



Hành trình đến với quyền sở hữu nhà



Thân gửi người mua nhà:

Chúc mừng quý vị bắt đầu với hành trình mua nhà ở của chúng tôi! Hướng dẫn này do Nhóm Giải pháp Kinh doanh Đa văn hóa của chúng tôi thiết kế nhằm giúp quý vị thực hiện toàn bộ quy trình, từ khi bắt đầu cho đến khi kết thúc. Chúng tôi rất vinh dự được giới thiệu tài liệu này cho quý vị. Nếu quý vị có bất kỳ câu hỏi nào, vui lòng liên hệ với văn phòng tại địa phương Quyền sở hữu Chicago Title.

Cảm ơn quý vị đã dành cho chúng tôi cơ hội được phục vụ quý vị!

Quyền sở hữu Chicago Title

Hãy bắt đầu với một số câu hỏi mà quý vị có thể đặt ra...

Vì sao cần mua một ngôi nhà?

Bên cạnh niềm tự hào về quyền sở hữu và niềm vui mà quý vị có được từ chính ngôi nhà của mình,

- Quý vị sẽ trở nên giàu có nhờ sự gia tăng giá trị của ngôi nhà của mình
- Thuế tài sản và lãi suất thế chấp có thể được khấu trừ thuế.
- Chi phí dành cho nhà ở của quý vị thường sẽ tăng với tốc độ chậm hơn so với trường hợp quý vị thuê nhà
- Quý vị có được sự linh hoạt hơn rất nhiều khi sử dụng, trang trí và/hoặc tu sửa ngôi nhà của mình

Tôi sẽ bắt đầu việc mua nhà như thế nào?

Sau khi quyết định mua một ngôi nhà, quý vị liên hệ với một nhân viên bất động sản chuyên nghiệp tại địa phương để giúp quý vị thực hiện quy trình. Nhân viên này sẽ giúp quý vị xác định xem quý vị có thể chi trả bao nhiêu tiền, quyết định kiểu nhà mà quý vị muốn, tìm hàng xóm thích hợp, thương lượng giao dịch mua nhà, sắp xếp các hoạt động kiểm tra và hướng dẫn quý vị suốt toàn bộ quy trình chứng từ ủy thác giữ và vay tiền để quý vị có được quyền sở hữu nhà ở.

Tôi có cần đại lý bất động sản không và làm thế nào để tìm được một đại lý tốt?

Chắc chắn là như vậy. Mua nhà là một công việc có rất nhiều cảm xúc và liên quan đến tài chính. Việc lựa chọn một đại lý hoặc một nhà môi giới bất động sản chuyên nghiệp, có trình độ và kinh nghiệm sẽ giúp quý vị trong toàn bộ quy trình phức tạp, và đại lý sẽ giúp thương lượng vì quyền lợi của quý vị trong suốt toàn bộ giao dịch. Các đại lý bất động sản cũng sẽ tạo ra

sự khác biệt lớn trong việc tìm kiếm sự hỗ trợ tài chính cho giao dịch, và tìm ngôi nhà thích hợp cho quý vị. Hầu hết mọi người tại Hoa Kỳ đều làm việc với nhân viên bất động sản chuyên nghiệp trong quá trình mua nhà.

Các khoản phí và hoa hồng bất động sản cho đại lý hoặc nhà môi giới bất động sản thường do người bán tài sản chi trả. Trong hầu hết các trường hợp, các đại lý bất động sản chỉ được trả tiền sau khi đã hoàn thành giao dịch. Để tìm một đại lý phù hợp với nhu cầu của quý vị,

- Liên hệ với Hiệp hội REALTORS® tại địa phương của quý vị hoặc các tổ chức khác tập trung vào việc xúc tiến quyền sở hữu nhà ở
- Hỏi bạn bè hoặc họ hàng, hoặc gọi cho văn phòng tại địa phương của chúng tôi.

Làm thế nào để tôi nhận được một khoản vay và những điều khoản nào là tốt nhất cho tôi?

Để thực hiện giao dịch mua nhà quan trọng này, quý vị phải được củng cố khá tốt về mặt tài chính. Lịch sử tín dụng của quý vị phải ở trạng thái chấp nhận được và quý vị KHÔNG bị vỡ nợ trong bảy năm qua. Quý vị phải có khả năng cung cấp hóa đơn hoàn thuế và các giấy tờ tài chính khác trong quá trình mua nhà. Vui lòng lưu tâm đến những điểm cần nhắc sau về tài chính:



- Quý vị có khoản tiền tiết kiệm nào để thanh toán ngay cho ngôi nhà không?
- Quý vị có nguồn thu nhập tin cậy, ổn định nào không, có việc làm thường xuyên trong 2-3 năm qua không?
- Quý vị có hồ sơ tốt về việc thanh toán cho các hóa đơn không?
- Quý vị có thể thanh toán các khoản chi phí thế chấp và các khoản chi phí khác theo định kỳ hàng tháng không?
- Quý vị có khá ít các khoản nợ dài hạn đang tồn đọng không, như thanh toán cho xe hơi?

Đồng thời, hãy tự hỏi bản thân những câu hỏi này để xác định khoản vay tốt nhất cho quý vị:

- Quý vị dự định sống trong ngôi nhà này trong bao lâu.
- Tình hình tài chính của quý vị có thay đổi nào đáng kể trong một vài năm tới không?
- Khi nào quý vị muốn chấm dứt khoản thanh toán thế chấp này? Trước khi nghỉ hưu?
- Liệu quý vị có thể thanh toán cho số tiền thế chấp thay đổi không, hay quý vị muốn khoản tiền này là không thay đổi trong suốt thời gian vay.

Đại lý bất động sản có thể giúp quý vị tìm người cho vay có thể xác định khoản vay nào là thích hợp nhất với nhu cầu của quý vị dựa trên các điểm cân nhắc đã thảo luận ở trên.

Chúng từ ủy thác giữ và bảo hiểm quyền sở hữu là gì?

Chúng từ ủy thác giữ chỉ là khoảng thời gian mà tất cả các nguồn tài chính và giấy tờ liên quan đến việc chuyển nhượng tài sản được xác minh. Đó là lúc có sự tham gia của Quyền sở hữu **Chicago Title**, hoạt động với vai trò là một bên thứ ba độc lập cho người mua và người bán, thực hiện theo các hướng dẫn của cả hai bên, chịu trách nhiệm phân bổ các nguồn tài chính, xử lý toàn bộ công việc giấy tờ và lưu hồ sơ chứng thư chuyển nhượng quyền sở hữu cho quý vị là người mua.

Công ty quản lý chúng từ ủy thác giữ giữ tất cả các khoản tiền, hướng dẫn và giấy tờ cần thiết cho giao dịch này, cấp phát các khoản tiền thích hợp cho từng bên và xử lý các chi tiết như lưu hồ sơ chứng thư mới.

Bảo hiểm quyền sở hữu là một hợp đồng bảo hiểm, bảo vệ người mua tránh được những rủi ro không phát hiện thấy trong quá trình tìm kiếm quyền sở hữu. Các rủi ro này cũng được gọi là “khiếm khuyết ẩn” và



có thể không xuất hiện cho đến vài năm sau. Một số ví dụ bao gồm: người thừa kế không được tiết lộ hoặc bị thiếu, giả danh người chủ sở hữu thực sự, chữ ký giả mạo trên chứng thư hoặc chứng thư và thế chấp được ký bởi những người có đầu óc không khỏe mạnh, người vị thành niên hoặc người được cho là độc thân nhưng thực ra là đã kết hôn.

Chi phí đóng giao dịch là gì và tôi có phải thanh toán cho chi phí này không?

Cái hai kiểu chi phí đóng giao dịch: Không lặp lại (quý vị thanh toán một lần) và lặp lại (chi phí lặp lại trong một khoảng thời gian nhất định). Chi phí không lặp lại bao gồm, nhưng không giới hạn trong những khoản phí sau: Thẩm định, báo cáo tín dụng, điểm hoặc nguồn gốc khoản vay, kiểm tra tài sản, bảo hiểm quyền sở hữu và chứng từ ủy thác giữ, chuẩn bị giấy tờ, dịch vụ thuế, công chứng, lưu hồ sơ, chuyển phát, chuyển tiền ngân hàng và dấu chuyển nhượng. Các chi phí lặp lại bao gồm, nhưng không giới hạn trong những khoản phí sau: Bảo hiểm rủi ro tài sản, thuế tài sản và PMI (Bảo hiểm thế chấp tư nhân), nếu có. Nhiều chi phí trong số này được chia cho người mua và người bán dựa trên thương lượng hợp đồng mua hoặc tập quán của hạt có tài sản này.

Người cho vay và đại lý/người môi giới bất động sản của quý vị sẽ đưa ra “Ước tính Khoản vay” về các chi phí đóng giao dịch dự kiến và chi phí thực sự sẽ được tổng hợp bởi người giữ chúng từ ủy thác giữ theo hướng dẫn của người cho vay và sẽ được giải thích cho quý vị lúc ký kết.



Sau đây là 18 bước quan trọng trong hành trình của quý vị

1. Lựa chọn đại lý bất động sản.
2. Lựa chọn người cho vay (biết về các kiểu khoản vay thế chấp khác nhau và tiền thâm định).
3. Chọn nhà (xác định kiểu, mức giá và địa điểm).
4. Mời chào (khi quý vị đã tìm thấy tài sản, viết mời chào bằng văn bản thông qua đại lý bất động sản).
5. Quá trình chứng từ ủy thác giữ (sau khi quý vị đã đạt được thỏa thuận với người bán, tiền đặt cọc ban đầu thể hiện sự thành thực được gửi cho đại diện chứng từ ủy thác giữ và quá trình bắt đầu).
6. Khoản vay thế chấp (một khoản vay thế chấp được yêu cầu, điền các mẫu đơn thích hợp).
7. Báo cáo sơ bộ hoặc cam kết quyền sở hữu được xem xét và chấp nhận.
8. Kiểm tra và tiết lộ (tài sản được kiểm tra trong khoảng thời gian được xác định bởi hợp đồng và toàn bộ thông tin tiết lộ bởi người bán về tài sản được xem xét).
9. Thẩm định (giá trị tài sản được xác định bởi người cho vay).
10. Phê duyệt khoản vay (người cho vay liên hệ với đại lý chứng từ ủy thác giữ).
11. Bảo hiểm của chủ nhà (người mua thông báo cho đại lý ủy chứng từ thác giữ biết tên của công ty bảo hiểm sẽ ký hợp đồng).
12. Điều kiện (đại lý chứng từ ủy thác giữ đảm bảo đáp ứng các điều kiện sau).
13. Lẫn đến thăm tài sản cuối cùng (người mua kiểm tra tài sản cùng với đại lý bất động sản, trước khi đóng giao dịch).
14. Ký kết giấy tờ (người mua ký các giấy tờ của khoản vay và hướng dẫn chứng từ ủy thác giữ và đặt cọc khoản thanh toán ban đầu cho công ty bảo hiểm quyền sở hữu).
15. Đại lý chứng từ ủy thác giữ trả lại giấy tờ cho người cho vay.
16. Nguồn tiền của người cho vay được chuyển điện tử đến công ty bảo hiểm quyền (giao dịch tiền diễn ra giữa người cho vay và công ty bảo hiểm quyền sở hữu).
17. Chứng thư được đăng ký tại văn phòng của hạt (chuyển nhượng quyền sở hữu tài sản cho người mua) và giao dịch đóng lại.
18. Chìa khóa được giao cho chủ nhà mới.



CHICAGO TITLE[®]

Visit us at our website

www.usechicagotitle.com/mbs

701 5th Avenue, Suite 2700, Seattle, WA 98104 • 800-627-0530

Member of: American Land Title Association • Washington Land Title Association