卖房指南

从决定出售，到顺利交房

一份写给房屋业主的实用指南

卖房是一次重要的家庭决定。除了房子能卖多少钱，您可能还要考虑下一套房怎么安排、上市前要花多少钱、什么时候接受报价，以及最终能拿到多少资金。

这份指南按照实际出售的顺序，介绍每个阶段需要了解的事情、需要做的决定，以及我们如何与业主一起推进。还没决定卖房，也可以先读一读。

卖房全过程

01 明确目标 02–03页

02 了解价值 04页

03 选择经纪 05页

04 准备房子 06页

05 定价与上市 07页

06 带看与反馈 08页

07 报价与谈判 09页

08 签约到交房 10页

实用工具：净收入估算、准备清单与术语 11–12页

关于作者与联系方式 13页

好房子，值得好好卖。

01 / 明确目标

先理清这次卖房的计划

这次卖房，是为了什么？

可能是家里不够住，要换大房子；孩子长大离家，想换一套更省心的；也可能因为工作调动、退休或家庭安排，要搬去别的地方；还有的是出售投资房。先想清楚下一步要什么，才知道这次出售最需要配合什么。

时间上，有哪些需要配合的安排？

新工作到岗、孩子入学、下一套房的交接和搬家，都会影响什么时候上市、什么时候交房。哪些日期已经定了，哪些还有余地，最好一开始就理清。季节只是因素之一，当前的竞争房源、买家需求和房屋准备程度，往往比月份更重要。

卖房资金，如何衔接下一步？

如果卖房款要用来买下一套房，先估算卖完实际能拿到多少（见第 11 页），再结合贷款和交房日期，决定先卖还是先买。先卖，预算更清楚，但可能需要临时住处；先买，可以先把下一套房定下来，但可能要同时持有两套房一段时间。

先写下您的计划

希望完成出售或搬家的日期 _____

下一套房是否已经确定 _____

需要从出售中获得的资金 _____

最看重的一件事 _____

01 / 明确目标

哪些事情对您最重要?

是争取更好的价格、尽快卖掉、控制上市前的准备投入，还是带看和搬家少打扰生活？这些目标有时需要取舍。先排好优先顺序，后面每个决定才有依据。

整个卖房过程大概需要多久?

阶段	参考时间
前期咨询、估价与制定计划	1–2周
房屋整理、维修与布置	1–4周或更长
摄影及上市资料准备	数天至1周
正式上市至成交	视市场及房屋情况而定
确定成交至交房	通常约30–90天，按协议约定

以上时间仅供规划参考，各阶段可以重叠，实际时间因房屋、市场及个人情况而异。

我们的做法

第一次见面，我们先了解您为什么卖房、有什么具体打算、准备搬去哪里，以及时间和资金上的安排，再一起定下卖房的重点和计划。

02 / 了解价值

房子究竟值多少钱?

买家会把您的房子与其他可选房源放在一起比较。

估价需要看什么?

近期成交提供实际交易依据；当前在售房源反映买家今天的选择；未售或撤牌的房源，也能提供市场接受程度的线索，但不能仅凭未售就断定原因。再结合位置、地块、面积、格局、维护状况和独特优势，判断差异。

三个容易混淆的价格

价格	含义
市场价值	根据可比房源和当前市场形成的合理判断，通常是一个区间。
挂牌价	为吸引合适买家而制定的销售策略。
成交价	买卖双方最终接受的合同价格。

装修花的钱，能全部收回来吗?

不一定。买家愿意为适合自己的空间、质量和维护状况付费，但未必认可每项装修的原始成本。房子的独特优势，也需要用买家能理解的方式呈现。

即使您暂时没有卖房的计划，在考虑房屋维修、装修或格局调整时，也建议在做决定之前，听一听有经验的地产经纪的专业意见。这样既能考虑当前的居住需求，也能兼顾房屋未来的市场价值。

我们的做法

我们先到现场看房，再挑选真正可比的成交和在售房源，解释差异和估价依据。初步估价用于规划；正式挂牌前，再根据房屋的最终状态和最新市场重新确认。

03 / 选择经纪

找一个能一起做决定的人

除了听经纪怎么说，也要看他实际怎么做。

见面时，值得问的六个问题

1. 您认为这套房最可能吸引什么样的买家?
2. 估价的依据是什么?
3. 哪些上市准备值得做，哪些可以省?
4. 能否看看类似房产的真实工作案例，以及当时为何这样处理?
5. 上市后如果没有报价，您会怎样分析和调整?
6. 准备、沟通、谈判和交房，具体由谁负责?

签署协议之前

在安省，签署代理协议之前，经纪会向您提供 RECO 信息指南（RECO Information Guide），介绍您的权利，以及经纪和客户之间的代理关系。

挂牌协议通常约定代理期限、佣金、服务范围、双方责任和其他条款。签署前，请了解佣金如何计算、是否另加 HST，以及提前终止如何处理。有疑问，可以请律师看一看。

把费用和责任说清楚

哪些服务由经纪安排和承担，哪些由业主支付？如果最终没有成交，已经发生的费用怎样处理？这些问题应在签约前说明，并以书面协议为准。

> **我们的做法**
>
> 签约后，我们与业主一起制定上市计划，写明准备项目、预算、负责人和时间。需要业主决定的事项，我们提供建议和依据，由业主拍板。

04 / 准备房子

把钱花在值得的地方

上市准备的目的，是让合适的买家更容易看到房子的价值。

准备项目	如何判断
安全、漏水、明显损坏	先查明原因，评估维修和披露义务，如实处理。
清洁、整理、花园、局部补漆	成本通常可控，有助于改善第一印象和空间感。
灯具、地板、厨房局部改善	结合目标买家、竞争房源、预算和工期决定。
大规模翻新	谨慎评估成本、工期和可能增加的市场价值，确认值得再投入。

真实工作案例｜3374 Fox Run｜保留原有厨房

我们建议保留原有厨房。业主采纳了这个建议，把柜子从浅棕色重新漆成白色，再配合全屋重新粉刷和更换一楼灯具，以相对有限的投入改善了厨房的整体呈现。


改造前


改造后

我们的做法

专业房屋布置（Staging，最长三个月）和深度清洁由我们安排；摄影、视频等营销材料，按房子的特点安排。维修或局部改善，经业主同意后再做。具体安排以挂牌协议为准。

05 / 定价与上市

让合适的买家看到价值

先理解买家，再决定怎样呈现和推广房子。

挂牌价，要放在市场里看

明显高于同类选择的价格，可能让买家在网上筛选时就跳过房源；定价有竞争力，也不保证一定出现多个报价。要结合供需、竞争、业主的时间要求和风险承受能力选择策略。

房产特点	买家关心什么	怎样呈现
家庭住宅	日常生活是否方便?	用平面图、照片和介绍讲清布局、卧室、收纳和后院。
定制住宅	独特设计有什么实际价值?	展示空间感受、用料、工艺和保养情况。
土地价值型房产	地块能否满足建房需求?	提供尺寸、现有条件和规划资料，概念图标注为示意。

真实工作案例｜508 Morrison｜以土地价值为主的房产

这处房产的主要买家，是要在这块地上建新房的人。营销重点放在他们需要的资料上：航拍展示地块尺度和私密性，地块图交代尺寸和现状，概念效果图帮助想象建成后的样子。



概念效果图（示意）



地块现状

我们的做法

我们结合目标买家安排专业摄影、平面图、房屋介绍和营销材料，让买家清楚了解空间、房况和特点，判断是否适合自己。照片由 Bob 亲自挑选，视频和宣传册由他把关定稿。上市前，与业主确认最终挂牌价和带看安排。

06 / 带看与反馈

读懂市场的反馈

住在家里，带看怎么安排?

带看在网上预约，每一次都由您确认。上市前，先商量好需要提前多久通知、哪些时段可以看房，以及宠物和贵重物品怎么安排。买家通常由自己的经纪带着来看，您不需要在家。

没有 Offer，先找原因

市场表现	值得检查什么
网上关注少、带看少	价格是否进入买家的搜索范围？首图、信息和推广是否有效?
有关注，但很少预约	照片和描述是否说清了价值？看房安排是否方便?
带看不少，但没有报价	买家是否反复提到房况、布局或价格？同类房源是否更有吸引力?
收到报价，但差距较大	结合近期成交、报价条件和其他买家的反应，重新判断市场的接受程度。

什么时候应该调整?

调整的时机因房而异。上市前就可以约定复盘时间；遇到新的竞争房源、重要成交或反复出现的反馈，也应及时讨论。调整可能是改善呈现、解决现场问题、改变价格，也可能是有依据地继续等待。

> **我们的做法**
>
> 每次带看后，我们当天或第二天向买家经纪了解反馈，持续观察竞争房源和成交变化，每周通过邮件或微信给业主一次书面进度更新。中文业主，我们会建一个微信群，业主和 Bob、Elisa 都在群里，有问题及时沟通。

07 / 报价与谈判

比较报价，看全部条款

一份报价的价值，也取决于它能否按约定完成。

比较项目	Offer A	Offer B
价格		
报价有效期限		
定金及支付期限		
融资、验房等条件及期限		
交房日期		
包含物品及其他要求		
主要风险		
预计净收入		

收到 Offer 后有哪些选择?

您可以接受、拒绝，或在有效期内还价。还价可以涉及价格、日期、条件或其他条款；还价即意味着拒绝原报价。收到多份报价时，按安省规则和卖家指示处理。

我们的做法

价格，主要取决于找到真正看重这套房子的买家。Bob 主导谈判，逐项解释每份报价的条件、期限和风险，并对照近期成交、其他买家的兴趣和业主的优先顺序，分析接受、还价或继续等待的利弊。最终决定由业主作出。

08 / 签约到交房

签约之后，逐项落实

阶段	主要事项
协议成立后	确认定金期限、条件期限和交房日期；尽早联系律师。
条件期间	配合约定的验房等事项；跟进条件满足或解除的书面文件。
确定成交后	安排搬家、贷款清偿、租赁设备合同处理和约定的维修。
交房前	配合买家按合同查看；清空约定移走的物品，保持约定的房况。
交房日	律师处理资金、产权登记和交接；确认完成后按安排交付钥匙。

容易忽略的事项

已知的房屋问题、租赁设备、现有租客、未完成的许可或维修，都应尽早与经纪和律师讨论。有租客的房屋出售后，租约不会自动终止；能否空置交房，要有合法依据。

> **我们的做法**
>
> 我们跟踪每个交易节点，与业主、买家经纪和律师协调，并提供交房清单，直到交接完成。法律手续和资金结算由律师负责。

工具 01 / 资金规划

卖房后，实际能拿到多少?

在决定下一套房的预算之前，先估算可支配资金。

项目（加元）	示例	您的估算
成交价	$1,500,000	
减：贷款本金余额	$500,000	
减：提前清偿费用	$5,000	
减：佣金及 HST	$60,000	
减：律师及其他交房费用	$2,500	
加减：交房调整款	$0	
预计交房净收款	**$932,500**	
减：另付的准备、搬家等费用	$4,000	
预计可支配资金（税前）	**$928,500**	

示例仅用于说明计算方法，佣金及 HST 为假设金额，并非固定费率或团队报价。实际费用和调整以合同、银行和律师结算为准。

税务需要单独考虑

符合条件的主要住所，可能享有全部或部分资本利得免税，但出售仍需按规定申报。投资房、用途改变、短期转售，或卖家不是加拿大税务居民，可能涉及其他税务规则和预扣。请在出售前咨询会计师和律师。

工具 02 / 准备清单

把重要资料提前找齐

业主准备	与经纪一起确认
地税单、测量图（如有）	上市目标、时间和预算
装修维修记录、许可和保修资料	房屋特点、已知问题与披露
贷款银行及提前清偿报价	维修、清洁和布置的范围
租赁设备合同、租约（如适用）	摄影、资料、挂牌价和带看安排
公寓管理资料（如适用）	报价策略、律师和交房节点

几个常见术语

Listing Agreement 挂牌代理协议

Offer 购买要约

Conditions 附带条件，如融资、验房

Closing 交房及产权转移

MLS 经纪之间共享的房源系统

Deposit 定金，按合同约定支付，通常计入房款

Firm Sale 条件已满足或解除的确定成交

Statement of Adjustments 交房费用调整表

关于作者

Bob Wang & Elisa Zhang



来加拿大之前，我们都在跨国公司从事过多年的销售、市场和管理工作。2016年，我们在 Oakville 安了家。

「言信，行果」是 Bob 2017 年入行时给自己定下的做事准则，也是我们两个人共同的标准：说过的话算数，答应的事一定做到。

在房产交易的每个环节，我们都努力多走一步，为客户提供有依据的专业建议，帮助客户做出适合自己的决定。

Bob Wang
经纪人（Broker）
RE/MAX Hall of Fame（2026）

Elisa Zhang
销售代表（Salesperson）

在您需要专业意见的时候

如果您正在考虑出售，不必等到房子准备好了才联系我们。我们可以先到现场了解您的房屋，结合近期成交和当前市场，分析房屋的价值、值得做的上市准备，以及适合您的出售时间和策略。

即使近期没有卖房计划，在考虑装修或维修时，也欢迎和我们聊聊。

联系方式

Bob Wang | 647-892-8299
bob.wangjb@gmail.com
Elisa Zhang | 647-839-6155
bobwanghomes.ca

RE/MAX Aboutowne Realty Corp., Brokerage

本指南为安大略省住宅出售的一般信息，不构成法律、税务或财务意见。具体交易以书面协议和专业人士的意见为准。