

Путеводитель Потребителя по Практике с Недвижимостью в штате Вашингтон

Информация для:

- **Продавцов**
- **Покупателей**
- **Предоставителей лицензии по недвижимости**

Практике с Недвижимостью в штате Вашингтон

Приобретение дома представляет собой самый большой расход у большинства людей, однако практика по недвижимости всё ещё чуждая территория для большинства домашних хозяйств. Существуют законные документы которые необходимо исполнять правтльно.

Обладатели лицензии по недвижимости получают образование по предлицензионным программам, и обязаны получать постоянное образование по вопросам недвижимости чтобы сохранить свои лицензии, но даже они затрудняются объяснить некоторые вопросы на практике. Они знают КАК сделать перевод должным образом, но вполне возможно не ПОЧЕМУ он практикуется.

Предположим что вы встречаете кого-то на общественном мероприятии и спрашиваете где они работают. Типичный владелец лицензии недвижимости ответит что он агент по недвижимости или что он специалист по недвижимости. Технически, первый ответ описывает взаимоотношение между тем владельцем лицензии и индивидуальным продавцом или покупателем, в то время как второе заявление задает членство в промышленной торговой ассоциации- членство которое может или не может фактически существовать. Самый точный ответ,будет «Я владелец лицензии по недвижимости» (или торговец/маклер) кажется слишком сложным, но вероятно должен быть использован.

Эта брошюра не объясняет все проблемные ситувции возникающие на рынке недвижимости а отвечает на некоторые вопросы наиболее часто возникающие в индустрии управления лицензиями при Отделе Лицензирования Штата Вашингтон.

Эта брошюра представлена в формате вопросов и ответов для облегчения использования и чтобы помочь вам выделять те порции материала которые имеют значение вам. Она не намеревается предоставлять юридическую консультацию, а должна обеспечить обзор операций на рынке недвижимости когда вы пытаетесь приобрести дом ваших мечт или продаете ваш текущий дом для сходной цены.

Обладатели лицензии по недвижимости имеют доступ к информации которая может помочь вашему поиску в оценке конкурирующего жилища. Они знакомятся с местными продавцами

и другими сервисными провайдерами (адвокаты, оценщики, инспекторы, и так далее.). Они знают о местных школах, местах отдыха, и часто они могут облегчить переходное состояние.

Если вы выбираете помощь владельца по использованию недвижимости в закупке или продаже вашего дома, вы будете разделять секретную финансовую информацию, и должны выбрать торговца или маклера кому вы действительно доверяете.

Мы надеемся что этот путеводитель поможет вам в вашем мышлении и принятии решений.

Необходимо ли мне нанимать агента?

Нет. Решение искать профессиональную помощь обычно зависит от хорошей осведомленности покупателя с внутренним процессом продаж и их хорошей осведомленностью с местом проживания. Чем более ограничено время покупателя которое он может посвятить поиску домф, тем более ценным может стать профессиональное содействие. Покупатели из вне области часто находят содействие местного эксперта полезным, и в вопросах оценки соседних территорий и значение представляемой запрашиваемыми ценами.

Продавцы должны уравновесить стоимость обслуживания против доступа к большим числам потенциальных покупателей, их собственный маркетинговая экспертиза, и время которым они могут располагать. Законные формы могут быть нелегки если их завершать без содействия владельца лицензии. В то время как интернет может казаться способом который устранил потребности в экспертах недвижимости, подробности протокола идут далеко вне интернета.

Кто платит комиссионные?

В общем, комиссионные оплачиваются продавцом, и разделяются между владельцами лицензии по недвижимости которые работают с покупателями. Неизвестно влияют ли внутренние цены на дома на решение работать с владельцем лицензии.

Некоторые покупатели выбирают платить агентам самостоятельно чтобы отделить комиссионные от цены дома, но это делается относительно нечасто. Немногочисленные владельцы лицензии берут плату с покупателей ежечасно вместо доли комиссионных.

Не слишком ли высокая цена комиссионных?

Компенсация брокерских услуг по недвижимости обсуждается между клиентом (обычно продавцом) и маклером когда берется перечисление. В то время как может показаться что комиссионные цены зафиксированы, в действительности они могут быть обсуждены. Маклер недвижимости может желать понизить некоторые взносы, но не все.

По стране большинство комиссионных на недвижимость занимают между пятью и семью процентом покупки цена. Для типичных жилищ в Вашингтоне (\$150.000), что составляет

между \$7.500 и \$10.500 комиссионных. Эти комиссионные включают услуги многих людей и разных видов деятельности.

Люди работающие по продаже недвижимости работают на маклеров по недвижимости. Часть комиссионных компенсирует работу торговца с продавцом, и часть компенсирует работу торговца с покупателем. Так как обычно две отдельные конторы или фирмы вовлечены, часть комиссионных компенсирует двух маклеров, которые имеют законные обязательства, требующие заполнение специфических документов, обеспечение пространства для офиса, телефонную линию, и так далее. Торговцы также обязаны возместить маклеру за рекламу, междугородние телефонные разговоры, и другие услуги обеспеченные маклером который относится непосредственно к вашему протоколу.

Представляет ли владелец лицензии меня?

Под законом о Брокерских Взаимоотношениях по Недвижимости, владельцы лицензии по недвижимости штата Вашингтон работающие с покупателями должны представлять АГЕНТОВ покупателя, разве только имеется письменное соглашение в противном случае. Продавцы обычно имеют написанное соглашение с маклером недвижимости который оговаривает что маклер представляет собой агента продавца в протоколе.

Некоторые владельцы лицензии по недвижимости выбирают середину, где их усилия направляются к завершению протоколов, без того, чтобы учитывать интерес либо покупателя либо продавца. Люди которые практикуют это часто называются инициаторами или маклерами переводов. Брокерство переводов не распространено в Вашингтоне.

Что представляют собой обязанности агентов?

Под законом о Брокерских Взаимоотношениях по Недвижимости, (RCW 18.86), штата Вашингтон следующие обязанности касаются всех владельцев лицензии по недвижимости:

- Чтобы быть осторожным
- Чтобы работать честно и добросовестно
- Чтобы представить все написанные предложения, письменные уведомления и другие письменные сообщения к и из любой партии своевременно
- Чтобы раскрыть все существующие существенные факты не очевидные или очень легко поддающиеся проверке которыми обладает владелец лицензии; но это не предполагает право исследовать любые дела которые владелец лицензии не согласился исследовать
- Чтобы своевременно делать учет всех денег и собственности полученной из или от имени любой партии
- Чтобы обеспечить брошюру (не эту) о законе агентства по недвижимости всем партиям к кому владелец лицензии оказывает брокерские услуги по недвижимости, перед тем как он/она подписывает агентское соглашение с владельцем лицензии
- Чтобы сообщить письменно всем партиям к которым владелец лицензии оказывает брокерские услуги по недвижимости, перед тем как партия подписывает предложение в протоколе о недвижимости регулируемом владельцем лицензии, представляет ли владелец лицензии покупателя, продавца, обе стороны, или никакую партию.

Почему агент не сильно старается для меня?

Покупатель делает предложение. Продавец чувствует что предложение слишком низкие. Сейчас преобладает процесс переговоров. Иногда кажется и агент продавца и агент покупателя не знают что делать, и они начинают искать компромиссы, но не исключительно в интересах клиента. Запомните, настаивая на сделке меняющейся ценой может привести к никакой покупке, и настаивание на рыночной цене или выше может привести к задержке продажи (часто за ровную или более низкую цену). Как только предложение сделано обе стороны будут стараться прийти к сделке быстро.

Как насчет разоблачений?

Владельцы лицензии по недвижимости потребуют вас подписать заявление о том что вы понимаете их агентские обязанности. Если вы являетесь продавцом, вы должны будете заполнить форму продавца о состоянии недвижимости. Владелец лицензии может помочь, но не может заполнить форму за вас. Если вы нуждаетесь в информации об этом требовании, мы имеем отдельную брошюру по этому вопросу.

Закон о Брокерских Взаимоотношениях по Недвижимости (Глава 18.86 RCW)

Подготовлен: Центром по Исследованию Недвижимости Вашингтона Университета Штата Вашингтон, WA 99164-4861 1-800-835-9683

