

私售房屋的优势和风险

私售房屋 – FSBO (For Sale By Owner) 的优势和风险

很多业主在决定要售房时,考虑到委托经纪将要付出的佣金数额,很自然会评估房屋私售的可行性.持平而言,如果业主拥有相当的能力,资源,经验,并且愿意付出一定的金钱和时间,自售物业并非是做不到的。

我认为业主在决定是否私售前,首先要对自己的情况做一个客观的评估.一般而言,私售最适合以下情形。

- 一. 你已经有确定,并且支付能力合格的买家.因此,你不需要经纪帮助你寻找买家。
- 二. 你对地产买卖过程非常熟悉,具备相当的专业认识,你只需要一位律师帮你处理文件,提供法律咨询意见。
- 三. 你对你物业所在的社区非常了解,并对目前的地产市场趋势相当清楚,自信可以掌控整个买卖过程。
- 四. 你认为你本人比经纪更为积极地推销你的物业。
- 五. 地产市场火爆,大家持币待购,你的房子上市后,很快将会被买家抢走。

私售的优势:

- 一. 销售成本的降低.如果免去经纪费用,并且减少部分广告费用的话,卖家的总成本,将会大幅度减少。
- 二. 自己掌控卖房的过程和速度.可以按照自己的计划和时间表来推销自己的物业。
- 三. 直接控制交易谈判.没有经纪做中间人,自己直接与卖家讨论买卖条件,提高谈判效率。
- 四. 认定真实买家.卖家有机会直接与买家接触,能够评估买家的诚意和条件,可筛选到合格的买家,避免浪费时间。

私售的风险:

- 一. 定价的确定和买家认知的冲突.私售业主通常考虑到已免除经纪的参与,可能将房子定价在市场均价或稍低.但很多买家可能认为,卖家不用付佣金,所以认定卖家的要价还有相当降价空间.导致可能买卖双方难以达成共识。
- 二. 可能的法律风险.买卖房屋如同其他商业交易行为一样,卖家必须对商品的情况,做全面,真实的说明介绍.卖家不能以自己不了解或非故意,来推卸法律责任.如果卖家对一些房屋情形未做清楚说明,而法律上认为卖家应该说明的话,买家有权以卖家误导取消买卖合同,甚至要求卖家赔偿损失。
- 三. 合格买家认定的困难.在买卖交易谈判的过程中,买卖双方可能花很多时间讨论价格,房屋状况等.买家没有认识自己无法银行申请到房贷,而卖家则以为买家不会有资金问题,结果在签约后无法成交。
- 四. 交易完成的困难.一般如果有经纪代理的房产买卖过程中,买家的 deposit 是支付给卖家代理公司托管,然后在 closing 的时候在成交价扣除.但如果是私售,大部分买家不会愿意将 deposit 直接付给卖家,除非卖家安排一个买家接受的第三方监管账户 (Escrow Account)。

否则，交易很难完成。

五. 市场宣传的限制。大部分的买家和经纪是通过 MLS 来选择合适的物业，而私售物业通常不会放在 MLS 系统上，其市场曝光度大大减少，影响到物业成功卖出的机会和效率。

根据美国地产业的统计，尝试 FSBO 私售的业主，大部分最后还是聘用经纪。

本人的建议是：如果你确定要私售，一定要预先做评估（市场，物业的状况，自己的情形），自己是否有充足的时间，资源，心理承受能力。并且对可能的困难和风险，准备有解决方案。我强烈建议所有准备做私售的业主们，聘请一位律师把关，帮你审核买卖合同和房屋状况说明资料，监管定金，避免发生不必要的法律责任。

www.PricePanda.ca
Tel 437-888-8988
Yinxiaofeng@yahoo.ca
WeChat: PricePanda