

華盛頓州不動產業務消費者指南

資料為：

賣方 / 買方 / 獲得不動產交易許可的人

購買一個家是大多數人所做的最大開支。然而對於大多數家庭來說，不動產業務是個陌生的領域。這需要正確地執行法律文件，瞭解貸款紙，披露登記等。

獲得不動產交易許可的人參加過拿許可前的教育專案，並被要求參加繼續的不動產教育來保有他們的執照，但是甚至他們都有困難去解釋一些業務。他們知道該如何正確地做一個交易，但也許不知為什麼這些業務要跟隨那些慣例。

假如您在一次社交活動中遇到某人並問他們靠什麼生活。一個典型的獲得不動產交易許可的人將會以二種方法之一答覆，他們將會說“我是一個不動產代理商”或“我是一個房地產經紀人”。從技術上講，第一個反應描述了那個獲得交易許可的人和一個個的賣方或買主之間的關係，而第二個陳述指出一種工業貿易協會裏的會員身份——這種會員身份可能或可能不實際存在。最正確的反應，“我是一個獲得不動產交易許可的人”（或銷售員／經紀人），雖看起來太複雜，但可能應該被使用。

這本說明書不能夠解釋參與不動產市場的所有錯綜複雜的事物，但是它可回答一些華盛頓州執照部的工業調整者們最時常問的問題，或在對房屋購買或銷售經歷的研究方面所產生的問題。

為了使它容易使用和幫助您識別與您有關的那部分材料，這本說明書採用問答格式。它不是要作為法律忠告，而是應在您努力以公平的價格購買您夢中的家或賣您現在的家時，提供對不動產市場操作的一瞥。

獲得不動產交易許可的人可接近那些能幫助您加速搜尋或評估有競爭性的房屋的工具。他們熟悉當地的借款人和其他的服務供給者（律師，評價人，檢驗員等）。他們知道當地的學校，娛樂，健保和購物，而且他們通常生活在社區中並能幫助緩和過渡。

如果您選擇在買或賣您的家時使用獲得不動產交易許可的人的協助，您將會需要分享敏感的財政資料，而且需要確定一個您真的覺得舒服的銷售員或聯合經紀人。

我們希望這個指南將會幫助您澄清您的思考和下決策。

使用一個代理商是必需的嗎？

不。尋求專業協助的決定取決於買主對房屋售賣程式和對社區的熟悉程度。買主投入到尋找房屋的時間愈有限，專業的協助就愈有價值。從外區來的買主常發現，尋求當地專家在評估鄰居和被要價所代表的價值方面的協助很有用。

賣方必須權衡服務費用與接觸大量潛在的買主，他們自己的銷售技能和一旦他們有了一個接受了出的價，他們可用於加快交易的時間等之間的關係。沒有獲得交易許可的人的協助來完成法律表格可能比較困難。雖然網路可能是一個能消除對不動產專家需求的工具，但交易的細節遠超過一個網站。

誰支付傭金？

大體上，傭金由賣方支付，並與那些和買主工作的獲得不動產交易許可的人一起均分。房屋的價格是否很受與一個獲得交易許可的人一起工作的決定影響還不清楚。

一些買主選擇自己償付代理商來將傭金從房子的價格中分開，但是這仍然相對地稀少。一些獲得交易許可的人按小時向買主收費，而不是分享傭金。

傭金不是太高的嗎？

當拿到項目表的時候，客戶（通常是賣方）和經紀人商議不動產經紀服務的償付。雖然傭金比率看起來是固定的，他們實際上可以被協商。一個不動產經紀人可能樂意減少一些費用，但其他人不願意。

在這個國家各處，大多數不動產的傭金是在購買價格的百分之五和七之間。對於華盛頓州裡的一個典型的房屋（\$ 150,000），傭金會在 \$ 7,500 和 \$ 10,500 之間。這些傭金支援很多人的服務和相關活動。

不動產銷售員為不動產經紀人工作。部份傭金是償付與賣方工作的銷售員，而部份償付與買主工作的銷售員。因為大多數的交易涉及兩個分開的辦公室或公司，部份傭金償付那兩個經紀人。經紀人負有法律的責任，要維持特定的文書工作，和必須提供辦公空間，電話線等。銷售員也必須付還經紀人分類廣告費，長途電話費，和其他由經紀人提供的直接與您的交易有關的服務費用。

一個獲得交易許可的人代表我嗎？

在不動產經紀關係法下，和買方工作的華盛頓州獲得不動產交易許可的人被假定為買主的代理商，除非有相反的書面協議。通常，賣方與不動產經紀人之間有書面的項目表協議來規定經紀人是交易裡賣方的代理商。

一些獲得不動產交易許可的人選擇服務於中間領域，他們努力完成那些交易而不將

買主或賣方中任一個的利益放在另一個之前。常以這種方式操作的個人被稱為交易經紀人。在華盛頓州，交易經紀不是很普遍。

代理商的責任是什麼？

在不動產經紀關係法（RCW 18.86）之下，華盛頓州已經分配了這些責任給所有的獲得不動產交易許可的人：

行使合理的技術和謹慎

誠實，真誠地交易

及時地出示所有的書面提議，書面通知和其他各方的書面往來

披露獲得交易許可的人已知的並存在的，而不是表面的或準備確定的所有重要事實；但這並不暗示獲得交易許可的人有任何的責任去調查他沒有同意調查的事

及時地說明所有從或代表任一當事人收到的錢和財產

在當事人與獲得交易許可的人簽署代理協議，或簽署由獲得交易許可的人處理的不動產交易中的提議，或同意雙重的代理，或免除任何的權利以前，獲得交易許可的人必須為不動產經紀服務的所有當事人提供一本有關不動產代理法律的小冊子（不是這一本）

在當事人簽署由獲得交易許可的人處理的不動產交易中的提議之前，獲得交易許可的人應將為誰提供不動產經紀服務的情況書面披露給所有當事人，而不管獲得交易許可的人是代表買主，賣方，雙方，或都不是。

代理商為什麼不更努力地推動我？

買主出價。賣方感覺出價太低。現在談判過程開始。有時好像賣方代理商和買主代理商都對他們的角色感到困惑。他們開始尋求妥協，而不是僅僅為了客戶的最好利益。記住，堅持討價還價基礎上的價格可能不會產生購買，堅持高於市價可能造成售賣的延遲（時常在更低的價格）。一但一個提議被提出，雙方都有壓力去儘快處理。

披露怎樣？

獲得不動產交易許可的人將會要求您簽署一項陳述來表明您瞭解他們的代理責任。如果您是賣方，您將會需要完成“賣方財產情況披露”表。一個獲得交易許可的人可能幫您，但不能夠為您完成表格。如果您需要更多的關於這個要求的資訊，

WCRER 提供一本分開的說明書。

不動產經紀關係法
(第 18.86 章 RCW)

準備被

華盛頓州不動產研究中心，華盛頓州立大學，普爾曼，WA 99164-4861 1-800-835-9683

