我們是否還要做氡氣檢查？請問您的看法怎樣？

答：氡氣(Radon)是一種無嗅無味，看不見摸不著，可導致肺癌的含有放射性元素的氣體，是由土壤及岩石中天然存在的一種核原素鈾(Uranium)自然分裂而生成。在買房屋時，買主一般都會要求進行氡氣檢查，賣主也會同意。一但查出氡氣含量超過標準(目前美國國家環保局 EPA 規定的安全標準是： $<4.0\text{pCi/L}$)，則買主會要求賣主在房子的地基部位加裝氡氣排放系統(Radon Venting System)，安裝費大約\$800-\$1000。你們買的房子在馬州的 Gaithersburg，位於蒙哥馬利郡(Montgomery County)，該郡是全美國 3300 個郡中唯一要求 1990 年以後建的

新房子要安裝被動式氡氣排放系統(Passive Radon Venting System)。如果查出氡氣，在該系統上加一個排氣馬達(\$250 左右)即可解決問題。具體到你們的情況，由於賣主已經在合同中聲明不論是否有氡氣超過標準都不做任何事情。如果我是你們，就先不做檢查，因為請房屋檢查師做測試開銷大約\$130—\$150。你們可以在搬完家後，自己做一個測試。非常簡單：去建材商店買一個 Testing Kit，開銷大約\$20 左右，在室內地下室靜置 48 個小時至 72 個小時，密封後寄到指定的實驗室，幾天內就可得到測試結果。如果超過標準，花\$250 安個排風馬達就可解決問題。如果低於標準，不用做任何事情，你們只花了 \$ 20。

問：由於買了新房子，我們在上個月將現在住的房子上市出售，要價\$199,000，賣房子的經紀人做得很好，是通過朋友介紹的。在簽賣方經紀人合約時，我們同意付 6% 的佣金。上市幾天後，我們的經紀人拿來一份合約請我們簽字，買方的報價比我們的要價低了\$6,000。我們的經紀人說由於他既代表賣主，也代表買主，所以她可以少收些佣金，一共只收 4%，所以我也就同意了。但幾天後，我們聽說還有一個買主也曾報過價，而且是全價。如果是這樣的話，若我們賣給給全價的另一個買主，我們還可以多拿回\$1,780 $((\$199,000 - (\$199,000 \times 3\%)) - ((\$199,000 - \$6,000) \times (1 - 4\%)))$ 。我想我們的經紀人可能是為了多掙些佣金(\$1,930)而使我們損失了\$1,780。他這樣作是否合法？他能否同時代表買賣雙方？另一位買主的報價他是否應該至少和我們說一聲？

答：房地產經紀人同時代表買賣雙方是合法的。只要他在簽合約時告之買賣雙方，經雙方確認後書面寫下來並簽字即可，這樣的經紀人被稱之為“Dual Agent”。一旦成為 Dual Agent，他就應該做到對買賣雙方保持公正。至於買主的報價經紀人是否應該通知你們，首先要看這個報價是什麼時候來的。如果是在你們收到第一個報價之前，則你們的經紀人必須告訴你們，否則他就沒有履行經紀人的職責。但如果是在你們已經接受了第一個報價以後，並且購屋合約已經雙方簽字生效後 (Contract Ratified)，則要根據你們和賣方經紀人之間約定，若是你們有特別聲明：只要有報價，就必須通知你們。則他必須告訴你們。否則，在通常情況下，他就沒有必要告訴你們。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (59) 4/30/1999

問：我和先生都是電腦軟件工程師，年收入 12 萬多，打算買一棟全新獨立屋。但我們不知道應該在北維州買房還是在馬利蘭州買房。因為現在我先生在馬利蘭工作，我在 DC 工作，我們還沒有小孩，學區似乎不太重要。請問您建議我們在哪一州買房？

答：根據你們的情況，我建議你們在北維州 Oak Hill，(Herndon 南部) 或 Reston 一帶買房，原因如下：

1. 這一帶是目前高科技公司, 尤其是電腦公司集中的地方, 並且在迅速發展擴大。Dulles Toll Road (I-267) 兩側和 28 號公路兩側以至 Loudoun County 的 Ashburn, Sterling, Cascades 一帶, 每個月都有新辦公樓竣工或開工, 每棟新建辦公樓剛剛動工就被搶租一空。據估計那一帶一, 兩年會增加四, 五萬個工作機會。這一帶被譽為“第二個硅谷”或“東部硅谷”。因此你們在這一帶找到薪水更好, 待遇更好的工作機會比馬利蘭和 DC 要大許多。在這一帶買房顯然能避免長途跋涉去上班的問題。
2. 高科技工作人員的大批涌入必然造成人口迅速膨脹。這批人收入高, 工作穩定, 都要買房, 以致造成房子供不應求, 房價必然大幅度上漲。事實上從去年開始到現在僅僅十幾個月, 那一帶的新房房價已上漲 20% 左右, 舊房房價也已上漲 10% 以上。不僅在這一帶工作的人需要買房, 而且在 Ashburn 一帶工作的人 (MCI WorldCom 目前正在 Ashbrun Farm 修建總部辦公大樓, 會帶來 2 萬多工作人員) 也有一大部份人希望在這一帶買房。因為 Loudoun County 學校不夠好, 又比較偏遠。今後幾年這一帶房價必然持續上漲。你們現在買房從投資角度講也是非常有利的。
3. 這一帶學區好, 高中為 Oakton, 小學為 Floris 或 Fox Mill。這兩個小學在費郡名列前茅, 成績, 師資, 生源, 設施條件都非常好。你們雖然現在沒有小孩, 但過幾年就會有小孩。所以小學很重要, 而且學區對於將來賣房 (Resale) 也很重要。根據前不久報紙上公佈的有關美國公立學校的排名顯示, 在全美國 3300 個郡中, Fairfax 郡排名第二, 僅次于伊利諾易州的 Evanston 郡, 馬州的 Montgomery 郡排名第五。
4. 這一帶交通便利, 東西向有 Toll Road (I-267), 南北向有 Fairfax County Pkwy(7100), 28 號公路, Reston Pkwy 等。在 Sunrise Valley 和 Montrose Street 交接處已修建了大規模的停車場和快速車站 (Express Bus Stop), 有兩條快車可直達 Tyson Corner 及 West Falls Church 地鐵站。從 DC 到這一帶修鐵路的計劃也已被批准, 部份經費已到位。從長遠看這些交通上的便利更會促使這一帶房子大幅度升值。
5. 目前馬利蘭州中上等學區和北維州中上等學區的新房房價都很高。除小建築商在小塊零星地塊上建的新房外, 四十萬以下基本買不到新房。而只有這一帶還有可以買到三十多萬的新房, 並且是好建築商, 好學區, 式樣新穎, 美觀喜人的大房子。至於有人擔心這一帶新社區華人太多, 是否造成房子掉價, 我看沒什麼道理。這十幾年來美國留學, 工作的中國人, 不但是中國人中的佼佼者, 也是全世界各國, 各民族的精英。這批中國人文化程度高, 聰明勤奮, 工資收入高, 重視子女教育, 又都喜歡住新房子, 所以任何學區好, 環境好, 價值好, 升值趨勢好的新社區, 中國人必然會佔很大的比例。房價在二十幾萬的社區如此, 三, 四十幾萬的社區如此, 甚至五, 六十萬以上的社區也是如此。中國人多的社區只會使學校成勳更好。既然猶太人居多的地區根本不會掉價, 我們有什麼理由擔心華人多的社區掉價呢? 中國人完全應以自己的民族為驕傲, 大可不必自相排斥, 妄自菲薄。

問: 我們想問一下, 在買房看房時都應該看些什麼? 注意哪些事情? 我們的一位朋友最近買房, 他的經紀人在帶他看房時, 進到房子裡以後什麼也不介紹。雖然這是一位很有經驗的經紀人, 但在這一點上, 他認為該經紀人應該提高。所以我們想請您介紹一下。

答: 房地產買賣是一門需要有專門學問和知識的工作。在看房時, 房地產經紀人不僅要介紹市場, 學區, 交通等外在因素, 還應詳細介紹房子本身的內在因素, 特別是一些開銷比較大設備及部件, 例如: 冷熱器機, 屋頂, 窗戶, 室外油漆, 等買主不易注意的地方。有些東西, 如地毯, 室內油漆等人人都能注意到的地方, 不用提醒人們就能看到, 而賣主在制定房價及買主報價時通常是考慮了室內的因素。只是到了房屋檢查是才發現許多問題。但是那時為時已晚。買主只能根據房屋檢查報告要求賣主去修理有問題的東西。而那些舊的設備部件等應在談合同時就考慮到房價中去。所以經紀人應在看房時就指出, 幫助買主分析房價。那麼在看房時應注意哪些呢? 室內: 地下室的牆如果是水泥牆, 要看一下是否有裂縫。如果是垂直的裂縫, 可能會導致滲水, 如果是水平裂縫, 則應看一下裂縫的寬度, 如果不超過八分之一英寸則不算問題。同樣, 水泥地面有裂縫不超過八分之一英寸也不算問題。木仗: 看一下各個連接處是否結實, 可用小刀子插入木頭中, 以檢查木頭是否仍然結實。供水管道: 最好的材料是銅管。有些十幾年的房子使用一種塑膠管(Polybutylene Pipe)。這是以前石油公司(Shell 等)生產的石油副產品, 當管子新時沒有問題, 但現在很多房子出現問題。看房時要注意這點。窗戶: 有些老房子的屋主換了新窗子, 如果全部窗子都換新的話, 開銷大約一萬元左右, 看房時要注意觀察。浴室: 看一下屋主是否將浴室翻新過。如果不是, 要看一下狀態如何, 如: 牆上不應有霉斑, 排水要暢通, 供水壓力應足夠。在水池放水時, 如果同時沖馬桶, 水池中水流應不減少。廚房: 如果是舊廚房, 要看一下檯面和廚櫃是否足夠大。各項設備包括: 爐子, 冰箱, 洗碗機, 烤箱, 排油煙機是否工作狀態良好。同時檢查一下水池及排水管的狀態, 並查看電插座是否夠多, 照明是否足夠。供電系統: 對於舊房子, 100 安培的供電量是最起碼的, 較新的房子應該有 200 安培。任何電線都不應該裸露在外面, 打開配電盤不應有未封口的地方。新房子都是銅線, 要比老房子中的線要好。因為鋁線容易氧化。在靠近水源的地方電插座應是 GFCI(一種裝有接地短路保護裝置的電插座) 或者是普通開關連接在 GFCI 上。冷熱器機: 一般的壽命是 20—25 年, 如果需要換新, 費用在 \$2,500—\$3,000, 看房時要查一下其壽命還有多少, 並要注意一下其保養的狀態。熱水器在老房子中雖然是大件, 但價錢不貴, 僅 \$350—\$400, 壽命應有十年。另外, 在看房子時應注意有些東西屋主可能會帶走, 如: 吊燈, 窗簾, 洗衣機, 烘乾機等。室外: 外牆如果是磚, 在接近地面處每隔一, 兩米應有一個小洞 (Weep Hole, 排水氣孔) 這不是問題, 如果沒有小孔則是問題。如果磚牆上有裂縫, 一般情況下不是問題。但如果寬度超過四分之一英寸, 則可能表示有較大的問題。如果外牆不是磚, 通常是塑料護板(Vinyl Siding) 或是鋁護板, 其壽命在 20—30 年。如果一棟 20 多年的房子還未換新, 則開銷大約 \$3,000—\$5,000 來換新。屋頂: 有多種材料, 最常用的油毯片 (Shingle Asphalt) 壽命應在 15—25 年。一棟中等大小的獨立屋應不超過 \$2,500—\$3,500 換一個新屋頂。看屋頂時油毯片的四邊已開始變形, 翹起, 則表示其壽命已不多了。但如果屋頂並未開始漏水, 而且還可能有幾年的壽命, 則賣主通常不

會同意換屋頂。這種情況下,如果這個房子有討價的余地,則應在談價錢時考慮進去。但如果賣主不修,而買主也很想買,則買主只好接受現狀。這裡給讀者一個 Tip: 在屋頂壽命快到時,請裝修公司來做一個免費估價,要求有效期一年。這樣,得到的換屋頂的費用應該不高。如果你們等到陰雨天,屋頂開始漏水,才找人來修,可能費用就要高很多。車道:如果是水泥路面,不應有大量斷裂,下沉等現象。如果是瀝青路面,年長日久可能會有鬆動的石子,屋主通常會鋪上 Driveway Sealer。院子裡的樹:如果有大樹,應該距離房子不少於 20 尺。如果該房子以前曾經是用油取暖,現在已不用油了,要弄清楚油罐是怎麼處理的。總之,要看的地方很多,有不清楚的地方你應儘管問經紀人,他會如實回答你的。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (57) 4/16/1999

問:一次朋友聚會時談起房地產經紀人,大家都說你信譽非常好,許多人誇讚你很會搶房子,“能掐會算”。但有一位朋友說:聽說張伊立總是建議顧客出高價,她好多拿佣金。我們很想找你當經紀人,但有這點疑慮,不知能不能給予解釋?

答:眾所週知,今年的房地產市場是賣方市場,市場上出售的房子少,房價增長較快。比較好的房子一上市很快就會被賣掉,而且房價上漲還會持續一兩年。在這種形勢下好的經紀人必須對經濟形勢和房地產市場有個清醒的分析。前兩年我給顧客買房總是儘量砍價,多達 20-30% 或 7 萬以上。在各社區同類房屋中為顧客買的房價都是最低的。

但是今年如果再一味盲目談砍價那就是自欺欺人,其結果是嚴重損害顧客利益。現在馬州蒙郡 (Montgomery County) 和北維州費郡 (Fairfax County) 的所有好學區,好房子(物美價廉)一上市,多數一周內就賣掉了,甚至有許多上市一天或當天就賣掉了。這些數據資料可以很容易從計算機裡打印出來。所以目前好的經紀人應該知道如何維護和爭取顧客的根本利益,儘快地幫助顧客買到物美價廉的房子。而要做到這一點,唯一的辦法就是去“搶”。“搶”的意思是:一,以最負責的態度每天及時幫助查出“剛剛”上市的房子。二,以最高的效率當天帶顧客看房,並提供詳細的比較資料。因為如果漏掉當天上市的房子,就一定失去最好的機會。三,實事求是地幫助顧客分析應該如何出價。現在有些賣主和賣方經紀人並不真正了解市場形勢。有時確會有一些低於市場價的房屋上市,在這種情況下,上市第一天一定會有幾個合約同時交給賣方經紀人,美國人稱之為“Bidding War”。要想買到這種最合算的房子就得出全價 (Full Price) 或甚至略高於要價。這種做法是吃了小虧,但佔了大便宜。對這種物美價廉的房子還一味想討價必然失去機會。我今年幫顧客搶到了許多房子都是出了全價或高於要價。這些房子買到後引起許多人羨慕,而且事實證明是低於同社區市場價。當然也有好幾次我在房子上市當天就簽了合約,且出價高於要價仍然沒能搶到。以後再繼續看房常常是越看越後悔。而且如果出價偏低,一次,兩次搶不到房子,就會耽誤時間,房價也越來越高了。最後吃虧的當然是買主。還有顧客開始時出價不合理,幾次搶不到,又會走極端,情急之下往往對並不值得出高價的房子反而又出了高價,也會受損失。

我幫顧客買房通常是先讓顧客了解市場，心裡有概念，然後及時把當天上市的好房子推薦給顧客。由於我對馬州，北維州的一些最熱門的好社區非常熟悉，所以總能以略高于競爭者的價錢替顧客搶到最合算最好的房子。因此我為顧客簽的合約被賣主接受後，買主總會又收到幾個後備合約(Back Up)，只可惜他們遲了一步，或者出錯了價錢。對於當天上市的房子，如果我們能搶在其他買主之前，又能及時把賣主和賣方經紀人約在一起進行談判，我則會先儘量討些價，先入為主，爭取讓賣主立即接受合同。只要能“搶”在別的合同進來之前，買主就能佔到一些便宜。至於已上市幾個月，甚至一，兩年的房子，我原則上不建議顧客去買。這些房子不但要價太高就是有大缺點(學區不好，靠近大馬路，靠近高壓電線，靠近低收入或大量低價房，公寓，等...)，這些房子即使能討價我也不主張顧客買。就象買股票，好股票雖然價格高一些，卻升值快，壞股票再便宜也是積壓資金甚至虧本。按今年的市場，要想買到好房子，一定要儘快看房，儘快簽合同，出價合理。我為顧客搶房，總是儘量搶在別人前面。除了建議買主 Offer 合理的價錢外，還有一些很主要的“技巧”，例如事先建議買主與貸款公司配合，在簽合同時就能提供貸款初審證明，甚至貸款批准證明。另外建議並幫助買主安排儘早(一，兩天內)進行房屋檢查，在過戶時間上與賣主互相配合等等。這些方面的優勢往往比多出幾百甚至一，兩千元更重要。當然還有我準備合同總是保證齊全，正確，會給賣方經紀人很好的印象。至今為止，我幫顧客買的房子全部都升了值。幾位剛買房幾個月就調動工作的顧客，賣房後不但沒有損失，反而都賺了錢。總之，現在市場上並不是沒有好房子，也不是買不到房子，只要頭腦清楚，跟上形勢，做好準備，抓住時機，配合默契，還是能很快買到稱心如意的房子。

張伊立博士房地產知識問答專欄(56) 4/9/1999

問: 看了您在3月26日提到關於買房時報價的問答，我們也遇到了同樣的情形，甚至“有過之而無不及”。我們兩次看中的房子都給了全價仍然沒有“搶”到。我感覺到現在市場已經過熱，不知道是不是？請幫助我們分析一下房地產市場，我們應該怎麼辦？

答: 現在市場並不是過熱，而是剛剛熱起來。讓我們以歷史的眼光來看一下，美國的房地產是隨著經濟的發展而變化的，我們從政治經濟學中已經學到，資本主義的經濟發展有其周期性的規律，即經濟危機階段性，其中包括：蕭條和繁榮階段。那麼房地產業就是最主要的指標之一。在蕭條階段，失業率上昇，許多人因失去收入而供不起房子，不得已只好將房子賣掉，而在繁榮階段幾乎人人有工作，一般的家庭都買得起房子，從而使得房價上漲。而這個週期又巧合地體現在每個十年(Decade)中，在60年代末，70年代末，80年代末，每次房價都翻了一番。讓我們來看一個實例：我的一位客戶98年在較好的地區，馬州的波多馬克(Potomac)買了一棟33萬的34年的殖民地式獨立屋。這棟房子有過四次過戶記錄：65年時新建房售價僅\$35,000。72年買賣價\$75,000，這是經歷了60年代末的房價上漲，翻了一番。到了84年又一次買賣，售價是\$167,000，又翻了一番還多。到93年時的買賣價是\$288,000，接近翻一番。我們的顧客在98年初付了33萬買到手。三十多年來房價

漲了近 10 倍！那麼現在是 90 年代末期，房價應上漲多少呢？讓我來引用一位房地產著作的作者在 80 年代中期所著的書中的一段話：“60 年代房價漲了一倍，70 年代又漲了一倍。那麼現在到了 80 年代，能否上漲一倍，我不敢講，但上漲 50% 我認為是可能的”。而事實是 80 年代末房價又漲了近一倍。那麼 90 年代末房價能漲多少呢？讓我也來重複一下那位作者的話：“能否上漲一倍我不敢講，但上漲 50% 我認為是有可能的”，讓我們到 2003 年時回過頭來看一下今天的市場，可能會發現我今天的話還是保守了些。那麼今天的市場同 80 年代末比較有什麼相同和不同之處呢。相同之處是經濟繁榮，市場上現房存量減少(即賣方市場)，房價上漲。不同之處是：房貸利率在 80 年代達到 14% 左右，而現在只是那時的一半，僅 7% 左右，是多年來最低，失業率僅 4%(99 年 3 月統計)，是 24 年來最低。世界經濟動蕩，而美國經濟一枝獨秀，既沒有 Inflation (通貨膨脹)，也不是 Deflation (通貨緊縮)，而是一種從來沒有過的，經濟學家稱之為 Disflation 的經濟現象；人們的收入增加速度遠遠超過經濟和房價的增加速度，使得房價上昇還有很長一段時間(我個人估計還有 3 年左右)，也就是說現在買房從歷史上看是最佳的時機。而徘徊觀望，只能使自己多付更多的錢去買房。如果你要買一棟 30 萬左右的新房，拖一個月不買，就要多付 \$3,000 左右。我有一位客戶說得很明白：“看了兩年的房子沒買，現在多付七、八萬”。另一位買了新房子的客戶來電說，從簽合同到房屋過戶不到半年，房價(Base Price)漲了 4 萬 5 千，還不包括談判時討到的錢。所以請打算買房的顧客，特別是那些已經看了一、兩年房子的顧客，抓緊選房，不要坐失良機。我這樣不厭其煩地解釋並不是要說服你，而是要使你明白現在房地產市場的狀況。現在回到你的問題上，看看你們應該怎麼辦。我為很多顧客買房，能夠在好房子一上市馬上“搶”到。除了我能夠做到每天兩次查新上市房外，與顧客的配合是分不開的(下星期的問答我會對這一點有詳細的解釋)。但也有搶不到的，甚至給了超過要價的報價仍沒有搶到。原因是：另一個人的報價不僅價錢更高，其他條件也更好，比如：過戶日期配合賣主，沒有任何附加條件(Contingency)，在報價前已經拿到了貸款批准書(Loan Approval Letter，而不是 Pre-Qualify Letter)。所以如果你要想買到好房子，也不妨這樣去做。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (55) 4/2/1999

問：我們現在買房子正在辦理貸款，其中有一個步驟是對房屋估價。聽貸款公司的人說，房屋估價的結果出來了，比實際賣價(合同價格)少兩千元。這樣一來，貸款銀行不會批准我們的申請。我們很想買這棟房子，請問應該怎麼辦？

答：由於現在是賣方市場，你們遇到的這種情況時有發生。我自己也遇到過多次，有代表買方的，有代表賣方的。主要是因為目前房地產市場活躍，稍好一點的房子一上市就被一搶而光。往往一個房子上市幾天之內賣主就會接到幾個報價，買主之間的競爭就使得房價升了上去。對於你們現在所遇到的情況，如果你們正好由於某種原因不想買這幢房子，那麼可以這個為借口，說貸不到款而退出合約。但你們很想買這棟房子，可以採取以下幾個辦法：1). 由你們的經紀人與賣方經紀人交涉，重新商議房子的買賣價錢，要求賣主將房價降低兩千，否則你就不買(因為你貸不到款，

買不成房子)。通常賣主會同意的，這是對你最有利的做法。2). 由你的貸款公司再請另一個房屋估價公司派人做一次估價(可能你還要多付一次估價費, 約\$300)。房屋估價是"藝術"(Art) 而不是"科學"(Science)。第二次估價結果可能會使你們的貸款銀行滿意。3). 如果你們的報價裡麵包括有賣主替你們付一部份過戶費幫助, 則可以重新調整價錢, 將過戶費幫助減少兩千, 同時也將房屋買賣價降低兩千。4). 如果你們必須要賣主的過戶幫助, 少一分錢就買不成這個房子, 再做一次估價也升不上去, 而賣主也不願意降這兩千元, 若你們的經紀人比較靈活的話, 他會與賣方及賣方經紀人商量"三一三十一", 每家三分之一, 各六百多元將這兩千元解決。通常賣主不會再因為幾百元錢而失去一筆買賣。

問: 我們正在買房子, 已經簽好合同, 賣主也簽了字。簽合同時, 我們給的價錢就是賣主標的價錢, 並要了五千元的過戶費幫助及一半的過戶稅。剛剛聽經紀人講, 賣主想改主意不賣房子了。但我們懷疑是賣主又收到了價錢比我們高的報價, 所以想賣給另外一個人。請問我們是不是只好同意賣主的要求? 能不能堅持要賣主把房子賣給我們? 如果我們同意不買了, 賣主是否應賠償我們?

答: 你們用不著同意賣主的要求, 應該堅持賣主執行合同。如果你們估計得正確, 很可能是賣主又收到了一個比你們高的報價, 所以賣主願意賣給第二個人。如果賣主單方毀約, 你們可有以下幾種做法: 1. 與賣主重新談判。你們可以要求賣主按照你們簽合同時的所放的定金的數額賠償你們。一般情況下, 如果賣主是因為有了更高的報價而不想賣給你們的話, 你們提出這樣的要求, 賣主會將第二個報價與你們合同的差價與定金的數額比較, 如果高于定金數額可能會同意。如果低于, 也就做罷。2. 如果你們一定要買這間房子, 賣主不論賠償多少錢都不行, 則可去法院告賣主。所告有二: (1) 要求法官判決強迫賣主將房子賣給你們, 這叫做 "Specific Performance"。(2) 告賣主對你們造成的損失(Damage)。所告的金額就要比定金數額大得多。但你要提出合理的數額, 並且要有證據。這裡要注意, 上法院是一個費時費精力費錢的事情, 雖然你可以要求連律師費也陪給你們, 但時間要搭進去很多。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (54) 3/26/1999

問: 我們現在北維州買房, 由於市場上房子少, 買主多, 已經有兩次看到滿意的房子, 報了價, 都被別人買走了, 我們的經紀人說是因為我們討了價, 別人的價錢比我們的高, 所以就被賣給了別人。如果我們下次再看到滿意的房子, 給全價, 別人是否還能搶走我們要買的房子? 我們應該怎麼辦?

答: 現在的房地產市場是賣方市場, 一旦有比較好的房子上市, 馬上就有經紀人帶人來看房子。許多房子一個星期之內就賣掉, 甚至有當天就賣掉的。我為顧客買房子, 每天至少查兩次房子。一旦發現有房子上市, 馬上通知顧客, 當天就看房子。只有這樣, 才能為顧客買(搶)到房子。而且在報價時要有策略, 如果一個房子剛上市, 要價合理, 狀態良好, 那麼應該很快就能賣掉。許多買房子的人遇到這種使人滿意的房子都會給全價(Full Price Offer)報價, 甚至會超過全價。這樣一來, 凡是要討價還價的人當然就買不到房子。做為房地產經紀人, 在報價前, 他首先要問清是否已有人

給了報價。而通過與賣方經紀人聯絡,他應該了解到一些情況,比如說有幾個人報了價,是否有全價的。如確如此,你們又很喜歡這棟房子,則可以用超過全價的報價將房子"搶"到手。我並不認為多給些錢就是買主吃虧了,正相反,早一天買到房子就避免了很快房子價錢升上去要多付更多的錢。現在一棟二,三十萬的獨立屋拖一個月不買,房價大約升值兩千元左右。(租房的讀者請注意,多租一個月的公寓,反而要花更多的錢買房)。聰明的讀者應理解這一點。如果你們報價時還沒有別人有興趣,則不妨討一些價,但不要太多,幾千元我看還是可以的。而且要求賣主當天就給答復,否則第二天就有可能被人"搶"走。但賣主有可能會說你這不是"Full Price Offer",他要等一下再答復你們。那麼你們應該馬上加價為"Full Price"。賣主就應當當天給你們答復(即批准你們的合同)。這樣一來,別的買主第二天再給超過全價的報價,也不能從你們手中將這個房子搶走了。

問:我們的一位朋友買了一棟房子,剛做完房屋檢查,這時他由於某種原因不想買這棟房子了。請問我們這位朋友能否以房屋檢查為借口而不買房子。聽他的房地產經紀人講,如果不買了就要丟掉全部定金,是這樣嗎?

答:在買房時有幾個地方是買主的退路:(1) 審閱社區管理委員會的文件(HOA Document)。(2) 房屋檢查及其他各項檢查。(3) 申請貸款。我們這裡只談一下房屋檢查,按照購屋合同規定,一旦購屋合約經買賣雙方簽字正式生效後,買主在規定的時間內進行房屋檢查。由買主出資請專業房屋檢查公司來執行。當檢查結束後,在規定的時間內(一般是兩天)由買主自己決定是否繼續執行合同。如果對於發現的問題,買主要求賣主去修理,而賣主也同意修理,則合同繼續有效;如果賣主不同意修理(不論是全部,還是部份),也不願意給買主一些錢,則由買主決定是否繼續執行合同;如果買主對於房子的檢查結果不滿意,而不願意繼續執行合同,用不著去問賣主同意不同意修理或給錢。只要在房屋檢查後的兩天之內書面通知賣主,則賣主應同意將定金全部退還買主。

張伊立博士房地產知識問答專欄(53) 3/19/1999

問:我們正在打算看房子,上星期日在中文學校聽大家談論起大華府地區的中國經紀人,對您評價最高,許多通過您買了房子的人對您讚不絕口。但是突然有一位中年男子說:"張伊立好是好,就是太忙,找她買房的人太多,她不見得願意給你們買房。我找她她就沒理我。"我們問他買多少錢的房子,他說買三十萬的獨立屋。我們也很想找您作為經紀人為我們買房子,可是我們打算買二十五萬左右獨立屋,不知您是否願意做我們的經紀人,是否會親自為我們服務?

答:首先非常感謝你們坦率地轉告客戶對我的負面批評,並告訴我你們的擔心。我的確顧客很多,因此我們的銷售額也在每年接近翻一番的速度成倍增長。我們是比較忙,每天工作十幾個小時,每週工作七天,幾乎沒時間休假,但是至今為止已買賣過房子的顧客中沒有任何人埋怨我們因為忙而降低服務質量,或者因為忙而不做什麼事情或者影響到他們的利益,顧客買賣完房子後都成為我們的好朋友。一些買賣5萬-15萬公寓或連棟屋的顧客對我們的人品和服務評價也特別高。

我們的宗旨是“服務一行，造福一方”。房地產經紀是我們的職業，更是我們的事業。我們有幸在幾年前選擇了這項工作，能夠在為同胞們買房賣房這樣一件大投資，大決定，大事情上當好大家的參謀與幫手，感到很高興、很榮幸，也深知責任重大。我們非常感激和珍惜大家的信任，也重視自己的聲譽，決不持功自傲，決不怠慢疏忽。我們為顧客服務，絕對不分親疏、輕重。無論是兩百萬的大房子，還是四、五萬的公寓，我們都同樣對待，認真負責。盡最大努力維護顧客的利益。所以你們要買二十五萬左右的獨立屋，我們當然很樂意為你們服務，而且保證使你們滿意。

我們現在客戶越來越多。為了不降低服務質量，已聘請兩位全職助手，他們都有大學以上學歷，都是誠實正直，工作認真負責，樂于助人的熱心腸，並且在努力提高業務水平。他們主要負責我辦公室內的各項事務，並不直接參與買賣房屋。另外還有四位兼職助手協助週末“開屋求售”(Open House)，計算機數據處理，傳遞文件等。顧客找我們買房時，從解答問題，介紹情況，分析市場到查房選房，帶顧客看房，簽合同，談判，房屋檢查，或新房的幾次 Walk-through，過戶，全部由我和王志浩負責，掌握全盤。選房，簽合同，談判則由我一個人負責。

這裡需特別說明的是王志浩有多年從事房地產買賣的經驗，他對與房屋有關的知識和經驗，在經紀人中出類拔萃，這是許多找過不同經紀人買房看房的顧客一致得出的結論。我們的《購屋指南》，“房地產知識問答”多由他執筆。幾乎所有顧客都認為他對房屋的知識“超過大多數建築商的銷售經理和專業房屋檢查師”。他的真誠耐心，隨和善良更是得到男女老少的喜愛。我們偶然請助手帶顧客看個別房子，但如果顧客有興趣，要報價，我們一定要再親自看房，指出房屋的優缺點，提出我們的評價和建議。

我們的聲譽好，自然顧客多，雖然很忙，但對所有認真要買房，而且又要求合理的顧客我們都全力投入，保證使顧客在最短的時間內買到物美價廉，稱心如意，升值幅度大的房子。我們在今年(1999)的前兩個半月內已銷售 \$12 Million 就是最好的證明。

例 1：北維州 Fairfax 郡近幾周的銷售熱點 Pulte Homes 在 Oak Mill 的全新獨立屋，三周前剛上市的 8 個 Lot 兩天內一搶而光，我的顧客買到 8 個 Lot 中的三個，且價錢最低，位置最好，僅用 34 萬—36 萬就買到 2851 平方尺以上的全新殖民地式獨立磚屋，有二層樓高大客廳，二套空調暖氣系統，2 車庫，4—5 臥房，3—4 全浴，一半浴，辦公室，(35 萬以上還買到完全完成走出地下室)，Oakton 中學，Floris 小學(這是維州費郡名列前茅的好學區)，交通方便，社區高尚，地處高科技開發區。全大華府幾千名房地產經紀人，我一個人就為顧客搶到 3/8，並且買價低于平均價 3—4 萬。所有 2 月底以前認真找我在 Oakton 學區買全新獨立屋的顧客全部買到了物美價廉的房子，並且幫他們選擇了必要，合算的 Option。第二周上市 8 個 Lot，房屋漲價 \$5,000-\$10,000。8 天內又賣掉 6 個(除 2 個靠近大馬路的 Lot 外，全部賣光)，這其中我的顧客又買下二棟。(這一社區下週(3/20)將再有 8 個 Lot 上市，請打算在北維州好學區買新房的顧客儘快與我聯繫)。

例 2：2 月份幫一位顧客在 Great Falls 的 Langley 學區以 25.4 萬搶下一棟二十年的獨立磚屋，帶車庫，4 房 2.5 浴，背靠樹林，大後院，比市價低了 3—4 萬，買下後，有二十多個買主想當後備(Back-up)。

例 3：二月份幫一位顧客在 Burke 以 26 萬搶下一棟銀行拍賣的獨立磚屋，比市價低 3—4 萬。在我們之前有 6 個 Contract, 在我們之後仍有人想當後備。

例 4：我在做房地產經紀人以來，幫顧客買的房子中已有兩家人因調動工作而賣房，僅僅幾個月的時間他們不但沒賠錢反而都賺了錢, 有一家淨賺一萬多。

總之，找我買房的顧客每天都能從我這裡得到他所指定地區，指定類型房屋當天上市房屋的詳細信息。並且只要他有時間，我們一定當天帶他看房，以最豐富的經驗，最高的技巧為他們搶到價廉物美，稱心如意的房子。我對自己要求是：決不使顧客錯過一天時機，決不使顧客錯過一棟房子。

但是對於少數同時找幾個經紀人的顧客，我一律不參與“競爭”，不做重複勞動。對於少數要求很不現實，又非常固執的顧客，我也只好在講清道理後停止服務。

最後想說明兩點是：第一，我們的電話非常忙，因為我們不但和正在買房的顧客聯繫很多，而且和幾年來買過房子的顧客一直保持聯繫。另外還有許多已找了別的經紀人買過房子或正在買房的顧客來電，提出很多問題，由於他們的經紀人知識經驗不夠，希望我們幫助，我們也給予免費諮詢。儘管我們已有五條電話線加上兩個手機，並且電話有“Call Waiting”，仍然可能有些電話打不進來，只有請顧客朋友多打兩次，換換號碼，一定打得通。第二，有少數情況下(尤其週末)，我們在外面或在車上，接到顧客的電話時，記下的電話號碼可能有誤，事後無法聯繫。我們沒及時回電話決不表示不想幫顧客買房，一定是有其他原因。您在提問中提到的那位男同胞可能就是這種情況。這裡請沒有及時得到回電的顧客諒解，不妨再打一次。最近許多顧客打電話來，一開口就問“我們都知道您非常忙，請問是否還接收顧客”。在這裡，我鄭重向大家保證，只要認真買房，要求合理的，並且專門找我買賣房的顧客，我們竭誠歡迎，並保證提供最佳，高水平的服務。至於有個別經紀人到處宣傳“張伊立太忙，沒時間帶人看房子”等等，我也想說明：我們很忙，卻總為顧客及時買到價廉物美，稱心如意的房子，而這些“不太忙”的經紀人卻根本做不到。即使是買建築商的新房，在同一社區，買相同 Model, 他們的客人也總是晚到一步，不得不多付幾千，上萬元，或者只能當我們顧客的 Back-up。所以建議這些經紀人把時間精力用在工作上，好好提高自己，不必再費心為我們做“宣傳”，或者“詆譏同行”(引一顧客來信用語)。

張伊立博士房地產知識問答專欄(52) 3/12/1999

問：看了您在 2 月 12 日的有關房屋比價的問答非常收益。我們現在買的是新房子，很想知道在同一社區與我們買的同式樣的房子的價錢。聽經紀人講由於是新房

子，所以短期之內從房地產公司的電腦網絡中查不出來。請問有沒有什麼其它渠道能查出來？

答：建築商售出的新房子要等六月以後才會進入到房地產公司的電腦網絡中。這是因為一當房子過戶後，政府要先通過報紙在第二周向公眾發佈，然後將該房子的產權登記註冊，並輸入政府的電腦，這段期間大約要 4-8 周。當信息進入到房地產公司的電腦網絡中又要 2-4 個月。所以你要查找信息可先通過以下幾個渠道：

1. 查閱每週五發行的華盛頓時報(Washington Times)中的房屋指南("Home Guide")專刊，或當地(郡)的報紙 "Gazette" 中的 "Homes" 專刊，上面有前一星期每個房子過戶的簡單信息。
2. 去本地圖書館 (Reginal Library，不是任何一般的圖書館) 向圖書館管理員索要載有房地產信息膠片(Micro Film) 或去翻閱由 "Lusk & Son" 出版公司發行的房地產過戶記錄季刊。這樣能查到的是大約 2-4 個月左右的信息。
3. 除了報紙的速度最快外，就是國際聯網 (Internet)，大約可以在 1-2 個月左右就能登出來。維州費郡的網址是：www.co.fairfax.va.us/dta/re/propadd.asp；馬州蒙郡的網址是：www.dat.state.md.us/sdat/cics/。有興趣的讀者不妨一試。

問：我們夫妻兩人剛開始工作，都是做電腦的，年薪在 10 萬出頭，積蓄不多。今年報稅時發現交稅佔了收入的很大一部份。聽朋友講，買房後可以少交很多稅。我們的問題是，像我們這樣的情況，可以買得起多少錢的房子，在華盛頓地區應該買在哪裡？

答：在美國買房多數人都需要貸款。按照現在的低利率來算，年薪 10 萬多些應能貸到 35 萬-40 萬的房屋貸款。如果你們能交 5% 的頭期款(2 萬左右)，則你們最高能買到 40 萬的房子，但這是上限，具體還要根據你們的家庭情況來分析，如果你們有小孩，則應將小孩的開銷扣除後計算。如果你們還沒有小孩，兩人歲數還都年輕，而且也是剛開始工作，很快就有加薪的機會，那麼買到上限也未嘗不可，因為房子買下來後，每月的付款額是固定的。開始可能感覺緊張一些，但很快工資一長，就會輕鬆自如。相反，如果你們買了一幢 20 幾萬的房子，一旦工資長上去，又要多交稅。看到同學、朋友、同事都住著大房子心理也不平衡，那時一賣再一買就要有所損失(一般要損失 8%-10% 左右)，當然高興的是房地產經紀人了。至於買在哪裡，根據你們的情況，我建議你們買到北維州 Fairfax 郡的 Herndon 或 Reston 地區，或買到維州的 Loudoun 郡靠近 Fairfax 的地區。這一帶有大量的高科技工作機會(主要是電腦)。今後找工作(換工作)不用擔心，現在有幾萬個工作空缺，很多人從外州來應聘，他們都需要住房，使得這裡的房價快速上漲。我有一個顧客在這裡買了新房子，不到一年房價上漲了五萬多。另外一個顧客，買的新房住了一年半賣掉，賺了 8 萬多，所以這裡對你們做電腦的人來講是最值得推薦的地區。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (51) 3/5/1999

問：我們正在買房，看過一些房子後，覺得比較喜歡買新房子。去建築商的樣品屋看過後，有個問題想問一下：在廣告上看到建築商標出的價錢是三十萬(\$300's)，

去了一間發現幾種不同式樣的房子都要四十多萬，而供參觀的樣品屋也在出售，要價更是高達 60 多萬。我們搞不清楚，買一個新房子，到底應是什麼價？

答：買新房子時，要先做好心理準備。你經過精心挑選，加上各項 Upgrade 和 Option 後，實際買價往往比建築商的標價高出好幾萬。你看到的建築商的廣告(或路上插的牌子)上的價錢只是他們的最低起價。你提到的“\$300's”可理解為“\$399,990”。而這個標價的房子可能他們幾乎不蓋，也沒有地方能夠看到樣品房。而再增加一個檔次的房子就要四十二、三萬。現在建築商在一個社區蓋新房子，一般都要提供至少五、六個不同式樣供選擇，價錢往往能夠差出 10 萬，那麼最貴的式樣就要達到五十萬。當你們選中一種式樣，舉例說如果價錢(Base Price)是 42 萬，加上 Option 和 Upgrade 後，通常要再加 2-3 萬，最後買下來的價錢要達到 45 萬。建築商蓋樣品房時一般不選最高一檔的，通常是選第二、三檔的。所蓋的樣品屋還要加蓋陽光屋(Sun Room)，陽臺(Deck)，完成地下室(Finished Basement)，室內面積增加(Extension)，僅這幾項就要好幾萬，再加上建築商在樣品屋內加了大量的 Upgrade 和 Option，及請了專業的室內裝飾師進行室內裝飾，這樣一算，很容易就是幾萬甚至十幾萬。這就是為什麼建築商的樣品屋看起來非常漂亮且吸引人。所以顧客要注意，你所買到的房子和建築商的樣品房可能大不一樣，不要到過戶時才大感意外。你可以在看過建築商的樣品屋後，在同一社區看一下正在施工的房子，尤其是剛蓋好馬上要交工的房子，進去感覺一下。

問：我們在去年買了房子。現在報稅季節到了，我們想了解一下在房屋買賣裡面，有哪些項目是可以抵稅的？

答：許多人買房子的目的之一就是為了抵稅，這主要是指的是貸款利息和地產稅部份。而在買房過戶當年，也有些項目是屬於抵稅的，這要從過戶收費清單 (HUD-1) 中查出：1. 當年所交地產稅(Property Tax)；2. 買房當月所付利息(Pre-paid Interest)，加上以後每月付的利息；3. 貸款時若付過點數(Point 或 Loan Origination Fee)，不論是買主自己付的，還是賣主替買主付的，都可由買主抵稅，但必須滿足下列條件(我在 1 月 22 日的問答中已解答過，這裡再重複一遍)：

1. 在過戶收費清單 (HUD-1) 中必須清楚地列出這筆錢是 Point。
2. 所付 Point 的這筆錢必須是按照貸款額的百分比計算出來的，如：1%。
3. 如果是賣主為買主付點數，那麼買主所買的房子必須是自住的房子(Principal Residence)。
4. 付點數的錢必須是買主自己的錢(或是賣主自己的錢)，而不能是從第三者處借來的錢。
5. 所付的點數多少要符合當地的常規做法。如果你買房的地區一般人都付一個點數，而你要付三個點數，則是不妥的。其它有關詳情請洽會計師。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (50) 02/26/99

問：我們在去年買了一個 18 年舊的獨立屋。過戶前做過房屋檢查，查出些小問題屋主都已修好。前一段時間下了幾場雨，我們發現如果雨下得大些急些屋頂就出現漏水，比較小的雨則無事。我們想問一下這是不是房屋檢查師的責任，或者是賣主應該告訴我們，還是房地產經紀人也有責任？我們現在應該怎麼辦？

答：先來看一下房屋檢查師。如果這個房子早就開始漏水，而且有明顯的漏水痕跡，而檢查師卻沒指出來，則你可以和檢查公司交涉，但最多你能得到的只是他們賠償你檢查費。若在檢查時屋頂還沒有開始漏水，則你不能怎麼樣他們。同樣，屋主在賣房時，在房子上市時及上市之前，如果房子從來沒有漏過水，屋主也沒有任何責任。但如果房子有過漏水，或在上市時，每當下雨就出現漏水，而且賣主在賣房時提供了 "Property Disclosure" (而不是 "Property Disclaimer") 中說沒有漏水的話，則賣主有責任。但因為現在距過戶已經有很長時間了，而且也不知道賣主搬到哪裡去了，如果搬到了外州，按照美國的法律，則你無能為力。要是賣主還在本州的話，你還有可能通過法院 (Small Claims Court) 傳到他們，得到一些賠償。至於房地產經紀人的責任，我認為只要他如實轉達了賣主的信息，並且也建議你們去做了房屋檢查，那麼他就沒有任何責任。現在來看一下你應該怎樣解決這個問題。如果你在過戶時，買了一年的房屋保修 (One Year Home Warranty) 的話，可以請房屋保修公司來給你修理。如果你沒有買的話，還可與保險公司聯繫，由保險公司來人估價後付你一筆修理費，由你自己找人修理，或者請修理公司修好後請保險公司報銷費用。

問：去年 11 月我們在馬州的 Potomac 買了一棟 30 多年的獨立屋，搬家後不久發覺屋頂上有異樣的聲音，每天下班後一進門就聽見屋頂上有響聲，我們懷疑是進來了老鼠，請問有什麼辦法除掉？

答：根據你們提供的信息，我覺得不一定是老鼠，根據動物的習性分析很可能是浣熊 (Raccoon) 或是臭鼬 (Skunk)。因為老鼠一般是走低不走高，你多會在地下室發現老鼠的蹤跡而不是在屋頂。而浣熊一到冬天就要想方設法找一個暖和的地方過冬，而住家的屋頂正是一個避寒的好地方。你們要查看一下房子外面屋沿下各通風口是否有破洞，如果有的話不要自己輕易上到屋頂去查看，應請專業的害蟲及野生動物防治公司 (Pest and Animal Control) 來處理，因為浣熊是狂犬病 (Rabies) 的原帶者，稍不小心可能會釀成大禍。你們可查一下電話簿裡 Pest Control 的電話號碼，請專門公司來處理，收費大約在 \$350-\$400。你們也可以和本地政府 (County) 專門負責有關事宜的部門聯繫，他們會派人來為你免費處理，電話號碼也可在電話簿中查到。馬州蒙郡的電話是：(301)279-1823，維州費郡的電話是：(703)830-3310。另外提一下，除了動物外，如果你家的院子靠近公園 (Park) 或公共地帶 (Common Area)，有大量蚊蟲聚集，也可請他們派人來免費處理。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (49) 2/19/99

問：我們剛買好一幢新房，打算建一個陽臺(Deck)。在買房時，曾經問過建築商一個陽臺要多少錢，建築商說要四千多塊。聽朋友講蓋完房子後再建陽臺用不著花那麼多錢，而且在房子過戶後再加蓋些東西可以少交稅(對於加蓋的部份)，不知是不是這麼回事？我們自己請人蓋應花多少錢？在談價錢的時候和後面蓋的過程中應注意什麼事呢？

答：自己請人蓋陽臺確實可比由建築商少花錢。一般的建築商收費是按\$16/尺-\$20/尺的標準。舉例來說：一個 13x20 尺=260 平方尺的陽臺至少要花四千多元，而自己請人的話只用\$11 元/尺左右。這樣，同樣尺寸的陽臺只要\$2,860。至於交稅的事，你的朋友講的並不對。蓋陽臺時，你要去當地政府(County)申請 Permit。政府批准後備案，一旦你的陽臺蓋好後你的稅收就會在當年加上去。但如果你是裝修完成地下室，由於政府並不知道室內的施工，雖然房子的價值上去了，你仍然交同樣的稅，只有當你今後賣房時，新的買主才可能被重新估稅。在和建築公司談時，要問清他們用的是什麼樣的材料，目前最常用的材料是經過壓力處理過的松木(Pressure Treated Pine Wood)，除此之外，還有紅松木(Red Wood)，雪松木(Cedar Wood)及人工合成材料(Synthetic Decking Material)等，但都比較貴。如果用的是 Pressure Treated Wood，要問清是那一檔次的，市場上出售的有不同的檔次：#2，#1，#1 Select。#2 較短較薄，#1 較長較厚但有木節子，#1 Select 是從#1 中挑選出來的，沒有木節子，木紋好看的木料，做陽臺時最好用這種木料。其次，陽臺的尺寸也很重要。現在的建築規章(Building Code)規定，陽臺的寬度超過 12 尺的就要用加大加厚的材料(柱,梁等)。小於 12 尺的陽臺就可用尺寸小一些的材料。一般建築公司都是按平方尺計算收費的，一個 12x20 尺的陽臺和 13x18.5 尺的陽臺面積一樣，收費也一樣。但用的材料卻不一樣。從結實、牢固的角度看，當然要建一個 13x18.5 尺的陽臺。另外，建陽臺釘在檯面木板上用的釘子要問清是什麼樣的釘子。市場上有售專門用建陽臺的釘子(是經過防鏽處理過的)，如果可能的話，可要求使用木螺絲釘(而不是一般的釘子)，可保證天長日久木頭不翹起來，但這樣開銷會大些或建築公司不願意做，則可要求在木板的兩頭用螺絲釘，也可起到相同的作用。還有陽臺建好後，需要在木頭表面塗一層保護塗料(Coating or Deck Treatment)。常用的塗料根據種類不同有三種：1.Semi-transparent；2. 'Toned' or Lightly Tinted；3. Clear。其中的第一種對陽臺的保護效果最好。推薦的廠牌有：1.Cabot；2. Glidden；3.Olympic。第二種裡面只有一種值得推薦：Akzo Nobel。第三種裡面也推薦一種：DAP。塗的時候最好用噴槍而不是用刷子，這樣可使上下側面都均勻塗上。再有：如果建陽臺的公司是別人推薦的，則應沒有問題，但如果是你們自己找的，則應慎重，可要一下最近他們建過陽臺的幾家人的電話、地址做一個參考(Reference)。最後，問一下談妥的價錢內包不包括由建築公司為你申請 Permit。

張伊立博士房地產知識問答專欄(48) 02/12/99

問：您在去年十一月的一篇問答中提到買房時要將買主看中的房子與其它在市場是出售的房子與其它在市場上出售的房子進行比價。我們也明白這個道理，但不知道想比較的東西的價值,能否提供一些具體數字？

答：在看房子時，經紀人會幫助你分析房子的應值市場價，這要從房子的面積大小(包括房間的數量，浴室的數量，車庫的數量，是否完成地下室，有無陽光屋(Sun Room)陽臺(Deck)，等)，設備的新舊(包括：冷熱器機，熱水器，冰箱，洗碗機，烤箱，洗衣機，烤干機，爐子)，房子各部位是否有換新(包括屋頂，側牆板，室內油漆，地板(硬木，大理石，瓷磚，地板革，地毯)，廚房，浴室等翻新)。下面是一些具體數字：完成可走出地下室：\$15,000-20,000，加一全浴：\$5000；加一車位車庫：\$10,000，浴室翻新或增加一個：\$3500-\$7000；廚房翻新：\$5000-\$10,000；天窗(Skylight)：\$1000；灣式窗(Bay Window)：\$2,000-\$2,500；增加窗子：\$500-\$1500 一個，增加一個家庭起居室(Family Room)：\$20,000-\$35,000；全磚壁爐：\$5,000-\$7,000；煤氣壁爐：\$3500-\$4000；磚面(Brick Front)：\$7,500-\$10,000；陽臺(Deck)12x20 尺：\$3,000-4,000；陽光屋(Sun Room)：\$15,000-25,000，噴水式浴缸(Whirlpool Tub)：\$1,500-\$2,000，硬木地板：\$10-\$15/尺；地毯\$10-\$25/碼；新屋頂：\$2,500-5,000，側牆護板(Vinyl Siding)：\$7000-\$10,000(\$2/尺)，冷熱器機：\$2500-\$3000；熱水器：\$350-\$500，警報系統：\$1000-\$2000；吊扇：\$250-\$500；加濕器：\$450-\$850；電子除塵器：\$350-\$450；地下室預設排水管(Rough-in)：\$1,500-\$2,000。(由於項目太多，無法一一例出)。除此以外，還要看房子在同一社區所處的位置，如果背靠樹林：\$10,000-\$20,000；Cul-De-Sac：\$10,000。

問：我們買房子已經到了辦貸款的地步。我們買的房子價錢是\$358,000。打算放20%的頭期款，貸款額是\$286,400。申請貸款時，貸款員講因為我們是大額貸款，利率就要高些。但我覺得利率應比小額的要低些，這就好比批發和零售的道理，但實際情況和我想象的不一樣，不知為什麼？您能否告訴我們一下，不同數額的貸款，利率是怎樣變化的？另一個問題是：當比較不同的貸款公司或銀行時，應該怎樣比較他們所提供的利率是最好的利率？因為報紙上登出來的利率有不同的點數。

答：你們申請的貸款額超過了聯邦國家房屋貸款協會(Fannie Mae 和 Freddie Mac)所規定的金額\$240,000(24萬以下稱為 Confirming Loan)，屬於大額貸款(Jumbo Loan)，貸款時利率要高 0.25%-0.5%，或多交一個點數至兩個點數(Point，一個點數等於貸款額的 1%)。其原因有二：1. 貸款銀行的風險要大些。金額越大風險也越大。超過 75 萬的貸款(Super Jumbo Loan)，多交一個點至兩個點(或利率增加 0.25%-0.5%)。超過 110 萬的貸款(Super-duper Jumbo Loan)，再多交一個點至兩個點(或利率再增加 0.25%-0.5%)。這是銀行的高風險高利率投資的必然做法。2. 按照 Fannie Mae 的規定，超過 24 萬的貸款，銀行就不能將這筆貸款(Loan Package)放在 Fannie Mae 指定的市場去買賣。銀行會在買主過戶時告訴買主他們將貸款轉售給其它銀行的百分比。這樣一來由於資金週轉不靈活，願意放貸超過 24 萬的銀行就相對少些。在挑選貸款公司時，很多人去比較利率。但由於不同的銀行在報利率時要收些手續費及點數，所以你們要問清是既沒有 Point，也沒有 Loan Origination Fee，還要問清是否有其它手續費。按照規定，銀行應在你們申請貸款時給你們一份 Truth in Lending Disclosure Statement"。這個表格中有一欄是 "Annual Percentage Rate"(年息，APR)，雖然這個數子不是用于計算每月付款額的，但卻是銀行實際給你的利率，通常要比你在詢問貸款公司時所得到的利率高一些，這是因為有貸款點數和其它雜費計算進來的緣故。舉例來說，一筆 20 萬的貸款，申請人交一個點數，即

\$2,000, 另外銀行收批准費,手續費等雜費 \$500, 如果你得到的利率是 6.75%, 若一個點數相當于利率的 0.25%, 則 APR 是 7.0625%, 即 $((\$2,000 + \$500) \times 0.25\%) / \$2,000 = 0.3125\%$, 加上 6.75%, 得到 7.0625%。當申請人拿到 "Truth in Lending Disclosure Statement" 後就可以據此比較不同的銀行的真實利率。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (47) 02/05/99

問: 我現在有一幢比較小的獨立屋,想賣掉這間再換一幢大房子,想知道賣房的費用是多少?

答:1.賣房的最大的一筆費用是房地產經紀人的佣金。大華府地區的慣例是房屋買賣交易中買賣雙方經紀人的佣金全部由賣主付。即買主買房是不付經紀人佣金,全都可得到免費服務,但賣房時則要付雙方經紀人佣金,按慣例經紀人佣金總共為房價的百分之六,買方經紀人得百分之三,賣方經紀人得百分之三。從 1998 年起有一家大房地產公司(Long & Foster)把佣金提高到百分之七,即買賣雙方經紀人的佣金各為 3.5%。例如你要賣一間 20 萬的房子佣金為\$12,000-\$14,000。但也有的房地產公司或經紀人只收 4% 佣金,其中賣方經紀人得到 1%,買方經紀人收到 3%。這時賣方經紀人只負責把房子的信息輸入房地產行業的計算機聯網系統,以便所有的經紀人能查到這間房子在"For Sale",並且在門口插賣房的標記,在房門上掛電子鎖,而不再做 OpenHouse 等其它事情。2.賣房的第二筆開銷是幫助買主付一些過戶費,一般 \$3000-\$5000。有時買主還會要求賣主幫助付一個或二個貸款點數(Point),如果買主要求賣主付較多的過戶費,則賣主可要求買主相應提高房價。3.律師費:買賣房屋時一般是由買主選擇過戶律師公司。但賣主也要付自己的一份律師費,通常為\$100-\$500。另外與過戶公司有關的費用還可能有: Release Preparation Fee: \$75-\$150/Lien; Release Recording Fee: \$12/Lien; Messenger(Courier)Fee or Express Mail: \$30-\$100。但後面這三項費用有時不需要付。4.過戶稅(TransferTax): 在馬裡蘭州,過戶稅分為三個部份,即:(1).州過戶稅(State Transfer Tax),為房價的 0.5%。如果買主是第一次在馬裡蘭州買房,則規定州過戶稅的一半,即房價的 0.25%,必須由賣主付,而另一半則被免掉,不需買主付。(2).郡過戶稅(County Transfer Tax): 為房價的 1%(指 7 萬以上住房)。(3).州登記稅(State Recordation Tax)為房價的 0.44%。(2)(3)兩部份由買賣雙方協商決定。通常是雙方各付一半,但如果買主是第一次在馬裡蘭州買房,而合同中又未寫明這兩部份稅由誰付,則全部由賣主付。在北維州,賣主應付售屋稅 (Grantor Tax), 為房價的 0.1%。一般賣主不需幫買主付過戶稅。5.雜費: (1)如果買主申請的是政府貸款(FHA),則賣主應替買主付貸款費\$250-\$500。(2)水井和廢水處理池檢查費 (Well and Septic Certification Fee): \$100-\$300。(3)交通設備費 (Deferred TransportationRelated Facilities Charge): \$300-\$500。(4)白蟻檢查及治理費(TermitInspection and treatment): \$20-\$75。在北維州白蟻檢查費通常由賣主付,在馬州由買主付,如果發現有白蟻則治理費由賣主出。(5)房屋保修(Home Buyer'sWarranty): 如果賣主同意付,則費用為\$315-\$400。(6)房屋檢查後的修理費:馬州合同規定房屋檢查發現的問題凡與房屋的安全,結構,機器設備,與供水供電系統有關的問題應由賣主負責修理或更新。北維州一切的修理費用由雙方協商。6.預

收款項：在馬裡蘭州,律師要預收賣主最後一次水費,為\$200-250, 律師收到帳單後替賣主付清再把余款退還賣主。

張伊立博士房地產知識問答專欄 (46) 1/29/99

問：我打算買一套兩臥室的公寓(Condo), 已經簽好合同並交了\$1,000 的定金。當我申請貸款時遇到了麻煩, 貸款公司不能批准我的貸款的原因不是在於我的收入, 而是由於這個公寓有 48% 的住戶是租房的房客, 超過了銀行的標準。當我要求賣主同意取消合同並將定金退還給我時, 賣主不答應, 理由是我沒有多試幾家貸款公司或銀行。請問按照我這種情況, 能否將定金拿回? 需要什麼手續?

答：這要看你的購屋合約中是否選擇了 "購屋合約要取決于買主是否能貸到款" (Financing Contingency), 如果你選擇了該條款, 賣主應無條件地退還你的定金。由你的經紀人準備一份 "Agreement of Release", 買賣雙方簽字後, 由保存定金的房地產公司將定金退還給你。你所買的公寓出租率高達 48%, 這大大超出了一般銀行所規定的百分比: 25%。所以你再多試幾個銀行也無濟于事。如果賣主就是不簽字, 你可讓你的經紀人與對方經紀人的公司的經理 (Manager or Broker) 交涉, 若仍無效, 最後你們只能去小額訴訟法庭 (Small Claim Court) 則可解決問題。

問：我們剛買了一幢新房, 打算將現在的住房賣掉。聽賣過房子的朋友講, 賣房時非常頭痛。每天要保持室內整潔, 減少家中開伙次數。尤其是週末, 無事也要避到室外。好不容易收到一個合同, 稍有差錯買主就毀約。我們的朋友就是因為買主檢查到室內氡氣含量稍高而退出合約, 只好將房子重新上市, 頭痛的事再來一遍。我們不能在房子上市前先自行做些類似的檢查, 防患于未然? 有哪些檢查可以做?

答：賣房子前做檢查是一個很好, 也是值得推薦的做法。你們應做的檢查有: 氡氣 (Radon) 檢查(\$130), 白蟻(Termit)檢查(\$45), 房屋檢查(Home Inspection, \$200-\$300), 如果是 1978 年以前蓋的房子還應做含鉛油漆(Lead-Based Paint)檢查(\$350)。通常這些檢查都是由買主出資在買賣合同生效後才做的。而賣主在房子上市前做一下檢查是非常明智的, 理由如下:

1. 在檢查時如發現問題, 及早修好, 使房子上市時有個最佳狀態。
2. 很多買主買房時稍遇小問題就要求退出合約。雖然賣主答應全部修理, 買主仍然不干。那麼在房子上市前賣主已將幾乎所有問題修好, 就使買主在簽完合同後又要毀約的機率減少很多。買主在合同生效後自己做檢查後, 沒發現任何問題, 則更堅定了繼續買房的決心。
3. 如果房子上市前已將所有問題修好, 如: 氡氣測量結果偏高, 及時採取措施, 將氡氣水平降到標準以下。將檢查結果放在賣房手冊中, 使買主不用再擔心氡氣的問題。同樣, 對 1978 年以前蓋的房子含鉛油漆測量結果表明沒有鉛, 則會使許多猶豫的買主易下決心買你的房子。白蟻檢查也是同理。
4. 既然買主做完檢查後, 如發現問題會要求賣主做一切修理。反正早晚都是要做的, 修理費用也是免不掉的, 為什麼不先做好。
5. 這些檢查費用都不高, 花些小錢而使你的房子儘快地以最高的價錢賣掉, 即節省了

你的時間精力,也減少了以後的麻煩,這是一筆最值得的投資。

6. 有些檢查屋主也可以自己做,花費會更少。如:氫氣檢查和含鉛油漆檢查,去建材商店 (Home Depot, Hechinger, Lowe's 等) 買測量用品 (Testing Kit) 每份只是十幾元。這才是少花錢多辦事。