

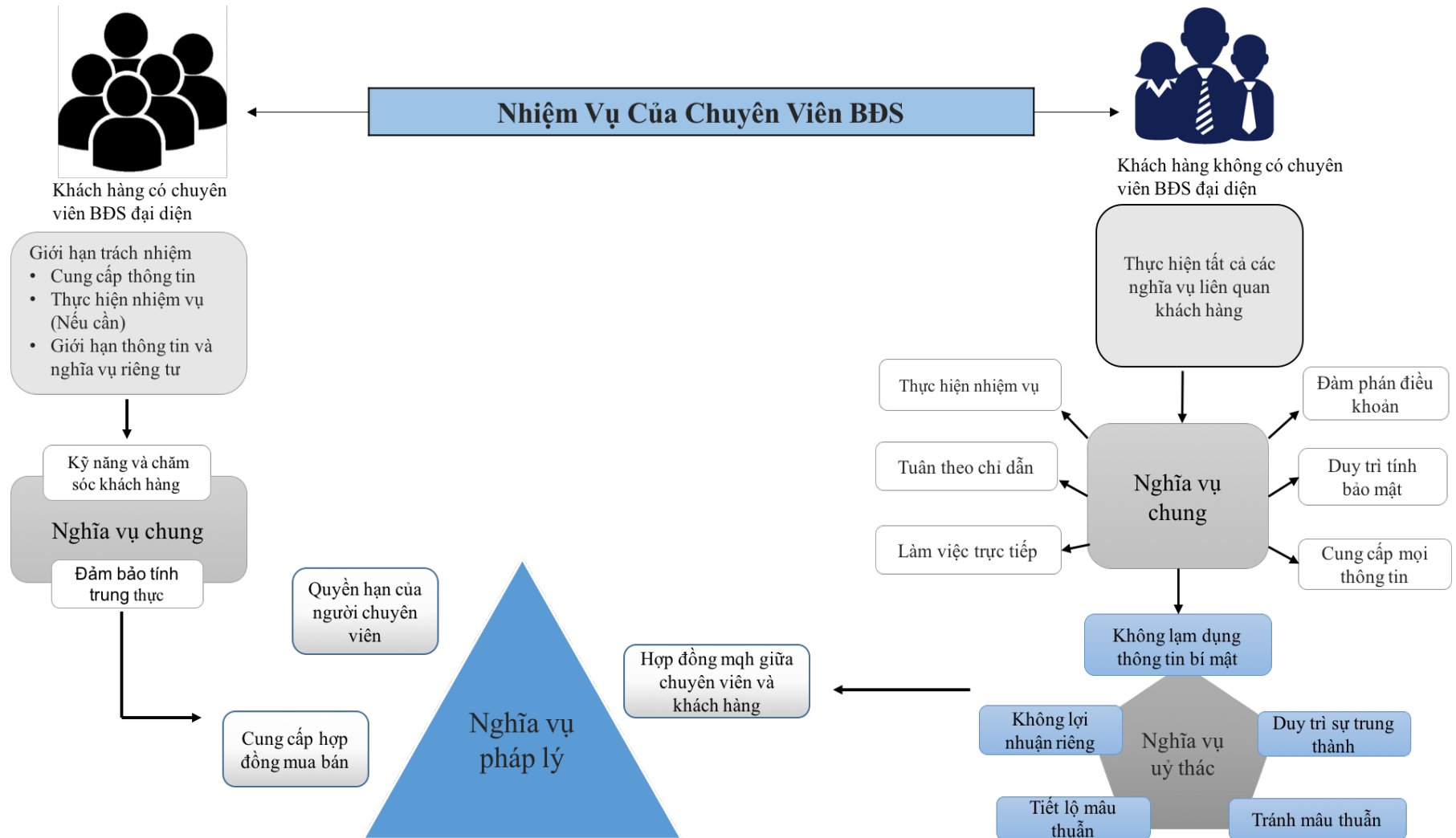
1/1/2019



EMILY VU

SUTTON WEST COAST REALTY

Nghĩa Vụ Cơ Quan



Nghĩa Vụ Cơ Quan

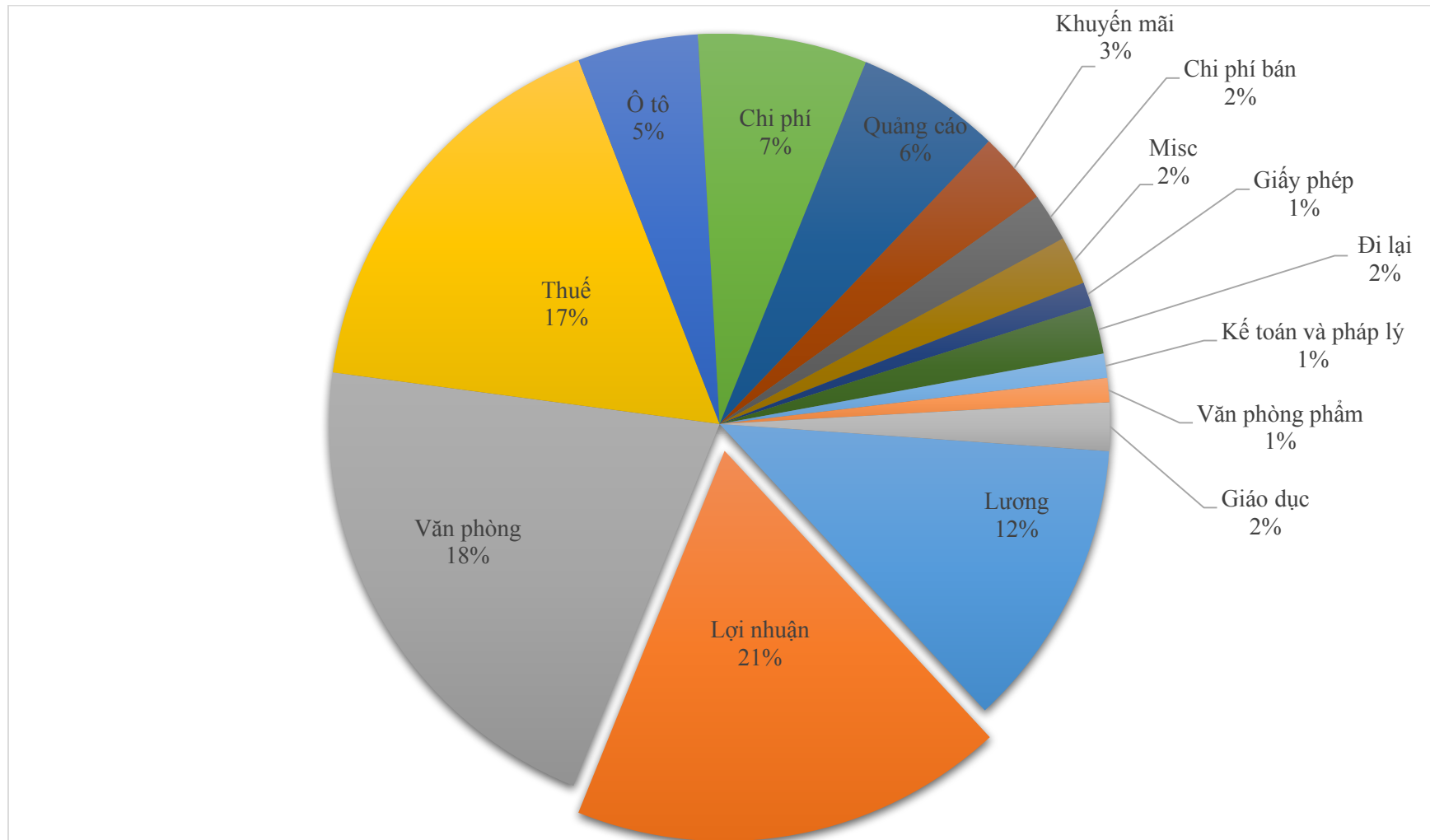
Nghĩa vụ chung	Khách hàng – Người đại diện	Không có người đại diện
Làm việc trong phạm vi quyền hành	✓	
Tuân thủ luật pháp	✓	
Lợi ích tốt nhất cho khách hàng	✓	
Trung thực và có trách nhiệm với khách hàng	✓	✓
Tư vấn tìm kiếm tất cả các vấn đề bên ngoài chuyên môn của bên cấp phép	✓	
Thực hiện các bước hợp lý để tránh bất kỳ mâu thuẫn	✓	
Thông báo và tiết lộ đầy đủ thông tin cần thiết cho khách hàng	✓	
Các thông tin liên quan đến:	✓	
✓ Các điều khoản và giá tối đa của bên khách hàng	✓	
• Điều khoản trả công theo dự kiến	✓	
• Khả năng tài chính của người mua để hoàn thành giao dịch	✓	
• Tất cả các tài liệu và thông tin được biết liên quan tới văn phòng bất động sản và thương mại trong bất động sản	✓	
• Tất cả các thông tin có thể tiềm ẩn nhược điểm	✓	✓
Cung cấp tư vấn	✓	
Giúp đàm phán và thảo luận các điều khoản thuận lợi cho khách hàng	✓	
Giao dịch điều khoản và hợp đồng thương lượng giá cả	✓	✓

Giao dịch kịp thời tất cả các thông tin phía khách hàng yêu cầu	√	√
Giữ đầy đủ thông tin liên quan đến tiến độ giao dịch	√	√
Nghĩa vụ uỷ thác		
Sự trung thành	√	
Tránh mâu thuẫn lợi nhuận:	√	
√ Không tạo lợi nhuận riêng	√	
√ Không mua lại tài sản của khách hàng	√	
√ Không bán lại tài sản của riêng cho khách hàng	√	
√ Không làm việc cho các bên có xung đột	√	
Tiết lộ đầy đủ các thông tin liên quan	√	
Bảo vệ bảo mật của khách hàng	√	
Trách nhiệm pháp lý		
Khách hàng hoàn toàn chịu trách nhiệm cho sự sai sót của người môi giới	√	
Khách hàng không có đại diện		
Cung cấp số liệu thống kê bất động sản, bao gồm thông tin thị trường chung	√	√
Cung cấp hợp đồng mua bán và các hợp đồng liên quan khác	√	√
Giới thiệu một số người có chuyên môn như người thẩm định, điều tra viên, thanh tra viên,...	√	√
Ghi chép và chuẩn bị hợp đồng theo tiêu chuẩn	√	√

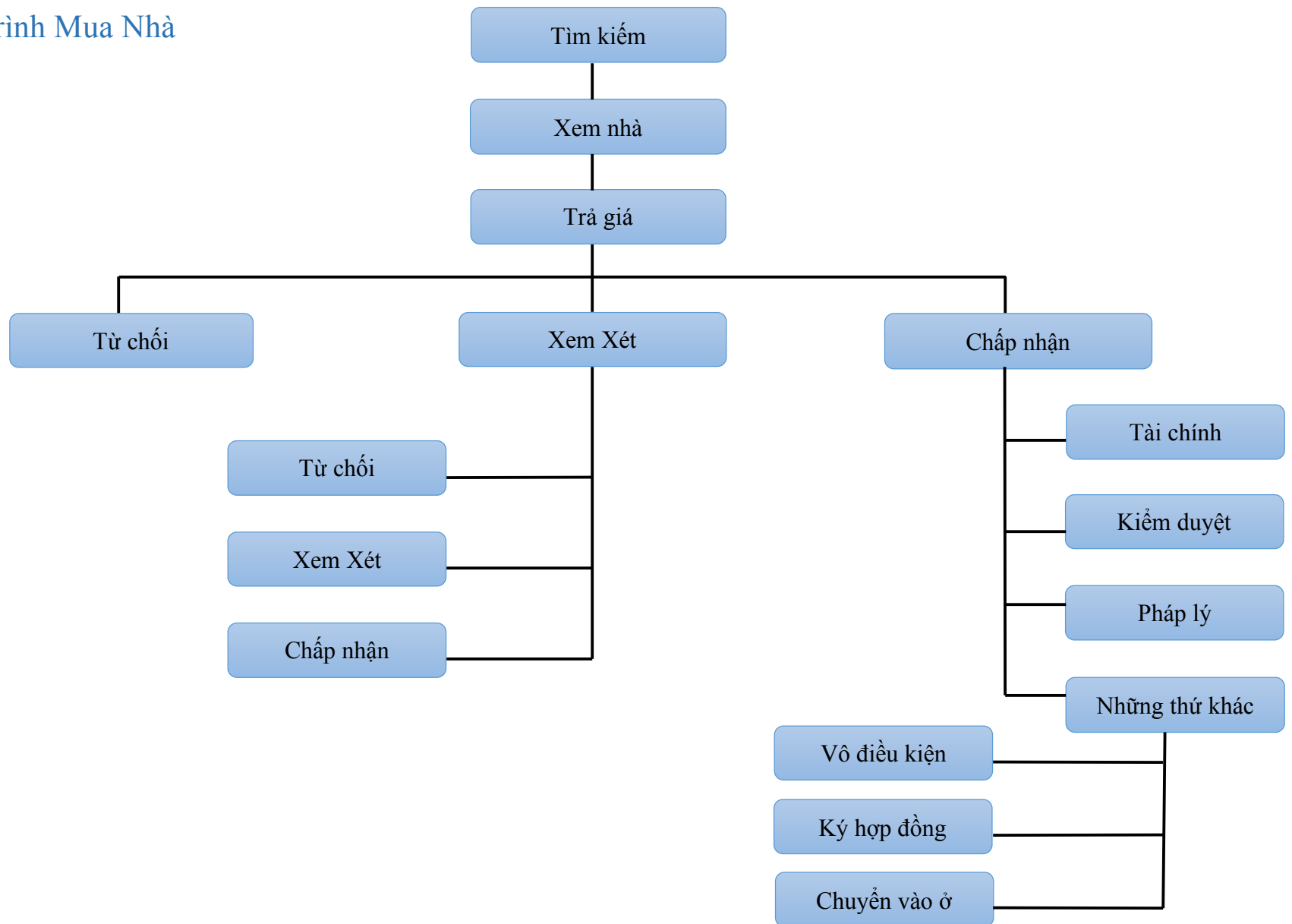
Đề Xuất Giá Trị

Dịch vụ & nhiệm vụ	Chuyên viên của người bán	Chuyên viên của người mua
Giải thích về sự trung gian/ chuyên viên mua bán	X	X
Sắp xếp buổi xem nhà	X	X
Hỗ trợ tài chính	X	X
Cung cấp thông tin chính xác về căn nhà	X	X
Cung cấp vấn đề thực tế về căn nhà	X	X
Giải thích về mẫu đơn và hợp đồng thoả thuận	X	X
Giám sát quá trình kết thúc	X	X
Đưa ra lời khuyên và ý kiến về tài sản		X
Giới thiệu nhiều căn nhà khác nhau		X
Giữ bí mật thông tin tài chính của khách hàng		X
Giữ bí mật thông tin cá nhân của khách hàng		X

Tiền Của Bạn Sẽ Vào Đâu?



Quy Trình Mua Nhà



Hướng Dẫn Khi Đi Xem Nhà

- Đặt lịch với người bán nhà từ 24 đến 48 giờ trước khi xem nhà
- Người bán nhà cần thời gian chuẩn bị trước khi dẫn khách vào xem
- Trong quá trình xem nhà, chúng tôi sắp xếp lịch trình một cách hiệu quả để tối đa hoá thời gian của hai bên. Do đó, buổi gặp mặt đầu tiên thường không quá 30 phút nhưng đối với buổi xem tiếp theo có thể sắp xếp thời gian xem dài hơn.
- Lịch xem thường sẽ sắp xếp và được lên lịch trong giờ làm việc

Các Chi Phí Mua Nhà

1. Deposit – tiền đặt cọc mua nhà (ít nhất 5%)
2. Down payment – tiền trả trước (15% - 35% giá trị căn nhà – tùy theo thu nhập người mua); số tiền còn lại có thể vay ngân hàng.
3. Mortgage – tiền vay ngân hàng trả hàng tháng với lãi suất thấp
4. Land transfer tax – thuế chuyển nhượng đất theo tỉnh bang
 - 1% trong \$200,000
 - 2% từ \$200,000 đến \$2,000,000
 - 3% từ \$2,000,000 trở lên
 - 5% từ \$3,000,000 trở lên
5. Property tax – thuế đất trả vào tháng 7 hàng năm
6. Legal tax – chi phí luật sư hoặc công chứng
7. Home inspection fee: chi phí kiểm tra tình trạng nhà (điện nước, mái nhà,...)
8. Và có thể bao gồm các chi phí khác như chuyển nhà và bảo hiểm nhà