

家の買い方

1. 最初の一步：不動産屋（Realtor）と相談

A. 顧客がすでに銀行と話をしているか（例：予算、収入、借金など銀行でチェックされているか）チェックされているのであれば、銀行から **Pre-Qualification Letter** を受け取っているはず。この **Pre-Qualification Letter** を不動産に見せる必要がある。

- ① **Pre-Qualification Letter** の日にちの確認（有効期限 90 日間）。
- ② **Pre-Qualification Letter** によるといくらまでの家を買えるか確認。

B. 顧客の要求を確認

- ① いつまでに購入したいか。
- ② どういう家を望んでいるのか（場所や学校との距離、仕事場との距離など）。

2. 家探し

A. **Buyer/Tenant Representation Agreement** をサイン（見本有り）

① この書類がないと不動産の顧客にならない（いわば雇用契約書、両者の信頼関係を明らかにしたもの）。

② **Buyer/Tenant Representation Agreement** を契約したことで、法律上不動産は顧客への信任義務がある。不動産は **Buyer's Agent** になります。

③ **HAR.com** に載っている物件だと不動産への手数料がかからない（買い手の不動産の手数料は売り手の不動産から支払われるシステム。例外：**HAR.com** に載ってない物件と不動産業者を雇ってない売り手（**For Sale By Owner**）の場合、買い手が手数料を 3% 支払わなければならない）。**Texas** 州では、手数料は決まっていませんがよく見るレートは、3% です。

B. 不動産も顧客も **HAR.com** で物件を探す。

C. 見たい物件があったら不動産が予約を取って一緒に見に行く（複数可）。

D. 購入した家があったら、購入手続きの書類（**Offer**）を売り手の不動産に提出する。

※注意 **Buyer/Tenant Representation Agreement** がないと不動産は顧客に対しての信任義務がない。顧客は不動産の“**Client**”ではなくて、“**Customer**”である。この違いは **Buyer Customer VS Buyer Client** という書類を参照。

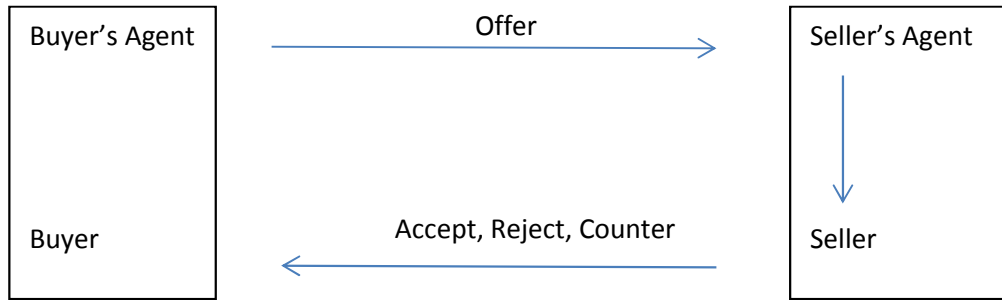
1. 契約から決済

A. 不動産は、購入したい物件の周りの物件を市場調査して、適当な価格を提案する。

B. 不動産が契約 (Earnest Money Contract = One to Four Family Residential Contract) を書

いて顧客がサインし、売り手の不動産に提出 (銀行が書いてくれた Pre Approval Letter も、手付金 (Earnest Money) などと一緒に提出)。

C. 売り手の不動産は売り手に見せる。



売り手は条件が合い次第、書類を受諾する (受諾、拒否、条件の変更など)。売り手が受諾しなかった場合、不動産同士が交渉する。

① 可能な交渉条件：値段、権利書の保険のような物 (Title Policy = \$1000-\$2000 の価値、家の値段次第、Title Policy Price Chart 見本有り)、土地測量 (Survey = \$350 の価値)、決済後に家の損害保証 (Home Warranty = \$350-\$500 の価値、見本有り)、決済日、頭金 (Earnest Money) の量 (1%は基本)、Option Money の量 (0.1%は、基本)、HOA Transfer Fee (50-50 で分けるのが望ましい)

※注意 テキサス州で物件を買うとき、最初の 7 日から 10 日の間は Option Period という。この間であれば、どんな理由でも買い手は解約することができる。この特典を得るために Option Money を支払わなければならない。この Option Money は契約を交わすときに売り手宛に支払う。Earnest Money も契約を交わす時、Title Company に支払う。上記は、中古の家の場合のみであり、新築の家を買う時には Option Period はない。

D. 交渉後、契約は両者がサインをする。サインした日 (Effective Date) が今後の締め切りなどの期日の最初の日となる。

E. 契約書と頭金は第三者 (Title Company) に行く (Buyer's Agent が持って行く)。Option Money は売り手の不動産に提出 (Buyer's Agent が持って行く)。買い手の Option Period がスタートする。これからしなければならないことを下記に記す。(締め切り有り)

① Option Period が終わるまでに家の検査 (業者に頼む) をする。その業者は検査レポートで家の欠点を洗い出し、家の問題を知ることができる。そのときに、修理代に関しては再交渉もありえる。売り手の反応として 1. 欠点を修理する 2. 修理の代わりにお金をあげる 3. 何もしない 4. 1 と 2 の組み合わせ、ある。もし最初の書類と違う点があればまた契約を修正しなければならない。この書類は Amendment というもので両者のサインが必要。もし

Option Period の間に買い手が解約を望めば Option Period の最後の日までに解約書類 (Termination of Contract) を書く必要がある。上記の Earnest Money は買い手に戻ってくるけれど、Option Money は返ってこない。書類物は、Buyer's Agent が用意する。

② ローンが確実に通るかどうかを Third Party Financing Approval End Date までに確認する。もし、この期日までに確認できなかったら、買い手は2つの選択がある。1つめは解約で、2つめはローンを確実に得ることができる締切日の延長を頼む。売り手が賛成するのであれば、元々の契約書の変更になるのでまた、Amendment を書く必要がある (Buyer's Agent がする)。両者のサインが必要。

③ もし元々の契約で買い手が土地測量 (Survey) を買う責任だったらその日までに買わなければならない。締切日は、契約書に載っている。基本的に Title Company は、Survey をする業者を頼んでくれる。Survey ができあがったら、銀行、Title Company、両者に配る (Buyer's Agent がする)

E. 検査レポートと Seller's Disclosure を確認した上で大体家はどの物のか分かるはずです。

Option Period が過ぎたら次の大きな目標は、ローンを得ることです。銀行は、買い手の財政状態が知りたい。買い手は、収入の証拠、源泉聴取書、クレジットレポートなど頼まれるでしょう。同時に銀行は、家の価値を確認したがる。Appraiser という専門家が家の価値を評価してもらおう。このレポートは、Appraisal という物で、ローン関係の経費です。

F. 買い手のローンが通れると確認して、そして、専門家の Appraisal は、少なくとも家の買値であれば、買い手は、決済を向かうことができる。裏で下記のことは、同時に行われている：

1. Title Company によって、物件にまだ払われていない固定産税があるかどうかをチェックしてもらおう。

2. Title Company によって、物件に対しての先取特権があるかどうかをチェックしてもらおう。結果は、Title Commitment というレポートで発表。Title Company は、決済までにすべての先取特権を消す事を保証する。この保証は、Title Policy という書類で、決済のときに出してくれる。この保証によって、今から買う物件になにも先取特権がなく、権利書は綺麗で保証します。

3. 土地測量 (Survey) は、注文され、両者、銀行、Title Company は、物件の寸法や土地の寸法、土地のすべての負担や地役権が見れます。問題があったら、決済前、Title Company が解決を手伝う。*物件を現金で買うときに Survey は必要されていない、けれど、買い手は Survey を買ったほうが安全です。

4. Title Company によって、団地のルール (Subdivision Docs = CCR=Covenants, Conditions and Restrictions) を調べてもらおう。Townhome や Condo の場合、Resale Certificate も注文してもらおう。

5. Home Warranty の会社を選ぶ。Title Company によって、Home Warranty が注文される。

6. 買い手は、ユーティリティ（電気、ガス、水、インターネット、電話、ケーブルテレビ、など）を注文。

7. 買い手は、火災保険を購入。最初の一年目の火災保険は、丸ごと買わないといけない。購入した証拠を銀行や Title Company に見せないといけない。

G. Title Company によって、決済日の数日前に決済書類を準備する。この書類に両者の経費、買い手の決済のための総額、売り手の残高など、見せられる。

H. 決済日の数日前に買い手と Buyer's Agent は、物件をもう一度見に行く。売り手は、ちゃんと出て行ったことを確認ともし修理の約束があったら、ちゃんと修理したことを確認。買い手は満足であれば、Walk Thru and Acceptance という書類をサイン。

I. 決済の日に総額を Cashier's Check（銀行で作られる小切手の種類）で準備。Title Company で決済が行われるので Title Company に行く。身分証明書を持って行く。日にちと時間は、先に予約必要。Buyer's Agent は、予約する。両者はサイン。サイン済み書類を銀行に送られる（Title Company から）。そして、銀行は、Title Company にローンの総額を送金する。Title Company は、売り手に支払う。取引は、Closed and Funded と言えます。買い手はやっと、鍵が渡される。

**ローンの返金（Mortgage Payments）には、二つの方法があります。ローンを申し込む時に銀行に聞かれます：Do you want to escrow your insurance and taxes? **

ローンを返金するとき、毎月の支払いの内訳は、基本料金 Principle (P) と利子=Interest (I) で構成されています。それに加えて、任意で P+I と一緒に固定資産税 (Taxes=T) と火災保険 (Hazard Insurance=I) も払うことができます。

ローンを組むときに、銀行はあなたに二つの条件を出します：常に家に火災保険をかけることと毎年固定資産税を払うことです。アメリカでは、火災保険は先払いになり、家を買うとき最初の一年分を払ってしまう。毎年、あなたの家を購入した日付に、次年度通年の火災保険料を払わないといけない。固定資産税は、毎年の年末に払わないといけない。

話しを戻すと Do you want to escrow your insurance and taxes というのは次の表をご覧ください。

毎月のローン支払い内訳	Yes, Escrow Insurance and Taxes	No, Don't Escrow Ins. And Taxes
(P) Principle	O	O
(I) Interest	O	O
(T) Taxes (1/12 分)	O	X
(I) Insurance (1/12 分)	O	X
時期がきたら、自分で火災保険、固定資産税を払う	※	O

※ Yes, Escrow Insurance and Taxes を選ぶと毎月、P+I の上に 1/12 の保険料と固定資産税と一緒に銀行に払います。銀行は、特別な口座 (Escrow Account) に 1/12 の保険料と固定資産

税を貯めてくれる。時期がきたら、銀行は、固定資産税を Escrow Account に貯まったお金であなたの代わりに固定資産税や火災保険を払ってくれる。このシステムは、とても便利だし、無料サービスになります。Escrow Account が足りない状態にならないように決済時に余計な数ヶ月分の保険料と固定資産税を徴収して、Escrow Reserve Account (=Escrow Account) を立ち上げる。あくまでも、この口座にあるお金は、あなたのお金で、家を売る時余った分は、返金してくれる。しかし、普通の口座と違い一度入れたお金は、普段は引き出すことはできません。

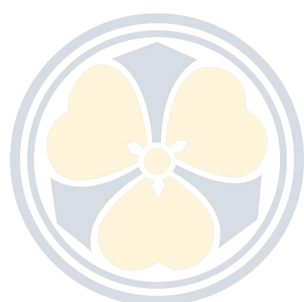
IV. 決済後

- A. 決済のときに新しい権利書 (Warranty Deed) が準備されていた。この書類は、Court House で登録した後、買い手に送られる。
- B. 次の年の1月1日後に、Homestead Exemption という物を登録する必要。そうすると固定資産税がちょっと安くなる。Homestead Exemption の申込書の見本有り。

ところが。。。

1. Option Money も Earnest Money も決済時に返って来る。
2. 購入するための契約書の第 15 項に解約の罰が話される。買い手が解約した場合、Earnest Money が売り手に行っちゃう。でも、売り手が解約した場合、実行可能な罰がない。本当に買い手を矢つめたかったら、訴訟を起こさないといけないです。ほとんどの買い手は、訴訟を起こさない。
3. ローン関係のすべての経費は、買い手の責任。ある経費は：Loan Origination Fee (大体借りる金額の 1%、火災保険、資産評価のレポート)。契約書の第 12 項に買い手の Closing Costs (すべての取引経費、ローン含)を売り手が手伝う事も交渉次第、可能。
4. 買い手が選ぶ不動産屋さんはとても大事です。皆の Buyer's Agents は同じではない。上手な Buyer's Agent は、特別の授業を受けたり特別な交渉技術を持っている。ABR (Accredited Buyers Representative) や CNE (Credited Negotiation Expert) などの資格を持つ Buyer's Agents は特に Buyer 代表として訓練されている。交渉力がとても高く、たとえ値段が下げられなくても、買い手にとっての他の価値がある項目を考える。例：決済関係の経費に貢献してもらう、Home Warranty を買ってもらうこと、Survey を売り手に買ってもらうこと、修理代の交渉仕方、買い手にとっての価値がある決済日を選ぶ、買い手の利息を安くするため Discount Points を買ってもらうこと、など。ABR の資格を持つ不動産屋さんは、契約済みから決済までの間の専門家。買い手のすべての締め切り日や段取りを見張る。そして、上手な Buyer's Agent は、万が一のために買い手が解約したくなったら、色んな方法を最少の損害で考えてあげること。結局、買い手の一番大事な決定は、どの不動産やさんを雇うこと。一番危険なことは、自分自身を守る不動産やさんを雇わないこと。家の前にあるサインに乗せている不動産屋さんは、売り手の代表

です。あくまでも、法律上で、この不動産屋さんは、売りに信任義務がある。中には、売りに一番高い金額をゲットすると、売りにとっての一番いい条件をゲットすること。



ANNOURA
▪ REALTY GROUP LLC ▪
INTERNATIONAL AGENCY