ELITE GROUP
REAL ESTATE
REAL ESTATE. INVESTMENT. RESULTS.

大奥兰多地区住宅出售指南

从房屋定价到推广和谈判，用一套清晰的出售计划接触买家，争取在交割后保留更多净收益。



Elite Group Real Estate

出售流程

有计划地卖好您的房子

Elite Group 的目标是让卖房过程更省心，同时帮您在成交后尽可能多地保留净收益。我们会根据您的时间安排、房屋需要做的准备，以及您希望到手的金额制定出售计划。



1. 评估与定价

了解近期可比成交、目前与您竞争的房源，以及不同售价下的预计净到手金额。

2. 准备与上市

优先完成值得投入的准备工作，通过 Zillow Showcase、Google 和定向社交媒体营销推广房源。

3. 审阅报价与谈判

对比每份报价的预计净收益、条款对您的影响及顺利交割所需的条件。

4. 跟进合同与交割

我们跟踪合同期限，协调买方经纪人和交割团队，并及时告诉您哪些事项需要处理。

房屋评估与市场研究

我们如何为您的房屋定价

我们会说明建议挂牌价的依据，并让您看到不同成交价如何影响预计净收益。

哪些相似房屋已经成交?

我们会筛选近期成交中与您的房屋位置、面积、房况和特色相近的案例。翻新的厨房、较新的屋顶、泳池、地块条件或水景，都会影响哪些房屋最适合作为参照。我们会说明哪些差异值得考虑，以及哪些方面可参考的数据有限。

买家现在还会比较哪些房源?

我们会研究在售房源、待成交情况、挂牌天数和降价记录。如果新建住宅也在吸引同一批买家，我们会将建筑商提供的优惠和二手房的挂牌价格一起比较，并考虑业主协会会费、特别分摊款等可能影响买家决定的房屋成本。

不同售价下，您预计能拿到多少?

我们会做一份可比市场分析，并估算不同成交价格下的净到手金额。卖家净收益估算表会按实际情况列入房贷预计结清金额、双方约定的经纪服务费用、卖家承担的交割费用、按比例分摊的款项，以及可能给买家的抵扣款。

挂牌前您会拿到什么

有市场数据支持的价格区间、建议挂牌价，以及多种成交价下的预计净收益。市场分析用于制定挂牌策略，最终结算金额由交割团队确认。

上市前准备

上市前，哪些投入值得做?

我们会和您一起查看房屋，优先安排有助于提升买家兴趣、支撑定价，或减少签约后意外问题的事项。

先做买家看得见的改善

入口整洁、台面清爽、采光良好、室内动线通畅，都能让买家在照片和实地看房时更容易看清空间。我们会指出值得做的小修缮，并和您评估较大的项目是否值得投入资金和等待时间。

提前整理房屋资料

准备屋顶、暖通空调和重大维修记录、施工许可、保修文件，以及已有的地产测绘图。如有业主协会（HOA）或公寓业主协会，请整理会费、特别分摊通知、管理文件和联系方式。房屋已出租的，请备好租约及续租条款。

准备适用的卖家披露文件

在佛罗里达州，对于卖家已知、会实质影响房屋价值、买家不知道且不易察觉的事实，卖家通常须向买家披露。出售住宅时，卖家还须在签署买卖合同前或签署时提供洪水风险披露。联邦含铅涂料披露规定适用于大多数 1978 年以前建造的住宅。

> **拍照和看房之前**
> 确认哪些物品随房出售，妥善保管贵重物品和敏感文件，并制定适合您家日常安排的看房方案。

上市与推广

让买家找到并深入了解您的房屋

我们会围绕最能吸引买家的房屋特色安排上市推广。Elite Group 为每套挂牌房源提供 Zillow Showcase、Google 营销和定向社交媒体推广。

Zillow Showcase

买家可以浏览高清照片、互动户型图和线上虚拟看房，在预约实地看房前，先了解房间布局和各空间如何相连。

Google 营销

我们通过 Google 推广您的房源，让在当地搜索房屋的买家更容易找到房源详情。广告活动使用平台允许的住房广告定向方式。

定向社交媒体推广

我们通过房源照片、短篇内容和社交平台推广突出房屋特色，并按各平台的住房广告规则设置投放范围。

MLS 挂牌、预约看房与销售反馈

我们会核对房源信息后发布，协调看房安排，并跟踪可获取的浏览量、咨询、看房、买家反馈及附近竞争房源。我们会向您解释这些信息反映了什么，以及何时值得重新评估价格、房源呈现或出售条款。

> **上市后我们会看什么**
> 线上活动反映买家的初步反应。实地看房情况和买家提出的报价条款，会帮助我们判断哪些调整值得考虑。

报价审阅与谈判

谈判时，重点看您能拿到多少

我们会把报价并排比较，算清每项要求会带来多少影响，再根据您的优先事项建议哪些条款值得坚持、哪些可以提出还价。

报价对比示例	报价 A	报价 B
报价金额	$610,000	$600,000
买家要求的卖家抵扣款	−$15,000	−$3,000
其他预计卖家费用[1]	−$30,000	−$30,000
预计房贷结清金额	−$250,000	−$250,000
交割时预计净到手金额	**$315,000**	**$317,000**

[1] 数字仅供示例。为单独说明抵扣款的影响，假设两份报价的其他卖家费用相同。实际费用、分摊款和贷款结清金额会因交易而异。

在本例中，报价 B 让卖家多拿到 $2,000。 选择时也要考虑融资方式、定金、验房与估价条款及交割日期是否适合您。

我们会谈哪些条款?

我们会就价格、抵扣款、维修、时间安排以及合同附带条件进行谈判。如果验房或估价引出新的要求，我们会审阅合同、索取相关依据，并说明不同回应会如何影响您的净收益和交割时间。

从签约到交割

接受报价后会发生什么?

我们会与买方经纪人和交割团队协调，跟踪合同期限，并在需要您做决定时及时沟通。

确认关键日期

我们会列出合同中适用的定金、验房、融资、估价和交割节点，并确认搬离和交付房屋的安排。

跟进验房、估价和产权事项

我们会解释维修要求、估价低于合同价或产权问题会怎样影响您的选择，以及您可能需要提供哪些资料。产权公司或交割律师负责协调贷款结清金额、产权工作和交割文件。

核对交割结算单

我们会将结算金额与已商定的条款和最新净收益估算进行核对，并确认签字、买方交割前的最终查看，以及钥匙、遥控器和门禁密码的交接方式。

> **直接向交割团队核实付款指示**
> 如果收到汇款指示，或有人通知您更改接收售房款的方式，请用您已核实的号码直接致电交割团队确认。

下一步

预约免费卖家咨询

即使您还在考虑什么时候出售，我们也可以帮您了解房屋大概能卖多少钱、扣除费用后预计能拿到多少，以及上市前哪些准备值得做。

- ☐ 告诉我们您的房屋地址和理想的出售时间。
- ☐ 介绍近期做过的升级或维修，以及适用的业主协会或租约情况。
- ☐ 带上您想了解的定价、推广及预计净收益问题。

ELITE GROUP REAL ESTATE
REAL ESTATE. INVESTMENT. RESULTS.

Elite Group Real Estate

致电预约免费卖家咨询

(407) 216-1215

参考资料与链接

定价与准备	美国全国房地产经纪人协会：房屋定价　美国全国房地产经纪人协会：出售前准备
推广与广告政策	Zillow Showcase　Google 住房广告政策　Meta 特殊广告类别
卖家披露	佛罗里达州房地产经纪人协会　佛罗里达州法规 § 689.302　美国环保署含铅涂料披露
报价与交割	多份报价指南　卖家让利指南　美国消费者金融保护局：交割诈骗