



HƯỚNG DẪN DÀNH CHO  
NGƯỜI MUA  
VÀ NGƯỜI BÁN

Việc mua bán nhà là một cột mốc đáng nhớ. Đừng tin vào bất kỳ ai; hãy tìm sự giúp đỡ từ Stewart Title. Thông qua bảo hiểm quyền sở hữu và đầy đủ các dịch vụ kết thúc giao dịch, chúng tôi biến mơ ước về quyền sở hữu bất động sản thành sự thực trên toàn thế giới.

# MỤC LỤC

## MUA NHÀ

Bắt đầu .....	4
Các khoản Người mua Trả .....	8
Hiểu về Bảo hiểm Quyền sở hữu .....	8
Quá trình Mua nhà .....	10

## BÁN NHÀ

Trước khi Bạn Rao bán Ngôi nhà trên Thị trường .....	12
Giới thiệu Căn nhà Của bạn .....	14
15 phút, Danh sách kiểm tra Trước khi giới thiệu nhà .....	15
Xác định Giá Của bạn .....	16
Các khoản Người bán Trả .....	17
Nhận Đề nghị .....	17
Từ lúc Ký hợp đồng đến lúc Kết thúc giao dịch .....	18
Tránh Chậm trễ trong Kết thúc giao dịch .....	20

## LỜI KHUYÊN VỀ CHUYỂN NHÀ

Lời khuyên cho việc Thuê Bên chuyển nhà .....	21
Lịch Chuyển nhà .....	22
BẢNG CHÚ GIẢI THUẬT NGỮ BẤT ĐỘNG SẢN.....	24
BẢNG SO SÁNH NHÀ DÀNH CHO BÊN MUA .....	28
SỬA CHỮA VÀ VỆ SINH	
DANH SÁCH KIỂM TRA CHO NGƯỜI BÁN.....	30

# BẮT ĐẦU

Việc mua hoặc bán nhà là một trải nghiệm thú vị và không bao giờ là chuẩn bị quá nhiều. Trước khi bắt đầu quá trình mua nhà, bạn sẽ muốn tài chính của mình ở mức tối ưu. Khung thời gian sau đây là cơ sở tốt để lập kế hoạch, bạn có thể bắt đầu lên tới một năm trước hoặc ngay khi thời gian cho phép.

## 1 Trước một năm

### **Xem lại báo cáo tín dụng của bạn**

Sai sót trong báo cáo tín dụng của bạn có thể dẫn đến lãi suất vay thế chấp cao hơn, vì vậy điều quan trọng là bạn phải thanh toán hết các khoản tín dụng. Ba cơ quan tín dụng chính – Equifax®, Experian® và TransUnion® – cung cấp báo cáo miễn phí thông qua AnnualCreditReport.com, kênh báo cáo tín dụng trực tuyến miễn phí duy nhất được luật liên bang cấp phép.

### **Kiểm tra điểm tín dụng FICO® của bạn**

Mô hình điểm tín dụng thường được bên cho vay sử dụng nhất là những mô hình do Công ty Fair Isaac Corporation phát triển. Các điểm này thường được gọi là điểm FICO. Điểm FICO thể hiện khả năng thanh toán nợ của bạn. Nó giúp xác định các mức phí và điều khoản cho khoản vay của bạn và có thể được cải thiện bằng cách thực hiện các thay đổi tích cực, chẳng hạn như thanh toán kịp thời cho chủ nợ.

### **Giảm khoản nợ của bạn**

Bạn càng mắc ít nợ càng tốt. Khoản nợ thẻ tín dụng và khoản vay nóng cho thấy bạn đang sống vượt quá mức thu nhập của mình. Mặc dù sở hữu nhà thật thú vị, nhưng cũng đắt đỏ. Thuế tài sản, tiền trang trí, bảo trì và cải thiện chỉ là một vài trong số nhiều chi phí đi kèm với một ngôi nhà riêng.

### **Bắt đầu tiết kiệm**

Mỗi đô la bạn có thể đưa vào khoản thanh toán giảm cho ngôi nhà của mình sẽ mang lại cho bạn nhiều lựa chọn tài chính hơn và giảm khoản thế chấp của bạn. Giảm bớt các khoản chi tiêu vô bổ và mua hàng xa xỉ trong một thời gian. Bạn sẽ ngạc nhiên khi thấy tiền tiết kiệm của bạn tăng lên nhanh chóng như thế nào.



## 6 Trước một tháng

### **Nghiên cứu các tùy chọn vay thế chấp**

Các khoản vay thế chấp có thời hạn và điều khoản khác nhau. Hãy nghiên cứu thật kỹ. Tìm hiểu các rủi ro liên quan đến các loại khoản vay khác nhau. Làm như vậy sẽ đảm bảo bạn có thể đủ khả năng sở hữu nhà theo thời gian.

### **Nghiên cứu các chi phí không lường trước được**

Các chi phí không lường trước được như lệ phí của Hiệp hội Chủ nhà (Homeowners Association, HOA) và thay thế mái nhà có thể ảnh hưởng đến tài khoản ngân hàng của bạn. Trước khi xác định xem bạn có đủ khả năng chi trả bao nhiêu, hãy nói chuyện với bạn bè và hàng xóm về các chi phí không lường trước được liên quan đến quyền sở hữu nhà ở.

## 3 Trước một tháng

### **Giảm mức sử dụng tín dụng của bạn**

Điểm FICO của bạn bị ảnh hưởng bởi các hạn mức tín dụng hiện có mà bạn đang sử dụng. Ngay cả khi bạn thanh toán toàn bộ số dư của mình mỗi tháng, số dư được phản ánh trên bảng sao kê gần nhất của bạn là cơ sở cho điểm số của bạn. Duy trì số dư dưới 30%.

### **Không mở hoặc đóng bất kỳ tài khoản nào**

Cho đến khi quá trình thế vay chấp hoàn tất, tránh mở hoặc đóng các hạn mức tín dụng. Khi bạn sắp bắt đầu quá trình mua nhà, sự ổn định tài chính là chìa khóa.



## 2 Trước một tháng

### Hãy thận trọng với điều tra tín dụng

Mỗi lần một bên cho vay điều tra báo cáo tín dụng của bạn, tổng số điểm của bạn sẽ giảm xuống một chút. May mắn thay, công thức chấm điểm FICO tính tất cả các điều tra tín dụng liên quan đến vay thế chấp trong một khoảng thời gian nhất định. Đó là lý do chính đáng để bạn mua sắm bằng cách vay thế chấp trong một khoảng thời gian tập trung.

### Xem xét lại vay thế chấp

Không giống như việc điều tra báo cáo tín dụng, làm giảm một chút điểm số của bạn, việc kiểm tra điểm FICO không có ảnh hưởng bất lợi đến điểm tín dụng và rất hữu ích khi nói chuyện với bên cho vay thế chấp của bạn. Ở giai đoạn này, bạn không cần phải điều tra báo cáo tín dụng mà là tìm hiểu các tùy chọn của mình.

### Được thẩm định trước hoặc được phê duyệt trước cho vay thế chấp

Việc hội đủ điều kiện trước cho một khoản vay thế chấp cho bạn biết bạn có thể đủ khả năng chi trả bao nhiêu, nhưng phê duyệt trước là cam kết của bên cho vay trong việc cấp cho bạn một khoản vay. Thư phê duyệt trước cho người bán biết bạn là người mua tiềm năng hợp lệ, nhưng không bắt buộc bạn phải sử dụng một bên cho vay cụ thể.

### Nghiên cứu các khu phố và đại lý bất động sản

Định nghĩa về một khu phố tuyệt vời khác nhau tùy theo từng người. Bạn có cần ở gần nơi làm việc, trường học tốt hoặc các tiện nghi tuyệt vời không? Đây là điểm mà một đại lý bất động sản có thể là đồng minh lớn nhất của bạn. Để tìm một đại lý, hãy nhờ bạn bè giới thiệu và chú ý đến các biển hiệu Bán Nhà trong khu phố của bạn. Bạn cũng có thể truy cập công cụ tìm kiếm National Association of REALTORS® (Hiệp hội quốc gia REALTORS®) tại [realtor.com/realestateagents](http://realtor.com/realestateagents).

## Các đại lý là thành viên của Hiệp hội quốc gia REALTORS® cung cấp nhiều dịch vụ có giá trị, bao gồm:

- Giúp bạn hiểu mức khả năng chi trả của bạn và nếu bạn đang bán thì ngôi nhà của bạn đáng giá bao nhiêu
- Tiếp cận dịch vụ đa danh sách (MLS) và nhiều tài nguyên khác giúp họ xác định vị trí các bất động sản cho bạn
- Thu xếp tài chính
- Thiết lập các cuộc hẹn để người mua xem nhà hoặc mang người mua tiềm năng đến xem nhà của bạn nếu bạn đang cố gắng bán nhà
- Giải thích và xử lý giấy tờ cần thiết để đưa ra đề nghị
- Giúp thương thảo giao dịch tốt nhất có thể cho giao dịch mua hoặc bán của bạn



# CÁC KHOẢN NGƯỜI MUA TRẢ

Sở hữu nhà không phải là phần duy nhất của việc mua một ngôi nhà đất tiền; quá trình mua nhà cũng là một phần trong đó. Sau đây là một vài khoản phí mà bạn có thể dự kiến trả với tư cách là người mua:

- Báo cáo kiểm tra kiểm soát dịch hại
- Phí kiểm tra (ví dụ: vật lý, mái nhà và địa chất)
- Thuế theo tỷ lệ
- Phí bảo hiểm rủi ro (năm tới được thanh toán trước)
- Phí bảo hiểm quyền sở hữu cho hợp đồng bảo hiểm của người cho vay và tùy thuộc vào thị trường của bạn, phí bảo hiểm quyền sở hữu cho hợp đồng của chủ sở hữu
- Phí ký quỹ (phần của người mua)
- Các khoản phí chứng từ

# HIỂU VỀ BẢO HIỂM QUYỀN SỞ HỮU

Khi bạn sở hữu một ngôi nhà, bạn có quyền sở hữu tài sản đó. Quyền sở hữu là giấy chứng nhận xác nhận quyền sở hữu của bạn đối với tài sản đó.

Bảo hiểm quyền sở hữu là một phần quan trọng của việc sở hữu tài sản bởi vì nó bảo hiểm cho chủ sở hữu tài sản khỏi bất kỳ mối đe dọa tiềm ẩn nào đối với quyền sở hữu của họ. Không giống như bảo hiểm y tế hoặc bảo hiểm ô tô là loại bảo hiểm cho các sự kiện có thể xảy ra trong tương lai, bảo hiểm quyền sở hữu bảo vệ bạn khỏi các sai sót về quyền sở hữu do các sự kiện trong quá khứ. Điều cuối cùng bạn muốn là chất của chủ sở hữu trước tuyên bố quyền sở hữu một tài sản mà giấy xác nhận quyền sở hữu của bạn cho biết rằng bạn sở hữu tài sản đó. Bảo hiểm quyền sở hữu là thứ bảo vệ bạn nếu xảy ra sự kiện như vậy.

Trước khi bất kỳ hợp đồng bảo hiểm quyền sở hữu nào được ban hành, đại lý bảo hiểm quyền sở hữu sẽ xem xét hồ sơ công khai để xác định quyền sở hữu được lưu hồ sơ hiện tại, cũng như bất kỳ quyền lưu giữ, cầm cố

hoặc các vấn đề tiềm ẩn khác có thể ảnh hưởng đến việc sở hữu không có bất kỳ ràng buộc nào của bạn. Khi việc nghiên cứu hoàn tất, đại lý bảo hiểm quyền sở hữu sẽ cung cấp một báo cáo sơ bộ nên ra các vấn đề của hồ sơ có ảnh hưởng đến tài sản đang được đề cập, bao gồm mô tả pháp lý về tài sản và sơ đồ mảnh đất.

Bảo hiểm quyền sở hữu mang lại cho bạn sự bảo vệ. Nếu quyền sở hữu được chứng minh là không có bất kỳ ràng buộc nào như đã báo cáo, quyền sở hữu này sẽ bao trả cho bạn mức tổn thất tối đa bằng mệnh giá của hợp đồng. Tuy nhiên, không giống như phí bảo hiểm tai nạn, được thanh toán hàng tháng hoặc có lẽ là hàng quý, phí bảo hiểm quyền sở hữu chỉ được thanh toán một lần. Đó là một mức giá nhỏ để bạn yên tâm.





# QUÁ TRÌNH MUA NHÀ

Bạn đã chọn đại lý bất động sản và tìm được một ngôi nhà mà bạn yêu thích. Bây giờ quá trình mua nhà bắt đầu. Sau đây là tổng quan về cách quá trình mua nhà diễn ra.

## 1 Đưa ra Đề nghị

Đặc biệt là trong một thị trường cạnh tranh, đề nghị của bạn cần phải mạnh mẽ. Nói chuyện với đại lý bất động sản của bạn và quyết định bạn sẵn sàng đề nghị những gì. Trình bày đề nghị với một phần tiền trả trước (được gọi là tiền đặt cọc) để thể hiện rằng bạn đã cam kết.

## 2 Trình bày Đề nghị

Đại lý bất động sản của bạn sẽ trình bày đề nghị của bạn cho người bán và đại lý của người bán. Người bán sẽ chấp nhận, từ chối hoặc mặc cả, tại thời điểm đó bạn có thể chấp nhận hoặc đề xuất một phương án thay thế.

## 3 Đặt Khoản tiền Đặt cọc Của bạn vào Ký quỹ với một Đại lý Bảo hiểm Quyền sở hữu, chẳng hạn như Stewart Title

Khi đề nghị của bạn đã được chấp nhận và bạn có hợp đồng mua nhà, đại lý của bạn sẽ mở một tài khoản ký quỹ với Stewart Title và gửi tiền đặt cọc của bạn vào đó. Ký quỹ là một khoản đặt cọc - nó có thể là một chứng thư, trái phiếu, tiền hoặc một phần tài sản - được một bên thứ ba khách quan giữ lại, chẳng hạn như Stewart Title, cho đến khi các điều kiện nhất định được đáp ứng và việc chuyển giao tài sản có thể xảy ra. Các chủ thể trong giao dịch - bên mua, bên bán và bên cho vay - sẽ trình bày các điều kiện của họ bằng văn bản và đưa cho bên giữ ký quỹ.

## 4 Chọn một Nhà cung cấp Dịch vụ Vay thế chấp

Sau khi bạn ký quỹ, hãy quyết định về nhà cung cấp dịch vụ vay thế chấp (tức là bên cho vay). Thư phê duyệt trước của bạn không buộc bạn phải sử dụng một bên cho vay cụ thể, vì vậy điều quan trọng là bạn phải tìm một bên phù hợp với tình hình tài chính của bạn. Xin thư giới thiệu, nói chuyện với bạn bè và xem trên trang web của Hiệp hội Môi giới Vay thế chấp Quốc gia ([namb.org](http://namb.org)). Cân nhắc sử dụng một nhà môi giới vay thế chấp để tạo thuận lợi cho quá trình này.

## 5 Đăng ký Khoản vay của Bạn

Nộp đơn đăng ký khoản vay của bạn và tất cả các tài liệu cần thiết cho bên cho vay theo lựa chọn của bạn, và chờ được phê duyệt.

## 6 Chờ Qua Thời gian Dự phòng

Khoảng thời gian từ lúc chấp nhận đề nghị của bạn đến khi ký hợp đồng được gọi là thời gian dự phòng. Trong khoảng thời gian này và trước ngày loại bỏ dự phòng, bạn sẽ quyết định tiến hành mua hoặc rút khỏi thỏa thuận và hủy bỏ ký quỹ. Một loạt các yếu tố, chẳng hạn như tuyên bố tiết lộ của người bán, báo cáo sơ bộ về quyền sở hữu của Stewart Title, đánh giá tài sản và chấp thuận khoản vay, sẽ ảnh hưởng đến quyết định của bạn.

## 7 Chọn Nhà cung cấp Bảo hiểm cho Chủ sở hữu nhà

Sau khi hết thời gian dự phòng và bạn có hợp đồng, bạn sẽ chọn một công ty bảo hiểm để cung cấp bảo hiểm. Cung cấp cho bên cho vay bản sao hợp đồng bảo hiểm và thông tin liên lạc của đại lý trước khi kết thúc ký quỹ.

## 8 Chuẩn bị Kết thúc

Bạn đang gần đến đích. Đây là lúc mà công ty bảo hiểm quyền sở hữu phù hợp có thể tác động tích cực đến mức độ dễ dàng kết thúc giao dịch của bạn. Dưới đây là một số điều cần ghi nhớ để đảm bảo bạn kết thúc giao dịch một cách thoải mái:

Chi phí kết thúc - Chi phí kết thúc có thể được chuyển khoản hoặc giao đến Stewart Title. Nếu bạn muốn chuyển khoản, vui lòng cho chúng tôi biết trước khi kết thúc, trực tiếp hoặc qua điện thoại - không bao giờ gửi qua email - để chúng tôi có thể giúp thu xếp.

Nếu bạn muốn giao tiền, vui lòng xác nhận các phương thức thanh toán được chấp nhận. Hãy nhớ rằng séc được chứng nhận hoặc séc ngân hàng cần được giao đến Stewart Title kịp thời để thanh toán bù trừ cho ngân hàng phát hành.

Xem xét tài liệu vay - Bạn có thể muốn xem lại các tài liệu vay của mình trước khi kết thúc. Nếu vậy, vui lòng yêu cầu công ty thế chấp của bạn cung cấp cho chúng tôi các tài liệu trước khi kết thúc để chúng tôi có thể cung cấp cho bạn các bản sao.

Các tài liệu cần thiết để kết thúc giao dịch - Trước khi kết thúc giao dịch, Stewart Title sẽ cần các bản sao của tất cả các hóa đơn cần được thanh toán từ các quá trình kết thúc giao dịch. Hóa đơn đó có thể bao gồm kiểm tra, sửa chữa và các mục được thương lượng khác. Ngoài ra, đừng quên mang theo bất kỳ tài liệu nào khác theo yêu cầu của hợp đồng để kết thúc giao dịch.

Nhận dạng - Mang theo bằng lái xe của bạn hoặc giấy tờ tùy thân có ảnh do chính phủ cấp chính thức khác để kết thúc giao dịch. Chúng tôi sẽ cần xác minh danh tính của bạn và sao chép hồ sơ của chúng tôi.

Bảo hiểm cho chủ sở hữu nhà - Chúng tôi sẽ cần tên của hãng bảo hiểm cho chủ sở hữu nhà cùng tên và số điện thoại của người đại diện của bạn.

Giấy ủy quyền - Nếu bạn sẽ không có mặt để ký các văn bản khi kết thúc giao dịch và bạn có ý định sử dụng giấy ủy quyền, một văn bản pháp lý cho phép ai đó hành động thay mặt bạn, bạn phải cung cấp giấy ủy quyền gốc cho nhân viên kết thúc giao dịch của bạn tại Stewart Title. Điều này phải được làm tốt trước khi kết thúc giao dịch để có đủ thời gian cho việc phê duyệt và ghi chép tài liệu, cũng như chờ bên cho vay chấp thuận giấy ủy quyền. Chúng tôi cũng sẽ cần số liên lạc của bạn để vào ngày kết thúc giao dịch, chúng tôi có thể xác minh rằng bạn còn sống và khỏe mạnh và không rút lại giấy ủy quyền.

## 9 Kết thúc Giao dịch và Dọn nhà

Trong bước cuối cùng của quá trình mua và bán này, bạn sẽ ký một loạt các tài liệu kết thúc giao dịch từ bên cho vay và công ty bảo hiểm quyền sở hữu. Ngoài ra, các khoản tiền sẽ được phân phát cho các bên thích hợp sau khi hoàn thành công việc giấy tờ. Sau khi kết thúc, giao dịch đã hoàn tất. Stewart Title sẽ ghi lại chứng thư tài sản của bạn tại văn phòng của người ghi hồ sơ của hạt, và sau đó hạt sẽ gửi lại bản gốc cho bạn.

# TRƯỚC KHI BẠN RAO BÁN NGÔI NHÀ TRÊN THỊ TRƯỜNG

Việc chuẩn bị giúp quá trình bán nhà trở nên thuận lợi và hiệu quả hơn. Giống như trong quá trình mua nhà, một đại lý bất động sản có thể là một tài sản lớn. Các đại lý bất động sản có thể hướng dẫn bạn chuẩn bị nhà cho người mua tiềm năng, định giá nhà của bạn để bán và đàm phán một thỏa thuận tốt. Họ cũng có thể hỗ trợ kết thúc giao dịch. Hãy nhớ thông báo cho đại lý của bạn về bất kỳ yêu cầu về thời gian nào bạn có thể có đối với việc bán nhà, vì những yêu cầu này có thể ảnh hưởng đến mức giá bạn đặt ra.

## Tập trung vào Ấn tượng Đầu tiên

Bất kể bạn có sử dụng một đại lý bất động sản hay không, bạn sẽ muốn chuẩn bị nhà của mình sẵn sàng cho những người mua tiềm năng trước khi rao bán trên thị trường. Thực hiện các bước sau đây có nghĩa là sự khác biệt giữa một người mua tiềm năng đi vào trong và lái xe qua bằng cách:

- Tự bước qua ngôi nhà và tự hỏi, “Mình có mua ngôi nhà này không?”
- Cố gắng loại bỏ cảm xúc của bạn khỏi phương trình và nhìn vào ngôi nhà một cách khách quan.
- Lập một danh sách những thứ cần sửa chữa hoặc thay đổi, nhưng không thực hiện những thay đổi lớn sẽ tốn nhiều chi phí hơn mức người mua sẽ phải trả.
- Ưu tiên danh sách liên quan đến thời điểm ngôi nhà được rao bán trên thị trường. (Các dự án yêu cầu nhiều nguồn lực như nhà thầu, người sửa chữa, v.v. phải làm trước).
- Chuẩn bị thời gian biểu để sửa chữa và thay đổi, và bám sát tiến độ.



## GIỚI THIỆU CĂN NHÀ CỦA BẠN

Ngôi nhà của bạn cần phải sẵn sàng để giới thiệu mọi lúc. Ngoài các bước bạn đã thực hiện để chuẩn bị cho ngôi nhà của mình sẵn sàng rao bán trên thị trường, sau đây là một số mẹo bổ sung để giúp đảm bảo ngôi nhà của bạn tạo ấn tượng tốt nhất có thể khi giới thiệu:

- Giữ mọi phòng sạch sẽ và gọn gàng, và dọn gọn tất cả các giường.
- Đặt bát đĩa bẩn vào máy rửa bát, hoặc rửa và xếp gọn trong bồn rửa.
- Loại bỏ mùi thú cưng, làm sạch thảm và rèm, dọn rác thường xuyên và tránh nấu các loại thực phẩm có mùi mạnh.
- Tạo ra những mùi hương tuyệt vời như hương hoa, nước hoa và chất làm thơm không khí. Nướng bánh hoặc bánh quy là một chiến thuật thông minh khác.
- Để nhà luôn sáng. Ánh sáng cải thiện không khí ngôi nhà.
- Đảm bảo nhiệt độ thoải mái.
- Dọn bàn ăn để tạo bầu không khí gia đình.
- Thuê dịch vụ vệ sinh mỗi tuần một lần để giữ cho ngôi nhà luôn trong tình trạng tốt.
- Rời khỏi nhà trong khi giới thiệu để người mua có thể thoải mái hỏi đại lý bất động sản những câu hỏi thẳng thắn.
- Tắt đài phát thanh và tivi.
- Không để vật nuôi ở lối đi.





# 15 PHÚT, DANH SÁCH KIỂM TRA TRƯỚC KHI GIỚI THIỆU NHÀ

Khi đại lý bất động sản của bạn gọi điện và nói rằng một người mua tiềm năng đang trên đường đến, đây là danh sách kiểm tra nhanh để đảm bảo bạn đã sẵn sàng:

## Phòng ngủ, Phòng Sinh hoạt và Khu Ăn uống

- Bật đèn
- Mở rèm
- Dọn giường
- Loại bỏ các đồ vật linh tinh khỏi bàn và sàn nhà

## Bếp

- Đặt bát đĩa bẩn vào máy rửa bát
- Đổ rác
- Dọn dẹp và lau sạch các kệ

## Phòng tắm

- Dội nước nhà vệ sinh
- Lau bóng đồ đạc
- Treo khăn tắm gọn gàng
- Đổ rác
- Lau sạch các kệ

## Ngoại thất

- Đóng cửa nhà xe
- Thu gom rác và vụn bẩn trong sân





# XÁC ĐỊNH GIÁ CỦA BẠN

Bây giờ ngôi nhà của bạn đã sẵn sàng để rao bán trên thị trường, điều quan trọng là phải có giá để bán bằng hoặc gần bằng giá chào bán của bạn - và nhanh chóng. Nhà nên được định giá theo giá thị trường. Một định nghĩa chung về giá thị trường là “giá mà một người mua sẵn sàng, tự nguyện thanh toán, ở mức giá mà một người bán tự nguyện chấp nhận”.

Đại lý bất động sản của bạn sẽ tiến hành phân tích thị trường cạnh tranh (CMA) cho ngôi nhà của bạn để xác định giá thị trường của ngôi nhà. CMA sẽ so sánh ngôi nhà của bạn với các ngôi nhà khác trong khu vực về diện tích theo foot vuông, tiện nghi, điều kiện và độ tuổi tương đối. Bạn có thể muốn cung cấp một danh sách các lợi thế và tính năng đặc biệt của ngôi nhà mình cho đại lý bất động sản của bạn.

## Lời khuyên để Thiết lập Giá

Đặc biệt nếu bạn không sử dụng đại lý bất động sản, bạn sẽ muốn thu thập càng nhiều thông tin càng tốt trước khi ấn định giá.

### ➤ **Biết về thị trường của bạn**

Máy tính trực tuyến và các trang bất động sản như zillow.com và trulia.com có thể cung cấp thông tin về những ngôi nhà được bán gần đây tương đương với ngôi nhà của bạn, nhưng không gì bằng kiến thức và chuyên môn thị trường của một đại lý bất động sản khi nói đến việc tận dụng tối đa ngôi nhà của bạn. Ngoài việc có được thông tin chuyên sâu về các xu hướng giá nhà, thống kê tích thu nhà và thông tin giảm giá, các đại lý bất động sản có quyền tiếp cận các tài nguyên thường không có sẵn cho người bán riêng lẻ.

### ➤ **Tìm hiểu về sự cạnh tranh**

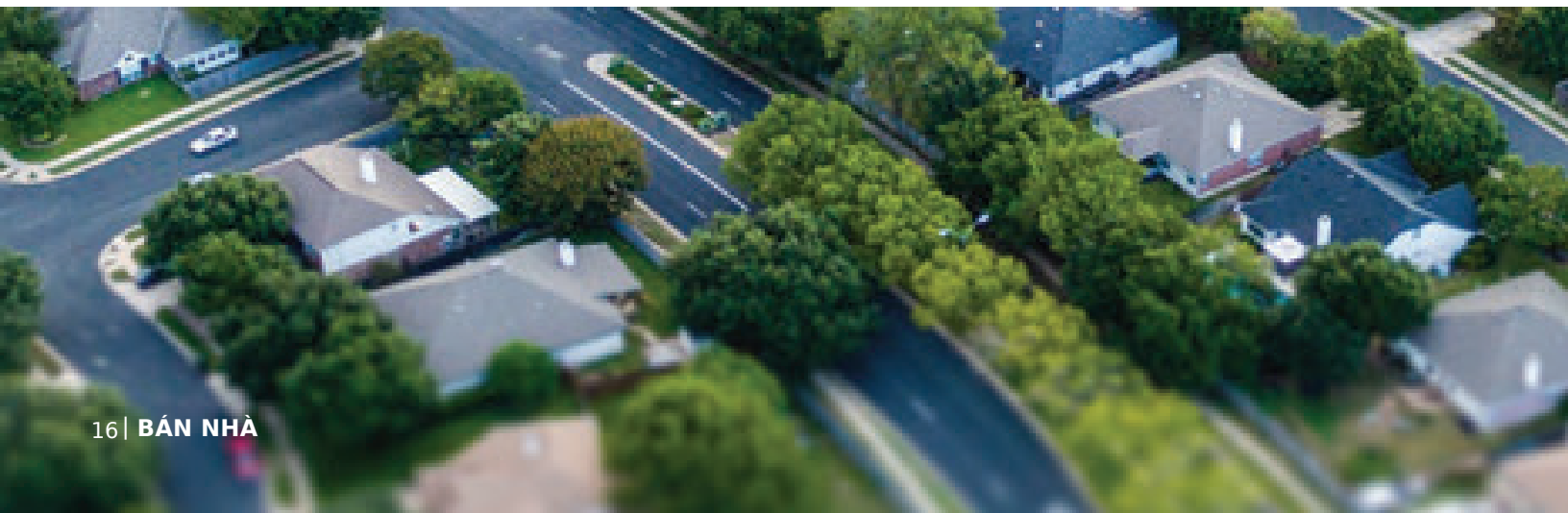
Tìm nhà tương tự như nhà của bạn trong cùng một khu vực. Xem mức giá của sản phẩm và thời gian sản phẩm được bán trên thị trường. Nếu nhà đã được rao bán trên thị trường một thời gian, giá có thể quá cao.

### ➤ **Cân nhắc việc tìm dịch vụ kiểm tra nhà chuyên nghiệp**

Điều này có thể giúp bạn không bị ảnh hưởng bởi bất kỳ chi phí sửa chữa bất ngờ nào sau khi người mua kiểm tra. Việc này cũng làm cho ngôi nhà của bạn hấp dẫn hơn khi mọi thứ đều hoạt động tốt.

### ➤ **Linh hoạt**

Không nên quá giữ giá nhà của bạn. Trong một khoảng thời gian, nếu không bán được nhà, bạn có thể cần phải điều chỉnh giá của mình.



# CÁC KHOẢN NGƯỜI BÁN TRẢ

Ngoài tiền đầu tư vào việc xây dựng ngôi nhà của bạn, có một số khoản phí và chi phí sẽ phát sinh trong quá trình bán. Sau đây chỉ là một vài trong số nhiều chi phí mà bạn có thể cần phải trả:

- Hoa hồng cho đại lý bất động sản (cả bên mua và bên bán)
- Thuế theo tỷ lệ, lãi suất, tiền thuê và chi phí HOA
- Chi phí sửa chữa (được thương lượng trong hợp đồng)
- Lệ phí vay do bên cho vay của bên mua yêu cầu (ví dụ, các khoản vay FHA và VA)
- Phí bảo hiểm quyền sở hữu cho hợp đồng bảo hiểm của chủ sở hữu (tùy thuộc vào thị trường của bạn)
- Kế hoạch bảo hành nhà ở (nếu được đàm phán)
- Phí ký quỹ (phần của người bán)
- Các khoản phí chứng từ

Ngoài ra, bạn sẽ cần thanh toán các khoản vay, cũng như các khoản tiền lưu giữ tài sản hoặc các bản lý lịch tư pháp đối với tài sản (trừ khi người mua nhận trả). Ví dụ bao gồm tiền lãi tích dồn, phí chuyển nhượng và chuyển tiếp, và phí thanh toán trễ.

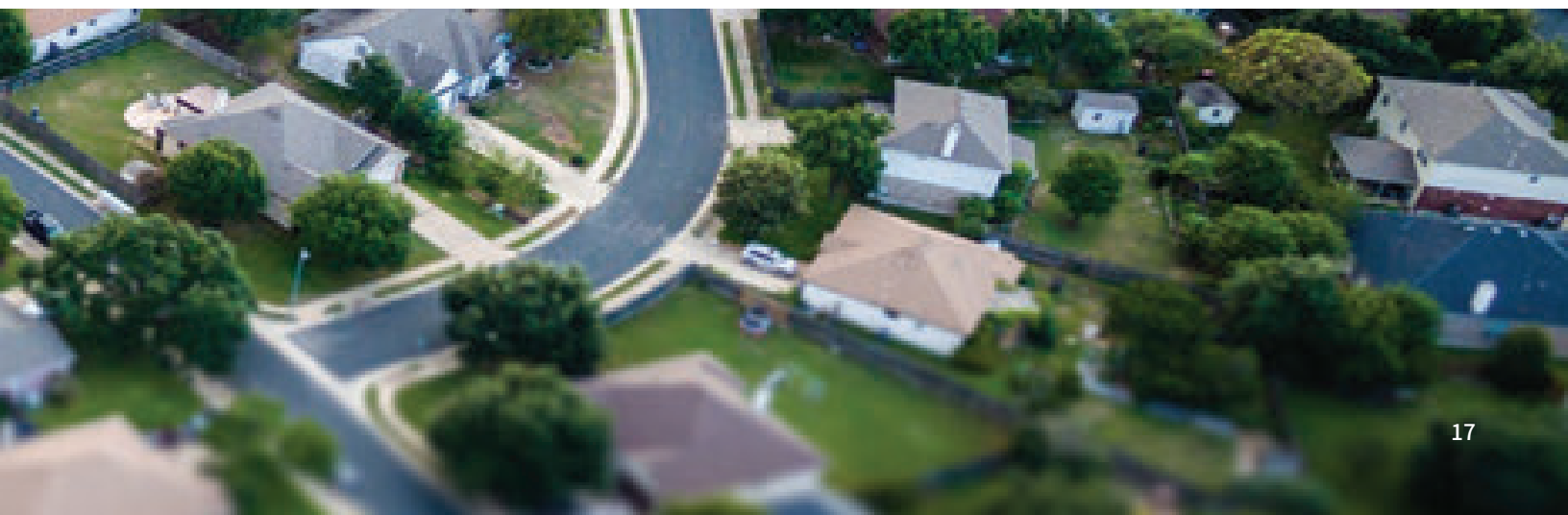
## NHẬN ĐỀ NGHỊ

### **Đàm phán**

Khi bạn có một đề nghị, bạn đã sẵn sàng để bắt đầu đàm phán. Đại lý bất động sản của bạn có kinh nghiệm trong đàm phán và sẽ làm việc chặt chẽ với bạn và người mua tiềm năng để giúp bán nhà sát với giá chào bán của bạn nhất có thể.

### **Kiểm tra nhà**

Khi người mua đã đưa ra đề nghị về nhà của bạn, người cho vay thường sẽ yêu cầu kiểm tra tài sản một cách chuyên nghiệp. Thanh tra viên sẽ kiểm tra xem các hệ thống chung của ngôi nhà có hoạt động bình thường không và báo cáo bất kỳ mục nào cần sửa chữa. Nếu phát hiện có vấn đề lớn, đại lý bất động sản của bạn sẽ giúp đàm phán thông qua họ.



# TỪ KHI KÝ HỢP ĐỒNG ĐẾN LÚC KẾT THÚC GIAO DỊCH

Có rất nhiều điều xảy ra từ thời điểm người mua tìm thấy một ngôi nhà đến ngày nó thuộc về họ. Để giúp bạn hiểu rõ hơn những gì xảy ra sau khi biển báo Bán nhà được treo lên, hãy xem xét bảy bước cơ bản của việc chuyển giao quyền sở hữu đất.



1

## TIỀN ĐẶT CỌC

HỢP ĐỒNG KÝ QUỸ (THỎA THUẬN KẾT THÚC GIAO DỊCH) BẮT ĐẦU QUÁ TRÌNH.



2

## Nghiên cứu Quyền sở hữu

Bản sao của các tài liệu (khảo sát, chứng thư, xâm phạm, hạn chế, đánh giá, lưu giữ tài sản, di chúc, dàn xếp ly hôn, v.v). được thu thập từ các hồ sơ công khai khác nhau.



3

## Kiểm tra

Chủ sở hữu hợp pháp, các khoản nợ và các hạn chế đối với đất được xác minh.



## 4 Kiểm tra Hồ sơ Không Công khai

Xem xét các thông tin về thuế, đánh giá, quyền lưu giữ tài sản, hóa đơn và các thông tin không công khai khác.



## 5 Chuẩn bị Tài liệu

Các biểu mẫu được chuẩn bị cho thỏa thuận.



## 6 Thanh toán hoặc Kết thúc giao dịch

Nhân viên ký quỹ giám sát việc kết thúc giao dịch. Người bán ký chứng thư; người mua ký giấy xác nhận nợ và vay thế chấp mới. Khoản vay cũ được thanh toán hết; khoản vay mới được thiết lập. Các hợp đồng của Chủ sở hữu và bên cho vay được ban hành. Người bán, đại lý bất động sản, luật sư, công ty bảo hiểm quyền sở hữu và những người khác được thanh toán.



## 7 Ghi lại các Tài liệu Pháp lý

Các tài liệu được ghi lại tại hạt để thể hiện việc chuyển nhượng quyền sở hữu.

# TRÁNH CHẬM TRỄ TRONG KẾT THÚC GIAO DỊCH

Khi bạn đã bán nhà, bạn vẫn phải kết thúc giao dịch. Những lời khuyên sau đây sẽ giúp quá trình diễn ra suôn sẻ:

## **Những Người giữ Thế chấp Hiện có**

Nếu bạn có quyền lưu giữ hoặc thế chấp đối với tài sản của mình, vui lòng cung cấp cho nhân viên kết thúc giao dịch của Stewart Title tên của những người giữ thế chấp, cùng với địa chỉ và số điện thoại của họ. Chúng tôi cũng sẽ cần số khoản vay.

## **Số An sinh Xã hội**

Chúng tôi sẽ cần số An sinh Xã hội của tất cả chủ sở hữu tài sản cho mục đích báo cáo thuế. Ngoài ra, bên cho vay có thể yêu cầu số An sinh Xã hội đối với thông tin trả nợ.

## **Khảo sát Hiện có (nếu Áp dụng hoặc Sẵn có)**

Nếu người mua và người bán đã đồng ý sử dụng khảo sát hiện có khi kết thúc giao dịch, Stewart Title phải xem xét khảo sát trước khi kết thúc giao dịch và phải nhận được xác minh từ người bán rằng chưa có cải thiện nào kể từ ngày khảo sát được thực hiện.

## **Nhận dạng**

Đừng quên mang theo bằng lái xe hợp lệ của bạn hoặc giấy tờ tùy thân chính thức có ảnh do chính phủ cấp khác khi kết thúc giao dịch.

## **Hiệp hội Chủ nhà (Homeowners Association, HOA)**

Nếu bạn có HOA bắt buộc, vui lòng cung cấp cho chúng tôi thông tin liên hệ phù hợp để chúng tôi có thể liên hệ với họ để nhận thư kết thúc giao dịch.

## **Thông tin Chuyển tiền**

Chúng tôi sẽ rất vui được chuyển tiền bán nhà vào tài khoản của bạn sau khi nhận được tiền cho giao dịch. Vui lòng cung cấp cho chúng tôi thông tin chuyển tiền nếu bạn chọn tùy chọn này. Cách an toàn nhất để cung cấp thông tin này là trực tiếp, qua bưu điện Hoa Kỳ hoặc qua điện thoại. Không bao giờ được cung cấp thông tin chuyển tiền qua email.

## **Tài liệu**

Trước khi kết thúc giao dịch, vui lòng cung cấp cho chúng tôi tất cả các hóa đơn kiểm tra, sửa chữa hoặc các mục khác sẽ được thanh toán sau khi kết thúc giao dịch. Đừng quên mang theo chứng chỉ diệt mối (nếu có) và các giấy tờ khác theo yêu cầu của hợp đồng.

## **Giấy Ủy quyền**

Nếu bạn sẽ không có mặt để ký các văn bản khi kết thúc giao dịch và bạn có ý định sử dụng giấy ủy quyền, một văn bản pháp lý cho phép ai đó hành động thay mặt bạn, bạn phải cung cấp giấy ủy quyền gốc cho nhân viên kết thúc giao dịch của bạn tại Stewart Title. Điều này phải được làm tốt trước khi kết thúc giao dịch để có đủ thời gian cho việc phê duyệt và ghi chép tài liệu, cũng như chờ bên cho vay chấp thuận giấy ủy quyền. Chúng tôi cũng sẽ cần số liên lạc của bạn để vào ngày kết thúc giao dịch, chúng tôi có thể xác minh rằng bạn còn sống và khỏe mạnh và không rút lại giấy ủy quyền.

# LỜI KHUYÊN CHO VIỆC THUÊ BÊN CHUYỂN NHÀ

Việc chuyển nhà có thể gây căng thẳng, nhưng bạn có thể làm cho việc này trở nên dễ dàng hơn bằng cách bắt đầu chuẩn bị từ sớm. Bước đầu tiên là thuê một bên chuyển nhà. Dưới đây là một số mẹo để chọn đúng:

- Nhận thư giới thiệu từ bạn bè, các trang web và tổ chức đánh giá trực tuyến như Better Business Bureau®.
- Tìm sự cân bằng giữa chi phí thấp nhất, kinh nghiệm nhiều nhất và thiết bị phù hợp.
- Yêu cầu giảm giá liên quan đến các tổ chức mà bạn có thể tham gia.
- Xác nhận thông tin của bên chuyển nhà. Việc chuyển nhà phải được cấp phép và có giao kèo, và nhân viên phải có bảo hiểm bồi thường cho người lao động.
- Yêu cầu giấy giới thiệu.
- Nhận ước tính bằng văn bản.



# LỊCH CHUYỂN NHÀ

## 8

### tuần Trước khi Chuyển nhà

- Nếu bạn đang sử dụng một bên chuyển nhà, hãy tham khảo các Lời khuyên về Thuê Bên chuyển nhà ở trang 22. Chọn bên chuyển nhà của bạn và xác nhận mọi thứ bằng văn bản.
- Quyết định bạn sẽ sử dụng bao nhiêu đồ nội thất hiện tại. Bạn có thể tiết kiệm chi phí chuyển nhà bằng cách loại bỏ những đồ đạc không mong muốn trước khi chuyển nhà.
- Xác định những món đồ không mong muốn nào sẽ được trao cho tổ chức từ thiện và những món đồ nào sẽ được bán. Điều này có thể giúp bạn tiết kiệm tiền khi chuyển nhà và kiếm thêm tiền.

## 6

### tuần Trước khi Chuyển nhà

- Nếu bạn tự chuyển nhà, hãy xác định bạn sẽ cần bao nhiêu hộp, sau đó xác định kích thước của xe bằng cách tính toán diện tích khối của hộp, cộng với kích thước của các đồ nội thất lớn.
- Nếu bạn chuyển đến một cộng đồng hoặc thành phố mới, hãy lấy bản sao hồ sơ từ các nhà cung cấp dịch vụ như bác sĩ, nha sĩ, luật sư và các công ty tiện ích.
- Sắp xếp để chuyển học bạ của con bạn.

## 4

### tuần Trước khi Chuyển nhà

- Làm sạch hoặc sửa chữa đồ đạc, rèm cửa hoặc thảm, nếu cần.
- Bán các món đồ không dùng nữa.
- Bố trí lưu trữ, nếu cần.
- Thực hiện đặt phòng khách sạn và việc đi lại cần thiết.
- Xác định xem bạn có cần chuyển các tài khoản ngân hàng địa phương hay hủy các khoản tiền gửi trực tiếp không. Phối hợp với (các) ngân hàng của bạn.

## 3

### tuần Trước khi Chuyển nhà

- Nếu bên chuyển nhà không thực hiện đóng gói, hãy bắt đầu thu gom vật liệu đóng gói:
  - Hộp
  - Dây buộc bằng nylon
  - Màn bọc bóng khí
  - Hạt xốp
  - Giấy báo cũ
  - Băng dính đóng gói
  - Bút dạ đánh dấu
  - Dây thừng
  - Tấm lót đồ nội thất
  - Kéo
  - Nhãn tự dán lớn
  - Dao đa năng
- Bắt đầu đóng gói các món đồ mà bạn sẽ không cần trong khoảng thời gian từ bây giờ đến lúc bạn chuyển nhà.
- Sắp xếp hủy các tiện ích và dịch vụ tại nhà cũ sau khi bạn chuyển nhà, và đảm bảo bạn mở dịch vụ điện và nước tại nhà mới vào thời điểm bạn chuyển đến.



## 2 tuần Trước khi Chuyển nhà

- Thực hiện bất kỳ sắp xếp đặc biệt nào để vận chuyển thú cưng.
- Kiểm tra và bảo dưỡng xe cho chuyến đi nếu bạn đi xa.
- Điền vào biểu mẫu thay đổi địa chỉ với Dịch vụ Bưu chính Hoa Kỳ.
- Gửi thông báo thay đổi địa chỉ tới bạn bè và gia đình bạn.
- Xem lại các tài khoản trực tuyến và cập nhật địa chỉ trong hồ sơ của bạn.
- Chuyển bất kỳ đơn thuốc nào đến một nhà thuốc gần nhà mới của bạn và gửi trả lại sách thư viện.
- Sắp xếp một người trông trẻ vào ngày chuyển nhà nếu bạn có con nhỏ.

## 2 ngày Trước khi Chuyển nhà

- Xả tủ lạnh và tủ đông.
- Để riêng những vật có giá trị và tài liệu pháp lý cần mang theo.
- Đóng gói quần áo, đồ dùng vệ sinh và các đồ dùng cần thiết khác trong ngày đầu tiên bạn chuyển nhà.
- Yêu cầu bên chuyển nhà bắt đầu đóng gói.
- Sắp xếp thanh toán cho tài xế vào ngày chuyển nhà nếu bạn đang sử dụng bên chuyển nhà.

## N ngày Chuyển nhà

- Lấy xe tải sớm nếu bạn đang tự chuyển nhà.
- Lập một danh sách mọi món đồ và hộp được xếp lên xe tải.
- Cung cấp thông tin liên hệ của bạn cho bên chuyển nhà.
- Đọc các điều khoản và điều kiện trong thỏa thuận của bên chuyển nhà trước khi ký. Giữ thỏa thuận ở nơi an toàn cho đến khi các món đồ của bạn được giao, các khoản phí được thanh toán và mọi khiếu nại đều được giải quyết.
- Kiểm tra để đảm bảo ngắt kết nối tất cả các thiết bị khi rời khỏi nhà cũ.
- Kiểm tra gác mái và gara, và khóa tất cả các cửa ra vào và cửa sổ.

## N ngày Chuyển đồ

- Kiểm tra tất cả các hộp và món đồ khi dỡ khỏi xe tải (nếu có).
- Đảm bảo các tiện ích được kết nối và các khóa mới được lắp.
- Hãy sẵn sàng trả lời các câu hỏi, thanh toán cho tài xế, giải quyết các vấn đề vào phút cuối và kiểm tra đồ đạc của bạn.

# BẢNG CHÚ GIẢI THUẬT NGỮ BẤT ĐỘNG SẢN

Tài liệu này chỉ nhằm cung cấp thông tin hữu ích cho người mua và người bán. Luật pháp của mỗi tiểu bang có thể khác nhau. Vui lòng tham khảo ý kiến luật sư do bạn chọn để biết thông tin cụ thể hoặc tư vấn pháp lý.

## **Bảng kiểm kê**

Danh sách các món đồ có trong tài sản để bán, thường bao gồm đồ nội thất, đồ đạc và các món đồ có thể tháo rời khác.

## **Báo cáo Tín dụng**

Báo cáo nêu chi tiết lịch sử tín dụng của người nộp đơn vay, được sử dụng bởi người cho vay để xác định khả năng thanh toán nợ.

## **Bao gồm**

Đèn, rèm cửa, màn hình, quạt trần, thiết bị điều hòa không khí, cửa lưới, máy rửa chén, máy hút mùi, bếp lò, tủ cố định, giàn phơi quần áo hoặc bất kỳ vật dụng có thể tháo rời nào khác mà người bán đã đồng ý sẽ được đưa vào bán.

## **Bảo hiểm Chủ sở hữu nhà**

Bảo vệ tài sản và đồ đạc trong trường hợp hư hỏng hoặc mất mát. Hầu hết các bên cho vay yêu cầu bảo hiểm phải ở mức tối thiểu là số tiền cho vay hoặc 80% giá trị cải thiện, tùy theo số tiền nào lớn hơn.

## **Bảo hiểm Quyền sở hữu**

Bảo hiểm quyền sở hữu bảo vệ chủ sở hữu bất động sản và bên cho vay khỏi bất kỳ tổn thất hoặc thiệt hại nào họ có thể gặp phải do quyền lưu giữ, cản trở hoặc thiếu sót trong quyền sở hữu bất động sản. Mỗi hợp đồng bảo hiểm quyền sở hữu phải tuân theo các điều khoản, điều kiện và ngoại lệ cụ thể.

## **Bảo hiểm Thế chấp Tư nhân (Private Mortgage Insurance, PMI)**

Bảo hiểm cho tổn thất của người cho vay (người cho thế chấp) trong trường hợp người vay (người thế chấp) vỡ nợ. PMI thường cần thiết đối với các khoản vay lớn hơn.

## **Biểu mẫu Ước tính Khoản vay và Biểu mẫu Khai báo Kết thúc Giao dịch**

Theo Cục Bảo vệ Tài chính Người tiêu dùng (CFPB), các biểu mẫu này nhằm mục đích giúp người tiêu dùng đưa ra các quyết định sáng suốt khi mua một khoản vay thế chấp và tránh những bất ngờ tốn kém khi kết thúc giao dịch. Các mẫu này là bắt buộc trong hầu hết các giao dịch.

## **Các vật dụng**

Các vật dụng cá nhân có thể di chuyển được (ví dụ: quần áo, đồ nội thất), khác với bất động sản (ví dụ như đất đai, nhà cửa).

## **Caveat Emptor**

Tiếng La-tinh có nghĩa là “Hãy để người mua thận trọng”. Điều này khiến người mua phải có trách nhiệm tìm hiểu kỹ và cảm thấy hài lòng trước khi mua tài sản. Nhiều tiểu bang đã thông qua luật yêu cầu người bán tiết lộ bất kỳ sai sót hoặc vấn đề nào với tài sản đang được bán.

## **Chiết khấu Khoản vay (hoặc Điểm Chiết khấu)**

Chiết khấu khoản vay là một hình thức lãi trả trước. Một điểm bằng 1% tổng số tiền vay. Bằng cách tính điểm của người vay, người cho vay làm tăng hiệu quả lợi nhuận của khoản vay trên mức lãi suất đã nêu. Bên vay có thể đề nghị trả cho bên cho vay điểm như là một phương thức để giảm mức lãi suất đối với khoản vay, do đó có được khoản thanh toán hàng tháng thấp hơn để đổi lấy khoản thanh toán trước này. Đối với mỗi điểm đã mua, lãi suất vay thường giảm 0,125%, nhưng hãy kiểm tra với bên cho vay của bạn để biết mức giảm cụ thể.

## **Chính sách Quyền sở hữu của Chủ sở hữu**

Đảm bảo rằng người mua có quyền sở hữu tài sản, tuân theo các điều khoản hợp đồng.

## **Chuẩn bị Tài liệu**

Một khoản phí của luật sư để chuẩn bị các tài liệu pháp lý cho một giao dịch.

## **Cục Bảo vệ Tài chính Người tiêu dùng (CFPB)**

Một cơ quan chính phủ độc lập chịu trách nhiệm bảo vệ người tiêu dùng trong lĩnh vực tài chính.

## **Đầu tư**

Việc mua một tài sản, chẳng hạn như bất động sản, với mục tiêu tạo ra thu nhập, bao gồm cả lãi về vốn, khi bán lại tài sản.

## **Đề nghị Mua**

Một thỏa thuận pháp lý chính thức đề nghị một mức giá cụ thể cho một tài sản cụ thể. Đề nghị có thể chắc chắn (không kèm theo điều kiện) hoặc có điều kiện (áp dụng một số điều kiện).

### **Dịch vụ Đăng kê Bất động sản (Multiple Listing Service, MLS)**

Hệ thống cung cấp bất động sản thông qua nhiều đại lý bất động sản.

### **Giá trị Thẩm định**

Ước tính giá trị của tài sản được cung cấp như là một khoản bảo đảm cho một khoản vay mua nhà.

### **Giao kèo**

Một lời hứa hoặc thỏa thuận trong một hợp đồng bằng văn bản hoặc chứng thư bất động sản xác định các điều kiện hoặc hành động cụ thể liên quan đến bất động sản.

### **Giấy Ủy quyền (Power of Attorney, POA)**

Một văn bản ủy quyền cho phép một người hành động thay mặt cho một người khác.

### **Hạn chế**

Những hạn chế này giới hạn cách mà tài sản có thể được sử dụng hoặc sửa đổi và được lập thành (hoặc được đề cập đến trong) chứng thư tài sản. Những hạn chế này thường được thi hành bởi nhà phát triển hoặc nhà xây dựng, khu dân cư hoặc hiệp hội chủ nhà. Bên cho vay thường yêu cầu bản sao có chứng thực của các hạn chế chứng thư. Các hạn chế thường có ngày chấm dứt, nhưng có thể được gia hạn.

### **Hoa hồng**

Phí phải trả cho các đại lý bất động sản để bán tài sản do cá nhân ủy quyền bán, thường là tỷ lệ phần trăm giá bán, mặc dù bên mua có thể thương lượng và thanh toán khoản này hoặc chia ra giữa các bên. Thông thường hoa hồng được chia bởi danh sách niêm yết và đại lý bất động sản của người mua.

### **Hoàn thành nghĩa vụ**

Thời điểm mà người vay phải hoàn thành nghĩa vụ theo hợp đồng đối với chủ nợ về khoản vay theo luật tiểu bang.

### **Hợp đồng Bán nhà**

Văn bản thỏa thuận nêu rõ các điều khoản và điều kiện bán tài sản.

### **Hợp đồng bảo hiểm Quyền sở hữu của Người nhận thế chấp (hoặc của Bên Cho vay)**

Hợp đồng bảo hiểm quyền sở hữu đảm bảo tính hợp lệ, khả năng thực thi và ưu tiên quyền lưu giữ của người cho vay. Hợp đồng bảo hiểm này không bảo vệ chủ sở hữu.

### **Khảo sát**

Xác nhận kích thước lô và xác định bất kỳ vi phạm phạm vi hoặc hạn chế nào.

### **Khấu trừ dần**

Một kế hoạch thanh toán cho phép người vay trả dần khoản nợ thông qua các khoản thanh toán tiền gốc và tiền lãi hàng tháng bằng nhau.

### **Khoản Ký quỹ**

Các khoản tiền đã được thanh toán cho đại lý ký quỹ để giữ lại cho đến khi xảy ra một sự kiện cụ thể, chẳng hạn như việc hoàn thành việc sửa chữa hoặc thanh toán bảo hiểm và thuế, sau đó khoản tiền đó sẽ được trả cho cá nhân được chỉ định. Sau khi kết thúc giao dịch, nhiều bên cho vay sẽ yêu cầu người mua thực hiện các khoản thanh toán hàng tháng (ngoài tiền gốc và tiền lãi) để trang trải các chi phí này.

### **Khoản vay Bắc cầu**

Một khoản vay ngắn hạn, thường với lãi suất cao hơn khoản vay thế chấp dài hạn, được sử dụng bởi những người vay đã mua một căn nhà trong khi chờ bán nhà. Cũng có thể đề cập đến khoản vay phụ thứ hai.

### **Khoản vay chỉ Trả tiền lãi**

Khoản vay chỉ phải trả tiền lãi định kỳ và tiền gốc được trả vào cuối thời hạn. Một số khoản vay có thể chỉ phải trả tiền lãi trong một khoảng thời gian nhất định và sau đó yêu cầu cả tiền gốc và lãi phải được thanh toán theo đợt hàng tháng.

### **Kiểm tra**

Các cuộc kiểm tra để xác định tình trạng của tài sản, chẳng hạn như kiểm tra việc diệt mối và các cuộc kiểm tra để xem có cần sửa chữa hay không trước khi giải ngân tiền.

### **Lãi suất**

Một khoản phí được trả để vay tiền.

### **Loại trừ**

Bất kỳ món đồ nào không được bao gồm trong giao dịch bán (ví dụ: hồ bơi trên mặt đất hoặc nhà để dụng cụ làm vườn). Những điều này phải được thể hiện trong hợp đồng.

### **Ngày Đáo hạn**

Ngày cuối cùng của thời hạn của thỏa thuận cho vay mua nhà. Khoản vay mua nhà sau đó phải được thanh toán đầy đủ, hoặc hợp đồng cho vay mua nhà phải được gia hạn hoặc tái cấp vốn.

### **Nghiên cứu Quyền sở hữu**

Quá trình kiểm tra quyền sở hữu đất để xác định các điều khoản và điều kiện theo đó công ty quyền sở hữu sẽ ban hành hợp đồng bảo hiểm quyền sở hữu.

# BẢNG CHÚ GIẢI THUẬT NGỮ BẤT ĐỘNG SẢN

## **Người Đồng Sử dụng có Quyền Thừa hưởng**

Người đồng sử dụng là hai hoặc nhiều người nắm giữ phần tài sản bằng nhau. Nếu một chủ sở hữu qua đời, phần của người đã mất sẽ được chuyển cho những người còn sống.

## **Phí Chuyên gia Bất động sản**

Thường được gọi là tiền hoa hồng, số tiền trả cho các chuyên gia bất động sản như là một khoản thù lao cho các dịch vụ của họ.

## **Phí Đăng ký Vay**

Phí trả cho bên cho vay tại thời điểm nộp đơn. Số tiền thay đổi theo người cho vay.

## **Phí Duy trì**

Phí định kỳ của hiệp hội chủ nhà như được quy định trong các hạn chế phân chia.

## **Phí Hồ sơ**

Do thu ký hạt tính phí để ghi lại các tài liệu trong hồ sơ công khai.

## **Phí Khởi đầu**

Một khoản phí mà người vay trả cho người cho vay để bắt đầu một khoản vay mới.

## **PITI**

Chữ viết tắt cho tiền gốc, tiền lãi, thuế và bảo hiểm, tất cả đều có thể gộp chung với nhau trong khoản thanh toán thế chấp hàng tháng của bạn.

## **Quyền lưu giữ**

Một yêu cầu bồi thường mà một người đang nắm giữ trên tài sản của một người khác để bảo đảm cho số tiền nợ. Các yêu cầu bồi thường đó có thể bao gồm các nghĩa vụ không được đáp ứng, các bản án, các khoản thuế chưa thanh toán, tài liệu và lao động.

## **Sự cản trở**

Quyền địa dịch, quyền lưu giữ hoặc hạn chế khác đối với một tài sản làm cản trở việc sử dụng hoặc chuyển nhượng tài sản đó.

## **Sự xâm phạm**

Khi một cấu trúc lấn vào tài sản của người khác và một hàng rào hoặc cấu trúc khác được xây dựng trên đường phân chia giữa hai tài sản.

## **Thẩm định**

Đánh giá của chuyên gia về chất lượng hoặc giá trị của bất động sản từ một ngày nhất định. Đánh giá này được thực hiện cho mục đích cho vay tài chính và có thể không phản ánh giá thị trường thực tế.

## **Thanh toán**

Hoàn thành giao dịch bán khi số dư giá hợp đồng được trả cho người bán và người mua có quyền sở hữu tài sản một cách hợp pháp.

## **Thế chấp (hoặc Chứng thư Ủy thác)**

Một thỏa thuận pháp lý có chứa các điều khoản và điều kiện của bên cho vay trong đó chủ sở hữu cam kết quyền sở hữu bất động sản của họ đối với bên cho vay như là một khoản bảo đảm cho khoản vay được mô tả trong một giấy báo nợ. (Trong một giấy nợ, người nhận thế chấp cho người thế chấp, là người vay, vay tiền). Thế chấp thường được ghi lại trong hồ sơ của hạt.

## **Thư Bảo vệ Kết thúc giao dịch (Closing Protection Letter, CPL)**

Một lá thư của một công ty bảo hiểm quyền sở hữu, thường được trao cho một người cho vay để thực hiện một hoặc nhiều lần kết thúc giao dịch, mà bồi thường cho người cho vay đối với tổn thất gây ra do đại lý phát hành hợp đồng hoặc người ủy quyền được phê duyệt không tuân thủ các hướng dẫn kết thúc giao dịch bằng văn bản của người cho vay, hoặc đối với một số loại hành vi sai trái nhất định do đại lý phát hành hợp đồng hoặc người ủy quyền được phê duyệt thực hiện, nếu việc không thực hiện hoặc hành vi sai trái ảnh hưởng đến quyền sở hữu hoặc vay thế chấp.

## **Tiền gửi (hoặc Tiền đặt cọc)**

Tỷ lệ phần trăm được đồng ý trên giá mua của một tài sản được đặt trong ký quỹ như là bằng chứng về ý định mua. Có thể không được hoàn lại dựa trên các điều khoản và điều kiện của hợp đồng. Thông thường khoản đặt cọc sẽ được trừ vào giá mua khi thực hiện mua nhà.

## **Trách nhiệm pháp lý**

Khoản nợ chưa trả của bạn hoặc những khoản bạn còn nợ.

## **Tùy chọn Mua**

Thỏa thuận pháp lý trao cho người mua quyền mua tài sản tại một thời điểm và giá cả nhất định. Phí tùy chọn, thường là tỷ lệ phần trăm của giá hoặc số tiền cố định, phải trả và có thể bị mất nếu người mua không thực hiện giao dịch. Phí tùy chọn có thể được hoàn lại nếu các điều kiện không được đáp ứng.

## **Tỷ lệ Thuế**

Bên bán và bên mua chia các loại thuế bất động sản dựa trên thời gian mà mỗi bên đã sở hữu ngôi nhà trong năm.

### **Ưu đãi Tạm thời**

Đề nghị mua hoặc bán theo một số điều kiện, chẳng hạn như người mua bán ngôi nhà hiện tại của họ hoặc ngôi nhà vượt qua việc kiểm tra. Nếu điều kiện không được đáp ứng thì các bên có thể đồng ý từ bỏ điều kiện hoặc hợp đồng có thể chấm dứt.

### **Vay thế chấp Lãi suất Cố định**

Khoản vay có lãi suất không thể thay đổi trong toàn bộ thời hạn vay, thường là khoảng thời gian từ 15 đến 30 năm.

### **Vay thế chấp Truyền thống**

Khoản vay thế chấp không được bảo hiểm bởi Bộ Phát triển Nhà ở và Đô thị Hoa Kỳ hoặc được bảo đảm bởi Bộ Cựu chiến binh. Điều này tùy thuộc vào các điều kiện do tổ chức cho vay và các quy chế của tiểu bang thiết lập. Lãi suất vay thế chấp có thể thay đổi theo các tổ chức khác nhau và giữa các tiểu bang. (Các tiểu bang có các giới hạn lãi suất khác nhau).

### **Vay thế chấp với Lãi suất Có thể Điều chỉnh được (ARM)**

Khoản vay có lãi suất thay đổi định kỳ dựa trên chỉ số hiện tại, như tín phiếu kho bạc một năm. Thông thường, các ARM không thể thay đổi nhiều hơn hai phần trăm điểm mỗi năm hoặc sáu điểm trên lãi suất bắt đầu. Kiểm tra cẩn thận mức lãi suất cụ thể cho bất kỳ loại khoản vay thế chấp nào.

### **Vốn chủ sở hữu**

Khoản chênh lệch giữa giá thị trường của tài sản và bất kỳ khoản vay nào chưa thanh toán trên tài sản. Nếu giá thị trường thấp hơn bất kỳ khoản vay chưa thanh toán nào, sẽ có giá trị âm.

### **Vốn gốc**

Số tiền thực tế đã được vay để mua một tài sản.

## THÔNG TIN LIÊN LẠC QUAN TRỌNG

### **Đại lý Bất động sản**

Tên: \_\_\_\_\_

Công ty: \_\_\_\_\_

Địa chỉ: \_\_\_\_\_

Thành phố: \_\_\_\_\_ Tiểu bang: \_\_\_\_\_ MÃ ZIP: \_\_\_\_\_

Công việc: \_\_\_\_\_ Điện thoại di động: \_\_\_\_\_

Email: \_\_\_\_\_

Lưu ý: \_\_\_\_\_

### **Công Ty Bảo hiểm Quyền sở hữu và Ký quỹ**

Tên: \_\_\_\_\_

Công ty: \_\_\_\_\_

Địa chỉ: \_\_\_\_\_

Thành phố: \_\_\_\_\_ Tiểu bang: \_\_\_\_\_ MÃ ZIP: \_\_\_\_\_

Công việc: \_\_\_\_\_ Điện thoại di động: \_\_\_\_\_

Email: \_\_\_\_\_

Lưu ý: \_\_\_\_\_

# MUA NHÀ

## SƠ ĐỒ SO SÁNH NHÀ

Địa chỉ		
Giá cả		
Vị trí		
Kiến trúc Mặt tiền		
Khu phố		
Sân/Cảnh quan		
Kích thước Lô		
Sơ đồ Mặt bằng		
Phòng ngủ		
Kích thước Phòng		
Phòng tắm		
Phòng học/Phòng làm việc		
Bếp		
Thiết bị		
Nhà kho		
Nhà để xe		
Sàn/Sân trong		
Bể bơi/Bồn tắm nóng		
Hệ thống sưởi/AC		
Thuế		
Trường học		
Tình trạng		
Sử dụng hiệu quả năng lượng		

# MUA NHÀ

## SƠ ĐỒ SO SÁNH NHÀ

Địa chỉ		
Giá cả		
Vị trí		
Kiến trúc Mặt tiền		
Khu phố		
Sân/Cảnh quan		
Kích thước Lô		
Sơ đồ Mặt bằng		
Phòng ngủ		
Kích thước Phòng		
Phòng tắm		
Phòng học/Phòng làm việc		
Bếp		
Thiết bị		
Nhà kho		
Nhà để xe		
Sàn/Sân trong		
Bể bơi/Bồn tắm nóng		
Hệ thống sưởi/AC		
Thuế		
Trường học		
Tình trạng		
Sử dụng hiệu quả năng lượng		



# BÁN NHÀ

## DANH SÁCH KIỂM TRA SỬA CHỮA VÀ VỆ SINH

Một ngôi nhà sạch sẽ và gọn gàng, tối đa hóa không gian sẽ bán nhanh hơn và với giá cao hơn. Hãy nhớ rằng một khoản đầu tư nhỏ về thời gian và tiền bạc có thể làm cho ngôi nhà của bạn hấp dẫn hơn nhiều đối với người mua.

<b>Ngoại thất</b>	<b>Tốt Như ban đầu</b>	<b>Việc cần Làm</b>
Cần nhà có cần sơn mới không?		
Có nhìn thấy các lỗ hổng và vết nứt không?		
Vĩa hè, hiên và sàn nhà có được quét dọn và ở trong tình trạng tốt không?		
Có hấp dẫn không?		
Có cần thay thế tấm lưới cửa sổ và cửa ra vào không?		
Phần trang trí nhà có cần sửa chữa hoặc sơn không?		
Máng và ống xả có an toàn và sạch sẽ không?		
<b>Cảnh quan</b>	<b>Tốt Như ban đầu</b>	<b>Việc cần Làm</b>
Cây bụi có được cắt tỉa gọn gàng không?		
Bãi cỏ có được bón phân không?		
Hoa có được trồng không?		
Bãi cỏ có được cắt và có rìa không?		
Bãi cỏ có bị làm cỏ không?		
<b>Bếp</b>	<b>Tốt Như ban đầu</b>	<b>Việc cần Làm</b>
Các thiết bị có sạch sẽ và hoạt động tốt không?		
Tủ có gọn gàng và trong tình trạng tốt không?		
Mặt bàn bếp có sạch sẽ và gọn gàng không?		
Gạch có cần chà ron lại không?		
Bồn rửa có cần tẩy vết bẩn, sửa chữa các nút vỡ hoặc loại bỏ vết ố không?		
Vòi nước có bị rò rỉ không?		
Lò nướng có sạch không?		
Bộ đánh lửa khí có hoạt động bình thường không? (Hãy nhớ để lại chìa khóa).		
<b>Phòng tắm</b>	<b>Tốt Như ban đầu</b>	<b>Việc cần Làm</b>
Vòi nước có bị rò rỉ không?		
Có cần sửa lại bồn tắm không?		
Gạch lát nền nhà tắm có cần chà ron mới không?		
Cửa phòng tắm có sạch không?		
Sàn nhà có trong tình trạng tốt không?		

<b>Mái</b>	<b>Tốt Như ban đầu</b>	<b>Việc cần Làm</b>
Có bất kỳ rò rỉ hoặc khu vực nào không bằng phẳng không?		
Có thiếu tấm lợp hoặc ngói không?		
Mái nhà có bất kỳ khu vực nào không bằng phẳng không?		
<b>Nhà để xe</b>	<b>Tốt Như ban đầu</b>	<b>Việc cần Làm</b>
Sàn nhà có bị nhàm chán và bị ố không?		
Tất cả các đồ đạc có được xếp chồng lên cạnh tường để tối đa hóa không gian sàn nhà không?		
Bộ mở cửa nhà để xe có hoạt động chính xác không?		
Nhà để xe có ngăn nắp, gọn gàng và được chiếu sáng tốt không?		
<b>Gác xép</b>	<b>Tốt Như ban đầu</b>	<b>Việc cần Làm</b>
Gác xép có ngăn nắp và sạch sẽ không?		
Cầu thang có trong tình trạng tốt không?		
Có được chiếu sáng tốt không?		
Có bất kỳ dấu hiệu của côn trùng hoặc loài gặm nhấm nào không?		
<b>Tổng thể</b>	<b>Tốt Như ban đầu</b>	<b>Việc cần Làm</b>
Có thể loại bỏ các món đồ để làm cho ngôi nhà trông lớn hơn không?		
Tường và đồ gỗ có cần sơn mới không?		
Tường có lỗ hoặc vết nứt không?		
Giấy dán tường có cần thay thế không?		
Cả hai mặt của cửa sổ có sạch không?		
Sàn nhà có sạch và được đánh bóng không?		
Có vết ố hoặc hư hỏng nào do rò rỉ nước không?		
Thảm có sạch, phẳng và không có vết bẩn không?		
Mành che cửa sổ có sạch và hoạt động đúng cách không?		
Các bản lề có tiếng kêu có cần tra dầu không?		
Quạt trần và lỗ thông gió có sạch không?		
Cửa sổ có mở và đóng dễ dàng không?		
Căn nhà đã được dọn sạch sẽ chưa?		
Có cửa nào bị kẹt không?		
Tất cả các khóa có hoạt động đúng cách và có chìa khóa không?		
Cửa có được niêm phong đúng cách không?		
Tất cả đèn có hoạt động không?		



Để biết thêm thông tin, vui lòng liên hệ với văn phòng Stewart Title tại địa phương của bạn, gọi (800) STEWART hoặc truy cập trang web của chúng tôi trực tuyến tại [stewart.com](http://stewart.com).

Nội dung trong tài liệu này nhằm mục đích cung cấp thông tin chung.  
Tài liệu này không nhằm mục đích tư vấn pháp lý và có thể thay đổi mà không cần thông báo.  
Nhãn hiệu thương mại là tài sản của chủ sở hữu tương ứng.

NYSE: STC  
© 2022 Stewart. Bảo lưu mọi quyền. | 847438077