律師告誡留學生看清住房合同 證據留存

導讀：針對留學生住房糾紛、業主房東克扣大量押金等行爲，記者諮詢了洛杉磯華人律師張軍，張軍表示，合約非常重要，留學生要學會留存證據。

租房合約和任何其他合約一樣，都需要簽署文件。“簽訂合約從來都不是一件好玩的事情，合約的意義在于將來的糾紛產生以後，公說公有理，婆說婆有理，這時就需要合約說話，合約是打官司的基礎。”

“很多留學生沒有看清楚合約就簽字，未來在產生糾紛時告訴法官自己初來乍到，對情況還不瞭解，或者乾脆說自己英文不好，這些都不是理由。”張軍表示：“如果英文不好，可以找律師或者學生會協助，如果大家都用語言問題來搪塞過去，那全世界都不需要合同了。”

針對張月鋒所遇到的地毯很髒的情況，張軍建議：“現在很多手機在拍照的時候都能够記錄時間，不妨在入住的時候拍一張照片，日後產生糾紛時就可以作爲證據拿出來給業主，以表示地毯污漬是在入住之前產生的，不能够隨便扣取押金。”

此外，房東聲稱要更換地毯以及清洗房屋等，留學生可以向房東索要清潔公司的發票，根據發票上面的金額來收取費用，而不能任由房東漫天要價。

張軍建議說，如果實在商量無果，其實留學生沒有必要聘請律師，可以自行到洛杉磯的小額法院（Small-ClaimsCourt）上訴，請法官仲裁。而小額法院的設立就是爲了解決民事糾紛等問題。“一般業主看到留學生鬧到小額法院，我想大多數都會自認倒黴，這次遇到了個‘刺頭’，會返還押金的，”張軍說。

不過張軍表示，其實房東的很多費用也是合理的，因爲房屋確實有損耗，房主扣取一部分費用對房屋進行修繕，以便下一位租戶使用，這些費用是可以理解的。(文章來源：網絡)

中國人來美購房節奏放慢 越來越挑剔

導讀：加州房地產經紀人協會的數據顯示，隨著房價攀升和來自中國的投資者——外國人購房的最大來源——減少購房，國際買家在加州住宅銷售中占據的比例至少是8年來的最低。

據美國彭博新聞社10月9日報道，加州房地產經紀人協會8日在一份報告中說，今年國際買家在加州住宅銷售中所占的比例跌至4%以下，和2013年8%的峰值相比有大幅下降。這些發現是基于今年6月對大約1000名房地產經紀人進行的調查。2008年是房地產經紀人首次在這個問題上接受調查的一年。自2008年以來，調查結果顯示外國人買房在加州住宅銷售中至少占到5%的比例。

報道稱，加州是美國最大的州。大量外資涌入造成加州房地產價格飆升，特別是在沿海地區，那裏的需求高漲，新房庫存受到限制。調查顯示，今年來自中國大陸、香港和臺灣的買家在國際買家當中占到43%的比例，隨後是墨西哥和韓國，兩者分別占到8%的比例。

加州房地產經紀人協會的首席經濟學家萊斯利·阿普爾頓-揚認爲，中國對個人有5萬美元購匯的限制，隨著經濟增長放緩，中央政府也在加大反腐的力度。

阿普爾頓-揚在電話采訪中表示：“我的一名經紀人說，在上一次交易中，一位中國買家把支票開成是學費，實際上這是用來買房的。”

報道稱，進行上述調查的時候，上證綜合指數在6月12日達到頂峰，目前還不清楚此後的經濟動蕩對中國買家產生了何等影響。和高點相比，股指已經下跌了將近40%，8月份人民幣對美元匯率出現貶值。

據阿普爾頓-揚透露，今年加州住宅的均價估計會上漲6.5%至476300美元，這抬高了房產交易的門檻。中國買家一般願意在聖蓋博穀和爾灣這樣的地區買房，還有舊金山灣區有好學校的地方。

全國房地產經紀人協會在今年6月的報告中說，從整個美國來說，來自中國大陸、香港和臺灣的買家在截止今年3月結束的一年裏花了大約286億美元在美國買房，是排名第二的加拿大的兩倍以上，後者的花費約爲112億美元。中國買家的交易均價爲831800美元，相比之下，所有國際買家的交易均價爲499600美元。

全國房地產經紀人協會稱，外國人在加州買房占到全國總量的16%，排名第二。排在第一位的是佛羅裏達州，占全國總量的21%。

米爾肯學會的經濟學家黃華躍認爲，加州住宅銷售下降可能反映出人們對美國房地產的投資正變得越來越複雜多樣和分散，而不是表明中國人的投資在減少。他說，中國人正在紐約和西雅圖加大購房力度，同時還投資像酒店和辦公樓之類的商業房地產。

報道稱，黃華躍說：“中國買家更有選擇性，更有見識。他們正把目光投向土地和開發區，而不僅僅是住宅。”(文章來源：網絡)

中國人流行微信買房 紐約1400萬美元豪宅輕鬆賣出

中新網11月18日電 據美國中文網綜合報道，你能想像完全通過Twitter或SnapChat出售一套價值高達1400萬美元的紐約市公寓嗎?事實却是豪宅中介公司Douglas Elliman的地產經紀人郝悅(Emma Hao)通過這種方式做到了。

據“商業內幕”報道，郝悅是通過微信做成這筆買賣的，而且她還不只一次通過微信做成大生意。此外，郝悅也不是唯一通過微信進行房屋銷售的地產經紀人。

郝悅說，她會放上平面圖，介紹地產和所在位置，接著就有人表示有興趣，最後買下該房產。

騰訊在2001年推出微信爲附帶定位服務的語音通訊應用程序，之後它轉變成天衣無縫的一站式服務，用戶可在微信看電影、叫出租車、分享照片、買衣服、玩游戲，甚至個人貸款。

現在，微信又成爲一個房地產交易平臺，特別是在幫中國買家與美國房產經紀方面。

據美國房地產經紀人協會(National Realtors Association)的數據稱，中國人已經成爲美國房地產市場最大的外國購買群體，爲了尋找安置其資產的更安全的場所，以及實現持有資產的多元化，中國人往往願意比其他國家的人付出更高的價錢。

此外，目前共有6.5億人在使用微信，這比全美人口的兩倍還要多。

36歲的Jing Wang是紐約地產商Lin Pan Realty Group的地產經紀人。Jing Wang表示：“我願意每月爲使用微信支付100美元。由于一些社交網絡在中國不能使用，因此想認識並接觸到中國顧客的困難要大得多。”

在成爲一名專門服務中國買家的地產經紀人之後，Jing Wang就只用微信。他的所有顧客都通過這款應用與其進行聯繫。

Jing Wang說，他通過微信銷售的房屋價值最多達到了500萬美元，而中國買家完全不用來到美國親自看房，交易的整個過程都是通過微信實現的。房產經紀商這邊通過一位法律顧問完成這筆交易，而電子版的合同使其可以將房產過戶給新業主，支付依然全是通過現金。

市場研究公司Forrester Research分析師王曉豐(Xiaofeng Wang)指出：“微信對于消費者的日常生活變得越來越重要。如果你想在全球打廣告，必須考慮微信，因爲其無所不在，深刻地改變了中國消費者的手機使用習慣。”

房地產經紀人Jing Wang通過免費博客張貼出其房屋出售信息，並通過語音錄音與客戶交流，因此談買賣能够經過數天達成，而無需熬夜工作。

但通過微信，向你從未謀面的人購買價值數百萬美元的房產，確實存在信任問題。但像郝悅這樣的房地產經紀人則將微信變成了自己的博客，他們可以在裏面發布關于食物、服飾、化妝以及生活方式的照片和文字，這樣一來可以營造出其網絡性格。

34歲的莫裏斯·歐文-米昌(Maurice Owen-Michanne)是一位在紐約市的地產經紀人，他通過微信所售出的房屋價值最高達到了400萬美元，其客戶聘請了一位法律代表看房，而買家自己則依靠照片、圖紙和視頻看房。米昌幾乎不懂中文，他說：“微信的出現大大地降低了傳統的溝通障礙，並加强我與客戶之間的聯繫。”

目前，個人房產經紀在使用微信售房時並不需要支付費用，即使是他們成功賣出房屋後，微信也不要求額外費用。但如果某個房地產經紀公司想要在微信上打出正式的廣告，則需要付費。(取材網路)

美國買房，發現這5點特徵 就要謹慎了

看上一棟房子意味著很多事情，比如買房者的經濟能力已經能够負擔得起、銀行已經同意貸款、買房者非常喜歡房間格局等等。另外，房子已經經過檢查，而且其他潛在問題也沒有浮現，這時買房者決定出手。

但是有時，愛會產生恨。這可能是由于買房者住了一段時間後發現，有些地方有些瑕疵，只是一開始沒有注意到，但是以後却難以忍受。因此，在買房時，如果房子出現以下五種情況，一定要三思而後行：

房子在通往學校的路邊。雖 然這意味著將來爲人父母後，孩子上學很方便，但是Weddingfor1000.com專家托馬斯(Maigen Thomas)表示，這樣的房子並不討喜。她說：“上個月我們買了一棟這樣的房子，一開始以爲這會很方便。但是我們的房子一直被學校體育館的燈光照射，而 且樂隊排練還占用馬路，經常出現交通擁堵，高峰時段甚至無法出行。”

社區環境不好的低價房。雖然很少有人會買社區環境不好的房子，但很多買房者會沖著這種社區的低價房下手。但是，住在鳳凰城一處社區的凱勒赫爾(Richard Kelleher)表示，他25年前買的房子，如今住在這裏已經恍如隔世，社區到處是毒品走私和犯罪，他現在晚上甚至都不敢出家門。

窗戶太多。光綫充足的房子當然很有吸引力，但是住在明尼亞波利斯-聖保羅地區的萊蒙(Karla Lemmon)說：“我家有68面窗戶，風景確實不錯，但是一半東曬一半西曬，早上日出和傍晚日落的時候熱的要死，二樓很隨意就達到90度，開了空調也有79度。”

窗戶太多

房子附近有小溪

房屋太舊。擁有100多年歷史的房子的確很有韵味，但住在辛辛那提的費許(Bill Fish)說：“我家的房子建于1920年代，常常提心吊膽。尤其是房子離市中心很近，需要時時預防火灾。而且，房屋需要經常維護，去年夏天我家壁爐烟囱就塌了。”

房子附近有小溪經過。很多人覺得溪水邊的房子景色清幽，但別人家的孩子會經常穿過你家庭院去溪邊玩。住在俄亥俄州哥倫布的希姆斯(Dana Sims)說：“雖然我家旁邊的樹和小溪並不是房子的一部分，但是好多人要穿過我的房子去溪邊玩。”(摘自網路)