HƯỚNG DẪN DÀNH CHO NGƯỜI MUA VÀ NGƯỜI BÁN

stewart TITLE

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

Mục Lục

Quyền Sở Hữu Nhà

Giới Thiệu Về Stewart 4

Title Insurance

Tầm Quan Trọng Của Bảo Hiểm Quyền Sở Hữu 6

Quy Trình Tổng Thể 7

Gian Lận Mạng

Gian Lận Mạng 8

Mua Nhà

Mua Nhà 101 10

Bắt Đầu 12

Bạn Có Thể Trả Bao Nhiêu Tiền Thế Chấp? 16

Hồ Sơ Tài Sản 17

Tài Chính 18

Đánh Giá Sơ Bộ Người Mua 19

Quy Trình Phê Duyệt Khoản Vay 20

Bán Nhà

Trước Khi Bạn Rao Bán Ngôi Nhà Trên Thị Trường 22

Giới Thiệu Căn Nhà Của Bạn 24

15 Phút, Danh Sách Kiểm Tra Trước Khi Giới Thiệu Nhà 25

Quy Trình Bán Nhà 26

Quy Trình Kiểm Tra Nhà 27

Các Sai Sót Thường Gặp Được Phát Hiện Trong Quá Trình Kiểm Tra Nhà 27

Hiểu Rõ Hợp Đồng Bảo Hành Nhà Ở 28

Đạo Luật Thuế Đầu Tư Nước Ngoài Trong Bất Động Sản 30

Lời Khuyên Về Chuyển Nhà

Lịch Chuyển Nhà 32

Thay Đổi Địa Chỉ 34

Hợp Đồng Bảo Hiểm, Trao Quyền và Thuế

Các Cách Nắm Giữ Quyền Sở Hữu 36

Chuyển Giao Quyền Sở Hữu Bằng Chứng Thư 37

Thuế Bất Động Sản 38

Lịch Đóng Thuế Bất Động Sản 39

Hướng Dẫn Ký Quỹ

Quy Trình Ký Quỹ Chung 40

Ai Tham Gia Vào Quá Trình Ký Quỹ? 41

Bạn Đang Trong Quy Trình Ký Quỹ. Vậy Bây Giờ Thì Sao? 42

Bên Chịu Trách Nhiệm Thanh Toán 44

Bảng Chú Giải Thuật Ngữ Bất Động Sản 46

Thông Tin Liên Lạc Quan Trọng 49

GIỚI THIỆU VỀ STEWART

Stewart Information Services Corporation là một công ty dịch vụ bất động sản toàn cầu coi quan hệ đối tác là trung tâm của mọi giao dịch. Chúng tôi cung cấp các sản phẩm và dịch vụ thông qua các hoạt động trực tiếp (văn phòng của Stewart Title), mạng lưới Stewart Trusted Providers™ (các đại lý quyền sở hữu độc lập) và các công ty thành viên. Cho dù bạn cần bảo hiểm quyền sở hữu nhà ở hay thương mại, dịch vụ kết thúc giao dịch và thanh toán hoặc các dịch vụ chuyên biệt cho ngành thế chấp, bạn có thể tin tưởng vào chúng tôi để cung cấp dịch vụ toàn diện, chuyên môn sâu và các giải pháp sáng tạo.

Lịch sử

Stewart Title Company bắt đầu hoạt động tại Galveston, Texas vào năm 1893 như là một doanh nghiệp gia đình. Sứ mệnh của chúng tôi là tạo điều kiện và bảo vệ quyền sở hữu bất động sản để phát triển công ty rộng khắp và trở thành một công ty đại chúng vào năm 1972.

Các văn phòng và đại lý đầu tiên ở California của chúng tôi được mở vào năm 1960, nhưng cho đến năm 1997, chúng tôi mới hợp nhất các hoạt động của Stewart Title trên toàn tiểu bang và trở thành Stewart Title of California, Inc. Hơn 20 năm sau, chúng tôi vẫn đang tiếp tục ưu tiên đáp ứng nhu cầu của bạn. Chúng tôi tự hào về lịch sử hoạt động lâu dài tại California của mình.

Quyền sở hữu nhà

Mua hoặc bán nhà là một quyết định quan trọng trong cuộc sống, đó là lý do tại sao chúng tôi đã phát hành Hướng dẫn Dành cho Người mua và Người bán của Stewart Title of California, Inc. Trên các trang sau, bạn sẽ tìm thấy lời khuyên và thông tin giúp bạn thực hiện giao dịch suôn sẻ hơn.

TẦM QUAN TRỌNG CỦA BẢO HIỂM QUYỀN SỞ HỮU

Khi mua nhà, người mua có được quyền sở hữu tài sản. Quyền sở hữu này bao gồm quyền sở hữu nhà ở và sở hữu đất đai. Tuy nhiên, đôi khi, quyền của người mua đối với tài sản có thể bị giới hạn bởi các khiếu nại từ những người khác. Nếu không được phát hiện và điều chỉnh trước khi kết thúc giao dịch, những "sai sót" này có thể đe dọa lợi ích của chủ nhà và người cho vay thế chấp.

Bảo hiểm quyền sở hữu bảo vệ chống lại các sai sót quyền sở hữu tiềm ẩn. Được mua dưới dạng chi phí một lần, bảo hiểm quyền sở hữu bảo hiểm cho chủ nhà đối với tổn thất do các quyền lưu giữ và mối nguy hiểm có từ trước có thể chưa được phát hiện trong quá trình nghiên cứu quyền sở hữu chung. Các sai sót về quyền sở hữu là những bất ngờ khó chịu, tốn kém và có thể có nhiều hình thức:

- Những người thừa kế trước đây chưa được tiết lộ khiếu nại về tài sản
- Văn kiện chuyển nhượng quyền sở hữu giả mạo không chuyển quyền sở hữu bất động sản
- Các công cụ được thực hiện dưới sự ủy quyền đã hết hạn hoặc làm giả
- Những sai sót được thực hiện với hồ sơ công khai

Mua bảo hiểm quyền sở hữu thông qua một công ty như Stewart Title là một bước đơn giản mà người mua có thể thực hiện để bảo vệ bản thân khỏi bị tổn thất hoặc thiệt hại do các vấn đề tiềm ẩn với quyền sở hữu tài sản của họ.

Nghiên cứu Quyền sở hữu

Stewart Title of California, Inc., công ty bảo hiểm quyền sở hữu phát hành hợp đồng bảo hiểm quyền sở hữu thông qua công ty bảo hiểm quyền sở hữu, Stewart Title Guaranty Company, sẽ tiến hành nghiên cứu quyền sở hữu trước khi phát hành hợp đồng bảo hiểm quyền sở hữu. Quy trình này tìm kiếm lịch sử hồ sơ công khai của tài sản. Kết quả tìm kiếm có thể phát hiện ra các mục cần được chỉnh sửa trước khi có thể chuyển nhượng quyền sở hữu rõ ràng, chẳng hạn như:

- Các thế chấp, quyền lưu giữ và phán quyết hiện có
- Chứng thư, di chúc và ủy thác có chứa quyền không chính đáng và tên không chính xác
- Xác nhận của công chứng viên không phù hợp
- Quyền xây cất và hạn chế

Sau đó, công ty bảo hiểm quyền sở hữu sẽ đưa ra một báo cáo sơ bộ về tài sản, cho phép người mua, người bán và người cho vay có cơ hội đánh giá bất kỳ sai sót tiềm ẩn nào về quyền sở hữu cần được khắc phục hoặc các vấn đề cần được thể hiện trong hợp đồng bảo hiểm quyền sở hữu.

Quy trình Tổng thể

1 Khi Bắt đầu Tìm kiếm Nhà

- Bên cho vay đánh giá sơ bộ về người mua
- Người mua tham quan các bất động sản đang được bán
- Người mua tìm nhà và đưa ra đề nghị
- REALTOR® của người mua trình bày đề nghị đó với người bán
- Người bán đưa ra đề xuất trả giá; các cuộc đàm phán bắt đầu

2 Người mua Bắt đầu Quy trình Chuyển nhượng Quyền sở hữu và Ký quỹ

- Thỏa thuận mua bán và sửa đổi được ký kết
- Quyền sở hữu và ký quỹ được quy định trong hợp đồng mua hàng
- Thỏa thuận mua hàng được chấp thuận

3 Yêu cầu được Mở với Công ty Quyền sở hữu và Ký quỹ

- Người mua chuyển tiền đặt cọc (nếu có)
- Người mua được kiểm tra và đánh giá nhà ở (nếu có)
- Công ty bảo hiểm quyền sở hữu cung cấp báo cáo sơ bộ
- Người mua xin phê duyệt khoản vay cuối cùng
- Người mua mua bảo hiểm dành cho chủ nhà
- Công ty Ký quỹ chuẩn bị tài liệu và lấy chữ ký (thời gian thay đổi tùy theo văn phòng)

4 Bắt đầu Kết thúc Giao dịch

- Người mua (và người bán, nếu có) gửi tiền phí kết thúc giao dịch. Người bán lập văn kiện chuyển nhượng và chuyển tiền ký quỹ
- Người mua ký các giấy tờ khoản vay
- Tài liệu giao dịch được lưu hồ sơ
- Hoàn thành ký quỹ, tiền được giải ngân; giao dịch hoàn tất

5 Người mua Hiện là Chủ nhà Đầy Tự hào

GIAN LẬN MẠNG

Bảo vệ Bản thân khỏi Gian lận Bất động sản trên Mạng

Thông tin nhạy cảm đóng một vai trò quan trọng trong giao dịch bất động sản; do đó việc bảo vệ và bảo mật thông tin này là điều bắt buộc. Stewart Title nỗ lực mang lại sự an tâm bằng cách bảo vệ thông tin cá nhân thông qua bảo mật dữ liệu và mã hóa email. Tuy nhiên, với tư cách là người tiêu dùng, bạn cũng có thể thực hiện các bước để bảo vệ bản thân khỏi gian lận mạng:

- Chỉ gửi email chứa thông tin cá nhân, nhạy cảm thông qua email được mã hóa.
- Khi xác minh các yêu cầu thay đổi chỉ dẫn chuyển tiền hoặc thực hiện chuyển khoản đến các địa điểm bên ngoài khu vực kinh doanh thông thường, hãy sử dụng một phương thức đáng tin cậy như số điện thoại đã được xác minh trước đó. Không bao giờ sử dụng số điện thoại được ghi trong email.
- Không bao giờ nhấp vào bất kỳ liên kết nào trong một email chưa được xác minh hoặc bất ngờ.
- Luôn thận trọng với các tệp đính kèm và liên kết gửi mà không được mã hóa.

Các Dấu hiệu Thường gặp của Gian lận Mạng

- Email yêu cầu thay đổi thông tin chuyển tiền vào phút cuối, đặc biệt là những thay đổi về người thụ hưởng hoặc ngân hàng nhận
- Yêu cầu chuyển khoản muộn trong ngày hoặc tuần, hoặc trước kỳ nghỉ hoặc ngoài giờ làm việc
- Email có ngữ pháp kém, cách diễn đạt bất thường hoặc lỗi đánh máy
- Những thay đổi nhỏ đối với địa chỉ email, không thể nhận thấy ngay từ cái nhìn đầu tiên (ví dụ: doe@stewartttitle.com hoặc jdoe@stevvarttitle.com thay vì jdoe@stewart.com)

Phải Làm gì Nếu Bạn Tin rằng mình là nạn nhân của gian lận mạng

- Nếu tiền được chuyển theo hướng dẫn chuyển tiền gian lận, hãy gọi ngay cho ngân hàng hoặc tổ chức tài chính của bạn để dừng chuyển tiền.
- Hãy liên hệ với cảnh sát địa phương hoặc bộ phận chống gian lận bất động sản của chính quyền địa phương.
- Liên hệ với bất kỳ bên nào khác có thể đã tiếp xúc với gian lận mạng để thực hiện hành động thích hợp.
- Thay đổi tất cả tên người dùng và mật khẩu liên quan đến bất kỳ tài khoản nào mà bạn tin rằng có thể đã bị xâm phạm.
- Báo cáo mọi hoạt động tội phạm mạng cho Trung tâm Khiếu nại Tội phạm Internet của Cục Điều tra Liên bang: **ic3.gov/complaint/default.aspx**.
- Nếu giao dịch bất động sản của bạn là với Stewart Title, hãy liên hệ ngay với văn phòng ký quỹ hoặc quyền sở hữu của bạn.

MUA NHÀ 101

Mua Nhà
Một chuyên gia bất động sản sẽ soạn thảo thỏa thuận mua bán mà người mua (hoặc người bán) sẽ chọn một công ty như Stewart Title để cung cấp các dịch vụ bảo hiểm quyền sở hữu và ký quỹ. Thông thường, thỏa thuận mua bán sẽ được gửi với một khoản tiền đặt cọc. Sau khi thỏa thuận mua bán được gửi cho chuyên gia bất động sản của người bán, người bán có thể chấp nhận, trả giá hoặc từ chối đề nghị.

Mở Tài khoản Ký quỹ
Sau khi tất cả các bên chấp nhận và ký kết hợp đồng, tài khoản ký quỹ sẽ mở. Sau đó, tiền đặt cọc sẽ được gửi và công ty ký quỹ sẽ xử lý tất cả các khoản tiền liên quan đến giao dịch.

Bước vào Giai đoạn Dự phòng
Theo quy định trong thỏa thuận mua bán, thời gian dự phòng là thời gian mà người mua và người bán cần để thực hiện các hạng mục cần thiết cho giao dịch. Một số hạng mục như sau:

- Kiểm tra thực tế tài sản
- Kiểm tra dịch hại tại tài sản
- Thẩm định tài sản
- Tuyên bố tiết lộ chuyển nhượng của người bán
- Báo cáo sơ bộ từ công ty bảo hiểm quyền sở hữu
- Phê duyệt khoản vay
- Các yêu cầu mua bán và giao dịch cụ thể khác

Nhận Bảo hiểm Dành cho Chủ Nhà
Khi chuẩn bị mua nhà, người mua phải ký quỹ hợp đồng bảo hiểm của chủ nhà vừa có hiệu lực vừa được chấp nhận bởi bên cho vay bằng cách đóng ký quỹ. REALTOR® của bạn sẽ làm việc với công ty ký quỹ và đại lý bảo hiểm của chủ nhà để đảm bảo rằng đã có hợp đồng bảo hiểm đáp ứng yêu cầu bên cho vay.

Chuyển Tiền Đóng Tiền cọc và Chi phí Kết thúc Giao dịch
Tiền được gửi vào tài khoản ký quỹ, lý tưởng nhất là bằng cách chuyển khoản, để sẵn sàng cho việc đóng giao dịch. Thỏa thuận mua bán quy định số tiền đặt cọc phải được gửi vào tài khoản ký quỹ. Đối với chi phí đóng giao dịch, công ty ký quỹ sẽ cấp một bản sao kê số tiền dự kiến sẽ được gửi.

Ký Giấy tờ Khoản vay
Trước khi khóa sổ ký quỹ, người mua phải xem xét và ký tất cả các tài liệu cho vay nhận được từ bên cho vay. Điều này thường được thực hiện tại một cuộc hẹn được thiết lập với công ty ký quỹ.

Khóa sổ Ký quỹ
Sau khi đáp ứng tất cả các điều kiện của thỏa thuận mua bán, người mua sẽ ký tất cả các tài liệu kết thúc giao dịch. Khi người mua đã gửi các khoản tiền cần thiết để kết thúc giao dịch và bên cho vay đã phê duyệt các tài liệu cho vay cuối cùng, bên cho vay sẽ chuyển tiền cho vay. Tiếp theo, chứng thư do người bán lập và gửi sẽ được lưu lại là hồ sơ công khai và người mua sẽ là chủ nhà mới.

BẮT ĐẦU

Việc mua 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 1 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 6 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 3 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.

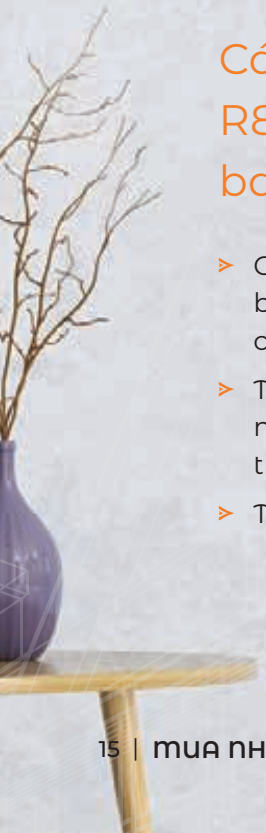
2 Trước 2 tháng

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 lãi 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**.



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

BẠN CÓ THỂ TRẢ BAO NHIÊU TIỀN THẾ CHẤP?

Số tiền thanh toán thế chấp hàng tháng sẽ không gây ngạc nhiên cho bạn nếu bạn đã lập kế hoạch chút ít cho việc này. Hầu hết các ngân hàng đều cung cấp một công cụ đơn giản gọi là máy tính khoản thế chấp, thường nằm trên trang chủ của bên cho vay thế chấp hoặc trên trang menu máy tính.

Chỉ cần nhập một vài số liệu, chẳng hạn như giá mua nhà, số tiền trả trước, số tiền vay và thời hạn thế chấp, bạn có thể nhanh chóng biết được khoản thanh toán thế chấp hàng tháng của mình cho cả tiền gốc và lãi suất sẽ là bao nhiêu.

Hãy nhớ rằng khoản thanh toán này chỉ dành cho số tiền vay mua nhà và không bao gồm thuế bất động sản, bảo hiểm chủ nhà, bảo hiểm thế chấp hoặc các hóa đơn và chi phí khác. Tuy nhiên, đây là một công cụ thuận tiện để lập ngân sách hàng tháng và xác định quy mô khoản vay mua nhà mà bạn có thể đủ khả năng chi trả.

HỒ SƠ TÀI SẢN

Tên:

Địa chỉ Hiện tại:

Điện thoại Nhà riêng:

Điện thoại Nơi làm việc:

Email:

Số Trẻ em:

Thú cưng:

Khoảng Giá:

Khu phố:

Phong cách và Số năm Xây dựng của Ngôi nhà:

Cộng đồng dân cư khép kín: ☐ Có ☐ Không

Foot vuông:

Kích thước Lô:

Số Phòng ngủ:

Số Phòng tắm:

Kích thước ga-ra:

Lò sưởi: ☐ Có ☐ Không

Bể bơi: ☐ Có ☐ Không

Kích thước Nhà bếp:

Tiện nghi Nhà bếp:

Trường Công lập hoặc Trường Tư thục:

Tiếp cận Phương tiện Giao thông Công cộng:

Bạn đã Tìm kiếm Nhà Bao lâu rồi?

TÀI CHÍNH

Qua bước đánh giá sơ bộ
Sau khi bạn có ý tưởng về quy mô, loại hình và vị trí mong muốn của ngôi nhà, bạn nên nhờ bên cho vay đánh giá sơ bộ trước khả năng đủ điều kiện vay của mình trước khi thực sự tìm kiếm một ngôi nhà. Việc qua bước đánh giá sơ bộ có thể giúp bạn tiết kiệm thời gian, sức lực và tránh bị thất vọng theo nhiều cách.

Xác định số tiền bạn có thể chi trả cho một ngôi nhà. Đánh giá sơ bộ giúp bạn tránh phải trả nhiều tiền hơn cho một ngôi nhà so với mức bạn có thể chi trả hoặc bị thất vọng nếu bạn không đủ điều kiện vay số tiền nhiều như bạn đã hy vọng.

Tìm hiểu tổng số tiền đầu tư của bạn sẽ là bao nhiêu. Bạn sẽ biết mình cần khoảng bao nhiêu tiền cho đặt cọc và chi phí đóng giao dịch.

Tính toán các khoản thanh toán hàng tháng của bạn. Đánh giá sơ bộ cung cấp ước tính gần đúng về tiền gốc, tiền lãi, thuế và bảo hiểm hàng tháng (PITI) của bạn.

Xác định các lựa chọn khoản cho vay phù hợp với bạn. Với rất nhiều chương trình cho vay hiện có, điều quan trọng là phải biết bạn đủ điều kiện cho chương trình nào và chương trình nào sẽ phù hợp nhất với nhu cầu của bạn.

Củng cố đề nghị của bạn. Người bán có xu hướng chấp nhận các đề nghị thực tế hơn khi họ biết rằng bạn đã dành thời gian để tham gia phỏng vấn với bên cho vay và có thể sẽ đủ điều kiện cho khoản vay.

Tại thời điểm này, bên cho vay cũng có thể đưa ra các lựa chọn hữu ích:

- Các chương trình đặc biệt dành cho người mua nhà lần đầu
- Vay thế chấp đồng thời
- Tư vấn về hợp nhất nợ

Để vượt qua đánh giá sơ bộ, bên cho vay sẽ cần biết những điều sau:

- Lịch sử việc làm và thu nhập của bạn
- Các khoản nợ và nghĩa vụ hàng tháng của bạn
- Số tiền và nguồn tiền mặt có sẵn để đặt cọc và trả chi phí kết thúc giao dịch

Khi bạn được đánh giá sơ bộ bởi một công ty thế chấp, bạn sẽ nhận được một giấy chứng nhận đánh giá sơ bộ miễn phí để cấp cho REALTOR® thường có thể khiến người bán chấp nhận đề nghị của bạn.

ĐÁNH GIÁ SƠ BỘ NGƯỜI MUA

Ngày: _____

(Các) Bên Vay: _____

Địa chỉ: _____

Đại lý Yêu cầu: _____

Thông tin Liên hệ Đại lý: _____

_____

TỔNG THU NHẬP HÀNG THÁNG

Bên vay: _____

Người cùng vay: _____

Bổ sung: _____

TỔNG THU NHẬP: _____

NỢ HÀNG THÁNG

Thanh Toán Xe: _____

Thẻ tín dụng: _____

Tiền cấp dưỡng: _____

Cấp dưỡng Con cái: _____

Khác: _____

TỔNG NỢ: _____

TIỀN CỌC

Số tiền: _____

Nguồn: _____

TÍN DỤNG

Phá sản: _____

Phán quyết: _____

_____

THÔNG TIN MUA BÁN CHUNG

Giá mua: _____

Tiền cọc: _____

Số tiền Vay: _____

Chương trình Cho Vay: _____

Lãi suất: _____

Khoản vay so với Giá trị: _____

Tiền gốc & Tiền lãi: _____

Bảo hiểm: _____

Tổng PITI (Tiền gốc, Tiền lãi, Thuế & Bảo hiểm) Hàng tháng: _____

Hiệp hội Chủ nhà (HOA): _____

Phí HOA: _____

Bảo hiểm Thế chấp Tư nhân: _____

LƯU Ý: _____

_____

_____

QUY TRÌNH PHÊ DUYỆT KHOẢN VAY

Đơn Vay
Sau khi hoàn thành đơn vay và cung cấp tất cả các tài liệu thích hợp cho bên cho vay, người mua thường sẽ nhận được ước tính khoản vay và phê duyệt khoản vay trong vòng 24 đến 72 giờ.

Gửi Khoản vay
Bên cho vay có thể yêu cầu các tài liệu khác:

- Báo cáo tín dụng hiển thị lịch sử tín dụng
- Đánh giá tài sản, sau khi ký quỹ
- Báo cáo sơ bộ

Phí Báo cáo Tín dụng
Thông thường, bên cho vay tính phí một lần này bao gồm chi phí xử lý báo cáo tín dụng bởi một cơ quan báo cáo tín dụng độc lập.

Lãi trả trước
Đây là lãi suất phải trả cho bên cho vay trước lần thanh toán theo lịch đầu tiên. Lãi trả trước dựa trên ngày khoản vay của bạn kết thúc.

Lệ phí Bảo hiểm Thế chấp FHA (MIP)/Bảo hiểm Thế chấp Tư nhân (PMI)
Bạn trả phí bảo hiểm này để bảo vệ bên cho vay. MIP/PMI là bắt buộc khi bạn thanh toán khoản tiền cọc ở mức dưới 20% giá mua.

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

QUY TRÌNH BÁN NHÀ

Bán nhà liên quan đến một quá trình giải quyết phức tạp cần lập kế hoạch cẩn thận. Đội ngũ của chúng tôi tại Stewart Title of California luôn sẵn sàng giúp bạn đơn giản hóa quy trình và đảm bảo trải nghiệm kết thúc giao dịch suôn sẻ, thú vị hơn.

Đưa ra Đề nghị
Khi người mua đưa ra đề nghị, chuyên gia bất động sản sẽ trình bày với người bán. Người bán có thể chấp nhận, trả giá hoặc từ chối đề nghị mua nhà. Quá trình này có thể mất từ vài ngày đến vài tuần.

Mở Tài khoản Ký quỹ
Sau khi tài khoản ký quỹ mở, người mua gửi tiền đặt cọc. Công ty ký quỹ sẽ xử lý tất cả các khoản tiền liên quan đến giao dịch.

Bước vào Giai đoạn Dự phòng
Thỏa thuận mua bán sẽ phác thảo một khoảng thời gian mà trong đó người bán phải đáp ứng các điều kiện dự phòng khác nhau, chẳng hạn như kiểm tra tài sản và thẩm định. Sau khi hoàn thành các tài liệu giao dịch bắt buộc của người bán, đại lý bất động sản sẽ trình cho người mua để xem xét. Những tài liệu này có thể bao gồm:

- Tuyên bố Tiết lộ Chuyển nhượng Bất động sản
- Kiểm tra thực tế tài sản
- Kiểm tra dịch hại tại tài sản
- Các mẫu tiết lộ khác

Khóa sổ Ký quỹ
Khi đáp ứng tất cả các điều kiện của thỏa thuận mua bán, người bán sẽ chuẩn bị tất cả các tài liệu kết thúc giao dịch và chuyển nhượng cần thiết. Giao dịch được hoàn thành khi bên cho vay của người mua cấp khoản vay, các tài liệu giao dịch được lưu lại tại quận và khoản thế chấp hiện có với ngôi nhà được thanh toán hết.

QUY TRÌNH KIỂM TRA NHÀ

Mục đích kiểm tra nhà là đảm bảo rằng người mua biết tình trạng của nhà trước khi hoàn thành giao dịch.

Có nhiều hình thức kiểm tra nhà. Kiểm tra chung là đánh giá tình trạng toàn vẹn, chức năng và an toàn chung của tài sản nhà ở. Kiểm tra loài gây hại tại nhà là tìm kiếm bất kỳ sự xâm nhập nào của các sinh vật phá hủy gỗ và nêu chi tiết mức độ cần sửa chữa. Kiểm tra địa chất đánh giá tình trạng đất, độ ổn định mặt đất và hoạt động địa chất trong quá khứ trong khu vực.

Đôi khi, một số người bán lựa chọn thực hiện kiểm tra nhà khi họ liệt kê tài sản của họ, để xác định trước những hạng mục nào có thể gây khó khăn cho việc bán nhà và giải quyết các vấn đề ảnh hưởng tích cực đến khả năng cạnh tranh trên thị trường và mức độ muốn mua đối với ngôi nhà. Các ngôi nhà được bảo trì đúng cách thường được ký quỹ nhanh hơn.

Ai sẽ trả tiền?
Thỏa thuận Mua và Bán của bạn sẽ nêu rõ ai chịu trách nhiệm về chi phí kiểm tra cũng như việc thực hiện bất kỳ sửa chữa cần thiết nào. Chi phí này có thể được thương lượng giữa các bên và cần được xem xét cẩn thận. Đại lý của bạn sẽ tư vấn cho bạn các thông lệ và điều cần thận trọng.

CÁC SAI SÓT THƯỜNG GẶP ĐƯỢC PHÁT HIỆN TRONG QUÁ TRÌNH KIỂM TRA NHÀ

Phần lớn các phát hiện khi kiểm tra nhà có xu hướng là phổ biến về bản chất, nhưng một số kiểm tra cho thấy các sai sót trong xây dựng và các vi phạm an toàn phổ biến:

- Vi phạm xây dựng
- Sai sót về mái nhà
- Vết bẩn trên trần
- Các mối nguy hiểm về an toàn điện
- Ngấm nước
- Gỗ mục
- Tình trạng lò sưởi và ống khói không an toàn
- Vi phạm quy định với tường chống lửa trong gara
- Lỗi về lắp đặt máy nước nóng
- Các tình trạng nguy hiểm liên quan đến máy sưởi bằng khí

HIỂU RÕ HỢP ĐỒNG BẢO HÀNH NHÀ Ở

Hợp đồng bảo hành nhà ở về cơ bản là một hợp đồng bảo hiểm các hệ thống cơ khí, điện và hệ thống ống nước của một ngôi nhà chống lại các sự kiện không lường trước được sau khi khóa sổ ký quỹ.

Chi phí thường dao động từ $300 trở lên, tùy theo nơi bạn sống và mức bảo hiểm bạn cần, và được trả trước một năm. Sau khi khóa sổ, hợp đồng bảo hiểm được gửi qua đường bưu điện cho chủ hợp đồng bảo hiểm mới và có thể được gia hạn hàng năm.

Hợp đồng bảo hành nhà ở rất hữu ích trong việc ngăn ngừa các tranh chấp tiềm ẩn liên quan đến việc sửa chữa và thay thế các hạng mục được bảo hiểm sau khi nhà đã bán. Thông lệ địa phương thường quy định liệu người bán hoặc người mua có trả tiền bảo hành nhà hay không; tuy nhiên, người bán thường trả phí này để tránh phải trả lời cho các cuộc gọi từ người mua nếu có điều gì đó xảy ra sau khi khóa sổ.

Các Loại Bảo hiểm
Bảo hiểm khác nhau giữa các tiểu bang và giữa các hợp đồng. Các chương trình bảo hiểm bảo hành cơ bản cho nhà ở bao gồm hệ thống sưởi ấm, hệ thống ống nước và điện thông thường. Điều hòa không khí, hồ bơi, spa và thiết bị gia dụng thường được tính phí trên cơ sở mỗi hạng mục. Các chương trình toàn diện hơn bảo hiểm các hạng mục như hệ thống tưới tiêu, mái nhà và thiết bị mở cửa gara.

Cách thức Bảo hiểm Hoạt động
Khi hợp đồng bảo hiểm có hiệu lực và khi cần dịch vụ, chủ hợp đồng thường có tùy chọn yêu cầu công ty bảo hành gọi điện để sắp xếp dịch vụ từ một công ty dịch vụ bên ngoài hoặc gọi trực tiếp cho bộ phận dịch vụ nội bộ của công ty bảo hành để sắp xếp dịch vụ. Mức độ bảo hiểm và thay thế hoặc sửa chữa phụ thuộc vào loại bảo hành nhà ở đã mua.

Hiểu rõ về Quy trình Thẩm định
Nếu người mua đang tìm một khoản vay mới để mua nhà của bạn, bên cho vay của người mua sẽ yêu cầu và được tiến hành thẩm định để xác định giá trị thị trường hợp lý của tài sản. Bên thẩm định sẽ đánh giá cả nội thất và ngoại thất của ngôi nhà và cũng sẽ nghiên cứu "các điểm so sánh": những ngôi nhà trong khu vực tương tự như ngôi nhà của bạn về kích thước, năm xây dựng, công trình và tiện nghi, và đã được bán trong sáu tháng qua. Sau đó, bên thẩm định sẽ cung cấp cho bên cho vay của người mua một báo cáo chi tiết đánh giá của họ về giá trị thị trường của ngôi nhà.

Bạn không thích việc thẩm định? Nếu bạn, với tư cách là người bán, không tin rằng việc thẩm định sẽ đưa ra tuyên bố công bằng cho tài sản của bạn, hãy nói chuyện với REALTOR.®

ĐẠO LUẬT THUẾ ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI TRONG BẤT ĐỘNG SẢN

Đạo luật Thuế Đầu tư Nước ngoài vào Bất động sản (FIRPTA) được ban hành nhằm mục đích đánh thuế đối với người nước ngoài bán quyền lợi bất động sản tại Hoa Kỳ. FIRPTA yêu cầu người mua lợi ích bất động sản phải giữ lại thuế từ người bán nước ngoài khi bán bất động sản. Khấu trừ thuế được coi là thanh toán trước các khoản thuế dự kiến mà IRS sẽ yêu cầu từ một người nước ngoài* bán bất kỳ lợi ích bất động sản nào của Hoa Kỳ.

	Tỷ lệ Khấu trừ	**Tổng Giá Bán**
Tất cả tài sản đầu tư được người nước ngoài bán cho người mua không có ý định cư trú** tại tài sản như được định nghĩa trong Bộ luật Thuế vụ (IRC).	15%	Bất kỳ giá bán nào
Người mua dự định "cư trú"** tại tài sản (như được định nghĩa trong IRC).	15%	Toàn bộ giá bán LỚN HƠN HOẶC BẰNG $1 triệu đô-la
Người mua dự định "cư trú"** tại tài sản (như được định nghĩa trong IRC).	10%	Toàn bộ giá bán LỚN HƠN $300.000 đô-la và DƯỚI $1 triệu đô-la
Người mua dự định "cư trú"** tại tài sản (như được định nghĩa trong IRC).	0%	Toàn bộ giá bán THẤP HƠN HOẶC BẰNG $300.000 đô-la

** Thông tin định nghĩa của IRS về người nước ngoài có thể được tìm thấy tại* ***https://www.irs.gov/individuals/international-taxpayers/foreign-persons****.*

*** Định nghĩa cư trú, theo Bộ luật Thuế vụ (IRC), cùng với các ngoại lệ, có thể được tìm thấy tại* ***https://www.irs.gov/individuals/international-individuals****.*

LỊCH CHUYỂN NHÀ

8 Các tuần Trước khi Chuyển nhà

- Chọn bên chuyển nhà, nếu bạn chọn sử dụng dịch vụ của họ, hãy 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 Các 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 Các 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 Các tuần Trước khi Chuyển nhà

- Nếu bên chuyển nhà không thực hiện đóng gói, hãy bắt đầu thu gom vật liệu đóng gói:
  - Hộp
  - Màng bọc bóng khí
  - Giấy báo cũ
  - Bút dạ đánh dấu
  - Tấm lót đồ nội thất
  - Nhãn tự dán lớn
  - Dây buộc bằng nylon
  - Hạt xốp
  - Băng dính đóng gói
  - Dây thừng
  - Kéo
  - 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 Các 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 Các 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 gày 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 gày 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.

THAY ĐỔI ĐỊA CHỈ

Dưới đây bạn sẽ tìm thấy danh sách kiểm tra theo sắp xếp của tất cả các tổ chức và cá nhân mà bạn cần thông báo về địa chỉ mới của mình. Điều này có thể làm giảm một số căng thẳng mà bạn đang cảm thấy và giúp đảm bảo bạn không bỏ lỡ điều gì. Hầu hết các tổ chức đều cho phép bạn thực hiện thay đổi địa chỉ trực tuyến. Danh sách các cơ quan tiện ích cần gọi bao gồm:

- ☐ Điện
- ☐ Nước
- ☐ Khí
- ☐ Điện thoại
- ☐ Cáp và internet
- ☐ Thoát nước
- ☐ Dịch vụ bưu chính
- ☐ Thu gom rác
- ☐ Giao báo
- ☐ Các nhà cung cấp dịch vụ chăm sóc tại nhà thường xuyên (chăm sóc cỏ, kiểm soát dịch hại, v.v.)

Khi bạn đã đến nhà mới, luôn bắt đầu quy trình thay đổi địa chỉ bằng cách thông báo cho Sở Phương tiện Cơ giới. Ở một số tiểu bang, bạn có chưa tới một tháng để cập nhật hồ sơ của mình. Dưới đây là danh sách đầy đủ các pháp nhân mà bạn có thể cần báo cáo việc thay đổi địa chỉ của mình, có thể áp dụng hoặc không áp dụng cho bạn, như sau:

- ☐ Sở Phương tiện Cơ giới
- ☐ Bưu điện
- ☐ Ngân hàng (đặt séc mới)
- ☐ Đăng ký cử tri
- ☐ Nhân sự và tiền lương tại nơi bạn làm việc
- ☐ Đăng ký tạp chí
- ☐ Các công ty bảo hiểm (ô tô, nhà ở/thuê nhà, nhân thọ, v.v.)
- ☐ Văn phòng bác sĩ
- ☐ Trường học (của bạn/con bạn)
- ☐ Công ty điện thoại di động
- ☐ Các công ty thẻ tín dụng
- ☐ Công ty cho vay
- ☐ Các địa điểm thờ phụng
- ☐ Các câu lạc bộ cá nhân và chuyên nghiệp, hội đồng cấp phép, tổ chức và thành viên như AAA
- ☐ Tư cách hội viên phòng tập thể dục
- ☐ Luật sư
- ☐ Cố vấn tài chính/công ty đầu tư
- ☐ Kế toán
- ☐ Có thể là IRS (Mẫu 8822), đặc biệt là nếu từ khi nộp đơn và nhận lại/hoàn tiền hoặc nếu bạn nộp thuế hàng quý
- ☐ Bạn bè và gia đình

CÁC CÁCH NẮM GIỮ QUYỀN SỞ HỮU

	Thuê chung (Tenancy in Common)	Đồng thuê (Joint Tenancy)	Tài sản chung	Tài sản chung với Quyền của người còn sống
Các bên	Số người bất kỳ (bao gồm cả người chung sống đã đăng ký hoặc đã kết hôn).	Số người bất kỳ (bao gồm cả người chung sống đã đăng ký hoặc đã kết hôn).	Chỉ các cặp vợ chồng hoặc người chung sống đã đăng ký mới có quyền sở hữu tài sản chung.	Chỉ các cặp vợ chồng hoặc người chung sống đã đăng ký.
Phân chia	Quyền sở hữu có thể được chia thành số lượng quyền lợi bất kỳ; bằng nhau hoặc không bằng nhau.	Quyền lợi của chủ sở hữu phải bằng nhau.	Quyền lợi sở hữu và Quyền lợi quản lý là bằng nhau.	Quyền lợi sở hữu và Quyền lợi quản lý là bằng nhau.
Quyền sở hữu	Mỗi đồng chủ sở hữu có quyền sở hữu hợp pháp riêng biệt đối với quyền lợi không phân chia của mình.	Người đồng sở hữu phải có được quyền lợi cùng lúc và từ cùng một người (có thể được tạo ra thông qua chứng thư từ một chủ sở hữu duy nhất cho bản thân và cho người khác).	Quyền sở hữu là "chung". Mỗi quyền lợi là riêng biệt nhưng việc quản lý là thống nhất.	Quyền sở hữu là "chung". Mỗi quyền lợi là riêng biệt nhưng việc quản lý là thống nhất. Quyền sở hữu phải nêu rõ tài sản chung có quyền của người còn sống.
Quyền chiếm hữu	Quyền chiếm hữu bằng nhau.	Quyền chiếm hữu bằng nhau.	Cả hai người đồng sở hữu đều có quyền chiếm hữu như nhau.	Cả hai người đồng sở hữu đều có quyền chiếm hữu như nhau.
Sang nhượng	Quyền lợi của mỗi đồng chủ sở hữu có thể được sang nhượng riêng bởi chủ sở hữu cá nhân.	Việc sang nhượng bởi một đồng chủ sở hữu mà không có những người kia sẽ cắt đứt (kết thúc) việc đồng thuê của cá nhân đó.	Việc sang nhượng đòi hỏi phải có chữ ký của cả hai bên.	Việc sang nhượng đòi hỏi phải có chữ ký của cả hai bên.
Qua đời	Sau khi đồng chủ sở hữu qua đời, quyền lợi của người đó được chuyển cho người thừa tự hoặc người thừa kế của họ. Không có quyền của người còn sống.	Khi đồng chủ sở hữu qua đời, quyền lợi của người đó chấm dứt và không thể được giải quyết bằng di chúc. (Những) người còn sống của người đồng thuê sẽ sở hữu bất động sản. Tờ khai có tuyên thệ có thể thiết lập sự thật về việc qua đời.	Sau khi vợ/chồng hoặc người sống chung đã đăng ký qua đời, 50% thuộc về người vợ/chồng hoặc người sống chung đã đăng ký còn sống, 50% có thể thuộc về vợ/chồng hoặc người sống chung đã đăng ký còn sống hoặc có thể được giải quyết theo di chúc của người đã khuất.	Sau khi vợ/chồng hoặc người sống chung đã đăng ký qua đời, quyền lợi của người đó sẽ kết thúc và không thể giải quyết bằng di chúc. Người còn sống sở hữu tài sản 100%. Tờ khai có tuyên thệ có thể thiết lập sự thật về việc qua đời.
Trạng thái của Người thừa tự	Người thừa tự hoặc người thừa kế trở thành người thuê chung.	Người còn sống cuối cùng sở hữu 100% tài sản.	Nếu chuyển nhượng theo di chúc, việc thuê chung giữa người thừa tự và người còn sống được hình thành.	Người còn sống cuối cùng sở hữu 100% tài sản.
Giả định	Được ưu tiên trong các trường hợp nghi ngờ ngoại trừ các cặp vợ chồng hoặc các trường hợp bạn đời đã đăng ký.	Phải được nêu rõ trong chứng thư.	Giả định pháp lý là tài sản đã được mua trong quá trình kết hôn hoặc đăng ký sống chung là tài sản chung.	Phải nêu rõ tài sản chung có quyền của người còn sống.

Thông tin liên quan đến quyền hưởng sở hữu chỉ nhằm mục đích cung cấp thông tin. Liên hệ với luật sư hoặc CPA nếu bạn muốn được tư vấn về cách thức cụ thể để nắm giữ quyền sở hữu bất động sản. Tờ rơi này liệt kê các cách để hai hoặc nhiều cá nhân cùng giữ quyền sở hữu.

CHUYỂN GIAO QUYỀN SỞ HỮU BẰNG CHỨNG THƯ

Ở California, có một số hình thức chứng thư phổ biến mà các cá nhân hoặc tổ chức có thể sử dụng để chuyển quyền sở hữu bất động sản. Ngoài ra còn có một hình thức chứng thư theo luật định được gọi là Chứng thư Chuyển nhượng Có thể Hủy bỏ Khi Qua đời mà không chuyển nhượng lợi ích hiện tại trong bất động sản nhưng có thể được sử dụng cho mục đích quy hoạch di sản. Biểu đồ dưới đây so sánh các đặc điểm và tác động nhất định của việc sử dụng chứng thư từ bỏ trái quyền, chứng thư cấp quyền và chứng thư Chuyển giao Có thể Hủy bỏ khi Qua đời.[1]

	Chứng thư Từ bỏ Trái quyền	Chứng thư Cấp Quyền	Chứng thư Chuyển nhượng Có thể Hủy bỏ Khi Qua đời
Cơ sở pháp lý	Có	Có	Có
Phải được lưu hồ sơ[2]	Không	Không	Có, trong vòng 60 ngày kể từ ngày thực hiện
Phải được ký tên/ghi ngày trước mặt công chứng viên[3]	Không	Không	Có
Truyền tải lợi ích hiện tại	Có, nếu có	Có	Không
Có bảo hành	Không	Có	Tùy từng trường hợp
Có thể hủy bỏ sau khi thực hiện/ký kết	Không	Không	Có
Chỉ chuyển giao khi qua đời, nếu có	Không	Không	Có
Chuyển giao di chúc, phán quyết, chứng thư sau đó	Có thể	Có thể	Có
Chủ yếu được sử dụng để tránh chứng thực	Không	Không	Có
Chỉ được sử dụng cho bất động sản cư trú của một đến bốn gia đình	Không chỉ vậy	Không chỉ vậy	Có

Nội dung trong tài liệu này chỉ 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. Tìm kiếm lời khuyên chuyên nghiệp trước khi có thể tin tưởng vào thông tin này.

[1] Dự luật Quốc hội số 139 được thống đốc phê duyệt và được thư ký tiểu bang lập chương vào ngày 21 tháng 9 năm 2015.

[2] Việc lưu hồ sơ không bắt buộc theo luật định để có hiệu lực giữa các bên; tuy nhiên, vì mục đích bảo hiểm quyền sở hữu và thông báo thích hợp cho bên thứ ba, chứng thư phải được lưu hồ sơ.

[3] Tương tự như việc lưu hồ sơ, mặc dù có thể không bắt buộc phải công chứng để chứng thư có hiệu lực giữa các bên; vì mục đích bảo hiểm quyền sở hữu và thông báo thích hợp cho các bên thứ ba, chứng thư phải được công chứng để lưu hồ sơ.

THUẾ BẤT ĐỘNG SẢN

Thuế Bất động sản Đã được định nghĩa
Chính quyền địa phương, thường ở cấp hạt, quản lý thuế tài sản. Mức thuế khác nhau giữa các quận và dựa trên tỷ lệ phần trăm được xác định trước của giá trị được đánh giá của tài sản của bạn. Thuế bất động sản được trả hai lần mỗi năm.

Thanh toán Thuế Bất động sản
Việc thuế tài sản có được thanh toán khi kết thúc giao dịch hay không tùy thuộc vào thời điểm khóa sổ ký quỹ. Nếu khóa sổ ký quỹ gần thời điểm đến hạn thanh toán thuế, người bán sẽ phải cung cấp bằng chứng về khoản thanh toán đó.

Hướng dẫn từ bên cho vay sẽ cho người mua biết họ có phải nộp thuế tài sản hàng tháng hay không thông qua thanh toán khoản vay và tài khoản nộp thuế hoặc trực tiếp khi đến hạn.

Thuế Bổ sung
Thông thường khi có thay đổi quyền sở hữu, sẽ có đánh giá thuế bổ sung. Hầu hết các loại thuế bất động sản sẽ dựa trên giá trị được đánh giá của một ngôi nhà tại thời điểm mua. Hóa đơn thuế bổ sung được gửi đến địa chỉ gửi thư trong hồ sơ. Khoản thanh toán thuế bổ sung là trách nhiệm của chủ nhà mới, người này phải cung cấp bằng chứng thanh toán cho bên cho vay.

LỊCH ĐÓNG THUẾ BẤT ĐỘNG SẢN

Lịch biểu Đóng Thuế và Bảo hiểm

Lần nộp tiền đầu tiên: Từ ngày 1 tháng 7 đến ngày 31 tháng 12
Thêm hai tháng cho các khoản vay tiêu chuẩn.

Tháng Bảy	Tháng Tám	Tháng Chín	Tháng Mười	Tháng Mười Một	Tháng Mười Hai
Ngày 1 tháng 7 Bắt đầu năm thuế tài chính		Các hóa đơn thuế thường được gửi qua đường bưu điện	Các hóa đơn thuế thường được gửi qua đường bưu điện	Ngày 1 tháng 11 Hạn chót của lần nộp tiền đầu tiên	Ngày 10 tháng 12 Khoản thuế quá hạn

Lần nộp tiền thứ hai: Từ ngày 1 tháng 1 đến ngày 30 tháng 6
Thêm bốn tháng cho các khoản vay của chính phủ.

Tháng Một	Tháng Hai	Tháng Ba	Tháng Tư	Tháng Năm	Tháng Sáu
	Ngày 1 tháng 2 Hạn chót của lần nộp tiền thứ hai	Ngày 1 tháng 3 Ngày đánh giá	Ngày 10 tháng 4 Khoản thuế quá hạn lần nộp tiền thứ hai		

Lưu ý: Chủ nhà phải sở hữu và chiếm giữ tài sản vào ngày 1 tháng 3 để đủ điều kiện được áp dụng miễn trừ hiện hành.

Tài khoản nộp thuế và bảo hiểm là tài khoản thông qua đó bên cho vay có thể thiết lập khoản vay mua nhà mới của bạn với bên cho vay. Tài khoản này sẽ dùng để nộp thuế tài sản và/hoặc bảo hiểm của bạn khi đến hạn. Tài khoản có thể là tùy chọn hoặc có thể được yêu cầu bởi bên cho vay. Khi tài khoản nộp thuế bất động sản và bảo hiểm được thiết lập lần đầu tiên, một khoản tiền gửi từ hai đến sáu tháng thuế bất động sản và thường là hai đến ba tháng bảo hiểm được chuyển vào tài khoản. Đây được gọi là khoản tiền giữ lại. Sau khi khoản vay đã được thanh toán đầy đủ, bên cho vay phải chuyển số dư của tài khoản này cho chủ sở hữu trong vòng 30 ngày.

Kế hoạch Dự trữ Tiền Nộp Thuế

Tháng kết thúc giao dịch	Thanh toán Lần đầu	Trong Tài khoản Ký quỹ – Thanh toán Lần nộp tiền Đầu tiên	Trong Tài khoản Ký quỹ – Thanh toán Lần nộp tiền Thứ Hai	Số Tháng Ước tính mà Bên Cho vay Yêu cầu để Nộp thuế (hoặc theo Hướng dẫn của Bên Cho vay)
Tháng Một	Tháng Ba		Có	6
Tháng Hai	Tháng Tư		Có	7
Tháng Ba	Tháng Năm		Có	2
Tháng Tư	Tháng Sáu		Có	3
Tháng Năm	Tháng Bảy			4
Tháng Sáu	Tháng Tám			5
Tháng Bảy	Tháng Chín			6
Tháng Tám	Tháng Mười	Không		7
Tháng Chín	Tháng Mười một	Không		8
Tháng Mười	Tháng Mười Hai	Có		9
Tháng Mười một	Tháng Một	Có		4
Tháng Mười Hai	Tháng Hai	Có		5

Các tài khoản nộp thuế thường yêu cầu khoản tiền gửi ban đầu là từ hai đến sáu tháng thuế tài sản và từ hai đến ba tháng bảo hiểm.

Nội dung và ngày tháng được đưa ra chỉ nhằm mục đích cung cấp thông tin và có thể thay đổi mà không cần báo trước. Tìm kiếm lời khuyên pháp lý, thuế và chuyên môn khác trước khi có thể tin tưởng vào thông tin này.

Quy trình ký quỹ chung

Sau khi hợp đồng mua bán được ký kết, công ty ký quỹ tham gia với tư cách là bên thứ ba trung lập để xử lý và giám sát tiền cũng như tài liệu liên quan đến việc chuyển nhượng quyền sở hữu tài sản. Người mua và người bán sẽ ký các hướng dẫn ký quỹ, trong đó liệt kê các trường hợp dự phòng từ hợp đồng mua bán cùng bất kỳ yêu cầu nào khác đối với ký quỹ để kết thúc giao dịch.

Công ty ký quỹ cũng sẽ yêu cầu bạn hoàn thành mẫu Tuyên bố Nhận dạng để phân biệt bạn với những người khác có thể có cùng tên và có thể là các phán quyết, phá sản và thế chấp được nộp chống lại họ.

Vai trò của Công ty Ký quỹ
Trong khi giao dịch được ký quỹ, công ty ký quỹ sẽ thực hiện như sau:

- Đưa ra yêu cầu và các tài liệu cũng như thông tin khác cần thiết để kết thúc giao dịch.
- Liên hệ với bên cho vay của người mua để điều phối việc cấp vốn cho vay.
- Điều phối thanh toán thế chấp của người bán
- Chuyển chứng thư và các tài liệu khác liên quan đến giao dịch đến cán bộ lưu hồ sơ của quận để lưu lại.
- Xử lý công việc kế toán và giải ngân cuối cùng bất kỳ khoản tiền nào còn lại cho tất cả các bên.
- Cấp tuyên bố thanh toán, HUD 1s, Công bố Kết thúc Giao dịch của người bán và, nếu có, Công bố Kết thúc Giao dịch của bên cho vay.

Cấp vốn cho Giao dịch
Thông thường, người mua chuyển một khoản tiền cọc, và người bán gửi chứng thư cùng các tài liệu cần thiết khác cho công ty ký quỹ. Trước khi khóa sổ ký quỹ, người mua chuyển số dư quỹ và bên cho vay cấp khoản vay.

Khóa sổ Ký quỹ
Thời hạn ký quỹ được xác định bởi người mua, người bán và đại lý bất động sản. Thời hạn ký quỹ có thể kéo dài từ vài ngày đến vài tháng và sẽ được quy định cụ thể trong thỏa thuận mua bán. Tuy nhiên, trước khi khóa sổ ký quỹ, một số sự kiện sau đây phải được thực hiện:

- Tất cả các bên phải ký vào các tài liệu ký quỹ và khóa sổ.
- Đáp ứng và xóa bỏ tất cả các điều khoản dự phòng trong hợp đồng mua bán.
- Tất cả các khoản tiền cần thiết để kết thúc, bao gồm cả tiền của bên cho vay, phải được gửi vào tài khoản ký quỹ.
- Tài liệu giao dịch phải được lưu lại hồ sơ với hạt.
- Tất cả các khoản tiền phải được giải ngân.

Với việc lưu lại các tài liệu, biểu thị việc chuyển nhượng quyền sở hữu hợp pháp, ký quỹ sẽ được khóa sổ. Sau đó người mua nhận được chìa khóa nhà mới của họ.

AI THAM GIA VÀO QUÁ TRÌNH KÝ QUỸ?

Người bán

Chuyên gia Bất động sản của Người bán

Công ty Ký quỹ
(Bên thứ ba trung lập)

Người mua

Bên Cho vay của Người mua

Chuyên gia Bất động sản của Người mua

BẠN ĐANG TRONG QUY TRÌNH KÝ QUỸ. VẬY BÂY GIỜ THÌ SAO?

1. Hợp đồng Mua bán được cung cấp cho công ty ký quỹ và đang được nhóm ký quỹ xem xét.

2. Đã nhận được tiền cọc của người mua và báo cáo sơ bộ được yêu cầu.

3. Nhận báo cáo sơ bộ, xem xét và phân phối báo cáo.

4. Các hướng dẫn và tài liệu ký quỹ được chuẩn bị và phân phối theo thông lệ địa phương.

5. Thông tin và chữ ký của (những) người đứng đầu được yêu cầu. Điều này bao gồm trả hết các khoản vay cơ bản và Báo cáo Thông tin từ người bán.

6. (Các) yêu cầu được đưa ra và nhận.

7. Các mục nhập dữ liệu được hoàn thành để thanh toán, trả hoa hồng, v.v.

8. Nếu có liên quan đến tài chính, nhận phê duyệt khoản vay và các tài liệu cho vay từ bên cho vay.

9. Công ty ký quỹ chuẩn bị báo cáo khóa sổ dự kiến để người mua và người bán xem xét và phê duyệt, cùng với CD của người bán, nếu cần.

10. Lên lịch hẹn ký kết với người mua; chuẩn bị các tài liệu để ký, giấy tờ ký quỹ được thêm vào và hẹn gặp người bán, nếu cần.

11. Tiền được yêu cầu và nhận từ người mua và người bán, nếu cần. Sau khi nhận được tiền của người mua và người bán khi yêu cầu, bên cho vay được yêu cầu cấp khoản vay.

12. Sau khi nhận được tất cả các khoản tiền cần thiết để kết thúc giao dịch, các tài liệu cần lưu được chuyển đến văn phòng của cán bộ lưu hồ sơ của quận với cùng cho phép lưu trữ.

13. Nhận xác nhận lưu hồ sơ.

14. Giải ngân được thực hiện và giao dịch được đóng lại.

Nội dung trong tài liệu này chỉ 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. Tìm kiếm lời khuyên chuyên nghiệp trước khi có thể tin tưởng vào thông tin này.

BÊN CHỊU TRÁCH NHIỆM THANH TOÁN

Phí Ký quỹ, Phí bảo hiểm Quyền sở hữu và Thuế Chuyển nhượng

Quận	Phí ký quỹ	Phí bảo hiểm Quyền sở hữu (Hợp đồng Bảo hiểm Dành cho Chủ nhà)	Thuế Chuyển nhượng theo Quận (Tính trên Nghìn Đô-la Trừ Khi Có Quy định Khác)		Thuế Chuyển nhượng theo Thành phố (Tính trên Nghìn Đô-la Trừ Khi Có Quy định Khác)		
Alameda	Người mua thanh toán	Người mua thanh toán	Người bán thanh toán (Ngoại trừ thành phố Alameda – 50/50)	$1,10	50/50* Alameda Albany Berkeley Emeryville Hayward Oakland Piedmont San Leandro	 $0 - $1.500.000 trở xuống $1.500.001 trở lên $300.000 trở xuống $300.001 đến $2.000.000 $2.000.001 đến $5.000.000 $500.000.001 trở lên 	 $12,00 $15,00 $15,00 $25,00 $12,00 $8,50 $10,00 $15,00 $17,50 $25,00 $13,00 $11,00
Alpine (Calaveras Side)	50/50	50/50	Người bán thanh toán	$1,10	Không		
Alpine (El Dorado Side)	50/50	Người mua thanh toán	Người bán thanh toán	$1,10	Không		
Amador	50/50	Người mua thanh toán	50/50	$1,10	Không		
Calaveras (Bear Valley)	50/50	Người mua thanh toán	Người bán thanh toán	$1,10	Không		
Calaveras (San Andreas)	50/50	50/50	Người bán thanh toán	$1,10	Không		
Colusa	50/50	50/50	Người bán thanh toán	$1,10	Không		
Contra Costa	Người mua thanh toán	Người mua thanh toán	Người bán thanh toán	$1,10	50/50 El Cerrito Richmond	 $100 đến $1.000.000 $1.000.001 đến $3.000.000 $3.000.001 đến $10.000.000 $10.000.001 trở lên	 $12,00 $7,00 $12,50 $25,00 $30,00
El Dorado	50/50	50/50	Người bán thanh toán	$1,10	Không		
Fresno	50/50	Người bán thanh toán	Người bán thanh toán	$1,10	Không		
Glenn	50/50	50/50	Người bán thanh toán	$1,10	Không		
Imperial	50/50	Người bán thanh toán	Người bán thanh toán	$1,10	Không		
Inyo	50/50	Người bán thanh toán	Người bán thanh toán	$1,10	Không		
Kern	50/50	Người bán thanh toán	Người bán thanh toán	$1,10	Không		
Kings	50/50	Người bán thanh toán	Người bán thanh toán	$1,10	Không		
Lake	Người mua thanh toán	Người mua thanh toán	Người bán thanh toán	$1,10	Không		
Los Angeles	50/50	Người bán thanh toán	Người bán thanh toán	$1,10	Người bán thanh toán: Culver City Los Angeles Pomona Redondo Beach Santa Monica	 $1.500.000 đến $2.999.999 $3.000.000 đến $9.999.999 $10.000.000 trở lên 	 $15,00 $30,00 $40,00 $4,50 $2,20 $2,20 $3,00
Madera	50/50	Người bán thanh toán	Người bán thanh toán	$1,10	Không		
Marin	Người mua thanh toán	Người mua thanh toán	Người bán thanh toán	$1,10	Người bán thanh toán: San Rafael		 $2,00
Mariposa	50/50	50/50	Người bán thanh toán	$1,10	Không		
Mendocino	Người mua thanh toán	Người mua thanh toán	Người bán thanh toán	$1,10	Không		
Merced	50/50	50/50	Người bán thanh toán	$1,10	Không		
Mono	50/50	Người bán thanh toán	Người bán thanh toán	$1,10	Không		
Monterey (Salinas)	50/50	Người bán thanh toán	Người bán thanh toán	$1,10	Không		
Monterey (Peninsula)	Người bán thanh toán	50/50	Người bán thanh toán	$1,10	Không		
Napa	Người mua thanh toán	Người mua thanh toán	Người bán thanh toán	$1,10	Không		
Nevada	50/50	50/50	Người bán thanh toán	$1,10	Không		
Orange	50/50	Bên bán thanh toán cho Chủ sở hữu Bên mua thanh toán cho Bên Cho vay	Người bán thanh toán	$1,10	Không		
Placer	50/50	Người bán thanh toán	Người bán thanh toán	$1,10	Không		
Riverside	50/50	Người bán thanh toán	Người bán thanh toán	$1,10	Người bán thanh toán: Thành phố Riverside		 $1,10
Sacramento	Người bán thanh toán	Người bán thanh toán	Người bán thanh toán	$1,10	50/50 Sacramento		 $2,75
San Benito	Người bán thanh toán	Người bán thanh toán	Người bán thanh toán	$1,10	Không		
San Bernardino	50/50	Người bán thanh toán	Người bán thanh toán	$1,10	Không		

Quận	Phí ký quỹ	Phí bảo hiểm Quyền sở hữu (Hợp đồng Bảo hiểm Dành cho Chủ nhà)	Thuế Chuyển nhượng theo Quận (Tính trên Nghìn Đô-la Trừ Khi Có Quy định Khác)		Thuế Chuyển nhượng theo Thành phố (Tính trên Nghìn Đô-la Trừ Khi Có Quy định Khác)	
San Diego	50/50	Bên bán thanh toán cho Chủ sở hữu Bên mua thanh toán cho Bên Cho vay	Người bán thanh toán	$1,10	Không	
San Francisco	Người mua thanh toán	Người mua thanh toán	Người bán thanh toán $0 - $250.000 $250.001 - $999.999 $1.000.000 - $4.999.999 $5.000.000 - $9.999.999 $10.000.000 - $24.999.999 $25.000.000 trở lên	 $5,00 $6,80 $7,50 $22,50 $27,50 $30,00	Đã bao gồm Thuế Chuyển nhượng theo Quận	
San Joaquin	50/50	50/50	Người bán thanh toán	$1,10	Không	
San Luis Obispo	50/50	Người bán thanh toán hoặc chia	Người bán thanh toán	$1,10	Không	
San Mateo	Người mua thanh toán	Người mua thanh toán	Người bán thanh toán	$1,10	50/50 San Mateo	 0,5% giá trị tài sản
Santa Barbara	50/50	Người bán thanh toán	Người bán thanh toán	$1,10	Không	
Santa Clara	Người bán thanh toán	Người bán thanh toán	Người bán thanh toán	$1,10	50/50 Mountain View Palo Alto San Jose $1 đến $1.999.999 $2.000.000 đến $4.999.999 $5.000.000 đến $9.999.999 $10.000.000 trở lên	 $3,30 $3,30 $3,30 $3,30 + $7,50 $3,30 + $10,00 $3,30 + $15,00
Santa Cruz	50/50	50/50	Người bán thanh toán	$1,10	Không	
Solano	Người mua thanh toán	Người mua thanh toán	Người bán thanh toán	$1,10	Người bán thanh toán: Vallejo	 $3,30
Sonoma	Người mua thanh toán	Người mua thanh toán	Người bán thanh toán Cloverdale Cotati Healdsburg Petaluma Công viên Rohnert Santa Rosa Sebastopol Sonoma Windsor Khu vực chưa hợp nhất	 $1,10 $1,10 $1,10 $1,10 $1,10 $1,10 $1,10 $1,10 $1,10 $1,10 $1,10	Người bán thanh toán Petaluma Santa Rosa Khu vực chưa hợp nhất	 $2,00 $2,00 không có
Stanislaus	50/50	50/50	Người bán thanh toán	$1,10	Không	
Turlock	50/50	50/50	Người bán thanh toán	$1,10	Không	
Modesto (Thành phố)	50/50 hoặc theo thương lượng	Người bán thanh toán hoặc theo thương lượng	Người bán thanh toán	$1,10	Không	
Patterson (Thành phố)	50/50 hoặc theo thương lượng	50/50 hoặc theo thương lượng	Người bán thanh toán	$1,10	Không	
Sutter	Người bán thanh toán	Người bán thanh toán	Người bán thanh toán	$1,10	Không	
Tulare	50/50	Người bán thanh toán	Người bán thanh toán	$1,10	Không	
Tuolumne	50/50	50/50	Người bán thanh toán	$1,10	Không	
Ventura	50/50	Người bán thanh toán	Người bán thanh toán	$1,10	Không	
Yolo (Davis)	50/50	50/50	Người bán thanh toán	$1,10	Không	
Yolo (Woodland)	50/50	Người bán thanh toán	Thương lượng giữa người bán/người mua	$1,10	Thương lượng giữa người bán/người mua	$1,10
Yuba	Người bán thanh toán	Người bán thanh toán	Người bán thanh toán	$1,10	Không	

**50/50 = Người mua thanh toán 50%, Người bán thanh toán 50%.*

Xin lưu ý: Thông tin và mức giá được cung cấp là thông lệ và có thể thay đổi; đồng thời cần phải được xác minh với cơ quan chính phủ thích hợp tại thời điểm mua hoặc bán để đảm bảo tính chính xác. Thông tin được cung cấp là chính xác tính đến ngày 18 tháng 1 năm 2021. Stewart Title không chịu trách nhiệm về tính chính xác của thông tin này.

Nguồn: SPL Inc.

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.

Vay thế chấp với Lãi suất Có thể Điều chỉnh được
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.

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.

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.

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.

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 để cập đến khoản vay phụ thứ hai.

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.

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).

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.

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.

Cục Bảo vệ Tài chính Người tiêu dùng® (Consumer Financial Protection Bureau®, CFPB))
Một cơ quan chính phủ độc lập chịu trách nhiệm bảo vệ người tiêu dùng trong lĩnh vực tài chính.

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.

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.

Hợp đồng Bán nhà
Văn bản thỏa thuận nêu rõ các điều khoản và điều kiện bán tài sản.

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.

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).

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.

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.

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

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.

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.

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.

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.

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.

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.

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.

Bao gồm
Đèn, rèm cửa, mành, 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.

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.

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.

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.

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.

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.

Trách nhiệm pháp lý
Khoản nợ chưa trả của bạn hoặc những khoản bạn còn nợ.

BẢNG CHÚ GIẢI THUẬT NGỮ BẤT ĐỘNG SẢN

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.

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

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.

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.

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

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.

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.

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.

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.

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).

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.

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

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.

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.

Giấy Ủy quyền (Power of Attorney, POA)
Một văn bản ủy quyền cho phép một người hành động thay mặt cho một người khác.

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

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.

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

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.

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.

Khảo sát

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

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.

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.

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.

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: _____

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.

Stewart Title of California, Inc.
NYSE: STC
© 2022 Stewart. Bảo lưu mọi quyền. | 963696378

Nhãn hiệu thương mại là tài sản của chủ sở hữu tương ứng.
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.