

워싱턴 내의 부동산 실행에 대한 소비자 지침서

정 보 :

- 판매인
- 구매자
- 부동산 중개인

* 워싱턴 내의 부동산 실행에 대한 소비자 지침서 *

집을 구입하는 것은 대부분의 사람들에게 일어나는 가장 큰 지출이지만, 아직 부동산 실행은 대부분의 가구들은 잘 알지 못하는 부분입니다. 거기엔 바르게 실행될 필요가 있는 합법적인 문서들, 잘 이해 할 필요가 있는 대출서류들, 제출 할 신고서 등이 있습니다.

부동산 중개인들은 면허전에 교육 프로그램들을 이수 했으며, 중개자들은 그들의 자격증을 유지 하기 위해서는 계속적으로 부동산에 대한 교육을 받는 것이 요구 됩니다. 그러나 심지어 그들 역시 부동산 관행이나 실제 연습에서 몇 가지 설명 하기 어려운 점들을 가지고 있습니다. 중개인들은 적당하게 처리 할 '방법'을 압니다, 그러나 아마 '왜' 그런 실제 연습이 그런 관습들을 따르는 것은 알지 못할 수도 있습니다.

당신이 사회적인 행사에서 누구와 마주쳐서 그들이 생계를 위해 무엇을 하는지 묻는다고 가정해 보십시오. 전형적인 부동산 중개인은 다음의 두 가지 중 하나를 대답 할 것입니다; "나는 부동산 매매 중개인 입니다," 혹은 "나는 Realtor 입니다." 기술적으로, 첫번째 응답은 면허취득자 그리고 판매인, 또는 구매자 사이의 관계를 묘사합니다. 반면 두번째 진술은 산업 조합 내의 멤버십 - 존재 할수도 있고 그렇지 않을 수도 있는 멤버십, 을 의미 합니다. 가장 정확한 응답은, "나는 부동산 중개인 입니다" (또는 판매원/브로커), 조금 복잡한 것 같지만, 실지로 이런 대답이 아마도 사용 되어야 합니다.

이 팜플렛은 부동산 시장에 참가 하는 것에 대한 모든 복잡한 요소들을 설명 할 수는 없습니다. 그러나 이것은 가장 많이 the Washington State Department of Licensing 의 산업 규정인들에게 질문 되는 질문에 대한 답변을 하기 위한 뿐아니라 집을 구매 하거나 판매했던 경험에의 연구에서 일어나는 질문에 대해 답변하기 위해 설계 되었습니다.

이 브로셔는 당신이 사용하기 쉽고 그리고 당신에게 문제가 되는 부분의 자료에 확인을 돕기 위해 질문과 답변 형식의 포맷으로 제공 됩니다. 이것은 합법적인 충고로 계획되지 않고, 오히려 당신이 당신의 꿈의 집을 구입하거나, 또는 적정 가격에 당신의 현재 집을 파는 일을 실행 할 때 부동산 시장의 운영안으로써 일견을 제공 합니다.

부동산 면허권자들은 당신의 탐색을 더 빨리 도와 주고, 대상에 오른 집들을 평가하는 것을 도와 주는 도구를 가지고 있습니다. 그들은 지방의 대금업자 그리고 다른 서비스 업자들과 (변호사, 평가자, 조사관 등) 유대관계가 있습니다. 그들은 지방(의) 학교들, 휴양지, 건강관리 그리고 쇼핑에 대해서 알며, 종종 그들은 공동체안에(서) 살고 있습니다. 그리고 그들은 전환을 쉽게 하도록 도와 줄수 있습니다.

만일 당신이 당신의 집을 구매 또는 판매에 부동산 중개인을 이용 하기로 선택 한다면, 당신은 민감한 재정적인 정보를 공유하고, 그리고 판매원, 또한 당신이 정말로 편안한 연합 브로커를 확인할 필요가 있을 것입니다.

우리는 이 가이드가 당신이 당신의 생각 그리고 결정을 더 명확히 하는 것을 돕기를 바랍니다.

중개인을 꼭 이용 해야 됩니까?

아니오. 전문적인 도움을 구할 결정은 보통 구매자의 주택 판매에 대한 인지정도 그리고 공동체에 대한 이해에 따라 결정 됩니다. 집을 찾는데 구매자의 시간이 더 제한되면 될수록, 더 가치있는 전문인의 도움이 요구 됩니다. 다른 지역으로 부터의 구매자는 종종 제시하는 가격의 가치와 이웃을 평가하는데 있어 그 지역의 전문가의 도움이 유익한 것을 발견합니다.

일단, 판매인들이 오퍼를 받아들이면, 그들은 구매 가능성이 있는 많은 이들에 접근, 그들 자신의 마케팅 전문 지식, 그리고 그들이 거래를 촉진시키기 위해 이용하는 시간에 비례하여 서비스 비용의 균형을 유지해야 합니다. 합법적인 형태들이 중개인의 도움없이 완성하기에 어려울 수 있습니다. 비록 인터넷이 부동산 전문가의 도움을 대처하는 도구인것 처럼 생각 될수도 있지만, 부동산 거래에서 세부 처리 사항들은 웹사이트의 범위 보다 훨씬 더 복잡합니다.

누가 위임료를 지불 합니까?

보통은 판매인이 위임료를 지불합니다. 그리고 부동산 중개자가 같이 일하는 구매자와 나누어 갑니다. 하지만, 부동산 중개자와 함께 일을 한다는 것이 집 가격을 결정하는데 상당한 영향을 주는지는 명확하지 않습니다.

어떤 구매자들은 위임료를 집 가격으로 부터 분리 하기 위해 중개인에게 보상 형식의 지불을 선택하기도 합니다. 그러나 이것은 여전히 비교적 드뭅니다. 또한, 몇몇 중개인들은 위임료 대신에 구매자들에게 시간 비율에 의해 청구 하기도 합니다.

위임료가 너무 높지 않습니까?

부동산 중개업 서비스들을 위한 보수는 명부가 기재 되었을 때, 고객 (대개 판매인)과 브러커 사이에서 협상 되어집니다. 비록 위임료 비율이 고정적인것 처럼 생각 되어 지지만, 사실 위임료는 협상이 가능 합니다. 부동산 브로커가 약간의 수수료를 줄인 의향은 있을 수도 있지만, 다른 것들에 대해서는 그런 의향 조차 없을 수도 있습니다.

일반적으로 나라 대부분의 부동산 수수료는 구매 가격의 5% 에서 7% 사이에 있습니다. 워싱턴 내의 전형적인 집들 (\$150,000) 에 대해서, 수수료는 보통 \$7,500 에서 \$10,500 사이로 계산 됩니다. 그 위임료는 많은 사람들 그리고 많은 활동들의 서비스들 포함 합니다.

부동산 판매원은 부동산 브로커들을 위해 일합니다. 위임의 일부분은 판매인과 함께 일하는 판매원에게 보상 될 뿐 아니라, 구매자와 함께 일하는 판매원에게도 보상 됩니다. 대부분의 부동산 거래에서는 두개의 별도의 사무실 또는 회사들이 포함 되므로, 위임료의 일부분은 합법적인 책임들을 가지고 명확한 문서 업무 유지 하며, 사무실 공간 및 전화 등을 제공하는 두 브로커들에게 보상됩니다.

판매원은 또한 안내 광고, 장거리 전화, 그리고 당신의 부동산 거래에 직접적으로 관련이 있는 브로커에게서 받은 다른 서비스들에 대해 브로커에게 배상해야 합니다.

면허취득자가 나를 대표 합니까?

부동산 중개업 관계 법령 아래에 만약 반대하는 문서로 된 합의서가 없다면, 구매자들과 일하는 워싱턴 부동산 중개인들을 '대리인' 이라고 여깁니다. 판매인들은 전형적으로 브로커가

매매행위에서 판매인의 대리인인 것을 약속하는 부동산 브로커와 함께 작성한 합의서를 가지고 있습니다.

어떤 부동산 중개인들은 그들의 노력이 구매자, 또한 다른 것앞의 판매인에게 어느 쪽도의 흥미도 두지 않고, 업무처리의 완성에만 방향을 두는 중간자의 위치에서 봉사하기를 선택합니다. 그러한 방향으로 업무를 보는 개인들을 종종 용이하게 하는 사람들, 또는 처리 브로커들이라고 불립니다. 처리 중개업자는 워싱턴안(서) 널리 퍼져 있지는 않습니다.

대리인들의 의무는 무엇입니까?

부동산 중개업 관계 법령 (RCW 18.86) 아래에, 워싱턴은 모든 부동산 면허인들에게 아래와 같은 의무를 할당 하였습니다:

- ✓ 이치에 맞는 재량과 관심을 활동하는 것.
- ✓ 정직하게 그리고 성실하게 임하는 것.
- ✓ 적시에 당사자들에게 또는 부터 모든 문서화 된 오퍼, 통지 그리고 다른 문서화 된 서신들을 제공하는 것.
- ✓ 면허자에 의해 알려진 모든 존재하고 있는 물질적인 사실들 그리고 명백하지 않거나 또는 확실히 보이지 않는것들도 신고 할 것; 그러나 이것은 중개자가 조사에 동의하지 않은 문제들 까지도 조사 받아야 한다는 의무는 암시하지 않습니다.
- ✓ 적시에 적절한 방법 안(서) 각 당사자를 위해 또는 당사자들로 부터 받은 금전이나 재산을 설명할 것.
- ✓ 그/그녀가 중개자와 부동산 중개업무 서비스에 동의 또는, 중개자가 다른 부동산 처리안의 서명, 이중 기관에의 동의 혹은 어떠한 권리들을 포기에 대해 동의를 하기 전에 중개자는 부동산 중개업 서비스를 제공하는 각 당사자에게 부동산 기관의 법위의 팜플렛(이 팜플렛이 아님.)을 제공해야 할 것.
- ✓ 각 당사자가 중개자 (그 중개자가 판매자, 구매자, 양쪽 혹은 어느 쪽도 대표하지 않든지.) 에 의해 진행된 부동산 업무에서 오퍼에 서명 하기 전에 중개인이 부동산 중개업 서비스들 주는 모든 당사자에게 문서로 제출 해야 된다.

왜 대리인이 더 열심히 나를 위하여 헤치고 나가지 않습니까?

구매자가 구입을 원하는 가격을 말합니다. 판매인은 그 가격이 너무 낮다고 생각합니다. 이젠 협상 과정이입니다. 때때로 양쪽 판매인의 대리인 그리고 구매자의 대리인이 그들의 역할에

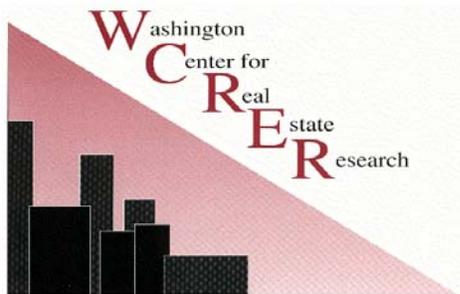
의하여 혼란스럽게 됩니다. 그리고 그들은 고객의 최고 흥미를 배타적으로 위한기 보다, 타협을 위하여 일하기 시작합니다. 명심하십시오, 거래 계약을 기초로 가격을 주장 하는 것은 어떤 구매도 초래할 수 없으며, 또한 시장가격 보다 높은 가격을 주장 하는 것은 (종종 더 낮은 가격에) 판매의 지체를 초래할 수 있습니다. 일단, 가격 흥정이 진행 되면, 초점은 당사자들에게 거래를 빨리 맺는 것입니다.

신고에 관한 무엇?

부동산 중개자는 당신에게 당신이 중개자의 의무에 대해 이해한다는 문서에 동의하는 서명을 하도록 요구 할 것입니다. 만약 당신이 판매자면, 당신은 “판매인 부동산 현황 신고 (Seller Property Condition Disclosure)” 형식을 작성 해야 합니다. 중개인이 도와줄 수는 있습니다. 하지만 당신을 위하여 형태를 완성할 수 없습니다. 만일 당신이 이 요구에 관한 더 많은 정보를 필요로 한다면, WCRER 에서 별도의 팜플렛을 이용할 수 있습니다.

부동산 중개업 관계 법규

(장 18.86 RCW)



작성기관:

부동산 연구 센터

워싱턴 주립 대학교

풀먼, WA 99164-4861

1-800-835-9683