

주택 구입 단계

Steps to Homeownership



About Freddie Mac

Freddie Mac is a stockholder-owned corporation chartered by Congress in 1970 to create a continuous flow of funds to mortgage lenders in support of homeownership and rental housing. Freddie Mac purchases mortgages from lenders and packages them into securities that are sold to investors. Since its creation, Freddie Mac has helped finance one in six American homes.

About CreditSmart® Asian

CreditSmart Asian is a multilingual series to guide Asian American consumers on how to build and maintain better credit, understand the steps to buying a home and how to protect their investment.

Special Thanks

Special thanks to the following organizations for their collaboration in the development of the CreditSmart Asian: Asian Americans for Equality, Boat People SOS, Chhaya CDC, Filipinos for Affirmative Action, Korean Churches for Community Development, Nakatomi & Associates, National Coalition for Asian Pacific American Community Development (National CAPACD), National Congress of Vietnamese Americans, National Korean American Service & Education Consortium, Inc., and Quon Design.

Freddie Mac: Steps to Homeownership



- Maintain your good credit rating
좋은 신용 등급의 유지
- Establish your home buying budget
주택 구입 예산의 수립
- Save money for a down payment
and moving expenses
계약금과 이사 비용을 충당하기 위한 자금 저축
- Pre-qualify for a home loan
주택 융자에 대한 사전 자격 승인
- Find the home you want to buy
구입할 주택 물색
- Make an offer
오퍼 제시
- Apply for a mortgage
모기지 신청
- Complete all escrow requirements
모든 에스크로 요건 이행
- Move in
이사



Table of Contents

- Welcome 4**
- A Home of Your Own 6**
 - An Introduction
- Getting Started 8**
 - Renting a Place to Live vs. Owning a Home
- Are You Ready? 10**
 - Contacting Professionals to Help You
- Your Own Home 14**
 - How Much Can You Afford To Spend?
 - Is Your Income Steady?
 - Do You Have Good Credit?
 - Do You Have Enough Money for a Down Payment & Closing Costs?
 - Do You Have Enough Cash To Move?
 - How Much House Can You Afford?
- Qualifying for a Mortgage 24**
 - The 4-Cs: Capacity, Credit, Capital, Collateral
 - Pre-Approval
- Finding Your Way Home 28**
 - Making An Offer
 - After the Offer
 - Mortgage Approval
- Mortgage Types 34**
 - Fixed-Rate Mortgages
 - Adjustable-Rate Mortgages (ARMs)
 - Other Mortgages & Government Programs
 - Interest Rates: How Low Can You Go?
- Your Rights as a Borrower 44**
 - Entering Escrow
 - Home Inspection
 - The Closing Process
- Conclusion 51**

목차

인사말.....	5
주택의 소유	7
■ 머리말	
시작 단계	9
■ 임대 대 주택 소유	
구입 준비.....	11
■ 도움을 받을 전문가 접촉	
주택 구입.....	15
■ 지출 능력	
■ 안정된 소득	
■ 우량 신용	
■ 계약금과 부동산 매매 수수료 지불 능력	
■ 현금 이사 비용	
■ 구입 가능한 주택 가격	
모기지에 대한 자격 요건	25
■ 4 C: 지불 능력, 신용, 자산, 담보물	
■ 사전 승인	
주택 조사.....	29
■ 구입 오퍼 제시	
■ 오퍼 제시 이후	
■ 모기지 승인	
모기지의 종류	35
■ 고정 이자율 모기지	
■ 변동 이자율 모기지(ARM)	
■ 기타 모기지 및 정부 프로그램	
■ 이자율을 낮추는 방법	
차입자의 권리	45
■ 에스프로 예치	
■ 주택 검사	
■ 클로징 과정	
맺음말.....	51



Credit Smart® Asian: Steps to Homeownership

Welcome,

For millions of families, homeownership is a route to creating wealth. It builds financial security for the future.

As you begin the journey to homeownership, Freddie Mac is providing this information to help you successfully make your way through the process. We know the process may seem daunting, especially if you have limited English skills or if you don't yet have credit established and don't know how the system works. We created this series of guidebooks to help get you started. The guidebooks cover the importance of establishing your credit, the process of buying a home, including how to make the best financial choices for you and your family, and the responsibilities of being a homeowner.

There are many other resources available to you, including community organizations, your local government housing agencies, real estate agents and lenders who understand and are willing to work with prospective homebuyers like you. We strongly encourage you to seek out their professional services to gather the facts so you can make the best decisions. You will face many choices throughout the process.

In this guidebook, *Steps to Homeownership*, you will learn the steps to buying a home. You will gain important knowledge that will help you through the purchase of your first residence. We also explain important terms used in the homebuying process—which sometimes seems like a foreign language.

Having a good credit history is an important first step. If you have not yet established a credit history or need information on how to establish or improve your credit history, you should review our companion guidebooks, *The Importance of Good Credit* and *Homeowner Benefits and Responsibilities* to understand how to protect and grow your investment now that you are a homeowner. Together, these books are a valuable road map addressing the issues and questions most important to you.

From all of us at Freddie Mac, we wish you great success. With proper planning, time and hard work, you can realize your dream of homeownership.



**As you begin
the journey to
homeownership,
Freddie Mac is here
to help guide you
through the process.**

Credit Smart® Asian: 주택 구입 단계

안녕하십니까?

주택 소유는 수백만 가정에 부를 창조하는 수단이며 미래의 재정적 안정을 보장해 줍니다.

Freddie Mac은 주택 소유의 꿈을 이루는 과정을 이 책자를 통해 안내해 드릴 것 입니다. 저희는 내 집 마련을 이루는 과정이, 특히 영어 구사 능력이 충분하지 않거나, 신용을 쌓지 못했거나, 시스템의 운영 방식을 모르는 사람들에게 쉬운 일이 아니라는 것을 잘 알고 있습니다. 저희는 여러분이 주택 구입 과정을 시작하는 것을 돕기 위해 이 안내서 시리즈를 제작했습니다. 이 안내서는 신용을 쌓는 것의 중요성, 가족을 위해 최선의 재정적인 선택을 하는 방법을 포함하여, 주택 구입 과정과 주택 소유자의 책임에 대해 설명해 드립니다.

이외에도, 지역사회 단체, 지방정부의 주택 관련 기관, 부동산 중개인 및 용자기관과 같은 많은 단체 및 기관들이 여러분과 같은 주택 구입자의 어려움을 이해하고 기꺼이 도움을 제공합니다. 저희는 여러분이 최선의 결정을 위하여 이러한 단체 및 기관의 전문 서비스를 받아 정보를 수집할 것을 강력하게 권합니다. 여러분은 주택 구입 과정에서 많은 선택을 해야 하기 때문입니다.

이 “주택 구입 단계” 이라는 제목의 안내서에서는 첫 주택을 구입할 때 도움이 되는 중요한 지식을 비롯하여 주택 구입의 여러 단계에 대해 설명하고 있습니다. 또한 주택 구입 과정에서 사용되는 이해하기 어려운 중요한 용어들이 설명되어 있습니다.

좋은 신용 기록을 유지하는 것이 가장 중요한 첫 단계입니다. 신용 기록이 없거나, 또는 신용 기록을 만들고 개선하는 방법에 대한 정보가 필요하시면 저희의 안내서 시리즈인 “우량 신용의 중요성” 과 “주택 소유자의 혜택과 책임” 을 검토하여 주택 소유자로서 투자를 보호하고 가치를 증가시키는 방법을 알아두어야 합니다. 이 안내서들은 여러분의 가장 중요한 문제를 해결하고 질문에 대한 답변을 제공하는 소중한 길라잡이입니다.

저희 Freddie Mac의 전직원은 여러분의 성공과 번창을 기원합니다. 적절한 계획을 세우고, 시간을 투자하고, 열심히 노력하시면 주택 소유의 꿈을 실현할 수 있습니다.



Freddie Mac은 주택 소유의 꿈을 이루는 과정을 이 책자를 통해 안내해 드릴 것입니다.



A Home of Your Own



Are you ready for the responsibilities of homeownership in America?

You and your family members work hard. You save your money. You have established and maintained a good **credit history**.

Now, after years of dedication, you are ready to give your family a valuable gift: a home. Or perhaps you are new to the United States, and you want to prepare to buy a home some day. Do you know where to start? Are you ready for the responsibilities of homeownership in America?

After reading these guidelines, you will know the steps involved in buying your first home, and you will know what questions to ask along the way to make sure the process goes as smoothly as possible. Because of the complexity of buying your own home in America, it is advisable that you seek assistance from a non-profit organization that provides homeownership education and counseling services.

Don't rush into it. A home will be one of the largest purchases you will make in your lifetime. With preparation and research, you will achieve your dream of homeownership.

Your first home is not only a place to live and grow together, but it also is a valuable **asset** for the future—one that will create wealth for you and your family over time. While home values can go up and down in general, the value of your home **appreciates** (or increases) over time; it becomes an asset that can be passed down to your children. It can be an effective way to establish financial security for your family. Homeownership is more than having a shelter; it can help you finance your business or your children's education.

DID YOU KNOW...?

Research shows that children of homeowners do better in school, and neighborhoods with high levels of homeownership tend to be safer (Haurin, Donald R., T. Parcel, and R. Jean Haurin. Does Homeownership Affect Child Outcomes? *Real Estate Economics*, vol. 30, issue 4, 2002).

주택의 소유

여러분과 가족들은 열심히 일하고, 돈을 저축하였고, 좋은 **신용 기록**을 쌓고 관리해 왔습니다.

이제, 여러분은 수년 간의 헌신적인 노력 끝에 가족에게 “집”이라는 귀중한 선물을 할 준비가 되었습니다. 또는 미국에 새로 정착하여 언젠가 집을 살 준비를 할 수도 있습니다. 내집 마련을 위해 무엇부터 시작을 해야 할까요? 미국에서 주택 소유와 관련된 책임에 대한 준비가 되셨습니까?

첫 주택을 구입하는 것과 관련된 단계들과 이러한 단계들을 최대한 원만하게 진행하기 위해 알아야 할 사항들에 관하여 아래의 가이드라인에서 설명해 드립니다. 미국에서 주택을 구입하는 과정은 복잡하기 때문에 주택 구입에 대한 교육 및 상담 서비스를 제공하는 비영리 단체의 도움을 받을 것을 권합니다.

서두르지 마십시오. 주택은 여러분이 평생 동안 구입하는 가장 큰 자산입니다. 따라서, 내집 마련의 꿈을 이루시려면 충분한 준비와 조사를 해야 합니다.

첫 주택은 가족이 함께 생활하고 성장하는 장소일 뿐만 아니라, 세월이 지나면서 여러분과 가족의 부를 창조하는 미래의 귀중한 **자산**입니다. 주택의 가치는 세월이 지나면서 **증가**하므로, 자녀에게 물려줄 수 있는 유산이 됩니다. 주택 소유는 가정의 재정적 안정을 달성할 수 있는 효과적인 방법입니다. 주택 소유는 살 곳을 제공할 뿐만 아니라, 사업이나 자녀 교육을 위한 자금을 마련하는 데도 도움이 됩니다.



미국에서 주택 소유와 관련된 책임에 대한 준비가 되셨습니까?

알고 계십니까?

조사에 의하면, 주택 소유자의 자녀들이 공부를 더 잘하고 주택소유율이 높은 지역이 더 안전한 것으로 나타났습니다. (Haurin, Donald R., T. Parcel 및 R. Jean Haurin. Does Homeownership Affect Child Outcomes? (주택 소유가 자녀 교육에 영향을 주는가?) Real Estate Economics, 제30권 4호, 2002년).

Getting Started



The value of your home appreciates over time; it becomes an asset that can be passed down to your children.

Whether you currently live with friends and family members or rent your own apartment, you need to analyze the pros and cons of owning your own home versus renting.

Renting a Place to Live

Cons:

- ✗ Your rent payments do not build **equity** for you—your money goes to your landlord.
- ✗ You cannot freely make improvements, such as upgrading your kitchen or bathroom, to your home or dwelling.
- ✗ There may be restrictions regarding children or pets.
- ✗ There may be restrictions regarding how you can decorate your home.
- ✗ You may not feel comfortable cooking your favorite ethnic dishes.
- ✗ You do not have control over whether rent will increase.
- ✗ Your landlord could ask you to move because he or she has made other decisions regarding the property (wants to sell or change use).

Pros:

- ✓ Someone else handles the repairs and maintenance.
- ✓ The landlord pays the property insurance, taxes and certain utilities.
- ✓ You can move when you want without having to sell the home.

Owning a Home

Cons:

- ✗ You are responsible for paying more than just your **mortgage** payment, including property tax, **homeowner's insurance**, homeowner association fees, utilities and other expenses.
- ✗ You must pay for repairs and maintenance, as well as renovations, of your home and property.
- ✗ If you cannot pay your mortgage, your home may be subject to **foreclosure**.

Pros:

- ✓ You have an asset that you own.
- ✓ Your property builds equity over time, giving you a valuable wealth-building tool that you can use to buy a larger home, finance your business or perhaps fund your child's education or even your own retirement.
- ✓ It provides security. You have a home of your own where you and your family can live and grow together.
- ✓ There are tax advantages (consult a tax advisor for potential benefits).
- ✓ You monthly mortgage payments will not change if you choose a **fixed-rate mortgage**.
- ✓ You have a recognized voice in civic affairs, allowing you to help build a strong sense of community.
- ✓ You have the freedom to choose the décor of your home.
- ✓ You have the freedom to follow religious and cultural customs that are important to you and your family.
- ✓ You may have more room and freedom to prepare the types of food that you and your family enjoy.

시작 단계

현재 친구나 가족과 함께 살고 있든, 또는 아파트를 임대하고 있든, 여러분은 주택 소유 및 임대의 장점과 단점을 분석해 보아야 합니다.

임대

장점:

- ✓ 주택의 수리와 보수를 다른 사람이 해준다.
- ✓ 임대주가 재산세, 건물보험, 그리고 특정한 공공요금을 지불한다.
- ✓ 원할 때 이사를 할 수 있다.

단점:

- ✗ 임대료는 임대주의 것이므로, 입주자의 **순가치**를 증가시키지 않는다.
- ✗ 부엌이나 욕실의 개조와 같은 주택 개량을 자유롭게 할 수 없다.
- ✗ 어린 자녀나 애완동물 때문에 입주의 제한을 받을 수 있다.
- ✗ 실내장식에 대한 제한이 있을 수 있다.
- ✗ 좋아하는 민족 고유의 요리를 하는 것이 불편할 수 있다.
- ✗ 임대료가 인상된다.
- ✗ 임대주가 주택에 대해 매각 또는 용도 변경과 같은 결정을 하는 경우, 이사를 하라고 요구할 수 있다.

주택 소유

장점:

- ✓ 소유할 수 있는 자산이 생긴다.
- ✓ 세월이 지나면 주택의 순가치가 증가하여, 더 큰 주택을 구입하거나, 사업, 자녀 교육, 은퇴에 필요한 자금을 마련하기 위해 사용할 수 있는 귀중한 재산 증식 수단이 된다.
- ✓ 가족이 함께 살고 성장할 수 있는 생활의 터전이 마련됨으로 인해 안정된 생활을 누릴 수 있다.
- ✓ 세금 혜택이 있다(이러한 혜택에 대해서는 세무 전문가와 상의).
- ✓ 고정 이자율 모기지를 선택하는 경우 월 상환금이 변동되지 않는다.
- ✓ 지역에서 일어나는 일에 대해 의견을 말할 수 있어 지역사회에 대한 강력한 소속감을 느낄 수 있다.
- ✓ 주택의 실내장식을 자유롭게 선택할 수 있다.
- ✓ 가족에게 중요한 종교적, 문화적 관습을 자유롭게 따를 수 있다.
- ✓ 가족들이 좋아하는 음식을 자유롭게 요리할 수 있고 생활이 자유로워진다.

단점:

- ✗ 모기지를 상환하는 것 이외에 재산세, **주택 소유자 보험**, 주택 관리비, 공공시설 사용료 및 기타 비용을 포함하는 추가 비용을 지불할 책임이 있다.
- ✗ 주택과 부동산의 수리, 보수 및 개축 비용을 지불해야 한다.
- ✗ 모기지를 상환하지 못하면 주택을 **차압** 당할 수 있다.



주택의 가치는
세월이 흐르면
증가합니다. 주택은
자녀에게 상속할 수
있는 재산이 됩니다.

Are You Ready?

As you begin your search for a home, you need a variety of professionals to help you along the way, including non-profit homeownership education counselors, a **real estate professional** (agent), a real estate attorney, a home inspector, an **appraiser** and more. Each is a member of your homebuying team that will help make your transaction proceed smoothly.

Real estate agent—This person will help you find prospective properties, make your **offer** and assist you through the homebuying and **escrow (closing)** process. (See the section “Your Rights as a Borrower” for more information on the escrow process.) To choose an agent, you may want to ask trusted friends or relatives for their referrals. Or you may wish to contact a professional organization, such as the National Association of Realtors (www.realtor.org) or the Asian Real Estate Association of America (www.areas.org), for a reference in your area. The home seller usually pays the agent’s fees from the proceeds of the sale of the house.

Mortgage lender or mortgage broker—When it is time to obtain your mortgage, you need to choose a lender or broker to help you select the best mortgage option. A mortgage broker provides a range of products and services, allowing a borrower to compare different mortgage products from several lenders. Contact several lenders or brokers to compare

mortgage rates and terms, and ask about programs for first-time homebuyers. Be aware that the borrower pays the broker’s service fee.

Your family and friends—This is perhaps your most valuable resource when considering a home for purchase. Trusted friends and relatives can help you weigh the pros and cons of each property and discuss their own experiences with the homebuying process. However, you must remember that ultimately you are responsible for your purchase, so always trust your own instincts first. You are responsible for getting the right information and for considering all your options.

Community-based organizations, housing counselors, local housing agencies and web sites—These are important resources to consider when you begin your research for the best loan product or programs for you and your family.

Other professionals—You may need a home inspector (to evaluate the condition of your home prior to purchase), contractors to handle any necessary repairs you cannot do yourself, and movers (if you use a professional moving company rather than family or friends).

Your homebuying team...will help make your transaction proceed smoothly.



구입 준비

주택 구입을 위한 조사를 할 때는 비영리 주택 구입 교육 상담가, **부동산 전문가**(중개인), 부동산 전문 변호사, 주택 점검사, **감정사**와 같은 여러 분야의 전문가들로부터 도움을 받아야 합니다. 이러한 전문가들은 구입 절차가 원만하게 진행되도록 도와주는 주택 구입 팀의 구성원입니다.

부동산 중개인—이 사람은 구입할 주택을 찾아주고, 구입 가격을 **오피하고**, 구입 및 **에스크로(매매 종결: 클로징)** 절차를 진행하는 것을 도와 줍니다. (에스크로 절차에 관한 더 자세한 정보는 “구입자의 권리” 항목을 참조하십시오.) 부동산 대리인을 선정할 때는 믿을 수 있는 친구나 친척의 도움을 받는 것이 좋습니다. 또는 National Association of Realtors(미국 부동산 중개인 협회, www.realtor.org)나 Asian Real Estate Association of America(아시아 미국 부동산 협회, www.areaa.org)와 같은 전문가 단체에 연락하여 가까운 곳에 있는 중개인을 소개 받는 것이 좋습니다. 중개인 수수료는 보통 주택 판매자가 판매 대금에서 지불합니다.

모기지 융자기관 또는 모기지 중개인—모기지 융자를 받을 때가 되면 최선의 모기지 융자를 선택하도록 도와줄 융자기관이나 모기지 중개인을 선정해야 합니다. 모기지 중개인은 융자기관들이 제공하는 다양한 모기지 상품과 서비스를 소개하여 구입자가 비교할 수 있게 합니다. 몇몇 융자기관이나 중개인에게 연락하여 **모기지 이자율**과 융자 조건을 비교해

보고, 첫 주택 구입자를 위한 프로그램에 관해 문의하십시오. 중개인 서비스 수수료는 구입자가 지불해야 한다는 것을 명심하십시오.

가족과 친구—가족과 친구는 주택 구입을 고려할 때 가장 중요한 조언자가 될 수 있습니다. 믿을 수 있는 친구나 친척들은 각 부동산의 장점과 단점을 비교하는 것을 도와 주고 그들의 경험을 말해 줄 수 있습니다. 그러나 주택 구입에 대한 궁극적인 책임은 여러분에게 있으므로 항상 자신의 직관을 먼저 믿어야 한다는 것을 잊지 말아야 합니다. 적합한 정보를 수집하고 모든 선택의 가능성을 검토하는 것은 여러분의 책임입니다.

지역사회 단체, 주택 상담가, 주택 관련 지역 정부 기관 및 웹사이트—이러한 개인, 단체, 기관들은 여러분과 가족에게 가장 적합한 융자 상품이나 프로그램을 조사할 때 중요한 도움을 줄 수 있습니다.

기타 전문가—주택을 구입하기 전에 주택의 상태를 평가하는 주택 점검사, 직접 할 수 없는 수리를 맡길 수 있는 시공업자, 이삿짐 운송회사(가족이나 친구의 도움을 받지 않고 전문 운송회사에게 맡기는 경우)가 필요할 수 있습니다.



주택 구입 전문가의 도움을 받으면 주택 구입 절차를 원만하게 진행할 수 있습니다.



To choose an agent, you may want to ask trusted friends or relatives for their referrals.

QUESTIONS FOR YOUR REAL ESTATE AGENT

Here is a list of questions you should ask a prospective real estate agent when you begin the homebuying process.

- Are you familiar with the neighborhood where I want to buy? (Often, real estate professionals specialize in certain geographic areas.)
- **Are you fluent in my language?** (If you prefer to do business in a language other than English, you may want to use a bilingual agent.)
- How many buyers and sellers are you representing now? (If your agent is very busy, you may not get personalized attention.)
- Will you provide me with recent references? (You may want to speak with a recent homebuyer who worked with the agent.)
- How many home sales have you closed in the past year? (This will give you an idea about how successful the agent is.)
- How long have you worked in the real estate business? (This is important if you prefer working with someone with a lot of experience.)

부동산 중개인에 대한 질문

다음은 주택을 구입하기 위해 부동산 중개인을 선정할 때 필요한 질문 리스트입니다.

- 주택을 구입할 지역에 대해 잘 아십니까? (부동산 중개인들은 특정한 지역을 전문으로 하는 경우가 많습니다.)
- 제가 사용하는 언어를 잘 하십니까? (영어 이외의 언어를 사용하기를 원하면 이중 언어가 가능한 중개인을 선정하는 것이 좋습니다.)
- 현재 의뢰를 받은 구입자와 판매자가 몇 사람이나 됩니까? (중개인이 너무 바쁘면 적절한 서비스를 받지 못할 수도 있습니다.)
- 최근에 의뢰를 받은 주택 구입자의 이름을 알려줄 수 있습니까? (최근에 이 중개인으로부터 주택을 구입한 사람의 의견을 들어보는 것이 좋습니다.)
- 작년에 몇 건의 주택 매매를 종결했습니까? (이 질문은 중개인의 능력을 알아보는 데 도움이 됩니다.)
- 부동산 업계에서 얼마나 오래 일했습니까? (경험이 많은 사람에게 의뢰하기를 원하는 경우에는 이 질문이 중요합니다.)



부동산 중개인을 선정할 때는 믿을 수 있는 친구나 친척으로부터 소개를 받는 것이 좋습니다.



Your Own Home

Before you start shopping for a home, it is often best to begin by determining how much you can afford.

While it is tempting to look for your dream home right away, there are some steps to follow before you start shopping for a home. It often is best to begin by determining how much you can afford. Your first step should be to talk to a homeownership education counselor (see www.HUD.gov for counseling organizations) to learn the homebuying basics and to evaluate your financial readiness (ask if the counseling provider has services in your native language). Next, begin talking to a lender or a mortgage broker to review your income and expenses, which determine the type and amount of mortgage for which you qualify. Some of the criteria you should review with your prospective lender are presented here. As you gather your information from experts, you need to determine what type and how much of a mortgage are most appropriate for you and your family.

How Much Can You Afford to Spend?

For a general idea of your homebuying power, multiply your annual gross income by 3.5. For example: \$47,000 (annual income) x 3.5 = \$164,500 (cost of home). (Your annual gross income is the income you earn in a year before taxes and other deductions. It also can include income you earn from a commercial or business rental property, self-employment, alimony, child support, public assistance and retirement accounts.) Remember, this calculation is just an estimate, and it does not mean you can afford the monthly payments associated with this mortgage

amount. Even if you are pre-qualified for a certain mortgage amount by a lender, you need to decide for yourself the loan amount and monthly payments that meet your budget and are most comfortable for you.

Is Your Income Steady?

Perhaps you are new to your job, your income varies throughout the year or you have a cash business. Lenders prefer to offer mortgages to individuals who can show a steady source of income. Be prepared to give proof of your income sources with tax forms or other documentation.

주택 구입

꿈에 그리던 집을 빨리 사고 싶으시겠지만 집을 알아보기 전에 알아야 할 몇 가지 단계가 있습니다. 먼저 재정적 능력을 검토해 보는 것이 가장 중요합니다. 이를 위한 첫 단계는 주택 구입 교육 상담가(상담 단체의 리스트는 www.HUD.gov를 참조)와 상담하여 주택 구입에 대한 기초 지식을 배우고 재정적 능력을 평가하는 것입니다(상담 제공자가 여러분이 사용하는 언어로 서비스를 제공할 수 있는지 문의하십시오). 그 다음에는 모기지 용자기관이나 중개인과 상의하여 여러분의 소득과 지출을 검토하고, 어떤 종류의 용자와 얼마만큼의 용자금액을 빌릴 수 있는지 결정해야 합니다. 다음에 설명하는 것은 거래할 용자기관과 검토해야 하는 몇 가지 기준입니다. 여러분은 전문가로부터 정보를 입수한 후에 여러분과 가족에게 어떤 종류 및 금액의 모기지가 가장 적합한지를 결정해야 합니다.

지출 능력

주택 구입 능력을 대략 알아보려면 연간 총소득에 3.5를 곱하십시오. 예를 들면: \$47,000(연간 소득) x 3.5 = \$164,500(주택 가격). (연간 총소득이란 세금 및 기타 금액을 공제하지 않은 1년 간의 소득을 말합니다. 이 소득에는 상업용 또는 사업용 임대 부동산에서 얻은 소득, 자영업 소득, 위자료, 자녀 부양비, 공공 보조금 및 은퇴 연금이 포함됩니다.) 위의 계산은 추정에 불과하며, 이 모기지 금액에 대한 월 상환금을 부담할 능력이 있다는 것을 의미하지는 않는다는 것에 유의하십시오.

특정한 모기지 금액에 대한 자격을 사전에 승인 받았더라도, 용자 금액과 월 상환금이 예산 범위 내에 있고 전혀 무리가 되지 않는지를 스스로 결정해야 합니다.

안정된 소득

새로 취직을 한 경우에는 첫 해 동안에 소득이 불안정할 수 있고 현금 거래 사업을 하는 경우도 있습니다. 모기지 용자기관은 안정된 소득원을 증명할 수 있는 사람에게 모기지를 제공하기를 선호합니다. 세금보고서나 다른 문서를 통해서 소득원에 대한 증빙을 제공할 준비를 하십시오.

구입할 주택을 알아보기 전에 재정적 능력을 검토하는 것이 가장 중요합니다.

a Control number		22222		OMB No. 1545-0008	
b Employer identification number (EIN)		1 Wages, tips, other compensation	2 Federal income tax withheld		
c Employer's name, address, and ZIP code		3 Social security wages	4 Social security tax withheld		
		5 Medicare wages and tips	6 Medicare tax withheld		
		7 Social security tips	8 Allocated tips		
d Employee's social security number		9 Advance EIC payment	10 Dependent care benefits		
e Employee's first name and initial		Last name		Suff.	
f Employee's address and ZIP code		11 Nonqualified plans		12a	
		13 <input type="checkbox"/> Military or naval <input type="checkbox"/> Railroad <input type="checkbox"/> Other	12b		12c
		14 Other		12d	
15 State	Employer's state ID number	16 State wages, tips, etc.	17 State income tax	18 Local wages, tips, etc.	19 Local income tax
				20 Locality name	

W-2 Wage and Tax Statement 2006 Department of the Treasury—Internal Revenue Service
Copy 1—For State, City, or Local Tax Department



INDIVIDUAL DEVELOPMENT ACCOUNTS

In high-cost areas such as New York, San Diego, or Los Angeles, a home purchase is not within reach for many low- or moderate-income families unless they have a 20% down payment or more. Many families are pooling resources to buy a home together. Others take advantage of special homebuying programs, such as individual development accounts (IDAs), which match family and individual savings for a period of time to purchase an asset, such as starting a business, homeownership or a college education. For more information about IDAs and a list of organizations offering IDA programs, visit www.CFED.org.

Do You Have Good Credit?

By now you should have established **credit** in your own name and maintained a history of timely payments. You should obtain a copy of your **credit report** to make sure all the information it contains is correct. If there are errors, report them to the **credit bureaus** immediately. If there are negative items on your report that are correct and require your attention, now is the time to call your creditors and settle your **debts**. Ask them to report the repayment to the credit bureaus right away. Refer to Freddie Mac's guidebook "The Importance of Good Credit" for more information.

Do You Have Enough Money for a Down Payment and Closing Costs?

Today there are many mortgage products that allow prospective homeowners to buy with little money—or no money—for a **down payment**. Years ago, a conventional mortgage required that the buyer prepay 20% of the purchase price as a down payment. In high-cost areas, home prices appreciate very quickly. Now, mortgage products with a 0% to 3% down payment are widely available, and more families and individuals are able to become homeowners. If you do not prepay 20% of the purchase price, you will have to pay a premium for **mortgage insurance (MI)**. This insurance typically is paid to the lender for home loans with less than a 20% down payment. It is required for all government sponsored and conventional loans with less than a 20% down payment.

However, the insurance requirement does not apply to the entire duration of the mortgage loan. Under federal law, your lender is obligated to cancel MI when your mortgage is paid to 22% of the purchase price. The lender must inform the borrower at the closing when the mortgage will reach the 78% mark. You also can request cancellation of MI coverage when your equity has reached 20%. Talk to your lender for more information.

The MI premium does not reduce the **principal** loan amount. Because this MI premium is in addition to your normal mortgage payment, you need to factor its cost into your decision to buy a home.

You need to do your research and determine if it is more beneficial to you to buy sooner and pay MI or to wait additional years and save 20% for a down payment.

Ask your lender about your options, and set aside enough money to pay your down payment and **closing costs**. (Closing costs generally range from 2% to 7% of the mortgage amount. Your lender will provide you with a written estimate of closing costs—called a **good faith estimate**—during your mortgage approval process.)

우량 신용

여러분은 지금까지 자신의 이름으로 **신용**을 쌓았고 연체가 없는 지불 기록을 유지하고 있을 것입니다. 여러분은 **신용 보고서**를 입수하여 모든 정보가 정확한지 확인해야 합니다. 잘못된 정보가 발견되면 즉시 **신용 평가 기관**에 알려 주십시오. 신용 보고서에 불리한 항목이 있고 이 항목이 잘못된 정보가 아닌 경우, 즉시 채권자에게 연락하여 **부채**를 상환해야 합니다. 채권자에게 상환했다는 사실을 신속하게 신용 평가 기관에 통보해 달라고 요청하십시오. 더 자세한 정보를 원하시면 Freddie Mac의 안내서 “우량 신용의 중요성”을 참조하십시오.

계약금과 부동산 매매 수수료 지불 능력

요즈음은 주택 구입자가 **계약금**을 적게 지불하거나 전혀 지불하지 않는 모기지 상품이 많이 있습니다. 그러나, 몇 년 전만 해도, 대부분의 모기지가 주택 구입자에게 구입 가격의 20%를 계약금으로 선불하도록 요구했습니다. 물가가 높은 지역에서는 주택 가격이 매우 빠르게 인상됩니다. 지금은 계약금이 0%-3%인 모기지 상품이 많으므로 더 많은 가정과 개인들이 주택을 구입할 수 있게 되었습니다. 이러한 변화는 주로 **모기지 보험(MI)** 때문입니다. 이 보험은 계약금이 20% 미만인 용자의 경우 용자금을 상환 받지 못했을 때 용자기관에게 보험금을 지불해주는 보험으로서, 계약금이 20% 미만인 모든 정부 지원 용자와 일반 용자는 이 보험에 가입해야 합니다.

그러나 이 보험 가입 요건은 전체 모기지 용자 기간에 대해 적용되지 않습니다. 용자기관은 연방법에 따라 주택 구입 가격의 22%만큼 모기지를 상환하게 되면 MI를 취소해야 합니다. 용자기관은 매매 종결 시에/클로징 할 때에 모기지가 78%에 도달하는 시점을 차입자에게 알려주어야 합니다. 또한 차입자는 주택의 순가치가 주택 시세의 20%에 도달했을 때 MI 가입 취소를 요청할 수 있습니다. 더 자세한 정보는 용자기관에 문의하십시오.

MI 보험료는 용자금 **원금** 금액을 줄이지 않습니다. 이 MI 보험료는 정규 모기지 상환금에 추가되므로 주택 구입에 대한 결정을 할 때 이 비용을 계산에 넣어야 합니다.

여러분은 지금 주택을 구입하고 MI 보험료를 상환하는 것과 몇 년 더 기다려서 20%의 계약금을 저축한 후에 주택을 구입하는 것 중에서 어느 것이 더 유리한지를 검토하여 결정해야 합니다.

용자기관에 선택 가능한 모기지에 관해 문의하고 계약금과 부동산 **매매 비용(클로징 비용)**을 지불할 자금을 충분히 마련해 두십시오. (클로징 비용은 보통 모기지 금액의 2%-7%에 해당됩니다. 용자기관은 모기지를 승인하는 과정에서 클로징 예산 비용을 서면(**성실 견적서: good-faith estimate**)으로 알려 줍니다.)



개인 개발 계좌

뉴욕, 샌디에고, 로스앤젤레스와 같이 물가가 높은 지역에서는 20% 이상의 계약금을 지불할 능력이 없는 많은 중저소득층 가정들은 주택을 구입하기가 어렵습니다. 많은 가정들이 자산을 합쳐서 공동으로 주택을 구입하고 있습니다. 어떤 가정들은 개인 개발 계좌(IDA)와 같은 특별 주택 구입 프로그램을 이용하는데, 이 프로그램은 개인이나 가정이 일정 기간 동안 저축을 하면 사업 시작, 주택 구입 또는 대학 교육에 필요한 자금을 지원해 줍니다. IDA에 관한 더 자세한 정보와 IDA 프로그램을 제공하는 기관의 리스트를 원하시면 www.CFED.org를 방문하십시오.

MORTGAGES TODAY

No longer must you have a 20% down payment for a house to receive a mortgage. Today there are many mortgage options available to consumers. Some lenders have mortgage products designed specifically for individuals with non-traditional income sources, such as those who are self-employed or those who run cash businesses. Ask your lender for information about the options available to you. Some mortgage products feature beneficial options, such as:

- Small down payments (0% to 3%).
- The ability to use additional sources of money for your down payment, such as grants or funding from a non-profit organization, your employer, a private foundation, a family member or a federal, state or local government agency. If you belong to a cultural savings club (for example, referred to by Chinese Americans as “su-su” and by Korean Americans as “kye”), some lenders will accept a letter from the treasurer or the fund administrator as documentation of supplemental funds and good payment history.
- Expanded debt-to-income ratios up to 42% (allowing you to qualify for a mortgage payment that is a larger percentage of your monthly income than the standard 36%).
- Special consideration for people with limited incomes in high-cost areas.
- Homeownership education programs.
- Low-cost mortgage insurance.
- Contributions to your closing costs from the seller.
- Special rates or terms for buying a home within a designated area.

Consider all your options and your costs before deciding on paying 20% for a down payment, or choose a financing option that allows you to pay less. There are benefits and drawbacks; consider all factors before deciding which option is best for you.

If you do not have enough money saved to pay for these items, ask your lender about programs from local government agencies or non-profit organizations to help first-time homebuyers. If a friend or family member gives you the money for your down payment or closing costs, he or she may have to provide your lender with a letter stating that the money is a gift, and you do not have to pay it back.

Do You Have Enough Cash to Move?

Your expenses do not end when your mortgage is funded. You need to have money for moving expenses, as well as for any repairs required at your old or new home, for any upgrades to your new home, plus for any new furnishings you will need, including appliances and furniture. To keep costs low, find ways to do as much of the work yourself, and look for items on sale. Perhaps you can delay the purchase of some furniture for a few months after you move to your new home.

How Much House Can You Afford?

One of the best ways to calculate how much house you can afford is to create a budget of your monthly income and your expenses. Use the following form to help you determine your budget:

최근의 모기지

이제는 더 이상 모기지 용자를 받기 위해 주택 금액의 20%에 해당되는 계약금을 지불할 필요가 없습니다. 최근에는 소비자가 선택할 수 있는 다양한 종류의 모기지가 제공됩니다. 일부 용자기관들은 자영업자나 현금 거래 사업자와 같은 과거와 다른 소득원을 가진 개인들을 위해 특별히 개발된 모기지 상품들을 제공합니다. 용자기관에 문의하여 어떤 종류의 모기지가 적합한지 알아보십시오. 일부 모기지 상품은 다음과 같은 유리한 특성을 제공합니다.

- 적은 계약금(0%~3%)
- 비영리 단체, 고용주, 민간 재단, 가족, 또는 연방, 주, 지방 정부 기관의 보조금이나 지원금과 같은 추가 자금원을 계약금으로 사용 가능함. 문화적 저축 클럽(중국계 미국인의 “수수”와 한국계 미국인의 “계” 등)에 가입한 경우, 일부 용자기관은 회계나 자금 관리자의 서신을 보충 자금 및 우량 지불 기록으로 인정합니다.
- 소득 부채 비율을 42%까지 확대(표준인 월 소득의 36%보다 더 높은 비율의 모기지를 상환할 자격을 허용)
- 물가가 비싼 지역의 저소득층에 대한 특별한 배려
- 주택 소유에 대한 교육 프로그램
- 보험료가 낮은 모기지 보험
- 판매자가 클로징 비용의 일부를 부담
- 지정된 지역 내에서 주택을 구입하는 경우에는 특별한 이자율과 용자 조건 적용

20%의 계약금을 지불하기로 결정하기 전에 선택 가능한 모든 모기지의 종류와 비용을 고려하거나, 또는 더 적은 금액을 지불하는 것을 허용하는 모기지를 선택하십시오. 모든 모기지에는 장점과 단점이 있으므로 모든 요소를 고려한 후에 가장 적합한 모기지를 선택하십시오.

이러한 항목들을 지불할 만큼 저축이 충분치 않은 경우에는 용자기관에 지방 정부 기관이나 비영리 단체들이 첫 주택 구입자들을 지원하기 위해 제공하는 프로그램에 관해 문의하십시오. 친구나 가족이 계약금이나 클로징 비용을 지불할 자금을 제공하는 경우에는 그 사람이 용자기관에 그 자금은 증여한 것이므로 값을 필요가 없다는 서신을 제공해야 할 수도 있습니다.

현금 이사 비용

모기지를 승인 받는다고 해서 비용의 지출이 끝난 것은 아닙니다. 이사 비용은 물론, 오래된 집이나 새 집을 수리하고, 새 집에 추가 시설을 하고, 새 가전제품이나 가구를 구입할 비용을 지출해야 합니다. 이러한 비용을 절약하려면 많은 일들을 자신이 직접 하고, 할인 판매를 하는 상품들을 구입하십시오. 일부 가구의 구입을 새 집으로 이사한 후 몇 달 뒤로 미룰 수도 있습니다.

구입 가능한 주택 가격

구입 가능한 주택 가격을 결정하는 가장 좋은 방법은 월 소득과 지출에 대한 예산을 세우는 것입니다. 다음의 양식을 사용하여 예산을 세우십시오.



▶ 예산 작업표 견본

다음의 예산은 다음과 같은 종류의 지출로 세분됩니다: 고정 비용, 정기 지불 고정 비용, 변동 비용, 부채.

개인의 상황에 따라, 일부 비용(예를 들면, 장거리 전화나 핸드폰 비용)은 고정 비용이 아니라 변동 비용으로 간주될 수 있습니다. 여러분의 필요와 라이프스타일을 가장 잘 반영할 수 있도록 예산 항목을 조정하십시오. (모든 비용은 월 지출 금액을 기재하십시오.)

Fixed Expenses / 고정 비용

Housing / 주택

Rent, Mortgage or Lot Rent / 임대료, 모기지 또는 부지 임대료	\$
2nd Mortgage/Equity Loan/Association Fees, etc. / 2차 모기지/순가치 담보 용자/관리비 등	\$
Heating / 난방	\$
Electricity / 전기	\$
Telephones (basic service) / 전화(기본 서비스)	\$
Other / 기타	\$

Transportation / 교통비

Gas/Public Transportation/Taxi/Parking / 가스/대중교통/택시/주차	\$
Car/Truck Payment / 자동차/트럭 할부금	\$
Other / 기타	\$

Insurance / 보험

Health (medical and dental, if not payroll deducted) / 의료보험(일반 진료 및 치과 보험, 급여에서 공제되지 않는 경우)	\$
Life/Disability / 생명보험/장애보험	\$
Other / 기타	\$

Child Care / 보육

Child Care/Babysitters / 보육/베이비시터	\$
Child Support/Alimony / 자녀 부양비/위자료	\$
Other / 기타	\$

Family / 가족

Money you send to relatives living in another country (if you send the same amount each month, if applicable) / 외국에 거주하는 친척에 대한 송금(해당된다면, 매월 같은 금액을 보내는 경우)	\$
---	----

Personal Savings / 개인 저축

Remember to pay yourself first / 먼저 예금하는 것을 잊지 마십시오.	\$
FIXED EXPENSES SUBTOTAL / 고정 비용 소계	\$

Periodic Fixed Expenses (list 1/12th of the annual payment amount) / 정기 지불 고정 비용 (연간 지불 금액의 1/12을 기입)

Housing / 주택

Property/Real Estate Taxes (if not included in mortgage) / 재산세/부동산세(모기지예 포함되지 않은 경우)	\$
Home Insurance (if not included in mortgage payment) / 주택보험(모기지 상환금에 포함되지 않은 경우)	\$
Renter's Insurance / 임대자보험	\$
Water/Sewage / 상하수도	\$
Trash Service / 쓰레기 수거	\$
Other / 기타	\$

Transportation / 교통비

Car Insurance / 자동차 보험	\$
Car Licenses / 자동차 면허	\$
Car Repairs and Maintenance / 차량 수리 및 유지보수	\$
License Plates/Registration Fees / 번호판/등록료	\$
Other / 기타	\$
PERIODIC FIXED EXPENSES SUBTOTAL / 정기 지불 고정 비용 소계	\$

Variable Expenses / 변동 비용

Food / 식품

Food/Groceries / 식료품	\$
Work Related (lunches and snacks) / 직장 관련(점심 및 간식)	\$
School Lunches / 학교 점심	\$
Other / 기타	\$

Child Care / 보육

Diaper Expense / 기저귀 비용	\$
Other / 기타	\$

Medical / 의료

Doctor / 일반의사	\$
Dentist / 치과 의사	\$
Prescriptions / 처방약	\$
Glasses / 안경	\$
Other / 기타	\$

Clothing / 의복

Clothing / 의복	\$
Laundry/Dry Cleaning / 세탁/드라이클리닝	\$
Other / 기타	\$

Education / 교육

Tuition / 수업료	\$
Books/Papers/Magazines/Supplies / 교과서/종이/잡지/학용품	\$
Lessons (sports, dance, music) / 과외지도비(스포츠, 댄스, 음악)	\$
Other / 기타	\$

Donations / 기부

Religious/Charity / 종교/자선단체	\$
Other (if not payroll deducted) / 기타(급여에서 공제하지 않는 경우)	\$

Gifts / 선물

Birthdays / 생일	\$
Major Holidays / 주요 공휴일	\$
Other / 기타	\$

Personal / 개인 비용

Barber/Beauty Shop / 이발소/미장원	\$
Toiletries / 화장품류	\$
Children's Allowance / 자녀 용돈	\$
Tobacco Products / 담배	\$
Beer, Wine, Liquor / 맥주, 포도주, 기타 주류	\$
Other / 기타	\$

Entertainment / 오락

Movies, Sporting Events, Concerts, Videos, Theater, etc. / 영화, 스포츠 행사, 음악회, 비디오, 극장 등	\$
Internet Service / 인터넷 서비스	\$
Cable/Satellite T.V. / 케이블/위성 T.V.	\$
Restaurants / 외식	\$
Gambling/Lottery Tickets / 도박/복권	\$
Fitness or Social Clubs / 운동클럽/사교클럽	\$
Vacations/Trips / 휴가/여행	\$
Other / 기타	\$

Miscellaneous / 기타

Home Maintenance / 주택 유지보수	\$
Checking Account or Money Order Fees, etc. / 은행계좌 또는 머니오더 수수료 등	\$
Pet Care/Supplies / 애완동물 관리/용품	\$
Hobbies and Crafts / 취미 및 공예	\$
Postage / 우편 요금	\$
Money you send to relatives living in another country (if you send the same amount each month, if applicable) / 외국에 거주하는 친척에 대한 송금(해당된다면, 매월 같은 금액을 보내는 경우)	\$
VARIABLE EXPENSES SUBTOTAL / 변동 비용 소계	\$

Indebtedness / 부채

Debts / 부채

Student Loan / 학비 융자금	\$
Credit Card (monthly minimum*) / 신용카드(월 최소 지불금*)	\$
Credit Card (monthly minimum*) / 신용카드(월 최소 지불금*)	\$
Credit Card (monthly minimum*) / 신용카드(월 최소 지불금*)	\$
Medical Bills / 의료비	\$
Personal Loans / 개인 융자금	\$
Other / 기타	\$
INDEBTEDNESS SUBTOTAL / 부채 소계	\$

FIXED EXPENSES SUBTOTAL / 고정 비용 소계	\$
FIXED PERIODIC EXPENSES SUBTOTAL / 정기 지불 고정 비용 소계	+\$
VARIABLE EXPENSES SUBTOTAL / 변동 비용 소계	+\$
INDEBTEDNESS SUBTOTAL / 부채 소계	+\$
TOTAL MONTHLY EXPENSES / 월 비용 합계	=\$

TOTAL MONTHLY NET INCOME / 월 총 순소득:	\$
MINUS TOTAL MONTHLY EXPENSES / 월 총비용 차감:	-\$
EQUALS AMOUNT LEFT OVER FOR SAVINGS AND INVESTMENTS / 저축 및 투자를 위해 남겨둔 금액	=\$

* Although it is strongly recommended that you pay more than the monthly minimum payment due, lenders will use this amount when calculating monthly debt obligations. / * 월 최소 지불금보다 더 많은 금액을 지불할 것을 강력하게 권하지만, 융자기관들은 이 금액을 사용하여 매월 상환해야 하는 부채를 계산합니다.

Qualifying for a Mortgage



Lenders conduct a four-part review of capacity, credit, capital and collateral (the four C's).

Once you have a detailed picture of your monthly income and expenses, and you have created your budget, you can begin to think like a lender. Lenders conduct a four-part review of **capacity**, credit, capital and **collateral** (the four C's) to determine if a borrower has the ability to repay a loan and, therefore, can qualify for a home mortgage.

Capacity

Capacity is your ability to repay a mortgage loan based on your income and work history. Your lender considers the following:

- Do you have a stable income that is likely to continue?
- Do you have enough income to meet the mortgage payment expenses?
- What is your debt-to-income ratio? Ideally, lenders want to see that your mortgage principal, **interest**, homeowner's insurance and property taxes will not exceed 28% of your **gross monthly income**. They also want to see that your mortgage principal, interest, homeowner's insurance and property taxes, as well as your recurring monthly debts, such as auto loans, student loans and installment and revolving credit card payments, will not exceed 36% of your gross monthly income. (Your gross monthly income includes any additional income from overtime, part-time employment, bonuses, dividends, interest, royalties, pensions, Veterans Affairs compensation, net rental income, alimony, child support, Social Security benefits,

trusts, business activities or investments, workers compensation and disability). Talk to your lender or mortgage broker for more details.

- Do you have the ability to go from your present rent payment to the proposed house payment?
- Does your present financial lifestyle allow for a savings pattern for unforeseen housing expenses?

Credit

Credit is borrowing money to pay for something you get today, such as a home, furniture or car, with an agreement to pay the money back. Credit is granted through several means, including credit cards, personal loans, car loans and home mortgages. Your credit report will be reviewed to determine if you will be granted credit (see Freddie Mac's guidebook "The Importance of Good Credit" for information on credit reports). To prepare for this review, request a free copy of your credit report each year from the credit bureaus—Equifax, TransUnion and Experian. Review the reports and check them for any errors. If there are errors, now is the time to resolve them. If you have credit problems, start working to resolve them now. By working with your creditors, in time your credit report will indicate a healthy credit history, and you will be ready for a mortgage.

If you do not have any credit accounts, ask your lender if a non-traditional credit history will be accepted. You create an "alternative credit report" in your name, which reflects the manner

모기지에 대한 자격 요건

월 소득과 지출을 상세히 검토하여 예산을 세운 후에는 용자기관의 입장에서 생각을 해보아야 합니다. 용자기관은 **지불 능력**, 신용, 자산, **담보물**(4 C: capacity, credit, capital, collateral)의 4가지 요소를 고려하여 차입자가 용자금을 상환할 능력이 있고 주택 모기지를 용자 받을 자격이 있는지를 결정합니다.

지불 능력

지불 능력이란 소득과 직장 경력에 기준한 모기지 용자금 상환 능력을 말합니다. 용자기관은 차입자에 대해 다음 사항을 고려합니다.

- 지속적이고 안정적인 소득이 있는가?
- 모기지 상환금을 지불할 충분한 소득이 있는가?
- 소득 부채 비율은 얼마나 되는가? 용자기관은 차입자의 모기지 원금, **이자**, 주택보험 및 재산세 비용이 **월 총소득**의 28%를 넘지 않는 것을 가장 적절하다고 생각합니다. 또한, 용자기관은 모기지 원금, 이자, 주택 보험 및 재산세에 매월 지불해야 하는 부채(자동차 용자금, 학비 용자금, 할부금, 회전하는 신용카드 납부금 등)를 더한 비용이 월 총소득의 36%를 넘지 않기를 원합니다. (월 총소득에는 초과근무 수당, 파트타임 급여, 보너스, 배당금, 이자, 로열티, Veterans Affairs (보훈처) 보상금, 순 임대료 소득, 연금, 위자료, 자녀 부양비, 소셜 시큐리티 지급금, 신탁, 사업 활동 또는 투자 소득, 근로자 재해 보상금,

장애 보험금과 같은 추가 소득이 포함됩니다). 더 자세한 내용은 모기지 용자기관이나 중개인에게 문의하십시오.

- 현재의 임대료보다 많은 주택 용자 상환금을 지불할 능력이 있는가?
- 가계와 관련된 현재의 생활방식을 고려할 때, 예상하지 못한 주택 비용을 지출하기 위한 저축을 할 수 있는가?

신용

신용이란 주택, 가구 또는 자동차와 같은 물품을 구입하기 위해 먼저 자금을 차입하고 나중에 상환하기로 약속하는 것을 말합니다. 신용은 신용카드, 개인 용자금, 자동차 용자금, 주택 용자금과 같은 여러 가지 방법을 통해서 제공됩니다. 신용을 제공할 때는 신용 보고서를 검토합니다 (신용 보고서에 관한 더 자세한 정보는 Freddie Mac의 안내서, “우량 신용의 중요성”을 참조하십시오.) 이러한 검토에 대비하기 위해서는 Equifax, TransUnion, Experian과 같은 신용 평가 기관에 매년 무료 신용 보고서를 요청하십시오. 신용 보고서를 검토하고 잘못된 항목이 있는지 확인하십시오. 잘못된 항목이 있으면 즉시 정정해야 합니다. 또한 신용에 문제가 있는 경우에는 즉시 해결하려고 노력해야 합니다. 채권자에게 부채를 상환하여 신용 보고서에 우량 신용 기록이 나타나면 모기지 용자를 받을 준비가 된 것입니다.

신용 계좌가 없는 경우에는 용자기관에 다른 신용 기록을 인정 받을 수 있는지 문의하십시오. 임대료,



용자기관은 지불 능력, 신용, 자산, 담보물의 4가지 요소를 고려합니다.



Collateral is any property you own that is acceptable as security for a loan or obligation.

in which you have paid your financial obligations such as rent, utilities and car insurance (see “The Importance of Good Credit” for more information). It is imperative that you keep receipts of these payments if you choose a non-traditional credit evaluation.

Capital

Capital is your wealth in terms of your property or money, including any money you have saved for your down payment and closing costs. Your lender will look at your checking accounts, savings accounts, insurance policies, gifts, **individual retirement accounts**, **Keogh funds** and other assets.

Collateral

Collateral is any property you own that is acceptable as security for a loan or obligation, which in this case is the home you are buying. Before signing a contract to purchase a home, consider the following:

- Can I afford this house?
- Does this house meet the needs of my family?
- What kind of maintenance does this house require?

It is strongly advisable to hire a professional inspector to examine the house for you. You have the right to hire a licensed inspector to do a **home inspection** at your own expense. The inspector will answer important home condition and maintenance questions, such as: Does the roof appear to have at least five years of life left? Does the

plumbing work? Does the electrical system appear to operate efficiently? Is the basement or crawl space dry? Is the foundation of the house in good condition?

If you paid for an **appraisal** of the home you want to buy, you are entitled to a copy of it. Get your copy as soon as your mortgage lender receives it and review it carefully. If you have any questions about the property, ask your real estate agent (or real estate attorney) or inspector, before your loan closes. Every question is important.

Remember, this may be the largest purchase you ever make. Be sure you know what you are buying, and that you are comfortable with your decision.

Get Pre-Approved

Once you have narrowed down your price range for a home, and you are ready to buy, you should get pre-approved for a loan. Pre-approval is a service provided by banks or other lenders based on a preliminary review of your credit report and income documents. A **pre-approval letter** shows a prospective seller that a lender has determined that you have the capacity (refer back to the four C's) to be approved for a mortgage based on the information you provided. Some sellers may see your pre-approval as an attractive part of your home offer, since it indicates that you are a serious buyer.

To obtain pre-approval, contact your bank, mortgage broker, credit union or other lender.

공공요금, 자동차 보험과 같은 채무를 지불한 기록에 근거하여 “대체 신용 보고서” 를 작성해야 합니다(더 자세한 정보는 “우량 신용의 중요성” 참조). 이러한 다른 형태의 신용 평가를 받으려면 위와 같은 납부금의 영수증을 반드시 보관해야 합니다.

자산

자산이란 계약금과 클로징 비용을 지불하기 위해 저축한 돈을 포함하는 재산이나 금전 형태의 부를 말합니다. 용자기관은 당좌계좌, 저축계좌, 보험증권, 증여, **개인 은퇴 연금 계좌, Keogh 펀드** 및 다른 자산들을 검토합니다.

담보물

담보물은 용자금이나 채무에 대한 담보로 제공할 수 있는 차입자의 재산을 말하며, 이 경우에는 구입하는 주택이 해당됩니다. 주택 매매 계약서에 서명하기 전에 다음 사항을 고려하십시오.

- 이 주택을 구입할 경제적 여유가 있는가?
- 가족이 이 주택을 원하는가?
- 이 주택에는 어떤 종류의 관리보수가 필요한가?

여러분을 대신하여 주택을 검사할 전문 주택 점검사를 고용할 것을 강력하게 권합니다. 주택 구입자는 자신의 비용으로 면허가 있는 주택 점검사를 고용하여 **주택 검사**를 할 권리가 있습니다. 주택 점검사는 다음과 같은 주택의 상태 및 보수에 대한 질문에 답변합니다: 지붕의 수명이 5년 이상 남았는가? 배관에 문제가 없는가? 전기 시스템이 효율적으로 작동하는가? 지하실이나

배선, 배관을 위한 좁은 공간(crawl space)이 건조한가? 주택의 기초가 양호한 상태인가?

구입하고자 하는 주택에 대한 **감정** 비용을 지불한 경우에는 감정서 사본을 받을 자격이 있습니다. 모기지 용자기관이 감정서를 받으면 즉시 사본을 입수하여 주의해서 검토해야 합니다. 주택에 관한 질문이 있으시면 클로징을 하기 전에 부동산 중개인(또는 부동산 전문 변호사)이나 주택 점검사에게 문의하십시오. 사소한 것이라도 모두 질문하십시오.

주택은 여러분이 지금까지 구입한 가장 큰 자산이라는 것을 잊지 마십시오. 구입하는 주택의 상태를 확인해야 하고 구입 결정에 안심할 수 있어야 합니다.

모기지 사전 승인

구입할 주택의 가격 범위를 결정하고 모든 준비가 끝났으면 모기지 용자금에 대한 사전 승인을 받아야 합니다. 사전 승인은 은행이나 다른 용자기관들이 신용 보고서와 소득 증빙서류에 대한 예비 검토 결과에 근거하여 제공하는 서비스입니다. **사전 용자 승인서**는 용자기관이 구입자가 제공한 정보에 근거하여 구입자가 모기지를 승인 받을 자격이 있는 지불 능력(4 C 참조)이 있다고 결정했다는 것을 판매자에게 증명합니다. 사전 승인은 구입자가 실제로 주택을 구입할 의사가 있다는 것을 나타내므로, 판매자들은 이것을 구입자 오퍼의 유리한 부분으로 생각할 수 있습니다.

사전 승인을 받으려면 은행, 모기지 중개인, 신용조합 또는 다른 용자기관에 연락하십시오.



담보물은 용자금이나 채무에 대한 담보로 제공할 수 있는 차입자의 재산을 말합니다.

Finding Your Way Home



Many people select their home based on proximity to work, school, church and community.

Once you know what you can afford, and you are pre-qualified for a mortgage, you can begin shopping for your home. There are many factors to consider. One of your primary concerns should be location. Many people select their home based on proximity to work, school, church and community. If a particular school is important to your family, you should call school district officials to confirm if a prospective home is located within the desired school district. You may need to balance your desire to be within a particular school district with how far you are willing to commute to your job.

When choosing a potential neighborhood, you also may want to consider what amenities are nearby, including public transportation, parks, community centers, doctors' offices, hospitals and shopping centers. Do you want a home on a quiet street, or would you prefer a busy location near shopping and restaurants? Do you want neighbors who have young children for playmates for your children? Do you want to live in a gated community?

You also need to evaluate what type of dwelling you want: a detached single-family home or perhaps a co-op, condominium or townhouse. You might prefer a co-op or **condominium** because all the owners in the building share maintenance costs. Or you may prefer a multi-family house because the rental income can help with monthly mortgage payments.

When considering a co-op or condominium, inquire about by-laws, declarations and rules and restrictions on the use of units, common areas and pets.

Making an Offer

Once you have found the property you like, you are ready to make a formal offer. Your real estate agent will assist you through the process. The offer will state the down payment you propose to pay, the price for which you want to buy the house and how long your escrow will last. (Escrow is a process during which a third party holds all funds related to the sale of the home before closing. During escrow, you will be responsible for getting the home inspection and testing for radon and termites.) Additionally, your offer can include any **contingencies** or special requests, such as repairs you want made before the sale closes or items you want to remain in the home, such as a refrigerator or a washer/dryer. Although not required, you should always include a home inspection contingency in your offer.

At the time of your offer, you will be required to pay an **earnest money deposit** (a "good faith" deposit)—usually between 1% and 5% of the purchase price—to show that you are a serious buyer, and that you intend to move forward with the purchase of the house. It is common for your first offer to be met with a counter-offer

주택 조사

구입할 주택 가격을 결정하고 모기지에 대한 사전 승인을 받은 후에는 주택을 찾아 보아야 합니다. 주택을 조사할 때는 고려해야 할 요소들이 많습니다. 관심을 두어야 할 주요 사항 중의 하나는 위치입니다. 직장, 학교, 교회 및 커뮤니티에서 가까운 주택을 찾는 사람들이 많습니다. 가족들이 특정한 학교를 중요하게 생각하면 교육구 직원에게 전화하여 구입 예정인 주택이 원하는 교육구 내에 있는지 확인해야 합니다. 또한 특정한 교육구에 속한 위치와 직장까지 통근하는 거리를 동시에 고려해야 할 수도 있습니다.

주택을 구입할 지역을 선택할 때는 대중교통수단, 공원, 커뮤니티 센터, 개인병원 및 종합병원, 쇼핑센터 등의 편의 시설이 가까이 있는지도 고려해야 합니다. 여러분은 조용한 주택가를 원하십니까? 또는 쇼핑센터와 식당이 근처에 있는 번화한 지역을 원하십니까? 여러분은 자신의 자녀와 놀 수 있는 어린 아이들이 많은 주거 지역을 원하십니까? 또는 게이트가 있는 주택단지에서 살기를 원하십니까?

또한 단독주택, 공동주택, **콘도미니엄** 또는 연립주택과 같은 주택의 유형을 고려해야 합니다. 여러분은 모든 건물 소유자들이 유지보수비를 분담하는 공동주택이나 콘도미니엄을 선호할 수 있습니다. 또는 임대료 수입이 있어서 월 모기지를 상환하는 데

도움이 되는 다세대 주택을 선호할 수도 있습니다. 공동주택이나 콘도미니엄의 구입을 고려하는 경우에는 주택 및 공동구역의 사용과 애완동물에 대한 관리 규정, 규칙 및 제한사항을 알아보아야 합니다.

구입 오퍼 제시

적절한 주택을 찾은 후에는 정식 구입 오퍼를 제시해야 합니다. 이 과정에서는 부동산 중개인의 도움을 받아야 합니다. 오퍼에는 지불할 계약금의 금액, 원하는 주택 구입 가격과 에스스로 기간 등을 명시해야 합니다. (에스스로는 매매를 종결할 때까지 주택 매매와 관련된 모든 자금을 제3자에게 예치하는 절차입니다. 구입자는 에스스로 기간 동안에 주택 검사와 라돈 및 흰개미 검사를 할 책임이 있습니다.) 이외에도, 구입자의 오퍼에는 클로징을 하기 전에 해야 하는 수리, 또는 냉장고나 세탁기/건조기 같은 판매자가 남겨두고 가기를 원하는 품목에 대한 **조건부 조항**이나 특별 요청을 포함시킬 수 있습니다. 필수는 아니지만, 오퍼에는 항상 주택 검사 조항을 포함시키는 것이 좋습니다.

구입자는 오퍼를 제시할 때 주택을 구입할 의사와 구입 절차를 진행할 의사가 있다는 것을 보여주기 위해 **보증금**(보통 구입 가격의 1%에서 5%사이)을 예치해야 합니다. 보통 주택 판매자는 구입자의 첫 오퍼가



**관심을 두어야 할
주요 사항 중의
하나는 위치입니다.**



from the seller, unless your offer is for the asking price or higher. Depending on the local real estate market and your desire for the specific home, you and your family will have to consider each counter-offer carefully. If the terms begin to be unattractive, you may wish to refuse the counter-offer and move on to another property.

After the Offer

Once you have found your home, and your final offer has been accepted, you must begin the mortgage application process in earnest within an agreed upon time frame. You should contact your preferred lender and start all the necessary paperwork to move forward.

Here are some questions to ask your lender:

- Do you offer any special loan programs to first-time homebuyers or for the purchase of a home in the neighborhood where I want to buy?
- Is first-time homeownership education required to be eligible for special loan programs?
- What is the lowest interest rate you offer for a conventional, fixed-rate mortgage? If I were to pay one, two or three **points** (one point equals 1% of the loan), how does that affect my rate? (see graph)
- How does the term of the loan affect my interest rate (30 years vs. 20 years vs. 15 years)?
- Do you offer any special loan programs if I don't make a 20% down payment, and I don't want to pay mortgage insurance?
- What fees are included in my loan? Are these negotiable?
- When can I **lock in** my interest rate? What is my rate lock period? What if rates drop further?
- What is the current adjustable interest rate for a mortgage of my amount? How is my rate calculated? Is there a **rate cap** (annually or for the life of the loan)?
- Is there a prepayment penalty? (You want to avoid loans that have a prepayment penalty.)
- How long will it take for the lender to process my loan?
- What is the **annual percentage rate (APR)**?

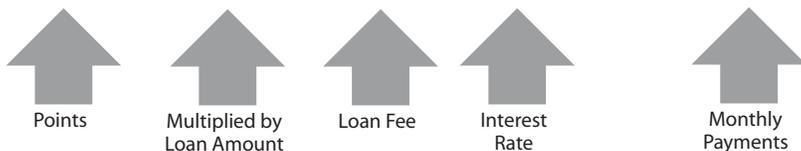
Based on 30 year fixed-rate mortgage of \$200,000



.5 point = .5% X 200,000 = \$1,000 = 6.80% interest* = \$1,303.85 monthly

1 point = 1% X 200,000 = \$2,000 = 6.00% interest* = \$1,199.10 monthly

2 points = 2% X 200,000 = \$4,000 = 5.75% interest* = \$1,167.15 monthly



*These interest rates and scores are for illustration only; actual mortgage rates depend on many variables, including credit scoring.

판매자가 받기를 원하는 가격보다 높지 않은 한 대응 오퍼를 제시합니다. 구입자는 지역 부동산 시장과 특정한 주택을 사고 싶은 희망을 고려하여 각 대응 오퍼를 주의해서 검토해야 합니다. 판매자가 제시한 가격이 너무 높으면 대응 오퍼를 거절하고 다른 주택을 찾아보아야 합니다.

오퍼 제시 이후

주택을 찾고, 판매자가 최종 오퍼를 수락한 후에는 본격적으로 모기지 신청 절차를 시작하여 동의한 기간 내에 완료해야 합니다. 구입자는 선호하는 용자기관에 연락하여 필요한 모든 서류를 작성 및 제출해야 합니다.

다음은 용자기관에 질문해야 하는 몇 가지 사항들입니다.

- 처음으로 주택을 구입하는 사람이나 특정한 지역에 있는 주택 구입에 대한 특별한 용자 프로그램이 있습니까?
- 특별 용자 프로그램에 대한 자격을 얻으려면 첫 주택 구입자에 대한 교육을 받아야 하나요?
- 일반적인 고정 이자율 모기지에 대한 최저 이자율은 얼마입니까? 1, 2 또는 3 **포인트**(1 포인트는 용자금의 1%에 해당)를 지불하는 경우, 얼마나 이자율이 달라집니까?
- 용자 기간(30년, 20년, 15년)에 따라 이자율이 달라집니까?
- 20%의 계약금을 지불하지 않고, 모기지 보험에 가입하기를 원하지 않는 경우, 이에 대한 특별 용자 프로그램이 있습니까?
- 용자금에는 어떤 수수료가 포함되어 있습니까? 수수료는 조정할 수 있습니까?

- 이자율은 언제 **고정**시킬 수 있습니까? 이자율 고정 기간은 얼마나 됩니까? 이자율이 더 떨어지면 어떻게 해야 합니까?
- 모기지 금액에 대한 현재의 변동 이자율은 얼마입니까? 이자율은 어떻게 계산합니까? 연간 또는 용자 기간 동안의 **이자율 변동 상한선** 이 있습니까?
- 조기상환 벌금이 있습니까? (조기상환 벌금이 있는 용자는 피하는 것이 좋습니다.)
- 용자기관이 용자 신청을 처리하는데 얼마나 걸립니까?
- **연 이자율**(APR)이란 무엇입니까?



\$200,000의 30년 고정 이자율 모기지에 기준



*이 이자율과 신용 점수는 단지 설명을 하기 위한 것입니다. 실제 모기지 이자율은 신용 점수 이외에도 여러 가지 변수에 따라 달라집니다.



Lenders want to see that you are a good risk and, thus, a likely candidate to repay your loan obligation on time and in full.

MORTGAGE APPROVAL

The mortgage approval process can be intimidating, but not if you think like a lender. Remember the four C's—capacity, credit, capital and collateral. In general, lenders want to see that you are a good risk and, thus, a likely candidate to repay your loan obligation on time and in full.

How do they determine this? First, they look at your job history. Steady employment is a good indicator of stability. They also may look at your income (including your past income tax returns) and contact your employer for confirmation of employment and stated earnings. Additionally, they will request your credit report to determine your total debt. Finally, they will consider the property you wish to buy by appraising its **market value** and considering any potential problems associated with reselling the property should you **default** on the loan. If all these factors show that you are a good credit risk, and your home appraisal (your collateral) is equal to or higher than the value of the loan, you should have an easy approval process.

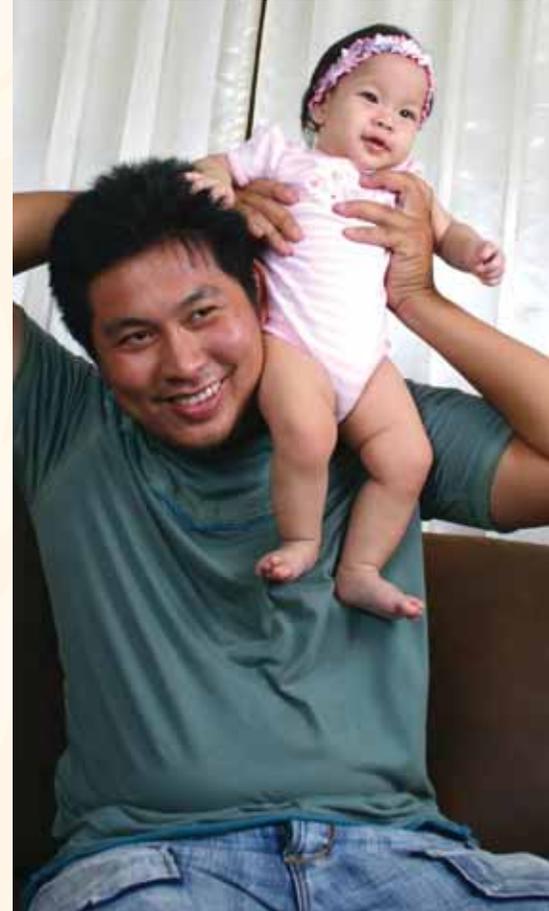
What if your lender questions one of these factors? Perhaps you have switched jobs recently, or you have a few negative items on your credit history. It is best to begin by offering your prospective lender an explanation of your situation. Your new job may be because you recently graduated from college, and your credit history issue might be because of an error unrelated to you. It is important to keep the discussion open with your prospective lender so you are not penalized with mortgage delays or high interest rates.

모기지 승인

모기지 승인 절차는 까다롭게 느껴질 수 있으나 융자기관 입장에서 생각하면 그렇지 않습니다. 4 C(지불 능력, 신용, 자산, 담보물)를 잊지 마십시오. 융자기관들은 차입자가 체불 위험성이 적고 융자금을 기한 내에 완전히 상환할 능력이 있는지를 알고 싶어합니다.

융자기관은 이러한 능력을 어떻게 판단할까요? 우선 직장 경력을 확인합니다. 안정된 고용은 재정적 안정성을 나타내는 주요 지표입니다. 또한 과거의 세금보고서를 포함한 차입자의 소득을 검토하고, 고용주에게 연락하여 고용 상태 및 융자 신청서에 기재된 소득을 확인합니다. 그리고 신용 보고서를 요청하여 차입자의 부채 총액을 확인합니다. 마지막으로, 구입하려는 주택의 시장 가치를 감정하고, 융자금의 상환을 불이행하는 경우 주택을 매각할 때 문제가 발생할 가능성이 없는지 확인합니다. 이러한 모든 요소들이 차입자의 신용 위험이 적다는 것을 증명하고 주택의 감정 가격(저당 금액)이 융자 금액보다 높으면 쉽게 승인을 받을 수 있습니다.

융자기관이 이러한 요소들 중 하나를 문제로 삼으면 어떻게 해야 할까요? 차입자가 최근에 직장을 바꾸었거나, 신용 기록에 몇 가지 불리한 항목이 문제가 될 수 있습니다. 이러한 경우에는 융자기관에 자신의 상황을 설명하는 것에서부터 시작하는 것이 가장 좋은 방법입니다. 새로 직장을 얻은 이유는 최근에 대학을 졸업했기 때문이고 신용 기록 문제는 차입자와 무관한 착오일 수 있습니다. 융자기관과 계속 대화를 하여 모기지 승인의 지연이나 높은 이자율 같은 불리한 대우를 받지 않는 것이 매우 중요합니다.



융자기관들은
차입자가 체불
위험성이 적고
융자금을 기한 내에
완전히 상환할
능력이 있는지를
알고 싶어합니다.



Mortgage Types

When you shop for a mortgage, you have several choices. This section discusses some of the different mortgage options available.

Fixed-Rate Mortgages

Fixed-rate mortgages lock in your interest rate for the length of your loan. This may be advantageous if you are wary of interest rates rising or just want a stable payment plan. Fixed-rate loans can range from 15 years to 50 years, some examples include:

- **30-year, fixed-rate loan.** This is the most common fixed-rate term. With its longer term, this loan gives you the best chance of keeping your payments predictable.
- **20-year, fixed-rate loan.** Because this loan is just for 20 years, you have the opportunity to own your home debt-free sooner, with just a slightly higher monthly payment than for a 30-year, fixed-rate loan.
- **15-year, fixed-rate loan.** With a lower interest rate than a 30-year or 20-year, fixed-rate mortgage; a 15-year, fixed-rate mortgage saves you a significant amount of interest. You build equity quickly and own your home sooner. However, your monthly mortgage payment will be considerably higher than for a 30-year, fixed-rate mortgage.
- **Other terms.** Mortgages that extend for 40 or 50 years allow you to have a lower monthly payment than for the 30-year or less mortgage term. These longer-term mortgages may make homes more affordable in high-cost areas such as New York, San Francisco, or Los Angeles. Consider all the pros

and cons of these new longer-term products, which limit your ability to build equity, potentially extend your debt into your retirement years and increase the amount of interest you will pay.

Adjustable-Rate Mortgages (ARMs)

Like the name suggests, the interest rate on ARMs adjusts higher and lower as financial market conditions change. An ARM may be advantageous if you do not plan to live in your home for more than a few years. Many ARMs offer lower initial interest rates and payments, and they may allow you to qualify for a larger loan amount than a fixed-rate mortgage.

It is important to examine all the terms associated with an ARM carefully, especially in a changing real estate market. Your ARM may involve structured payments that increase annually or initial interest-only payments. Newer hybrid ARMs offer a combination of fixed and variable terms.

THINGS TO ASK YOUR LENDER ABOUT AN ARM:

- Is there a cap during each adjustment period?
- How often is my rate adjusted?
- Is there a lifetime cap?
- Is my ARM tied to a particular financial index? If so, which one?
- What has been the performance of the index in recent years?

Fixed-rate mortgages lock in your interest rate for the length of your loan.

모기지의 종류

모기지 용자를 받을 때는 몇 가지 다른 상품 중에서 선택 할 수 있습니다. 이 항목에서는 용자기관들이 제공하는 여러 종류의 모기지에 대해서 설명합니다.

고정 이자율 모기지

고정 이자율 모기지는 용자 기간 동안 이자율이 바뀌지 않습니다. 이 모기지는 이자율이 오르는 것이 걱정되거나 안정적인 상환 계획을 세우기를 원하는 경우에 유리합니다. 고정 이자율 용자의 기간은 15년에서 50년까지이며, 몇 가지 예를 들면 다음과 같습니다.

- **30년 고정 이자율 용자.** 이것은 가장 많이 사용하는 고정 이자율 용자 기간입니다. 이 용자는 기간이 비교적 길기 때문에 가장 안정적인 상환 계획을 세울 수 있습니다.
- **20년 고정 이자율 용자.** 이 용자는 기간이 20년으로 비교적 짧으므로, 부채를 빨리 갚고 주택을 완전히 소유할 수 있으나, 30년 고정 이자율 용자보다 월 상환금이 다소 더 많습니다.
- **15년 고정 이자율 용자.** 15년 고정 이자율 용자는 이자율이 20년 또는 30년 고정 이자율 용자보다 낮으므로 이자 비용을 상당히 많이 절약할 수 있습니다. 차입자는 주택의 순가치를 빨리 증가시키고 주택을 더 일찍 소유할 수 있습니다. 그러나, 월 모기지 상환금이 30년 고정 이자율 용자보다 상당히 많습니다.
- **기타 용자 기간.** 모기지 용자 기간을 40년 또는 50년으로 연장하면 30년 미만의 모기지 기간보다 월 상환금을 낮출 수 있습니다. 이렇게 기간이 긴 모기지를 이용하면 뉴욕, 샌프란시스코, 로스앤젤레스와 같이 물가가 비싼 지역에서 보다 쉽게 주택을 구입할 수 있습니다. 그러나,

상환 기간이 긴 이 새 상품은 순가치를 증가시키기 어렵고, 부채를 은퇴할 때까지 안고 갈 가능성이 많고, 더 많은 이자를 지불해야 하는 단점이 있으므로, 장점과 잘 비교해 보아야 합니다.

변동 이자율 모기지(ARM)

이름에서 알 수 있듯이, ARM의 이자율은 금융시장의 상황이 바뀔 때 따라 높거나 낮게 변동됩니다. ARM은 구입한 주택에서 몇 년 이상 살지 않을 계획인 경우에 유리합니다. ARM은 대부분 초기 이자율과 상환금이 적으므로, 고정 이자율 모기지보다 더 많은 금액의 용자를 받을 수 있습니다.

특히 부동산 시장의 변동이 심할 때는 ARM과 관련된 모든 조건을 주의해서 검토하는 것이 중요합니다. ARM은 매년 상환금이 증가하거나 초기에 이자만을 상환하는 구조로 제공될 수 있습니다. 새로운 혼합 ARM은 고정 및 변동 이자율이 혼합된 조건으로 제공됩니다.

ARM에 관해 용자기관에 문의할 사항:

- 각 조정 기간 동안 이자율 상한선이 있는가?
- 얼마나 자주 이자율이 조정되는가?
- 용자 기간 상한선이 있는가?
- ARM이 특정한 금융 지수와 연계되어 있는가? 어떤 지수와 연계되어 있는가?
- 최근 몇 년 동안 지수가 어떻게 변동되었는가?



고정 이자율 모기지는 용자 기간 동안 이자율이 바뀌지 않습니다.



Some non-profit organizations, government agencies and lenders offer special mortgage products to help first-time homebuyers.

Ask your lender about its **cap** during each **adjustment period** (usually once or twice a year) and its lifetime cap. Ask if your ARM is tied to a particular financial **index**, such as treasury-indexed ARMs, CD-indexed ARMs or Cost of Funds-indexed ARMs. If you determine which index your loan will be tied to, you can track its performance during a recent year. While this will not guarantee your future interest rates, it may give you an idea about your particular loan.

Other Mortgages

Balloon mortgages—Balloon loans offer low interest rates for a short term. At the end of the term, the borrower must **refinance** the balance or pay the balance with a lump sum payment. If you consider this loan, you must ask about all the conditions of the loan, since some lenders may not guarantee your loan past the balloon date. While this loan may be appropriate for you if you plan to sell your home within a few years, you should consider all the terms beforehand, since the conditions may be strict.

Special mortgage products—Some non-profit organizations, government agencies and lenders offer special mortgage products to help first-time homebuyers. If you have difficulty qualifying for a standard loan product, you may want to find a lender who can offer special loans with flexible features.

Interest-only mortgages—Instead of paying part of the principal (the loan amount) each month plus interest charges, interest-only loans require that the borrower pay only the interest for the first 5 or 10 years. After that, the borrower must either pay the balance of the loan or start paying both principal and interest monthly for the remaining period, perhaps 20 to 25 years. The potential risks are significant for interest-only loans, especially if the interest rate on the loan increases, and the required payments of both principal and interest are well beyond your ability to pay each month. After the interest-only period ends, the monthly payment will be substantially higher than if you had used a traditional 30-year mortgage loan.

Option ARMs—Also called “flex” ARMs, these loans let the borrower decide how much to pay from one month to the next based on a few choices. The options range from making a full monthly payment (what you normally would pay in principal and interest for a traditional mortgage) to a “minimum” payment that does not fully pay for the interest due, but the shortfall is added to your loan balance. If you do not have enough money for your regular monthly payment, you can send in a low payment and not be defaulting on your loan.

ARM 용자를 받을 계획이면 용자기관에 각 **조정 기간**(보통 1년에 한 번 또는 두 번) 동안의 **상한선**과 용자 기간 동안의 상한선에 대해 문의하십시오. 또한 ARM이 재무부 지수 ARM, CD 지수 ARM 또는 자금 비용 지수 ARM과 같은 특정한 금융 **지수**와 연계되어 있는지 문의하십시오. 용자가 어떤 지수와 연계되어 있는지 알게 되면 최근 몇 년 동안의 변동 상황을 추적할 수 있습니다. 이것이 미래의 이자율을 보장할 수는 없으나, 특정한 용자에 대한 아이디어를 제공할 수는 있습니다.

기타 모기지

벌룬 모기지—벌룬 용자는 단기간 동안 낮은 이자율을 제공합니다. 이 기간이 끝나면 차입자는 용자금 잔액에 대해 **재용자**를 받거나 잔액을 일시불로 상환해야 합니다. 일부 용자기관들은 이 용자의 벌룬 기간이 지난 후에 재용자를 보장하지 않기 때문에, 이러한 용자를 받을 계획이면 모든 용자 조건에 대해 상세하게 문의해야 합니다. 이 용자는 몇 년 내에 주택을 팔 사람에게 적절할 수 있으나, 용자 조건이 까다로울 수 있기 때문에 모든 조건을 사전에 철저히 검토해야 합니다.

특별 모기지 상품—일부 비영리 단체, 정부기관, 용자기관들은 첫 주택 구입자들을 지원하기 위해 특별 모기지 상품을 제공합니다. 표준 용자 상품에 대한 자격을 얻기가 어려우면 융통성 있는 조건을 제시하는 특별 용자를 제공하는 용자기관을 찾아보십시오.

이자 지불 모기지—이자 지급 용자는 매월 원금(용자 금액)의 일부와 이자를 상환하는 대신에 첫 5년 또는 10년 동안 이자만을 지불합니다. 그 후에는 용자금 잔액을 상환하거나, 20-25년의 나머지 기간 동안 매월 원금과 이자를 상환할 수 있습니다. 이자 지불 용자는 특히 용자금에 대한 이자율이 높아지고, 매월 지불해야 하는 원금과 이자가 지불 능력을 훨씬 상회하는 경우 연체가 발생할 위험성이 상당히 증가합니다. 이자 지불 용자 기간이 끝난 후에는 월 상환금이 일반적인 30년 모기지 용자를 받는 것보다 상당히 많습니다.

옵션 ARM—“유연” ARM이라고도 하는 이 용자는 차입자가 몇 가지 선택 기준에 따라 매월 상환할 금액을 결정하도록 허용합니다. 이러한 옵션은 월 상환금을 완불하는 것(일반적인 모기지에서 정상적으로 원금과 이자를 상환하는 것)과 기한이 된 이자를 전액 지불하지 않고 부족한 금액을 용자금 잔액에 추가하는 “최소” 상환금 사이의 범위 내에서 선택할 수 있습니다. 이러한 용자를 이용하면 차입자가 정상적인 월 상환금을 지불할 자금이 부족한 경우, 상환금을 적게 지불하고도 용자금에 대한 연체를 피할 수 있습니다.



일부 비영리 단체, 정부기관, 용자기관들은 첫 주택 구입자들을 지원하기 위해 특별 모기지 상품을 제공합니다.



The U.S. Department of Veterans Affairs guarantees VA loans to make housing affordable to eligible U.S. veterans.

Option ARMs may be beneficial for people who earn a good annual salary, but their monthly income fluctuates. Perhaps they rely heavily on commission checks or sizeable year-end bonuses. But if they defer too much interest their total costs can go up, because they will be paying interest on a higher loan amount, and they likely will be doing that for many years. If you end up deferring a substantial amount, you may owe more on the loan than the value of your home. Then if you sell during a time of declining values, the sales price of the home may not pay for the loan balance.

Government Programs

The Federal Housing Administration (FHA), Department of Veterans Affairs (VA) and the Rural Housing Service (RHS) offer special mortgage plans for borrowers or properties that meet certain restrictions. If you are a low-income borrower, a veteran or you wish to buy a home in a rural area, you should investigate these options.

FHA Loans—The FHA, part of the U.S. Department of Housing and Urban Development (HUD), insures a home loan, so your lender can offer you a better loan package, including down payments as low as 3% of the purchase price, low closing costs and easy credit qualifying. To speak to a counselor call (800) 569-4287, or visit www.hud.gov for more information.

VA Loans—The U.S. Department of Veterans Affairs guarantees VA loans to make housing affordable to eligible U.S. veterans. You can apply for a VA loan with any mortgage lender that participates in the VA home loan program. You will need a certificate of eligibility from VA to prove to the lender that you are eligible for a VA loan. For specific loan-related questions, you must contact a VA Regional Loan Center (VA RLC). Visit www.homeloans.va.gov for more information.

RHS Loans—Rural Housing Guaranteed Loans, called Section 502 loans, primarily are used to help low-income individuals or households purchase homes in rural areas. Funds can be used to build, repair, renovate or relocate a home, or to purchase and prepare sites. Families must meet income requirements and be without adequate housing, but they must be able to afford the mortgage payments, including taxes and insurance. In addition, applicants must have reasonable credit histories. There is no required down payment. The lender must determine repayment feasibility using ratios of repayment (gross) income to mortgage and to total family debt. For more information visit <http://www.rurdev.usda.gov/rhs/> or call (800) 414-1226.

옵션 ARM은 연봉은 많으나 월 소득이 일정하지 않은 사람에게 유리할 수 있습니다. 이러한 사람들은 소득을 커미션이나 연말 보너스에 많이 의존합니다. 그러나 이자의 지불을 너무 많이 지연시키면 나중에 더 많은 융자 금액에 대한 이자를 지불해야 하기 때문에 총비용이 증가할 수 있고, 몇 년 동안 월 상환금을 더 많이 지불할 가능성이 많습니다. 지연시킨 금액이 너무 많으면 융자금이 주택 가격을 초과할 수 있습니다. 그리고 가격이 떨어질 때 주택을 팔면 주택의 판매 가격으로 융자금 잔액을 상환하지 못할 수도 있습니다.

정부 프로그램

Federal Housing Administration (연방 주택국, FHA), Department of Veterans Affairs(보훈처, VA) 및 Rural Housing Service(농촌 주택청, RHS)는 특정한 제한 조건을 충족시키는 차입자나 주택에 대해 특별 모기지 플랜을 제공합니다. 저소득층, 퇴역 군인 또는 농촌 지역에서 주택을 구입하려는 사람은 이러한 플랜에 대해 알아보아야 합니다.

FHA 융자—연방 Department of Housing and Urban Development (주택 도시 개발부, HUD) 소속 기관인 FHA는 주택 융자에 대해 보험을 제공하므로, 융자기관은 구입 가격의 3%에 불과한 낮은 계약금, 적은 클로징 비용, 낮은 신용 등급으로도 융자를 받을 수 있는 것과 같은 더 유리한 융자 패키지를 제공할 수도 있습니다. 카운셀러와 상담하시려면 (800) 569-4287로 전화하고, 더 자세한 정보를 원하면 www.hud.gov를 방문하십시오.

VA 융자—연방 Department of Veterans Affairs는 유자격 미국 퇴역 군인들이 주택을 구입할 수 있도록 VA 융자를 보증합니다. VA 융자는 VA 주택 융자 프로그램에 참여하는 모든 모기지 융자기관에 신청할 수 있습니다. VA 융자에 대한 자격이 있다는 것을 융자기관에 증명하려면 VA로부터 자격 증명서를 발급 받아야 합니다. 이 융자와 관련된 질문이 있으시면 VA지역 융자 센터(VA RLC)로 연락해야 합니다. 더 자세한 정보를 원하시면 www.homeloans.va.gov를 방문하십시오.

RHS 융자—Rural Housing이 보증하는 502조 융자는 주로 농촌 지역에서 주택을 구입하려는 저소득층 개인이나 가구를 지원하기 위해서 제공됩니다. 이 자금은 주택을 건축, 수리, 개축 또는 이전하거나 부지 구입 및 조성을 위해 사용할 수 있습니다. 이러한 가구들은 소득 수준을 충족시켜야 하고 적절한 주택을 갖고 있지 않아야 하나, 세금과 보험을 포함하는 모기지 상환금을 지불할 능력은 있어야 합니다. 또한 신청인은 적절한 신용 기록이 있어야 합니다. 계약금은 요구하지 않습니다. 융자기관은 (총) 소득에 대한 모기지 비율과 총 가구 부채 비율을 사용하여 상환 가능성을 평가해야 합니다. 더 자세한 정보를 원하시면 <http://www.rurdev.usda.gov/rhs/>를 방문하거나, (800) 414-1226으로 전화하십시오.



연방 Department of Veterans Affairs는 유자격 미국 퇴역 군인들이 주택을 구입할 수 있도록 VA 융자를 보증합니다.



**U.S. citizenship is not
a requirement for
getting a mortgage.**

MORTGAGES FOR NEW AMERICANS

If you are new to the United States, or if your beliefs and traditions have prevented you from establishing a banking relationship or a traditional credit history, many lenders today will help you become a homeowner through special underwriting guidelines and mortgage programs. U.S. citizenship is not a requirement for getting a mortgage.

You may still qualify for a mortgage if you:

- Do not have a bank account.
- Have no (or a limited) credit history.
- Have applied for your permanent residency but have not yet obtained the status.
- Have been employed in the United States for less than two years.
- Have been paying taxes in the United States.
- Only want to share limited financial information about yourself, or none at all.
- Pool your funds with your extended family.

When you look for a mortgage, ask local non-profit counseling agencies and lenders about the options available to you. Check www.hud.gov for community programs in your area.

새 미국 이민자들을 위한 모기지

미국에 새로 이주한 경우, 또는 신념과 전통 때문에 은행에 계좌를 열지 못했거나 일반적인 신용 기록이 없는 경우, 현재 많은 융자기관들이 특별한 융자 심사 가이드라인과 모기지 프로그램을 통해서 주택 소유자가 되도록 돕고 있습니다. 시민권은 모기지 융자를 받기 위한 요구 조건이 아닙니다.

다음과 같은 경우에도 모기지에 대한 자격이 있을 수 있습니다:

- 은행 계좌가 없는 경우
- 신용 기록이 없는(또는 부족한) 경우
- 영주권을 신청했으나 아직 받지 못한 경우
- 미국에서 직장 생활을 한 기간이 2년 미만인 경우
- 미국에서 세금을 납부해 온 경우
- 자신에 관한 재정 정보를 은행에 최소한으로 공개하기를 원하거나 전혀 공개하기를 원하지 않는 경우
- 확대 가족(extended family)과 자금을 공동으로 사용하는 경우

모기지를 알아보고 있는 중이면 선택 가능한 모기지 종류에 관해 비영리 상담 기관과 융자기관에 문의하십시오. 지역사회 프로그램에 대해 알아보려면 www.hud.gov를 확인하십시오.



시민권은 모기지
융자를 받기 위한
요구 조건이
아닙니다.



The interest rate for your mortgage will depend on the current market, your credit rating and the terms of your loan.

Interest Rates: How Low Can You Go?

Once you begin shopping for a mortgage, you will hear a lot about interest rates. The interest rate for your mortgage will depend on the current market, your credit rating and the terms of your loan. In general, the better your credit rating, the better the terms you will be offered. You also may see a difference in interest rates for fixed-rate mortgages (which lock in your interest rate for the length of your loan) versus adjustable-rate mortgages.

If you want to reduce your interest rate further, you may be offered the chance to buy points on your loan. For each percentage point you buy (for example, one point on a \$100,000 loan would cost you an up-front fee of \$1,000), you can reduce your rate. The benefits of this depend on how long you plan to live in this home, your cash flow and your loan terms. Weigh all your options before deciding.

You also may see a difference in mortgage interest rates depending on the length of the loan. For example, a 15-year loan may have a lower interest rate than a traditional 30-year loan.

Locking In

As you shop for a loan, you may notice that interest rates change from time to time. Once your loan is being processed, ask your lender if you can lock in your rate. This can be beneficial if rates are rising, since you can avoid thousands of dollars of interest over the length of your loan by locking in at a lower rate early in the loan approval process. However, if rates are falling, you may want to wait to lock in to obtain the lowest possible interest rates.

이자율을 낮추는 방법

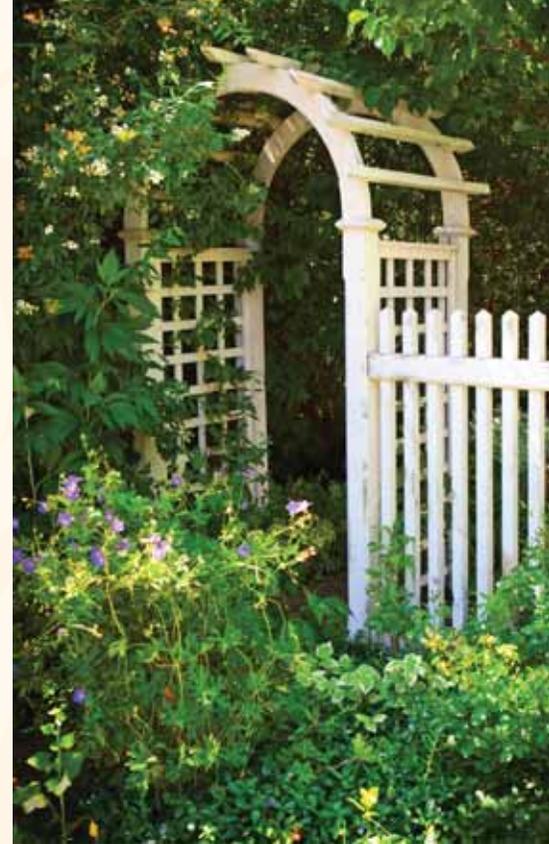
모기지에 대해 알아보다 보면 이자율에 대해 많은 이야기를 듣게 됩니다. 모기지에 대한 이자율은 현재 시장, 신청인의 신용 등급 및 용자 조건에 따라 달라집니다. 일반적으로, 신용 등급이 좋을수록 더 유리한 조건이 적용됩니다. 또한 고정 이자율 모기지(용자 기간 동안 이자율이 고정됨)와 변동 이자율 모기지 사이에 이자율의 차이가 있습니다.

이자율을 더 낮추고 싶으면 용자금에 대해 포인트를 낼 수도 있습니다. 구입한 각 퍼센트 포인트(예를 들면, 용자금 \$100,000에 대한 1 포인트는 \$1,000의 선불 비용을 발생시킴)에 대해 어느 정도 이자율을 낮출 수 있습니다. 이 포인트 지불의 혜택은 그 주택에 거주할 기간에 대한 계획, 현금 흐름, 용자 조건에 따라 달라집니다. 가능한 모든 조건을 검토한 후에 결정하십시오.

또한 용자 기간에 따라 모기지 이자율에 차이가 있습니다. 예를 들면, 15년 용자는 보통 일반적인 30년 용자보다 이자율이 낮습니다.

이자율 고정

용자에 대해 조사하다 보면 이자율이 수시로 바뀌는 것을 알 수 있습니다. 용자기관이 용자를 승인하면 이자율을 고정시킬 수 있는지 문의하십시오. 이자율이 올라가는 경우 용자 승인 과정에서 일찍 낮은 이자율로 고정시키면 용자 기간 동안 수천 달러의 이자를 절약할 수 있기 때문에 이자율을 고정시키는 것이 유리합니다. 그러나, 이자율이 떨어지면 최저의 이자율을 얻기 위해 이자율 고정을 연기하는 것이 좋습니다.



모기지에 대한 이자율은 현재 시장, 신청인의 신용 등급 및 용자 조건에 따라 달라집니다.



Your Rights as a Borrower



As a homebuyer, you have rights at every step of the process.

As a homebuyer, you have rights at every step of the process. Your real estate agent should disclose any conflict of interest, such as representing the home seller in addition to representing you. You also have the right to a full property disclosure about the house you want to buy. This disclosure states the physical condition of the property and any known potential hazards or defects. States, counties and cities may require additional disclosures. Ask your real estate agent or escrow officer for guidelines.

During the mortgage process, you also have the right to advance notice of any estimated closing costs and a full disclosure of all loan terms (a good faith estimate). By law, a lender must provide this to the borrower within three days after a formal loan application has been submitted.

Entering Escrow

The escrow process is an exciting time. It means you are close to achieving your dream of homeownership. During this period, you will have many responsibilities, which may include scheduling a home inspection, conducting repairs, obtaining homeowner's insurance and preparing for your move. It is important to be organized and remember the deadlines you must meet.

Your real estate agent, real estate attorney and escrow officers should communicate with you frequently to keep your escrow moving toward its closing date. You may be required to sign certain documents or attend

various meetings related to your home purchase. Be sure to keep your appointments so that your closing date is not jeopardized.

If any problems arise during your escrow, you will need to inform your agent, lender and escrow officer immediately. Often, delays can be avoided by keeping communications open. Remember, everyone on your team has an interest in your transaction proceeding smoothly.

ASK QUESTIONS

You are entitled to understand every step of the homebuying process. As you search for a home, make your offer, enter escrow and finalize your mortgage, it is common to have questions, regardless of any past experience with homebuying. At any point in the process, you should feel free to ask your real estate agent, lender, escrow officer or other party to explain any portion of the transaction you need clarified. Pay careful attention to fees and extra costs.

If you are asked to sign any paperwork you do not understand, stop and ask for an explanation. If you are not satisfied with the answer, do not proceed. Remember, this is a major financial transaction, one that may involve the next 30 years of your life, so you must remain in control of the process.

차입자의 권리

주택 구입자는 구입 과정의 모든 단계에서 특정한 권리가 있습니다. 부동산 중개인은 주택 구입자와 판매자를 동시에 대리하는 것과 같이 이해가 충돌될 수 있는 경우 이를 공개해야 합니다. 또한 주택 구입자는 구입하려는 주택의 상태를 완전히 공개할 것을 요구할 권리가 있습니다. 이러한 공개 양식에는 주택의 물리적 상태와 알고 있는 위험이나 결함 발생의 가능성을 기술해야 합니다. 주, 카운티 및 시에서는 추가 내용 공개를 요구할 수 있습니다. 부동산 중개인이나 에스크로 담당자에게 가이드라인을 요청하십시오.

또한 주택 구입자는 모기지 승인 과정에서 예상되는 클로징 비용을 사전에 통지 받고 모든 융자 조건을 완전히 공개 받을 권리(성실 견적서: good faith estimate)를 갖습니다. 융자기관은 법에 따라 이러한 성실 견적서를 정식 융자 신청서를 접수한 후 3일 이내에 차입자에게 제공해야 합니다.

에스크로 예치

에스크로 과정은 즐거운 시간입니다. 이것은 여러분이 주택 소유의 꿈을 이룰 때가 가까워졌다는 것을 의미합니다. 이 기간 동안, 여러분은 주택 검사 일정을 정하고, 결함이 있는 부분을 수리하고, 주택 소유자 보험에 가입하고, 이사할 준비를 하는 것과 같은 많은 일을 해야 합니다. 이 시점에서는 할 일들을 정리하고 지켜야 할 기한들을 기억하는 것이 매우 중요합니다.

부동산 중개인, 부동산 전문 변호사와 에스크로 담당자는 여러분과 자주 연락하여 에스크로 과정이 클로징 일까지 잘 진행되게 해야 합니다. 여러분은 특정한 서류에 서명하거나, 주택 구입과 관련된 여러 가지 회의에

참석해야 합니다. 클로징 일을 넘기지 않도록 약속을 반드시 지켜야 합니다.

에스크로 과정에서 문제가 발생하면 부동산 중개인, 융자기관과 에스크로 담당자에게 즉시 알려야 합니다. 자주 연락을 주고 받으면 지연을 피할 수 있는 경우가 많습니다. 여러분과 팀을 이루는 모든 사람들은 주택 구입 과정을 원만하게 진행하기 위해 노력한다는 것을 잊지 마십시오.

질문을 하십시오.

여러분은 주택 구입 과정의 모든 단계를 이해할 권리가 있습니다. 과거에 주택을 구입한 경험이 있든 없든, 구입할 집을 찾고, 오퍼를 제시하고, 에스크로를 예치하고, 모기지를 클로징하는 과정에서 흔히 질문을 해야 할 일이 생깁니다. 여러분은 주택 구입 과정의 모든 시점에서 부동산 중개인, 융자기관, 에스크로 담당자나 다른 당사자에게 이해하기 어려운 부분에 대해 설명해 달라고 자유롭게 요청할 수 있어야 합니다. 그러나 이와 관련하여 발생할 수 있는 요금과 추가 비용에 주의를 기울여야 합니다.

이해할 수 없는 서류에 서명하라는 요청을 받으면 서명하기 전에 설명을 요청해야 합니다. 설명이 만족스럽지 않으면 더 이상 진행하지 마십시오. 주택 구입은 향후 30년 동안 여러분의 생활에 영향을 줄 수 있는 주요 금융 거래이므로 여러분이 구입 과정을 주도해야 한다는 것을 잊지 마십시오.



주택 구입자는 구입 과정의 모든 단계에서 특정한 권리가 있습니다.



An inspection will tell you about the condition of the home and can help you avoid buying a home that needs major repairs.

Home Inspection

Make your offer on a home contingent on a home inspection by a trained, licensed expert. An inspection will tell you about the condition of the home and can help you avoid buying a home that needs major repairs. The inspector will:

- Evaluate the physical condition of the home's structure, construction and mechanical systems.
- Identify items that should be repaired or replaced.
- Estimate the remaining useful life of the major systems, such as electrical, plumbing, heating, air conditioning, roofing, equipment, structure and finishes.

As a homebuyer, it is your responsibility to select the inspector and pay for the inspection. Ask your real estate agent, a non-profit housing program agency, family and friends for recommendations of qualified inspectors.

QUESTIONS FOR YOUR HOME INSPECTOR

1. What does your inspection cover?
2. How long have you been practicing in the home inspection profession, and how many inspections have you completed?
3. Are you specifically experienced in residential inspection?
4. Do you offer to do repairs or improvements based on the inspection?
5. How long will the inspection take?
6. How much will the inspection cost?
7. What type of inspection report do you provide, and how long will it take to receive the report?
8. Will I be able to attend the inspection?
9. Do you maintain membership in a professional home inspector association?
10. Are you bonded?
11. Do you participate in continuing education programs to keep your expertise up to date?

주택 검사

주택 구입 오퍼에 교육을 받은 유연히 전문가가 실시하는 주택 검사 조건을 넣으십시오. 검사를 하면 주택의 상태를 알 수 있고 대규모의 수리를 해야 하는 주택을 구입하는 것을 피할 수 있습니다. 주택 점검사는 다음과 같은 일을 합니다.

- 주택의 구조, 시공 및 기계 시스템의 물리적 상태를 평가
- 수리 또는 교체해야 하는 부분을 확인
- 전기, 배관, 냉난방, 지붕, 장치, 구조, 마감과 같은 주요 시스템의 잔존 수명연수를 평가

주택 점검사를 선정하고 검사 비용을 지불하는 것은 주택 구입자의 책임입니다. 부동산 중개인, 비영리 주택 프로그램 운영 기관, 가족 및 친구에게 유자격 주택 점검사를 추천해 달라고 요청하십시오.

주택 점검사에 대한 질문

1. 무엇을 검사합니까?
2. 주택 점검사로 얼마나 오래 일했으며, 완료한 검사가 몇 건이나 됩니까?
3. 특히 주택 검사에 경험이 있습니까?
4. 검사 결과에 따라 수리나 개량을 제의합니까?
5. 검사는 얼마나 오래 걸립니까?
6. 검사 비용은 얼마나 됩니까?
7. 어떤 종류의 검사 보고서를 제공하고, 검사 보고서를 받을 때까지 얼마나 오래 걸립니까?
8. 검사하는 것을 곁에서 볼 수 있습니까?
9. 전문 주택 점검사 협회의 회원입니까?
10. 보증이 있습니까?
11. 새로운 전문지식을 얻기 위해 계속 교육 프로그램에 참석합니까?



검사를 하면 주택의 상태를 알 수 있고 대규모의 수리를 해야 하는 주택을 구입하는 것을 피할 수 있습니다.



Once your loan is being processed, ask your lender if you can lock-in your rate. This can be beneficial if rates are rising.

The Closing Process

The time between your offer being accepted and the actual closing meeting can take longer than you think. There are several things you need to do before the closing meeting, including setting the closing date, reviewing the closing documents and understanding all the closing costs.

- The closing date is set when your mortgage is approved and you sign a **commitment letter** with your lender. Make sure the closing date occurs before your lock-in rate expires.
- You should ask if it is possible to receive your closing documents before the actual closing meeting and read them carefully. It may be a good idea to have a lawyer review the documents with you. Before the meeting, be sure you understand the documents you will be asked to sign. If documents are not available in advance, it is strongly advisable to bring a reliable translator with you to explain what you are signing.
- Closing costs can include many different things and can add up to a sizeable amount of money. Be prepared. Know exactly what is included in your closing costs and the total amount you will be expected to pay at the closing meeting. You may not be allowed to use a personal check for the payments due at the closing meeting. You may need a certified or cashier's check.

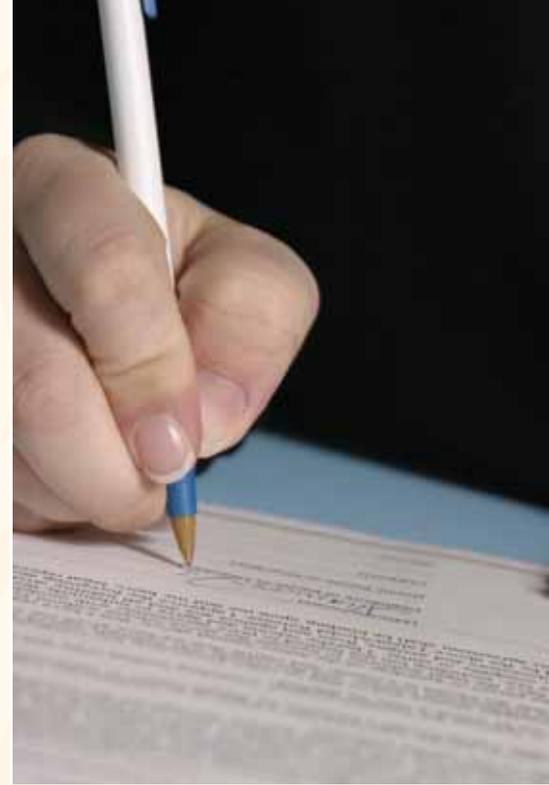
Closing meetings are standard in the homebuying process, although there are a few states where there are no closing meetings. At the meeting you will sign documents such as the closing statement, the mortgage note and a truth-in-lending statement. Proof of insurance and inspections, as well as any payments due, will be required before you get the keys to your new home. You will receive a settlement sheet (also known as **HUD-1 settlement statement**), which itemizes all closing costs. This sheet also itemizes the seller's closing costs. The settlement agent or escrow agent should obtain this documentation on behalf of the lender. See the following sample settlement statement.

클로징 과정

주택 구입자의 오퍼가 수락된 때부터 클로징을 할 때까지는 생각보다 시간이 오래 걸릴 수 있습니다. 클로징에 참석하기 전에 클로징일의 결정, 클로징 서류의 검토, 모든 클로징 비용에 대한 이해와 같은 몇 가지 일을 해야 합니다.

- 클로징일은 모기지가 승인되고 주택 구입자가 용자기관이 발급한 **용자 승인서**에 서명한 날짜로 결정됩니다. 클로징일은 고정 이자율이 만료되기 전으로 정해야 합니다.
- 실제 클로징을 하기 전에 클로징 서류를 받아서 주의해서 읽어 보십시오. 가능하면 변호사에게 서류를 검토시키는 것이 좋습니다. 클로징을 하기 전에, 서명할 서류의 내용을 이해하고 있는지 다시 한 번 확인하십시오. 서류를 미리 받아볼 수 없으면 믿을 수 있는 통역사를 대동하여 서명할 서류에 대한 설명을 들을 것을 강력하게 권합니다.
- 클로징 비용에는 여러 가지 많은 항목들이 포함되므로 모두 합하면 상당히 큰 금액이 될 수 있습니다. 이러한 경우에 미리 대비하십시오. 클로징 비용 내역과 클로징 때 지불해야 하는 금액의 합계를 정확하게 알아 두십시오. 클로징 때에 지불해야 하는 금액을 개인수표로 지불하지 못할 수도 있습니다. 지불 보증 수표 (certified check)나 캐시어 체크가 필요할지도 모릅니다.

클로징은 주택 구입 과정에서 표준적인 절차이지만, 몇 개의 주에서는 클로징을 하지 않습니다. 주택 구입자는 이 클로징에서 매매 정산서, 모기지 증서, 공정 용자 확인서 등의 서류에 서명을 합니다. 또한 새 집의 열쇠를 받기 전에 보험 증명서 및 주택 검사 확인서를 제출하고, 지불해야 할 잔액을 지불해야 합니다. 주택 구입자는 모든 클로징 비용이 항목별로 기재된 정산서(HUD-1 정산서라고도 함)를 받습니다. 이 정산서에는 판매자의 클로징 비용도 항목별로 기재되어 있습니다. 클로징 대리인이나 에스프로 대리인은 용자기관을 대신하여 이 서류를 받아야 합니다. 아래의 정산서 견본을 참조하십시오.



용자가 처리되기 시작하면 용자기관에 이자율을 고정시킬 수 있는지 문의하십시오. 그렇게 하면 이자율이 오를 때 도움이 됩니다.



The settlement agent or escrow agent should obtain this documentation on behalf of the lender.

클로징 대리인이나 에스크로 대리인은 융자기관을 대신하여 이 서류를 받아야 합니다.

A. Settlement Statement U.S. Department of Housing and Urban Development OMB Approval No. 2502-0265 (expires 9/30/2006)

B. Type of Loan

1. FHA 2. FmHA 3. Conv. Unins. 4. VA 5. Conv. Ins.

E. File Number F. Loan Number G. Mortgage Insurance Case Number

C. Note: This form is furnished to give you a statement of actual settlement costs. Amounts paid to and by the settlement agent are shown. Items marked "p.o.c." were paid outside the closing; they are shown here for informational purposes and are not included in the totals.

D. Name & Address of Borrower E. Name & Address of Seller F. Name & Address of Lender

G. Property Location H. Settlement Agent I. Settlement Date

J. Summary of Borrower's Transaction		K. Summary of Seller's Transaction	
100. Gross Amount Due From Borrower		400. Gross Amount Due To Seller	
101. Contract sales price		401. Contract sales price	
102. Personal property		402. Personal property	
103. Settlement charges to borrower (line 1400)		403.	
104.		404.	
105.		405.	
Adjustments for items paid by seller in advance		Adjustments for items paid by seller in advance	
106. City/town taxes to		406. City/town taxes to	
107. County taxes to		407. County taxes to	
108. Assessments to		408. Assessments to	
109.		409.	
110.		410.	
111.		411.	
112.		412.	
120. Gross Amount Due From Borrower		420. Gross Amount Due To Seller	
200. Amounts Paid By Or In Behalf Of Borrower		500. Reductions In Amount Due To Seller	
201. Deposit or earnest money		501. Excess deposit (see instructions)	
202. Principal amount of new loan(s)		502. Settlement charges to seller (line 1400)	
203. Existing loan(s) taken subject to		503. Existing loan(s) taken subject to	
204.		504. Payoff of first mortgage loan	
205.		505. Payoff of second mortgage loan	
206.		506.	
207.		507.	
208.		508.	
209.		509.	
Adjustments for items unpaid by seller		Adjustments for items unpaid by seller	
210. City/town taxes to		510. City/town taxes to	
211. County taxes to		511. County taxes to	
212. Assessments to		512. Assessments to	
213.		513.	
214.		514.	
215.		515.	
216.		516.	
217.		517.	
218.		518.	
219.		519.	
220. Total Paid By/For Borrower		520. Total Reduction Amount Due Seller	
300. Cash At Settlement From/To Borrower		600. Cash At Settlement To/From Seller	
301. Gross Amount due from borrower (line 120)		601. Gross amount due to seller (line 420)	
302. Less amounts paid by/for borrower (line 220)	()	602. Less reductions in amt. due seller (line 520)	()
303. Cash <input type="checkbox"/> From <input type="checkbox"/> To Borrower		603. Cash <input type="checkbox"/> To <input type="checkbox"/> From Seller	

Section 5 of the Real Estate Settlement Procedures Act (RESPA) requires the following: • HUD must develop a Special Information Booklet to help persons borrowing money to finance the purchase of residential real estate to better understand the nature and costs of real estate settlement services; • Each lender must provide the booklet to all applicants from whom it receives or for whom it prepares a written application to borrow money to finance the purchase of residential real estate; • Lenders must prepare and distribute with the Booklet a Good Faith Estimate of the settlement costs that the borrower is likely to incur in connection with the settlement. These disclosures are mandatory.

Section 4(a) of RESPA mandates that HUD develop and prescribe this standard form to be used at the time of loan settlement to provide full disclosure of all charges imposed upon the borrower and seller. These are third party disclosures that are designed to provide the borrower with pertinent information during the settlement process in order to be a better shopper.

The Public Reporting Burden for this collection of information is estimated to average one hour per response, including the time for reviewing instructions, searching existing data sources, gathering and maintaining the data needed, and completing and reviewing the collection of information.

This agency may not collect this information, and you are not required to complete this form, unless it displays a currently valid OMB control number. The information requested does not lend itself to confidentiality.

Previous editions are obsolete Page 1 of 2 Form HUD-1 (3/96) ref Handbook 4305-2

Conclusion

You are well on your way to reaching your dream of homeownership. By following the steps in this guidebook, you will be well prepared for the home-buying process.

As you research your preferred neighborhood, find the home of your dreams, assemble your real estate team and shop for a mortgage, remember to consider each step of the process carefully. Ask questions and remember your rights as a homebuyer.

The day your escrow closes will be one of the most exciting days of your life. Not only will you have a new home for you and your family to enjoy, but with proper maintenance you also will have a valuable asset that will grow and create wealth for you and your family for years to come. For more information on the responsibilities of homeownership, see *Homeowner Benefits and Responsibilities*.

**Congratulations—
you are on your way home!**

**The day your escrow
closes will be one of the
most exciting days of
your life.**

맺음말

여러분은 내집 마련의 꿈을 이루고자 합니다. 이 안내서에 설명된 단계들을 따라 실행을 하면, 내집 마련을 위한 충분한 준비가 될 것입니다.

거주할 지역을 조사하고, 꿈꾸던 집을 찾고, 부동산 팀을 조직하고, 모기지에 대해 알아볼 때, 이러한 과정의 각 단계를 주의해서 검토하는 것을 잊지 마십시오. 질문을 하고 주택 구입자의 권리를 잊지 마십시오.

에스크로를 클로징하는 날은 평생 중 가장 기쁜 날이 될 것입니다. 가족들이 살 집을 마련했기 때문만이 아니라, 미래에 가족들을 위해 부를 창조하고 증가시킬 귀중한 자산이 생겼기 때문입니다. 주택 소유자의 책임에 대한 더 자세한 정보를 원하시면 "주택 소유자의 혜택과 책임"를 참조하십시오.

**축하합니다—
여러분은 이미 내집 마련의
꿈을 이루고 있습니다!**

**에스크로를
클로징하는 날은
평생 중 가장 기쁜
날이 될 것입니다.**

Glossary

Actual Cash Value: An amount equal to the replacement value of damaged property minus depreciation.

Adjustable-Rate Mortgage (ARM):

Also known as a variable-rate loan, an ARM usually offers a lower initial rate than a fixed-rate loan. The interest rate can change at a specified time, known as an adjustment period, based on a published index that tracks changes in the current finance market. Indexes used for ARMs include the LIBOR index and the Treasury index. ARMs also have caps, a maximum and minimum that the interest rate can change at each adjustment period.

Adjustment Period: The time between interest rate adjustments for an ARM. There is usually an initial adjustment period, beginning from the start date of the loan and varying from 1 to 10 years. After the first adjustment period, adjustment periods are usually 12 months, which means that the interest rate can change every year.

Amortization: Paying off a loan over the period of time and at the interest rate specified in a loan document. The amortization of a loan includes in each mortgage payment the payment of interest and a part of the amount borrowed.

Amortization Schedule: Provided by mortgage lenders, the schedule shows how, over the term of your mortgage, the principal portion of the mortgage payment increases and the interest portion of the mortgage payment decreases.

Annual Percentage Rate (APR):

How much a loan costs annually. The APR includes the interest rate, points, broker fees and certain other credit charges a borrower is required to pay.

Application Fee: The fee to cover processing costs that a mortgage lender charges the borrower to apply for a mortgage.

Appraisal: A professional analysis used to estimate the value of the property. This includes examples of sales of similar properties.

Appraiser: A professional who conducts an analysis of the property, including examples of sales of similar properties, to develop an estimated value of the property. The analysis is called an appraisal.

Appreciation: An increase in the market value of a home due to changing market conditions and/or home improvements.

Arbitration: A process where disputes are settled by referring them to a fair and neutral third party (arbitrator). The disputing parties agree in advance to agree with the decision of the arbitrator. There is a hearing where both parties have an opportunity to be heard, after which the arbitrator makes a decision.

Asbestos: A toxic material that was once used in housing insulation and fireproofing. Because some forms of asbestos have been linked to certain lung diseases, it is no longer used in new homes. However, some older homes may still have asbestos in these materials.

Asset: Something of value an individual owns.

Assumption: A homebuyer's agreement to take the primary responsibility for paying an existing mortgage from a home seller.

Balloon Mortgage: A mortgage with monthly payments based on a 30-year amortization schedule, with the unpaid balance due in a lump sum payment at the end of a specific period of time (usually five or seven years). The mortgage contains an option to "reset" the interest rate to the current market rate and extend the due date if certain conditions are met.

Bankruptcy: A legal declaration that you are unable to pay your debts. Bankruptcy can severely affect your credit record and your ability to borrow money.

Cap: A limit to how much an adjustable rate mortgage's monthly payment or interest rate can increase. A cap protects the borrower from large increases and may be a payment cap, an interest cap, a life-of-loan cap or an annual cap. A payment cap is a limit on the monthly payment. An interest cap is a limit on the amount of the interest rate. A life-of-loan cap restricts the amount the interest rate can increase over the entire term of the loan. An annual cap limits the amount the interest rate can increase during a 12-month period.

Capacity: Your ability to make your mortgage payments on time. This depends on your income and income stability (job history and security), your assets, your savings and the amount of your income that remains each month after you have paid your housing costs, debts and other obligations.

Closing (Closing Date): The completion of the real estate transaction between buyer and seller. The buyer signs the mortgage documents, and the closing costs are paid. It is also known as the settlement date.

Closing Agent: A person who coordinates closing-related activities, such as recording the closing documents and disbursing funds.

Closing Costs: The costs to complete the real estate transaction. These costs are in addition to the price of the home and are paid at closing. They include points, taxes, title insurance, financing costs, items that must be prepaid or escrowed and other costs. Ask your lender for a complete list of closing cost items.

용어집

현금 환산 가치(Actual Cash Value): 해당 부동산의 대체 가치에서 감가상각을 공제한 것에 상당하는 금액

변동 이자율 모기지(Adjustable-Rate Mortgage, ARM): 변동 금리 융자라고도 하는 ARM은 보통 초기 이자율이 고정 이자율 융자보다 낮습니다. 변동 이자율은 조정 기간이라고 하는 특정한 시점이 되면 금융 시장의 현행 금리 변동을 추적하는 공식 금리지수에 기준하여 변동될 수 있습니다. ARM에 사용되는 금리 지수에는 LIBOR(런던 은행간 거래 금리) 지수와 Treasury (미국 재무부) 지수가 있습니다. 또한 ARM에는 각 조정 기간 동안에 변동될 수 있는 이자율의 상한선과 하한선이 있습니다.

조정 기간(Adjustment Period): ARM에 대한 이자율을 조정하는 기간. ARM에는 초기 이자 고정 기간이 있습니다. 초기 이자 고정 기간은 변동 이자율 모기지의 이자 고정 계약기간에 따라 1년에서 10년정도입니다. 이 기간이 지난 후, 첫 이자 조정 기간이 되면 보통 12개월 단위로 이자율이 변동합니다. 즉 고정 기간이 지난 후에는 매년 이자가 변동할 수 있다는 것을 의미합니다.

융자 상환(Amortization): 융자 서류에 명시된 기간과 이자율에 따라 융자금을 상환하는 것. 융자금은 지정된 날짜에 융자 원금의 일부와 이자를 지불하여 상환합니다.

상환 일정표(Amortization Schedule): 이 일정표는 모기지 융자기관이 제공하며, 모기지 융자 기간 동안 각 상환 금액에서 점차적으로 모기지의 원금 부분이 증가하고 이자 부분이 감소하는 것을 보여줍니다.

연 이자율(Annual Percentage Rate, APR): 융자에 대한 연간 비용. APR에는 이자율, 포인트, 중개인 수수료, 그리고 차입자가 지불해야 하는 다른 신용 비용들이 포함됩니다.

신청료(Application Fee): 모기지 융자기관이 차입자에게 부과하는 모기지 신청서 처리 비용을 충당하기 위한 비용

감정(Appraisal): 부동산의 가치를 추정하기 위해 사용하는 전문적인 분석. 여기에는 유사한 부동산의 판매 사례가 포함됩니다.

감정사(Appraiser): 유사한 부동산 판매 기록을 포함하여 부동산을 감정하고 가치를 산출해 내는 전문가. 이러한 분석을 감정이라고 합니다.

증가(Appreciation): 시장 상황의 변동 및/또는 주택 개량으로 인한 주택의 시장 가치 증가

중재(Arbitration): 분쟁을 공정하고 중립적인 제3자(중재인)에게 의뢰하여 해결하는 과정. 분쟁의 당사자들은 중재인의 판정에 승복하기로 사전에 동의해야 합니다. 양 당사자는 중재인이 판정을 한 후에도 심리를 신청할 기회가 있습니다.

석면(Asbestos): 과거에 주택용 단열재와 방화재로 사용되던 유독성 물질. 몇 가지 형태의 석면은 특정한 폐 질환을 일으킬 수 있으므로 신축 주택에는 더 이상 사용하지 않습니다. 그러나 오래된 주택의 경우에는 이러한 재료에 석면이 들어 있을 수 있습니다.

자산(Asset): 개인이 소유하고 있는 가치 있는 물건

채무 인수(Assumption): 주택 판매자가 차입한 기존의 모기지를 상환할 일차적인 책임을 지겠다는 주택 구입자의 동의

벌룬 모기지(Balloon Mortgage): 30년 상환 일정에 따라 월 상환금을 지불하고, 특정 기간(보통 5년에서 7년)이 종료되었을 때 미상환 잔액을 일시불로 지불하는 모기지. 이 모기지에는 특정한 조건을 충족시키는 경우 이자율을 현행 시장 이자율로 “재조정” 하고 만기일을 연장해 주는 옵션이 들어 있습니다.

파산(Bankruptcy): 부채를 상환할 능력이 없다는 법적 선언. 파산은 신용 기록과 융자를 받을 자격에 중대한 영향을 미칠 수 있습니다.

상한선(Cap): 변동 이자율 모기지의 월 상환금이나 이자율을 증액할 수 있는 한도. 이 상한선은 차입자의 상환금이 대폭 증액되는 것을 방지하며, 상환금 상한선, 이자 상한선, 융자 기간 상한선 또는 연간 상한선 등의 형태가 있습니다. 상환금 상한선(payment cap)은 월 상환금의 증액액을 제한합니다. 이자 상한선(interest cap)은 이자증감율을 제한합니다. 융자 기간 상한선(life-of-loan cap)은 전체 융자 기간 동안 이자증감율을 제한합니다. 연간 상한선(annual cap)은 12개월 동안 이자증감율을 제한합니다.

지불 능력(Capacity): 모기지 상환금을 만기일 이전에 지불할 수 있는 능력. 이 능력은 소득 및 소득 안정성(직장 경력 및 안정성), 자산, 저축, 그리고 소득 중에서 매월 주택 비용, 부채 및 다른 채무를 지불하고 남은 금액에 따라 결정됩니다.

매매 종결/클로징(Closing), 종결일/클로징 날짜(Closing Date): 판매자와 구입자 사이의 부동산 매매를 결산하는 일. 구입자는 모기지 서류에 서명하고 클로징 비용을 지불합니다. 클로징 날짜는 잔금 지불일이라고 합니다.

매매 종결 대리인/클로징 에이전트(Closing Agent): 매매 종결/클로징 관련 업무(매매 종결 서류의 기록, 잔금 지불 등)를 도와 주는 사람

클로징 비용(Closing Costs): 부동산 매매를 종결하기 위해 지불하는 비용. 이 비용은 주택 가격에 추가하여 매매 종결 시 지불해야 합니다. 이러한 비용에는 포인트, 세금, 소유권 보험, 금융 비용, 선불 또는 에스스로 해야 하는 항목들과 기타 비용이 포함됩니다. 융자기관에 매매 종결/클로징 비용 항목에 대한 상세한 리스트를 요청하십시오.

Glossary

Collateral: Property that is used as security for a debt. In the case of a mortgage, the collateral is the house and property.

Commitment Letter: A letter from your lender stating the amount of the mortgage, the number of years to repay the mortgage (the term), the interest rate, the loan origination fee, the annual percentage rate and the monthly charges.

Concession: Something given up or agreed to when negotiating the sale of the house. For example, the sellers may agree to help pay for closing costs.

Condominium: A unit in a multi-unit building. The owner of a condominium unit owns the unit itself and has the right, along with other owners, to use the common areas. The owner does not own the common elements, such as the exterior walls, floors, ceilings or structural systems outside of the unit; the condominium association owns these. There are usually condominium association fees for building maintenance, property upkeep, taxes and insurance on the common areas, and there are reserves for improvements.

Contingency: A plan for something that may occur but is not likely. For example, your offer may be contingent on the home passing a home inspection. If the home does not pass inspection, you are protected.

Counter-offer: An offer made in response to a previous offer. For example, after the buyer presents his or her first offer, the seller may make a counter-offer with a slightly higher sale price.

Credit: Credit is the ability to borrow tomorrow's money to pay for something you get today. Credit is extended based on a lender's good opinion of a person's financial situation and reliability.

Credit Bureau: A company that gathers information on consumers who use credit. The company sells that information to credit lenders in the form of a credit report.

Credit History: A record of credit consisting of a list of individual consumer debts and a record of whether these debts were paid on time or as agreed. Credit institutions have created a detailed document of your credit history called a credit report.

Credit Report: A document used by the credit industry to examine your use of credit. It provides information on money that you have borrowed from credit institutions and your payment history.

Credit Score: A computer-generated number that summarizes your credit profile and predicts the likelihood that you will repay future debts.

Creditworthy: Your ability to qualify for credit and repay debts.

Debt: Money owed from one person or institution to another person or institution.

Debt-to-Income Ratio: The percentage of gross monthly income that goes toward paying your monthly housing expense, alimony, child support, car payments and other installment debts, and payments on revolving or open-ended accounts such as credit cards.

Deed: A legal document transferring ownership or title to a property.

Deed of Trust: A legal document in which the borrower transfers the title to a third party (trustee) to hold as security for the lender. When the loan is paid in full, the trustee transfers title back to the borrower. If the borrower defaults on the loan, the trustee will sell the property and pay the lender the mortgage debt.

Default: Failure to fulfill a legal obligation. A default includes failure to pay a financial obligation, but it also may be a failure to perform some action or service that is non-monetary. For example, when leasing a car, the lessee usually is required to properly maintain the car.

Depreciation: A decline in the value of a home due to changing market conditions or lack of upkeep on the home.

Down Payment: A portion, usually between 3% to 20%, of the price of a home. This portion is not borrowed and is paid up front.

Earnest Money Deposit: The deposit to show that you are committed to buying the home. The deposit is not refunded to you after the seller accepts your offer unless one of the sales contract contingencies is not fulfilled.

Equity: The value of your home above the total amount of liens against your home. If you owe \$100,000 on your home, but it is worth \$130,000, you have \$30,000 of equity.

Escrow: The holding of money or documents by a neutral third party before closing. It also can be an account held by the lender (or servicer) into which a homeowner pays money for taxes and insurance.

Fixed-Rate Mortgage: A mortgage with an interest rate that does not change during the entire term of the loan.

Foreclosure: A legal action that ends all ownership rights in a home when the homeowner fails to make the mortgage payments or is otherwise in default under the terms of the mortgage.

용어집

담보물(Collateral): 부채에 대한 담보로 사용되는 부동산. 모기지의 경우에는 주택과 기타 부동산이 담보물에 해당됩니다.

용자 승인서(Commitment Letter):

용자기관이 발급하는 용자 승인서로서, 모기지 금액, 모기지 상환 년수(기간), 이자율, 용자 수수료, 연 이자율 및 월 상환금이 기재되어 있습니다.

양보(Concession): 주택 매매에 대한 협상을 할 때 양보 또는 동의하는 사항. 예를 들면, 판매자는 매매 종결/클로징 비용을 보조하기로 동의하는 경우가 있습니다.

콘도미니엄(Condominium): 다가구 주택의 한 형태. 콘도미니엄의 소유자는 해당 주택을 소유하고, 다른 소유자들과 함께 공동구역을 사용할 권리를 보유합니다. 콘도미니엄 소유자는 외벽, 바닥, 천장 또는 건물 외부의 구조물과 같은 공동 시설물들을 소유하지 않으며, 이러한 것들은 콘도미니엄 조합이 소유합니다. 또한 보통 건물 유지보수, 단지 환경 미화, 공동구역에 대한 세금 및 보험에 대한 콘도미니엄 관리비와 주택 개량을 위한 준비금을 납부해야 합니다.

조건부 조항(Contingency): 예기치 않게 발생할 수 있는 일에 대비한 계획. 예를 들면, 주택 검사를 통과하는 조건으로 구입 가격을 오퍼할 수 있습니다. 주택이 주택 검사를 통과하지 못하는 경우, 구입자는 보호를 받을 수 있습니다.

대응 오퍼(Counter-offer): 이전의 오퍼에 대한 대응으로 제시하는 오퍼. 예를 들면, 판매자는 구입자로부터 첫 오퍼를 받은 후에 그보다 약간 더 높은 판매 가격을 제시할 수 있습니다.

신용(Credit): 신용이란 오늘 구입한 물품의 대금을 지불하기 위해 미래의 자금을 차입할 수 있는 능력입니다. 신용은 용자기관이 개인의 재정 상황 및 신뢰도를 높이 평가할 때 제공됩니다.

신용 평가 회사(Credit Bureau): 신용을 사용하는 소비자에 대한 정보를 수집하는 회사. 이 회사는 소비자 정보를 신용 보고서의 형태로 신용 제공 회사에 판매합니다.

신용 기록(Credit History): 개별 소비자의 부채 리스트와 이러한 부채를 만기일 내에 또는 합의한 대로 상환했는지에 대한 기록으로 구성된 신용 기록. 신용 기관들은 신용 보고서라고 하는 신용 기록에 대한 상세한 문서를 개발했습니다.

신용 보고서(Credit Report): 신용 업체가 소비자의 신용 사용을 조사하기 위해 사용하는 문서. 이 보고서는 소비자가 신용 기관으로부터 차입한 자금과 상환 기록에 대한 정보를 제공합니다.

신용 점수(Credit Score): 소비자의 신용 상태를 요약하고 미래의 부채를 상환할 가능성을 예측하는 컴퓨터가 작성한 수치

신용도(Creditworthy): 신용에 대한 자격을 얻고 부채를 상환하는 능력

부채(Debt): 어떤 개인이나 기관이 다른 개인이나 기관으로부터 차입한 자금

소득 부채 비율(Debt-to-Income Ratio): 월 총 소득으로 월 주택 비용, 위자료, 자녀 부양비, 자동차 할부금, 기타 할부금 미납금을 상환하고, 신용카드와 같은 회전 또는 개방형 계좌에 대해 지불하는 비율

권리 증서(Deed): 재산에 대한 소유권을 이전하는 법적 문서

신탁 증서(Deed of Trust): 차입자가 용자기관에 담보를 제공하기 위해 소유권을 제3자(수탁자)에게 이전하는 법적 문서. 용자금을 전액 상환하면 수탁자는 소유권을 차입자에게 되돌려 줍니다. 차입자가 용자금을 상환하지 않으면 수탁자는 담보 부동산을 매각하여 용자기관의 모기지 부채를 상환합니다.

불이행(Default): 법적 의무를 이행하지 않는 것. 불이행에는 법적 채무를 이행하지 않는 것이 포함되나, 비금전적인 조치나 서비스를 수행하지 않는 것도 해당될 수 있습니다. 예를 들면, 자동차를 임대하는 경우, 임대한 사람은 자동차를 적절하게 정비해야 합니다.

감각상각(Depreciation): 시장 상황의 변동이나 유지보수의 부실로 주택의 가치가 감소하는 것

계약금(Down Payment): 보통 주택 가격의 3%에서 20% 사이의 금액. 이 금액은 차입할 수 없고 선불해야 합니다.

보증금(Earnest Money Deposit): 주택을 구입할 것을 약속하는 보증금. 판매자가 구입자의 오퍼를 수락한 경우에는 구입자가 매매 계약서의 조건부 조항을 위반하지 않는 한 보증금을 돌려 받을 수 없습니다.

순가치(Equity): 주택에 대한 총 용자 금액을 초과하는 주택의 가치. 주택 용자금이 \$100,000이고 주택 가격이 \$130,000이면 순가치는 \$30,000입니다.

에스크로(Escrow): 매매를 종결/클로징하기 전에 자금이나 문서를 중립적인 제3자에게 공탁하는 것. 또한 용자기관(또는 용자 불입금을 받아주는 회사)가 주택 소유자로부터 주택세금 및 보험 금액을 수령하기 위해 보유하고 있는 계좌를 의미할 수도 있습니다.

고정 이자율 모기지(Fixed-Rate Mortgage): 이자율이 전체 용자 기간 동안 변동되지 않는 모기지

차입(Foreclosure): 주택 소유자가 모기지를 상환하지 않거나 다른 모기지 조건을 이행하지 않는 경우 주택에 대한 모든 소유권을 종료시키는 법적 조치

Glossary

Gift Letter: A letter that a family member writes verifying that he or she has given you a certain amount of money as a gift, and that you do not have to repay it. For some mortgages, you can use this money toward a portion of your down payment.

Good-Faith Estimate: A written statement from the lender itemizing the approximate costs and fees for the mortgage.

Gross Monthly Income: The income you earn in a month before taxes and other deductions. It also may include rental income, self-employment income, income from alimony, child support, public assistance payments, and retirement benefits.

Home Inspection: A professional inspection of a home to determine the condition of the property. The inspection should include an evaluation of the plumbing, heating and cooling systems, roof, wiring, foundation, and pest infestation.

Homeowner's Insurance: A policy that protects you and the lender from fire or flood, which damages the structure of the house; a liability, such as an injury to a visitor to your home; or damage to your personal property, such as your furniture, clothes or appliances

Housing Expense Ratio: The percentage of your gross monthly income that goes toward paying for your housing expenses.

HUD-1 Settlement Statement: A final list of the costs of the mortgage transaction. It states the sales price and down payment, as well as the total settlement costs required from the buyer and seller.

Index: The published index of interest rates used to calculate the interest rate for an ARM. The index is usually an average of the interest rates on a particular type of security, such as the LIBOR.

Individual Retirement Account (IRA): A tax-deferred plan that can help you build money for retirement.

Inflation: An increase in prices.

Inquiry: A request for a copy of your credit report. An inquiry occurs every time you fill out a credit application or request more credit. Too many inquiries on a credit report can hurt your credit score.

Interest: The cost you pay to borrow money. It is the payment you make to a lender for the money it has loaned to you. Interest is usually expressed as a percentage of the amount borrowed.

Keogh Fund: A tax-deferred retirement savings plan for small business owners or self-employed individuals who have earned income from their trade or business. Contributions to the Keogh plan are tax deductible.

Liability: A debt or other financial obligation.

Lien: A claim or charge on property for payment of a debt. With a mortgage, the lender has the right to take the title to your property if you do not make the mortgage payments.

Loan Origination Fee: A fee paid to your mortgage lender for processing the mortgage application. This fee is usually in the form of points. One point equals 1% of the mortgage amount.

Lock-In Rate: A written agreement guaranteeing a specific mortgage interest rate for a certain amount of time.

Low-Down Payment Feature: A feature of some mortgages, usually fixed-rate mortgages, that helps you buy a home with as little as a 3% down payment.

Margin: A percentage added to the index for an ARM to establish the interest rate on each adjustment date.

Market Value: The current value of your home based on what a purchaser would pay. Sometimes an appraisal is used to determine market value.

Mortgage: A loan using your home as collateral. In some states the term mortgage also describes the document you sign (to grant the lender a lien on your home). The term also may indicate the amount of money you borrow, with interest, to purchase your home. The amount of your mortgage is usually the purchase price of the home minus your down payment.

Mortgage Broker: An independent finance professional who specializes in bringing together borrowers and lenders to complete real estate mortgages.

Mortgage Insurance or Private Mortgage Insurance (MI or PMI): Insurance needed for mortgages with low down payments (usually less than 20% of the price of the home).

Mortgage Lender: The lender who provides funds for a mortgage. Lenders also manage the credit and financial information review, the property and the loan application process through closing.

Mortgage Rate: The cost or the interest rate you pay to borrow the money to buy your house.

Mutual Fund: A fund that pools the money of its investors to buy a variety of securities.

용어집

증여 확인서(Gift Letter): 가족 구성원이 주택 구입자에게 특정한 금액을 증여했고 상환할 필요가 없다는 것을 확인하기 위해 작성한 서신. 일부 모기지에서는 이 금액을 계약금의 일부로 사용할 수 있습니다.

성실 견적서(Good-Faith Estimate): 대략의 모기지 비용과 수수료를 항목별로 기재한 융자기관의 견적서

월 총소득(Gross Monthly Income): 한 달 동안의 세금 및 기타 공제 전 소득. 이러한 소득에는 임대료 수입, 자영업 수입, 그리고 위자료, 자녀 양육비, 공공 보조금, 은퇴 연금 수입이 포함되는 경우도 있습니다.

주택 검사(Home Inspection): 주택의 상태를 확인하기 위한 전문적인 검사. 이러한 검사에는 배관, 냉난방 시스템, 지붕, 배선, 건물의 기초, 해충 감염에 대한 평가가 포함되어야 합니다.

주택 소유자 보험(Homeowner's Insurance): 주택의 구조물을 손상시키는 화재나 홍수, 방문자가 주택에서 입은 부상 등에 대한 배상 책임, 가구, 의복 또는 가전제품과 같은 개인 부동산에 대한 피해로부터 주택 소유자와 융자은행을 보호하는 보험

주택 경비 비율(Housing Expense Ratio): 월 총소득 중 주택 경비를 지불하는 비율

HUD-1 정산서(HUD-1 Settlement Statement): 모기지 거래 비용의 최종 리스트. 이 리스트에는 판매 가격과 계약금은 물론, 구입자와 판매자가 정산해야 하는 총비용이 기재되어 있습니다.

지수(Index): ARM의 이자율을 계산하기 위해 사용하는 공시 이자율 지수. 이 지수는 보통 LIBOR와 같은 특정한 종류의 유가증권에 대한 이자율의 평균입니다.

개인 은퇴 연금 계좌(Individual Retirement Account, IRA): 은퇴 자금을 축적할 수 있는 세금 유예 플랜

인플레이션(Inflation): 물가상승

조회(Inquiry): 신용 보고서의 사본을 요청하는 것. 신용 신청서를 작성하거나 신용을 추가로 요청할 때마다 신용 조회를 합니다. 신용 보고서를 너무 많이 요청하면 신용 점수가 나빠질 수 있습니다.

이자(Interest): 자금을 차입하기 위해 지불하는 비용. 이것은 융자금에 대해 융자은행에 지불하는 비용입니다. 이자는 보통 차입한 금액에 대한 퍼센트 비율로 표시됩니다.

Keogh 펀드(Keogh Fund): 상업이나 사업을 통해서 소득을 얻는 중소기업주나 자영업자를 위한 은퇴 자금 저축 플랜으로 세금이 유예됩니다. Keogh 플랜에 대한 분담금은 세금 공제를 받을 수 있습니다.

상환 책임(Liability): 부채 또는 다른 채무

선취특권/담보권(Lien): 부채를 상환하기 위해 채무자의 부동산에 대해 제기하는 청구. 모기지의 경우, 주택 소유자가 모기지를 상환하지 않으면 융자기관이 주택에 대한 소유권을 회수할 권리가 있습니다.

융자 수수료(Loan Origination Fee): 모기지 융자기관에 지불하는 모기지 신청서 처리 수수료. 이 수수료는 보통 포인트의 형태로 지불됩니다. 1 포인트는 모기지 금액의 1%에 해당됩니다.

이자고정(Lock-In Rate): 일정한 기간 동안 특정한 모기지 이자율을 보장하는 약정서

저계약금 모기지(Low-Down Payment Feature): 3% 정도의 적은 계약금을 지불하고 주택을 구입할 수 있는 모기지 (보통 고정 이자율 모기지)

마진(Margin): 각 조정일에 이자율을 결정하기 위해 ARM 지수에 추가하는 퍼센트 비율

시장 가치(Market Value): 구입자가 지불할 금액에 기준한 주택의 현재 가치. 주택 감정을 통해서 시장 가치를 결정하는 경우도 있습니다.

모기지(Mortgage): 주택을 담보로 하여 제공하는 융자. 일부 주에서는 모기지라는 용어가 차입자가 주택을 융자기관에 담보로 제공하는 데 동의하기 위해 서명하는 서류를 의미하기도 합니다. 또한 이 용어는 주택을 구입하기 위해 이자를 지불하고 차입하는 금액을 의미하기도 합니다. 모기지는 보통 주택 구입 가격에서 계약금을 뺀 금액에 대해 제공됩니다.

모기지 중개인(Mortgage Broker): 차입자와 융자은행을 연결하여 부동산 모기지를 판매하는 것을 전문으로 하는 독립 융자 전문가

모기지 보험(Mortgage Insurance, MI) 또는 개별 모기지 보험(Private Mortgage Insurance, PMI): 계약금을 적게 지불한(보통 주택 가격의 20% 미만) 모기지에 대해 가입하는 보험

모기지 융자은행(Mortgage Lender): 모기지 자금을 제공하는 회사. 융자은행은 매매가 종결될 때까지 신용 및 재정 정보 심사, 부동산 및 융자 신청서 처리 과정을 관리합니다.

모기지 이자율(Mortgage Rate): 주택 구입에 필요한 자금을 차입하기 위해 지불해야 하는 비용 또는 이자율

뮤추얼 펀드(Mutual Fund): 투자자들이 공동 출자한 자금으로 다양한 종류의 증권을 매입하는 펀드

Glossary

Net Monthly Income: Your take-home pay after taxes. It is the amount of money that you actually receive in your paycheck.

Offer: A formal bid from the homebuyer to the home seller to purchase a home.

Open House: When the seller's real estate agent opens the seller's house to the public. You do not need a real estate agent to attend an open house.

Point: 1% of the amount of the mortgage. For example, if a loan is made for \$50,000, one point equals \$500.

Pre-Approval Letter: A letter from a mortgage lender indicating that you qualify for a mortgage of a specific amount. It also shows a home seller that you are a serious buyer.

Predatory Lending: Abusive lending practices that include making mortgage loans to people who do not have the income to repay them, or repeatedly refinancing loans, charging high points and fees each time and "packing" credit insurance onto a loan.

Pre-Qualification Letter: A letter from a mortgage lender that states that you are pre-qualified to buy a home, but it does not commit the lender to a particular mortgage amount.

Principal: The amount of money borrowed to buy your house, or the amount of the loan that has not yet been repaid to the lender. This does not include the interest you will pay to borrow that money. The principal balance (sometimes called the outstanding or unpaid principal balance) is the amount owed on the loan minus the amount you have repaid.

Private Mortgage Insurance (PMI): See Mortgage Insurance.

Property Appreciation: See Appreciation.

Radon: A toxic gas found in the soil beneath a house that can contribute to cancer and other illnesses.

Rate Cap: The limit on the amount an interest rate for an ARM can increase or decrease during an adjustment period.

Ratified Sales Contract: A contract that shows both you and the seller of the house have agreed to your offer. This offer may include sales contingencies, such as obtaining a mortgage of a certain type and rate, getting an acceptable inspection, making repairs and closing by a certain date.

Real Estate Professional: An individual who provides services for buying and selling homes. The seller pays the real estate professional a percentage of the home sale price. Unless you specifically have contracted with a buyer's agent, the real estate professional represents the interest of the seller. Real estate professionals may be able to refer you to local lenders or mortgage brokers, but they generally are not involved in the lending process.

Refinance: The process of getting a new mortgage and using all or some portion of the proceeds to pay off the original mortgage.

Replacement Cost: The cost to replace damaged personal property without a deduction for depreciation.

Securities: A financial form that shows that the holder owns shares of a company (stock) or has loaned money to a company or government organization (bond).

Title: The right to, and the ownership of, property. A title or deed sometimes is used as proof of ownership of land.

Title Insurance: Insurance that protects lenders and homeowners against legal problems with the title.

Truth-in-Lending Act (TILA): A federal law that requires disclosure of a truth-in-lending statement for consumer loans. The statement includes a summary of the total cost of credit, such as the APR and other specifics of the loan.

Underwriting: The process a lender uses to determine loan approval. It involves evaluating the property and the borrower's credit and ability to pay the mortgage.

Uniform Residential Loan Application: A standard mortgage application your lender will ask you to complete. The form requests your income, assets, liabilities and a description of the property you plan to buy, among other things.

Warranty: A written guarantee of the quality of a product and the promise to repair or replace defective parts free of charge.

용어집

월 순소득(Net Monthly Income):

세금을 공제한 후의 가용 소득. 이것은 급여에서 실제로 수령하는 금액입니다.

오퍼(Offer): 주택 구입자가 판매자에게 구입할 주택에 대해 정식으로 제시하는 금액

주택 공개(Open House): 주택 판매자의 부동산 대리인이 판매자의 주택을 일반대중에게 공개하는 것. 공개한 주택을 방문하는 데는 부동산 대리인이 필요 없습니다.

포인트(Point): 모기지 금액의 1%. \$50,000를 융자 받는 경우, 1 포인트는 \$500에 해당됩니다.

사전 융자 승인서(Pre-Approval Letter): 특정 금액의 모기지에 대한 승인을 받을 수 있다는 것을 확인하는 모기지 융자기관의 서신. 이 승인서는 구입자가 주택의 구입을 진지하게 고려하고 있다는 것을 주택 판매자에게 알릴 수 있습니다.

약탈적 융자(Predatory Lending): 소득이 없는 사람에게 모기지를 융자하거나, 재융자를 반복하여 매번 높은 포인트와 수수료를 부과하거나, 융자금에 신용 보험을 “포함” 시키는 등 부당하게 융자를 남용하는 행위

사전 자격 인정서(Pre-Qualification Letter): 주택을 구입할 자격이 있다는 것을 사전에 인정하는 모기지 융자기관의 서신이나, 특정한 모기지 금액이 명시되어 있지는 않습니다.

원금(Principal): 주택을 구입하기 위해 차입한 금액, 또는 융자기관에 아직 상환하지 않은 융자금 금액. 원금에는 자금을 차입하기 위해 지불하는 이자가 포함되지 않습니다. 원금 잔액(principal balance, 미상환금(outstanding 또는 unpaid)이라고도 함)은 차입한 융자금에서 이미 상환한 금액을 공제한 금액을 말합니다.

개별 모기지 보험(Private Mortgage Insurance, PMI): 모기지 보험 참조

부동산 가격증가(Property Appreciation): 증가 참조

라돈(Radon): 주택 아래에 있는 흙 속에서 발생하는 유독 가스로서, 암이나 다른 질병을 유발할 수 있습니다

이자율 상하한선(Rate Cap): 조정 기간 동안 ARM 이자율을 인상 또는 인하할 수 있는 한도

승인 매매계약서(Ratified Sales Contract): 주택 구입자와 판매자가 구입자가 제시한 오퍼에 동의했다는 것을 확인하는 계약서. 이러한 오퍼에는 특정한 종류 및 이자율의 모기지 융자, 적절한 주택 검사, 수리, 클로징 날짜와 같은 판매 조건들이 포함될 수 있습니다.

부동산 전문인(Real Estate Professional): 주택 매매와 관련된 서비스를 제공하는 개인. 주택 판매자는 부동산 전문인에게 판매 가격의 일정 비율을 제공합니다. 주택 구입자의 대리인과 특별한 계약을 체결하지 않는 한, 부동산 전문인은 판매자의 이익을 위해서 서비스를 제공합니다. 부동산 전문인은 주택 구입자에게 융자기관이나 모기지 중개인을 소개해 줄 수 있으나, 보통 모기지 융자에는 관여하지 않습니다.

재융자(Refinance): 새로 모기지 융자를 받고 융자금의 전부 또는 일부를 사용하여 기존의 모기지를 상환하는 과정

대체 비용(Replacement Cost): 개인 부동산에 대한 피해를 복구하는 비용 (감가상각 금액을 공제하지 않음)

유가증권(Securities): 회사의 지분(주식)을 소유하고 있거나, 회사 또는 정부 기관에 자금을 빌려 주었다는 것(채권)을 증명하는 금융 양식

소유권(Title): 재산에 대한 소유권. 소유권 또는 권리 증서는 토지 소유권에 대한 증빙으로 사용되기도 합니다.

소유권 보험(Title Insurance): 소유권과 관련된 법적 문제로부터 융자기관과 주택 소유자를 보호하는 보험

공정 융자법(Truth-in-Lending Act, TILA): 소비자 융자에 대해 공정 융자 설명서를 공개할 것을 요구하는 연방법. 이 설명서에는 APR과 기타 융자 세목과 같은 총 신용 비용에 대한 요약이 들어 있습니다.

융자 심사(Underwriting): 융자기관이 융자에 대한 승인 여부를 결정하기 위해 사용하는 심사 과정. 이러한 과정에는 부동산 가치 평가와 차입자의 신용 및 모기지 상환 능력을 평가하는 것이 포함됩니다.

표준 주택 융자 신청서(Uniform Residential Loan Application): 주택 구입자가 작성하여 융자기관에 제출해야 하는 표준 모기지 신청서. 이 양식에는 주택 구입자의 소득, 자산, 채무, 구입할 부동산에 대한 설명 등을 기재해야 합니다.

보증(Warranty): 제품의 품질을 보증하고, 결함이 있는 부분을 무료로 수리 또는 교체할 것을 약속하는 증서

