

里諾房產賣家藍圖



從明智決策到成功售出的完整指南

您的賣家成功之旅

第一階段: 奠定基礎

策略規劃、選擇夥伴、
精準定價

1

第二階段: 精心準備

從內到外，打造房屋的
最佳狀態

2

第三階段: 進入市場

迎接報價、專業談判、
應對檢查

3

第四階段: 衝向終點

確保流程順暢，順利完
成交屋

4

選擇的不只是經紀人，更是您的策略夥伴

您應該期待您的里諾 REALTOR® 成為您的專案經理、談判專家與風險顧問。



數據支持的定價指導：確保您的房屋能夠售出，而非停滯市場。



清晰的準備計畫：專注於高影響力的改善，避免過度花費。



創造需求的市場行銷：專業攝影、刊登策略與曝光計畫。



強而有力的談判：保護您的底線，爭取有利條款。



合約與風險指導：了解時程、披露事項，避開常見陷阱。

用數據定價，而非猜測

市場價值，是合格買家願意支付、且賣家願意接受的價格。最佳時機就是現在。

專業定價法：比較市場分析 (CMA)

- ✓ 近期成交銷售
- ✓ 當前市場上的活躍與待售競爭對手
- ✓ 房屋條件、格局、地段與升級
- ✓ 鄰里特定因素

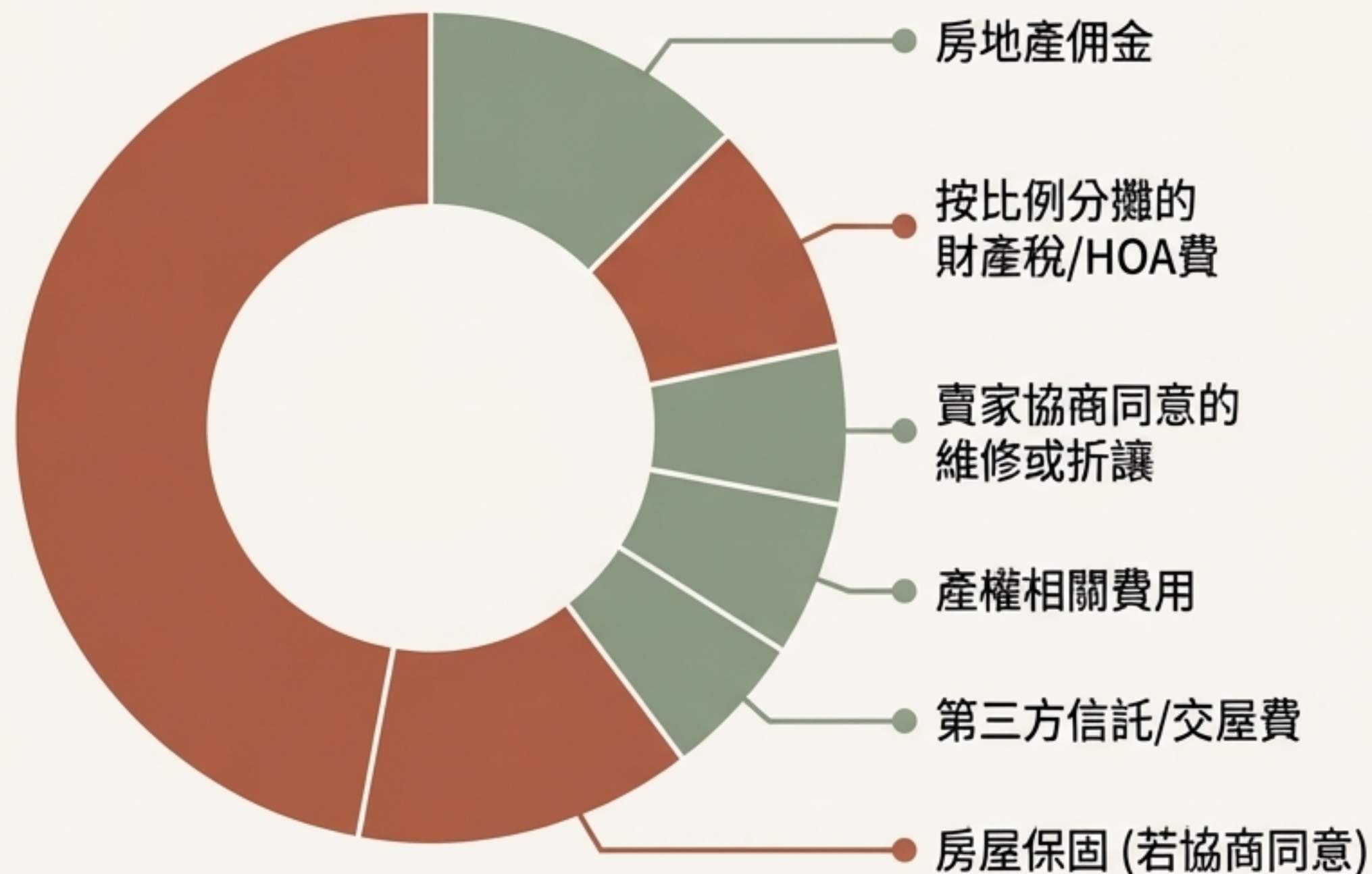
常見的定價誤區

- ⊗ **過度依賴網路估價**：自動估價常忽略屋況、地點細節和最新的市場變化。
- ⊗ **參考過時的資訊**：市場瞬息萬變，上個季度的價格不等於現在的價值。
- ⊗ **情緒定價**：定價需基於市場反應，而非個人情感。

第一週是您最強的黃金窗口。
從一開始就正確定價，能創造最大籌碼。

了解您的成本，才能規劃下一步

除了房屋準備費用，賣房還包含交屋成本和按比例分配的費用。以下是里諾地區常見的賣家支出。



別忘了清償款項



- 現有房屋貸款



- 任何必須清除才能轉移產權的留置權

想要一份淨值估算表嗎？

根據您的預估售價，我們可以提供一份賣家淨值估算表，助您自信地規劃未來。



成功的第一步，從家的門面開始

買家在進門前的幾分鐘內就已形成觀感。目標是讓您的家看起來 **乾淨、明亮、維護良好**。

外部 (Exterior)

- ✓ 外牆油漆或壁板是否乾淨，並已修補？
- ✓ 前門、門牌號碼和門廊燈是否狀態良好？
- ✓ 窗戶是否潔淨，紗窗/門功能是否正常？

景觀 (Landscape)

- ✓ 庭院是否修剪整齊，無雜草？
- ✓ 樹木和灌木是否已修剪，不遮擋走道和窗戶？
- ✓ 入口處是否有盆栽或花卉增添色彩？

投資報酬率最高的三件事：

- 1 深度清潔
- 2 修復小問題
- 3 減少雜物，增加亮度

打造讓買家一見傾心的室內空間

讓買家專注於生活方式的想像，而不是一份待辦事項清單。



廚房 (Kitchen)：

- ✔ 電器乾淨無異味，運作正常。
- ✔ 檯面整潔（物品最少化）且光亮。
- ✔ 水槽和水龍頭看起來煥然一新，無污漬或漏水。



浴室 (Bathrooms)：

- ✔ 水龍頭和蓮蓬頭乾淨無漏水。
- ✔ 浴缸、淋浴間和水槽周圍的填縫劑是否清新無霉？
- ✔ 鏡子、玻璃門和鍍鉻五金件擦拭光亮。
- ✔ 保持「飯店般」的整潔感（中性、整齊）。



臥室與衣櫥 (Bedrooms & Closets)：

- ✔ 移除多餘家具，讓房間感覺更寬敞。
- ✔ 整潔的衣櫥傳達「儲物空間充足」的訊息（目標是最多裝滿 60-70%）。

買家和檢查員會注意到的「隱藏」細節

這些小細節，無聲地傳達了房屋「維護良好」的訊息。



屋頂與閣樓 (Roof & Attic)

- ✓ 檢查是否有漏水跡象、瓦片是否完整。
- ✓ 閣樓通道是否安全、整潔？



車庫 (Garage)

- ✓ 地板是否掃淨？物品是否靠牆堆放以最大化空間？
- ✓ 車庫門開關是否順暢安靜？



全屋細節 (Whole-Home Details)

- ✓ 牆壁是否有凹痕或磨損？
- ✓ 門窗開關是否順暢？把手是否牢固？
- ✓ 所有燈泡是否正常工作且色溫一致？
- ✓ 天花板風扇和通風口是否清潔無塵？
- ✓ 是否有任何暗示過往漏水的水漬？

隨時完美登場：15分鐘看房整備清單

當經紀人來電說買家即將到來，用這份快速清單打造完美第一印象。

客廳/臥室 (5分鐘)



打開所有燈和窗簾



鋪好床，整理枕頭



清理地面和桌面雜物

廚房 (4分鐘)



藏起髒碗盤（洗碗機最佳）



清空垃圾桶



快速擦拭檯面和水槽

浴室 (3分鐘)



沖馬桶，蓋上蓋子



擦拭檯面和鏡子



掛好毛巾

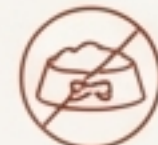
最後檢查 (3分鐘)



關上車庫門



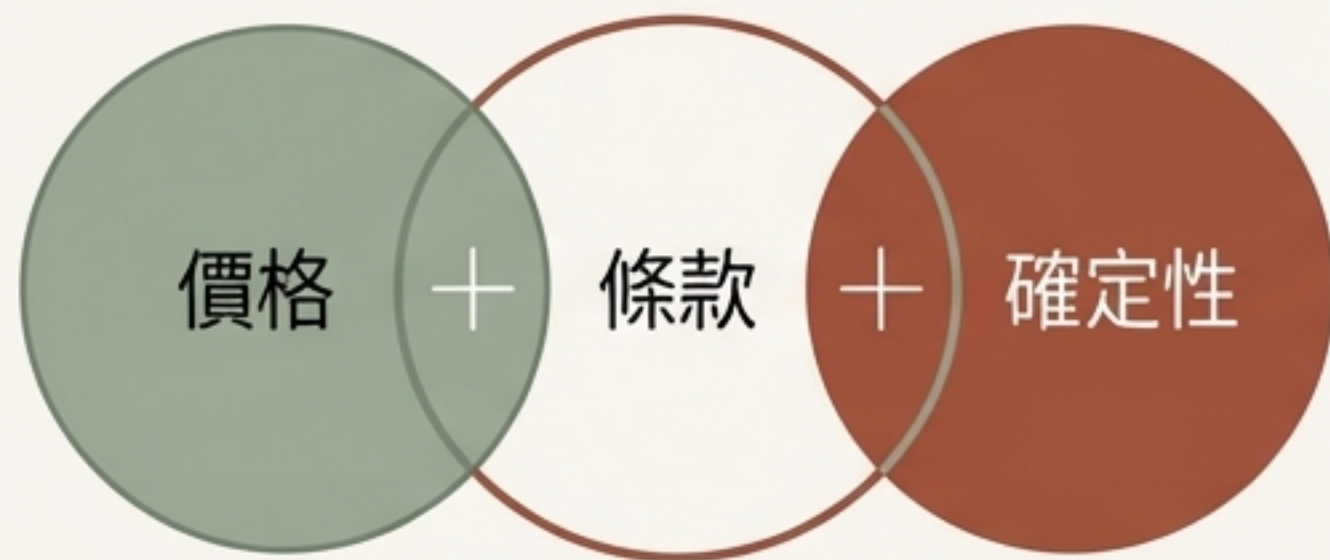
整理門口地墊



確保寵物用品已收好

當第一份報價到來，您選擇的是一個「組合方案」

一份好的報價不僅僅是價格，它關乎融資實力、時間表、附加條款以及交易的確定性。



談判的藝術

目標：

取得 價格 + 條款 + 確定性的最佳組合。

您的經紀人將會：

- 用簡單的語言分解報價條款。
- 找出您的談判籌碼（價格、折讓、維修、時間）。
- 在保護您淨收益的同時，保持交易的現實性。

看房禮儀提示

在看房期間，請讓買家和他們的經紀人自由交談。您保持禮貌，讓您的經紀人處理專業的溝通與談判。

房屋檢查解析：知己知彼，從容應對

檢查的目的是 **提供資訊以做決策**，而不是要求完美。一個好的策略是解決合理問題，同時保持交易向前推進。

常見的檢查類型



一般房屋（物理）檢查：涵蓋屋頂、管道、電氣、暖通空調等主要系統。



結構性害蟲（「白蟻」）檢查：尋找破壞木材的生物或可能導致損害的條件。



其他專業檢查：根據需要，可能包括煙囪、HVAC、屋頂或結構工程評估。

談判焦點

- ✓ 專注於 **健康/安全** 和 **主要功能性項目**。
- ✓ 避免對正常的維護建議反應過度。
- ✓ 策略性地使用維修折讓（credits）。

誠實為上策：披露的重要性（即使是「現況出售」）

在內華達州，賣家有義務披露已知的、關於房屋狀況的重大事實。「現況出售」不等於「無需披露」。

如果某個狀況會影響買家的決定或他們願意支付的價格，就應該披露。

「是迷人特色，還是惱人瑕疵？」

賣家習以為常的「小毛病」



- 天氣冷時有點難關的門
- 偶爾滴水的水龍頭

在買家眼中可能意味著



- 維護問題的信號
- 更大問題的徵兆
- 一筆不想承擔的開銷

提早且清晰地披露，可以降低風險並保護所有人。

一個策略性工具：善用房屋保固

房屋保固是一份可選的 **服務合約**，可協助支付特定主要系統和家電的維修或更換費用。它不同於房屋保險。

對賣家的好處



增強買家信心
(特別是當系統老舊但功能正常時)



減少「小維修」的談判



交易過程可能更順暢



房屋掛牌期間的保障
(部分方案提供)

對買家的好處



應對「第一年的意外」



可預測的服務費用



搬入後提供安心感

房屋保固不是檢查的替代品，但當與清晰的披露和現實的定價策略結合時，它是一個非常有用的工具。

衝向終點線：避免交屋延誤的關鍵

即使簽訂了合約，交易仍需完成交屋。大多數延誤來自於資訊缺失或文件遲交。以下是保持流程順暢的方法。



現有留置權與清償資訊 (Existing Liens and Payoffs)：提早收集貸款機構名稱、帳號等資訊。



HOA 文件 (If Applicable)：HOA 文件訂購需要時間，請儘早提供管委會聯絡資訊。



維修與檢查文件 (Repair and Inspection Documents)：整理好已付款的維修發票和收據。



授權書 (Power of Attorney - POA)：如果您無法親自簽署，請 **儘早** 告知您的經紀人和產權公司。



匯款指示 (防範詐騙) (Wiring Instructions (Fraud Safety))：這是最關鍵的安全步驟。

您的交屋整備清單

確保一切就緒，邁向順利成交。

- ☐ 有效的附照片身份證件已備妥 (Photo ID ready)
- ☐ 貸款清償資訊已收集 (Payoff information gathered)
- ☐ HOA 聯絡資訊已提供 (HOA contact/info provided)
- ☐ 維修發票/收據已整理
- ☐ 授權書已提早安排 (POA arranged early)
- ☐ 匯款指示已安全核實 (Wiring instructions verified)



保護您的交易安全

Wire fraud is real. 請務必親自或透過已知的、經驗證的電話號碼確認所有匯款指示。一個兩分鐘的電話可以避免重大損失。