

首次买房指南

从准备资金，到拿到新家的钥匙

Shane Liu, REALTOR®

Keller Williams Realty East Bay



买房 不是从看房开始

第一次买房时，很多人最先做的事情，是打开 Zillow 或 Redfin 开始看房

但真正的买房准备，通常应该更早开始

在进入市场之前，你需要先了解自己的预算、贷款能力、购房资金，以及整个交易流程

准备得越充分，当真正适合你的房子出现时，你就越有能力做出清楚而快速的决定

从准备到拿钥匙

一次典型的购房过程，大致可以分成以下阶段：

01	02	03
选择买方经纪人	确认预算与贷款预批	准备 Cash-to-Close
找到能够代表你、帮助你制定购房策略的房地产专业人士	了解自己的购房能力和贷款方案	计算首付、Closing Costs 和其他可能需要的资金
04	05	06
制定找房策略	看房与筛选	提交 Offer
确定区域、房型、预算和优先条件	比较不同房屋，并调查重要信息	决定价格、条款、时间和 Contingencies
07	08	09
进入 Escrow	Inspection & Due Diligence	Appraisal & Loan
支付 EMD，并开始交易流程	进行验房和尽职调查	完成估价和贷款审批
10	11	
Final Walk-Through & Closing	拿到钥匙	
最终检查、签署文件、资金到位并完成过户	正式成为屋主	

先了解流程，再做决定

选择你的买方经纪人

买方经纪人 (Buyer's Agent) 是您购房旅程中至关重要的伙伴。他们不仅仅是带您看房的人，更是一位专业的向导和谈判专家，能够代表您的利益，帮助您在复杂的市场中做出明智的决策。一个好的买方经纪人能为您节省时间、金钱，并避免潜在的风险。因此，在开始看房之前，花时间寻找并选择一位合适的经纪人是至关重要的一步。

选择买方经纪人时，您应该关注以下几个核心要素：



区域专长

经纪人是否熟悉您计划购买的特定区域？了解当地市场动态、学区情况、社区特点以及潜在发展，对于找到合适房源至关重要。



房屋分析能力

除了基本信息，经纪人能否帮助您分析房屋的真实价值、潜在风险（如隐蔽问题、维修成本）和市场竞争能力，是其专业水平的体现。



交易协调

购房涉及贷款方、验房师、评估师和产权公司等多方协调。优秀的经纪人能高效整合资源，确保所有环节顺利衔接，避免延误。

花时间与几位潜在的经纪人面谈，了解他们的工作风格、经验和对您需求的理解，是做出明智选择的关键。一位合适的买方经纪人是您成功购房路上不可或缺的盟友。



流程解释能力

购房流程繁琐复杂，一位优秀的经纪人能清晰地解释每一步的含义、文件内容以及可能遇到的情况，确保您始终掌握主动权。



Offer 策略与谈判

从制定有竞争力的 Offer 价格、条款，到在多方竞争中为您争取最佳利益，经纪人的谈判技巧直接影响您的购房结果。



沟通方式

选择一位与您沟通频率和习惯相符的经纪人非常重要。无论是即时响应还是定期更新，确保沟通顺畅才能让您在整个过程中感到安心。

确认购房预算 + 贷款预批

不要只问"银行愿意借我多少钱"

真正的购房预算，不只是房价，而是你每个月能够舒服承担多少

除了每月贷款本金和利息之外，还需要考虑：

Property Tax 房产税	Homeowners Insurance 房屋保险	HOA Dues HOA费用，如适用	Mortgage Insurance 贷款保险，如适用
房屋维护与维修		日常生活和其他债务支出	

真正适合你的预算，应该同时考虑：

银行批准多少 + 你每月愿意承担多少

Pre-Approval

在认真看房之前，通常应该先和贷款机构完成贷款预批

常见需要准备的资料可能包括：

- 收入证明
- 银行账户或资产资料
- 信用信息
- 工作情况
- 债务情况
- 首付资金来源

完成 Pre-Approval 可以帮助你回答三个重要问题：

我大概可以买多少钱的房子？	我的预计月供是多少？	我需要准备多少现金？
--------------------------	-----------------------	-----------------------

Pre-Approval 并不代表贷款最终已经获批。房屋本身、Appraisal、贷款条件以及你的财务状况仍可能影响最终审批

银行批准你买多少 V.S 你适合买多少，是两回事

Cash-to-Close

买房真正需要准备多少钱？

很多首次买家会把"首付"理解成买房需要准备的全部现金

实际上，真正需要关注的是：

Cash-to-Close

它通常不仅包括 Down Payment，还可能包括 Closing Costs、Prepaid Items，以及交易过程中需要提前支付的部分费用

可以把购房资金简单理解为：



具体金额会根据贷款方案、房价、保险、税费、合同条款和交易情况而变化

因此，在提交 Offer 之前，就应该对 Cash-to-Close 有一个基本估算

不要只准备首付，要准备完整的购房资金计划

制定找房策略 + 看房

先决定什么最重要

预算确定以后，不要马上把几十套房加入收藏

先把自己的需求分成三个层级：

Must Have 必须有 例如房间数量、通勤范围、预算上限或其他无法妥协的条件	Nice to Have 最好有 例如大后院、景观、车库、装修风格或额外空间	Can Compromise 可以取舍 当价格、区域和房屋条件无法同时完美时，哪些条件可以调整？
--	--	--

看房时，不要只看装修

漂亮的厨房和新的地板很容易吸引注意力，但还应该观察：

- 房屋整体维护情况
- 屋顶、窗户和外墙
- HVAC 系统
- 电气与管道
- 地基或结构迹象
- 排水情况
- 房屋布局
- 周边环境
- 通勤和生活便利性
- HOA 文件与费用，如适用

第一次看房不是专业 Home Inspection

真正要判断的是：

这套房是否值得进入下一步？

写 Offer + Earnest Money Deposit

Offer 不只是一个价格

当你找到适合的房子后，下一步就是制定 Offer

一个 Offer 的竞争力可能同时受到多个因素影响：

Purchase Price 购买价格	Earnest Money Deposit 诚意金	Financing 贷款方式	Contingencies 合同条件
Closing Timeline 过户时间	Seller Credits 卖方补贴，如适用	其他合同条款	

最高价格不一定永远是最好的 Offer

你的经纪人应该帮助你分析 Comparable Sales、市场竞争和房屋情况，再决定合理的出价和条款

EMD 是什么？

当 Offer 被接受之后，买家通常需要按照合同约定提交 Earnest Money Deposit，也就是 EMD

它代表买家认真履行购房合同的意愿

在加州住宅交易中，EMD 的金额和提交时间应以双方签署的合同为准

EMD 并不是额外增加在房价之外的一笔购房款

在正常完成交易的情况下，它通常会在 Closing 时计入买方应付资金

如果交易取消，EMD 是否能够退回，需要根据合同条款、Contingencies、时间节点以及具体情况判断

不要只记住"交多少钱"，更要知道合同什么时候要求你做什么

Inspection & Due Diligence

验房，是了解你正在购买什么

房屋 Inspection 的目的，不是要求一套二手房变成新房

而是帮助买家进一步了解房屋目前的状况

根据房屋和交易情况，买家可能考虑：

常见检查类型

- General Home Inspection
- Pest Inspection
- Roof Inspection
- Sewer Inspection
- Foundation / Structural Inspection
- 其他专项检查

同时还应该认真阅读卖方提供的 Disclosures 和相关文件

Inspection 发现问题以后，可以根据合同、市场情况和具体问题，与经纪人讨论下一步选择

买房不是寻找一套完全没有问题的房子，而是了解问题之后，再决定是否接受

Appraisal + Loan + Closing

银行估价 ≠ 房屋检查

如果使用贷款买房，贷款机构通常会要求进行 Appraisal

Appraiser 的主要工作，是帮助贷款机构评估房屋价值是否能够支持这笔贷款

Inspection

重点关注房屋状况

Appraisal

重点关注房屋价值

如果 Appraised Value 低于合同购买价格，可能影响贷款结构或交易下一步安排。具体处理方式取决于合同条款、贷款情况和双方协商

从贷款审批走向过户

进入 Escrow 后，贷款流程仍然会继续

贷款机构可能需要完成：

- Appraisal
- Underwriting
- 文件审核
- 最终贷款条件
- Final Approval
- Closing Disclosure
- Loan Documents

与此同时，Escrow / Title 会处理交易中的文件、资金和产权相关工作



特别注意 Wire Fraud：临近 Closing 时，你会收到最终需要支付的金额和汇款指示。**任何涉及 Wire Transfer 的信息，都应该通过可信渠道再次核实。**不要仅仅因为收到一封看起来像 Escrow、Title、经纪人或贷款机构发来的邮件，就直接按照邮件中的新账户信息汇款

Final Walk-Through

Closing 前，买家通常会进行 Final Walk-Through

主要确认：

- 房屋状况与预期基本一致
- 卖方约定留下的物品仍在
- 约定移走的物品已经处理
- 如涉及约定维修或其他事项，根据实际情况进行确认

Final Walk-Through 不是一次新的专业 Home Inspection

如果发现异常，应尽快告诉你的经纪人并讨论下一步

拿到钥匙

Welcome Home

当签署、贷款资金、Escrow 和产权登记等步骤完成后，你终于正式成为屋主

拿到钥匙以后，可以尽快处理：

- 

更换或重新设置门锁
- 

保存 Closing Documents
- 

更新邮寄地址
- 

设置水、电、燃气和其他服务
- 

了解 Property Tax 相关文件
- 

保存 Homeowners Insurance 信息
- 

建立房屋维修和维护预算
- 

保留重要维修、升级和改善记录

准备开始你的买房计划？

第一次买房最容易产生压力的地方，往往不是某一个步骤特别困难

而是不知道下一步会发生什么

当预算、资金、贷款、找房策略和交易流程都提前规划好以后，整个过程会清楚很多

如果你正在考虑在 Bay Area 买第一套房，我们可以先从你的情况开始：

你的预算是多少？

你准备在哪里买？

预计什么时候买？

目前最大的疑问是什么？

不需要急着看房

先把属于你的购房路线图建立起来



Shane Liu, REALTOR® Keller Williams Realty East Bay

首次买房咨询 | Buyer Consultation

Shane Liu, REALTOR® Keller Williams Realty East Bay

Phone: 510.829.0002

Email: shane@shaneliuhomes.com

201 N Civic Dr, Suite 130

Walnut Creek Ca 94596

免责声明 Disclaimer

本指南由 Shane Liu, REALTOR® | Keller Williams Realty East Bay 提供，仅用于一般房地产教育与信息参考，旨在帮助购房者了解基本购房流程及相关概念。

本指南中的内容不构成，也不应被视为法律、税务、会计、贷款、保险、投资或其他专业意见。每位购房者的财务状况、贷款条件、房产情况及交易条件均可能不同。在作出任何房地产相关决定前，请根据自身情况咨询相应的持牌或合格专业人士，包括贷款机构、律师、注册会计师、保险专业人士、房屋检查人员及其他相关顾问。

本指南中涉及的房价、利率、贷款方案、首付、Closing Costs、税费、保险、HOA、时间线及其他数字或示例仅用于说明。实际金额、要求和交易流程可能因市场状况、房产、贷款机构、合同条款及适用法律法规而有所不同。

房地产市场、贷款政策、合同表格及相关法律法规可能随时发生变化。虽然本指南力求提供准确和实用的信息，但不保证所有内容在阅读时仍然完整、准确或适用于每一笔交易。

任何房地产交易都应以实际签署的合同、相关披露文件以及适用的法律法规为准。

Shane Liu, REALTOR® Keller Williams Realty East Bay

Phone: 510.829.0002

Email: shane@shaneliuhomes.com

201 N Civic Dr, Suite 130

Walnut Creek Ca 94596

Each office is independently owned and operated.

All information deemed reliable but not guaranteed.

© 2026 Shane Liu. All rights reserved. 未经许可，不得复制、转载、修改或用于商业用途。