

에스크로란 무엇인가? 어떻게 운영되는가?

에스크로란 무엇인가요?

에스크로는 중립적인 제3자를 통한 업무처리로써 부동산 거래 클로징을 위하여 바이어, 셀러, 그리고 대출기관이 서류와 자금을 맡기고 모든 업무처리가 공정하게 이루어지도록 하는 것입니다. 에스크로는 모든 관련 당사자의 서면 지시대로 따라야 합니다.

에스크로는 바이어, 셀러, 대출기관이 필요 서류에 모두 서명하게 하고 타이틀 오피서와 긴밀하게 협력하여 부동산에 압류나 소유권 저해요소를 제거하고 카운티에 서류를 등재합니다.

에스크로가 왜 필요한가요?

에스크로는 모든 거래 당사자들에게 거래 조건이 완전히 맞을 때까지 자금이 전달되거나 서류가 등재되는 일이 없다는 것을 보증합니다.

에스크로는 어떻게 오픈하나요?

클로징의 첫단계가 에스크로를 오픈하는 것입니다. 일반적으로 에스크로를 오픈하기 위하여 거래 당사자들은 에스크로 회사에 계약금과 매매동의서를 전달합니다. 매매계약서는 거래에 관한 내용과 클로징 날짜, 컨틴전시 (우발시의 대응) 조항, 대출에 관한 자세한 내용이 담겨 있습니다. 거래에 관계된 당사자는 누구나 에스크로를 오픈할 수 있지만 일반적으로 부동산 에이전트가 그 일을 담당합니다. 집주인 직접 세일 (for-sale-by-owner, FSBO)인 경우, 바이어, 셀러, 또는 양측 함께 에스크로를 오픈할 수 있습니다.

클로징 날짜는 누가 정하나요?

바이어나 셀러 누구나 날짜를 정할 수 있으나 양 당사자가 동의하여야 합니다. 매매동의서에 날짜를 명시하며 "2017년 8월 20일 또는 그 이전" 하는 형식으로 정합니다. 대부분의 경우 매매동의서에 서명된 날로부터 30일, 60일, 또는 90일 이내에 클로징 됩니다.



클로징 비용에는 어떤것들이 있나요?

클로징 비용에는 타이틀 써치 비용, 세금, 공증수수료, 대출 수수료, 에스크로 비용, 카운티 서류 등재 비용, 부동산 에이전트 커미션, 기타 비용등이 들어갑니다.

에스크로 회사는 누가 선정하나요?

거래에 관련된 당사자들이 에스크로 회사를 선정합니다. 부동산 에이전트가 원하는대로 선정되는 것이 일반적이지만 매매 당사자가 경험많고 실력있는 에스크로 회사를 선정할 수 있습니다. 에스크로 회사가 부동산 에이전트에게 소개료를 주는 것은 법으로 금지되어 있습니다. 이것은 매매 당사자들이 에스크로 회사를 선정할 수 있는 권리를 보호하기 위한 것입니다.