

Những Bước Mua Nhà

Steps to Homeownership



CreditSmart® Asian



We make home possible®

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
Duy trì đánh giá tín dụng tốt của quý vị
- Establish your home buying budget
Định mức ngân sách mua nhà của quý vị
- Save money for a down payment
and moving expenses
Tiết kiệm để có tiền trả trước và chi
phí dọn nhà
- Pre-qualify for a home loan
Hội đủ điều kiện vay nợ trước khi mua nhà
- Find the home you want to buy
Tìm căn nhà quý vị muốn mua
- Make an offer
Đưa đề nghị mua
- Apply for a mortgage
Xin vay nợ mua nhà
- Complete all escrow requirements
Hoàn thành tất cả các điều kiện ủy thác
- Move in
Dọn vào nhà



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**

Mục Lục

Kính Chào Quý Vị	5
Nhà Riêng Của Quý Vị	7
■ Giới thiệu	
Bắt Đầu	9
■ Thuê Một Chỗ Ở so với Làm Chủ một Căn Nhà	
Quý Vị Đã Sẵn Sàng Chưa?.....	11
■ Liên Lạc Các Chuyên Viên để Giúp Quý Vị	
Nhà Riêng Của Quý Vị	15
■ Quý Vị Có Khả Năng Mua Bao Nhiêu?	
■ Quý Vị Có Lợi Tức Ổn Định Hay Không?	
■ Quý Vị Có Tín Dụng Tốt Hay Không?	
■ Quý Vị Có Đủ Tiền để Đặt Cọc và Các Phí Tổng Hoàn Tất Giấy Tờ Hay Không?	
■ Quý Vị Có Đủ Tiền để Dọn Nhà Hay Không?	
■ Quý Vị Có Thể Mua Được Căn Nhà Bao Nhiêu Tiền?	
Hội Đủ Điều Kiện Vay Tiền Mua Nhà.....	25
■ Bốn chữ C: khả năng (Capacity), tín dụng (Credit), vốn (Capital) và vật thế chấp (Collateral)	
■ Được Phê Chuẩn Trước	
Tìm Đường Về Nhà.....	29
■ Đề Nghị Mua	
■ Sau Khi Đưa Đề Nghị	
■ Chấp thuận	
Những Loại Cho Vay Tiền Mua Nhà	35
■ Vay Tiền Mua Nhà Với Lãi Suất Cố Định	
■ Những Loại Vay Tiền Mua Nhà Với Lãi Suất Có Thể Điều Chỉnh (ARM)	
■ Những Loại Cho Vay Tiền Mua Nhà Khác và Các Chương Trình của Chính Quyền	
■ Lãi Suất: Quý Vị Có Thể Tìm Được Lãi Suất Thấp Đến Mức Nào?	
Các Quyền Của Quý Vị Khi Vay Tiền	45
■ Vào Giai Đoạn Ủy Thác	
■ Thẩm Định Nhà	
■ Tiến Trình Hoàn Tất	
Kết Luận	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: Những Bước Mua Nhà

Kính Chào Quý Vị,

Đối với hàng triệu gia đình, làm chủ một căn nhà là con đường tạo thịnh vượng. Làm chủ một căn nhà gây dựng an ninh tài chính cho tương lai.

Khi quý vị bắt đầu chuyển hành trình để làm chủ một căn nhà, Freddie Mac sẵn sàng giúp hướng dẫn quý vị qua tiến trình này. Chúng tôi biết tiến trình này xem có vẻ khó khăn, nhất là nếu quý vị chỉ biết Anh ngữ hạn chế hoặc nếu quý vị chưa thành lập được tín dụng và không biết hệ thống hoạt động như thế nào. Chúng tôi biên soạn loạt sách hướng dẫn này để giúp quý vị bắt đầu. Các tập hướng dẫn này nói về tầm quan trọng của việc thành lập tín dụng, tiến trình mua nhà, gồm cả cách chọn lựa thích hợp nhất về tài chính cho quý vị và gia đình quý vị, và các trách nhiệm của người có nhà.

Có nhiều nguồn tài nguyên khác trợ giúp quý vị, gồm cả các tổ chức trong cộng đồng, các cơ quan gia cư chính quyền tại địa phương, chuyên viên địa ốc và những nguồn cho vay, vốn rất am hiểu và sẵn sàng làm việc với những người có thể mua nhà như quý vị. Chúng tôi khuyên quý vị nên nhờ đến các dịch vụ chuyên nghiệp của họ để thu thập sự kiện hầu có thể đi đến các quyết định thích hợp nhất. Quý vị sẽ thấy có nhiều chọn lựa trong suốt tiến trình này.

Trong tập hướng dẫn này, *Những Bước Mua Nhà*, quý vị sẽ tìm hiểu những bước mua nhà. Quý vị sẽ biết những điểm quan trọng giúp quý vị mua nhà ở lần đầu tiên. Chúng tôi cũng giải thích các thuật ngữ quan trọng dùng trong tiến trình mua nhà—mà đôi khi mang ý nghĩa rất khó hiểu đối với quý vị.

Có quá trình tín dụng tốt là bước đầu quan trọng. Nếu quý vị chưa có quá trình tín dụng tốt hoặc cần biết về cách thành lập hoặc cải tiến quá trình tín dụng của mình, quý vị nên đọc những tập hướng dẫn đi kèm của chúng tôi, *Tầm Quan Trọng của Tín Dụng Tốt* và *Lợi Ích và Trách Nhiệm của Người Có Nhà* để hiểu cách bảo vệ và phát triển mức đầu tư của quý vị khi đã làm chủ một căn nhà. Các tập hướng dẫn này là bản đồ chỉ đường quý giá giải quyết các vấn đề và thắc mắc quan trọng nhất đối với quý vị.

Tất cả chúng tôi tại Freddie Mac xin chúc quý vị thành công mỹ mãn. Khi hoạch định đúng mức, bỏ thời giờ và công sức, quý vị có thể thực hiện giấc mộng làm chủ một căn nhà.



Khi quý vị bắt đầu chuyển hành trình để làm chủ một căn nhà, Freddie Mac sẵn sàng giúp hướng dẫn quý vị qua tiến trình này.



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).

Nhà Riêng Của Quý Vị

Qúy vị và những người trong gia đình quý vị nỗ lực làm việc. Quý vị tiết kiệm được tiền. Quý vị đã thành lập và duy trì một **quá trình tín dụng** tốt.

Sau những năm tận tụy, giờ đây quý vị đã sẵn sàng đem lại cho gia đình một món quà quý giá; một căn nhà. Hoặc có thể quý vị mới đến Hoa Kỳ, và muốn chuẩn bị để một ngày nào đó mua nhà. Quý vị có biết khởi đầu từ đâu hay không? Quý vị có sẵn sàng cho các trách nhiệm làm chủ một căn nhà tại Hoa Kỳ hay chưa?

Sau khi đọc xong các tập hướng dẫn này, quý vị sẽ biết được những điều cần phải làm để có thể mua căn nhà đầu tiên cho quý vị, và theo đó sẽ biết đặt những câu hỏi cần thiết trong tiến trình mua nhà để bảo đảm rằng công việc được tiến triển một cách thuận lợi. Vì mức độ phức tạp của việc mua nhà tại Hoa Kỳ, quý vị nên nhờ một tổ chức bất vụ lợi trợ giúp về các dịch vụ giáo dục và tư vấn.

Một lời khuyên cho quý vị là mong quý vị đừng quá hấp tấp. Nhà là một trong những món hàng quan trọng nhất trong đời quý vị. Nếu được chuẩn bị và có tham khảo đúng mức, quý vị sẽ thực hiện được giấc mộng làm chủ một căn nhà.

Căn nhà đầu tiên của quý vị không những chỉ là một nơi cư ngụ và sinh hoạt cho gia đình của quý vị, mà còn **là tài sản** quý giá cho tương lai—đó là nơi mà theo thời gian sẽ tạo dựng và tích lũy của cải cho gia đình quý vị. Giá trị căn nhà của quý vị sẽ **gia tăng** dần; căn nhà sẽ trở thành tài sản có thể để lại cho con cháu. Đây có thể là một cách hiệu quả để tạo lập an ninh tài chánh cho gia đình quý vị. Làm chủ một căn nhà không phải chỉ là làm chủ một nơi trú ngụ; nó có thể giúp quý vị đầu tư kinh doanh hoặc tài trợ giáo dục cho con cái.



Quý vị có sẵn sàng cho các trách nhiệm làm chủ một căn nhà tại Hoa Kỳ hay chưa?

QUÝ VỊ CÓ BIẾT...?

Kết quả khảo cứu cho thấy rằng con em những người sở hữu nhà thường có học lực khá hơn, và những khu gia cư có nhiều người có nhà thường có khuynh hướng an toàn hơn (Haurin, Donald R., T. Parcel, và R. Jean Haurin. Does Homeownership Affect Child Outcomes? *Real Estate Economics*, bộ 30, số 4, 2002).

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.

Bắt Đầu

Dù sống với bạn bè hay người trong gia đình hoặc thuê apartment riêng, quý vị cần phân tích lợi và hại của việc làm chủ một căn nhà so với thuê nhà.

Thuê Một Chỗ Ở

Hại:

- ✗ Tiền thuê không gây dựng **tài sản vốn riêng** cho quý vị—tiền của quý vị trả cho chủ nhà.
- ✗ Quý vị không được tự do cải tiến, chẳng hạn như nâng cấp nhà bếp hoặc phòng tắm, nhà hoặc chỗ ở của quý vị.
- ✗ Có thể có các hạn chế về trẻ em hoặc thú nuôi trong nhà.
- ✗ Có thể có các hạn chế về trang trí trong nhà.
- ✗ Quý vị có thể không cảm thấy thoải mái mà nấu những món ăn đặc sản của mình.
- ✗ Tiền thuê sẽ gia tăng.
- ✗ Chủ nhà có thể yêu cầu quý vị dọn đi vì họ có các quyết định khác về bất động sản đó (muốn bán hoặc dùng vào việc khác).

Lợi:

- ✓ Có người khác lo liệu sửa chữa và bảo trì.
- ✓ Chủ nhà đóng bảo hiểm, thuế thổ trạch và một số tiện ích nào đó.
- ✓ Quý vị có thể dọn nhà khi muốn.

Làm Chủ một Căn Nhà

Hại:

- ✗ Quý vị có trách nhiệm trả tiền cho nhiều thứ khác chứ không phải chỉ có trả tiền nợ **mua nhà**, gồm thuế thổ trạch, **bảo hiểm của người có nhà**, lệ phí hội người có nhà, tiện ích và các chi phí khác.
- ✗ Quý vị phải trả tiền sửa chữa và bảo trì, cũng như tân trang, nhà và bất động sản của mình.
- ✗ Nếu không trả được nợ mua nhà, nhà quý vị có thể bị **tịch thu**.

Lợi:

- ✓ Quý vị có tài sản của riêng mình.
- ✓ Bất động sản của quý vị tăng dần tài sản vốn riêng, cho quý vị có được phương tiện quý giá để tạo thịnh vượng và mua một căn nhà lớn hơn, tài trợ thương nghiệp của quý vị hoặc có thể tài trợ giáo dục của con quý vị hoặc ngay cả giúp quý vị hồi hưu.
- ✓ Căn nhà đem lại an ninh. Quý vị có nhà riêng để cùng với gia đình sinh sống và tăng trưởng.
- ✓ Có các lợi điểm về thuế (hỏi chuyên viên cố vấn thuế vụ để biết các tiềm năng lợi ích).
- ✓ Quý vị trả tiền hàng tháng ổn định nếu chọn loại vay với **lãi suất cố định**.
- ✓ Quý vị có tiếng nói dân vụ được nhìn nhận, giúp quý vị gây dựng ý thức cộng đồng mạnh mẽ hơn.
- ✓ Quý vị có quyền tự do chọn cách trang trí nhà quý vị.
- ✓ Quý vị có quyền tự do thực hành các phong tục tôn giáo và văn hóa quan trọng đối với quý vị và gia đình.
- ✓ Quý vị có thể có thêm chỗ và tự do nấu những loại thức ăn ưa chuộng của gia đình mình.



Giá trị căn nhà của quý vị sẽ gia tăng dần; căn nhà sẽ trở thành tài sản có thể để lại cho con cháu.

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.



Quý Vị Đã Sẵn Sàng Chưa?

Khi bắt đầu tìm nhà, quý vị cần có nhiều chuyên viên trợ giúp, gồm các nhân viên tư vấn bất vụ lợi hướng dẫn về việc làm chủ một căn nhà, **chuyên viên địa ốc** (nhân viên đại lý), luật sư địa ốc, chuyên viên xem xét nhà cửa, **chuyên viên định giá** và nhiều người khác. Mỗi người trong số này là thành viên của toán mua nhà của quý vị để giúp vụ giao dịch tiến hành êm xuôi.

Chuyên viên địa ốc—Người này sẽ giúp quý vị tìm những bất động sản có thể mua, đưa ra **đề nghị mua** cho quý vị và giúp quý vị trong suốt tiến trình mua nhà và **ủy thác (hoàn tất giấy tờ)**. (Xem phần “Các Quyền Của Quý Vị Khi Vay Tiền” để biết thêm chi tiết về tiến trình ủy thác.) Muốn chọn nhân viên đại lý địa ốc, quý vị có thể hỏi bạn bè thân tín hoặc thân nhân để nhờ họ giới thiệu. Hoặc quý vị có thể liên lạc với một tổ chức chuyên nghiệp, chẳng hạn như Hội Chuyên Viên Địa Ốc Toàn Quốc (www.realtor.org) hoặc Hội Địa Ốc Á Châu tại Hoa Kỳ (www.areaa.org), để nhờ giới thiệu tại khu vực quý vị. Người bán nhà thông thường trả lệ phí nhân viên đại lý từ số tiền bán nhà.

Hãng cho vay hay nhân viên môi giới vay tiền mua nhà—Khi đến lúc vay tiền mua nhà, quý vị cần chọn một hãng cho vay hoặc nhân viên môi giới để giúp quý vị chọn loại vay thích hợp nhất. Nhân viên môi giới vay tiền mua nhà cung cấp nhiều loại sản phẩm và dịch vụ, giúp người vay so sánh các sản phẩm cho vay mua nhà

khác nhau từ nhiều nguồn cho vay. Hãy liên lạc với nhiều nguồn cho vay hoặc nhân viên môi giới để so sánh **lãi suất tiền vay mua nhà** và các điều khoản, và hỏi về các chương trình cho người mua nhà lần đầu tiên. Nên nhớ là người vay tiền sẽ trả lệ phí dịch vụ của nhân viên môi giới.

Gia đình và bạn bè quý vị—Có lẽ đây là nguồn tài nguyên quý giá nhất của quý vị khi muốn mua nhà. Bạn bè thân tín và thân nhân có thể giúp quý vị cân nhắc những điểm lợi hại của mỗi bất động sản và cho biết kinh nghiệm của họ về tiến trình mua nhà. Tuy nhiên, quý vị phải nhớ rằng chính quý vị có trách nhiệm cuối cùng khi mua nhà, do đó, luôn luôn tin vào trực giác của mình trước. Quý vị có trách nhiệm tìm hiểu tin tức đúng và xét đến tất cả các chọn lựa.

Các tổ chức tại cộng đồng, nhân viên cố vấn gia cư, các cơ quan gia cư địa phương và các web sites— Đây là những nguồn tài nguyên quan trọng cần xét đến khi quý vị bắt đầu khảo cứu xem sản phẩm hoặc chương trình cho vay nào thích hợp nhất cho quý vị và gia đình.

Các chuyên viên khác—Quý vị có thể cần một chuyên viên xem xét nhà (để đánh giá tình trạng căn nhà trước khi mua), các nhà thầu để lo liệu bất cứ phần sửa chữa cần thiết nào quý vị không thể tự làm, và nhân viên dọn nhà (nếu quý vị dùng một công ty dọn nhà chuyên nghiệp thay vì gia đình hoặc bạn bè).



Toán mua nhà cho quý vị...sẽ giúp vụ giao dịch tiến hành êm xuôi.



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.)

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

CÁC CÂU HỎI ĐỂ HỎI CHUYÊN VIÊN ĐỊA ỐC

Sau đây là các câu hỏi quý vị nên hỏi khi chọn một chuyên viên địa ốc để bắt đầu tiến trình mua nhà.

- Ông/bà có quen thuộc với khu xóm tôi muốn mua nhà hay không? (Thông thường các chuyên viên địa ốc chuyên về những địa phận nhất định nào đó.)
- Ông/bà có thông thạo ngôn ngữ của tôi hay không? (Nếu quý vị muốn giao dịch bằng ngôn ngữ khác không phải là Anh ngữ, quý vị có thể chọn một chuyên viên song ngữ.)
- Ông/bà đang đại diện cho bao nhiêu người bán và mua hiện nay? (Nếu nhân viên đại lý quá bận, quý vị có thể không được để ý nhiều.)
- Ông/bà có thể cho tôi biết những người ông/bà mới đại diện cách đây không lâu hay không? (Quý vị có thể muốn nói chuyện với một người mới mua nhà qua nhân viên đại lý đó.)
- Trong năm qua ông/bà đã bán bao nhiêu căn nhà? (Giúp quý vị biết được nhân viên đại lý đó thành công đến mức nào.)
- Ông/bà đã làm việc bao lâu trong ngành địa ốc? (Điều này thật quan trọng nếu quý vị muốn làm việc với người có nhiều kinh nghiệm.)



Muốn chọn nhân viên đại lý địa ốc, quý vị có thể hỏi bạn bè thân tín hoặc thân nhân để nhờ họ giới thiệu.

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.

Nhà Riêng Của Quý Vị

Tuy quý vị háo hức muốn tìm nhà lý tưởng ngay, có một số bước cần áp dụng trước khi quý vị bắt đầu tìm nhà. Thông thường cách bắt đầu hay nhất là xác định xem quý vị có khả năng bao nhiêu tiền. Bước đầu tiên là nên nói chuyện với một nhân viên cố vấn mua nhà (xem www.HUD.gov để biết các hội cố vấn) để tìm hiểu về những điều cơ bản khi mua nhà và đánh giá mức độ sẵn sàng tài chính của quý vị (hỏi xem nơi cố vấn có dịch vụ bằng ngôn ngữ của quý vị hay không). Kế đó, bắt đầu nói chuyện với một hãng cho vay hoặc một nhân viên môi giới địa ốc để duyệt lại lợi tức và chi phí của quý vị, nhằm xác định loại vay nào quý vị hội đủ điều kiện và vay bao nhiêu. Một số tiêu chuẩn cần duyệt xét với hãng cho vay được trình bày ở đây. Khi thu thập tin tức từ các chuyên viên, quý vị cần xác định loại vay nào và vay bao nhiêu là thích hợp nhất cho quý vị và gia đình.

Quý Vị Có Khả Năng Mua Bao Nhiêu?

Muốn biết tổng quát về khả năng mua nhà của mình, hãy nhân tổng lợi tức hàng năm của quý vị với 3.5. Thí dụ: \$47,000 (lợi tức hàng năm) x 3.5 = \$164,500 (giá căn nhà). (Tổng lợi tức hàng năm của quý vị là số lợi tức kiếm được mỗi năm trước khi trừ thuế và những khoản khấu trừ khác. Lợi tức này có thể bao gồm lợi tức thu được từ bất động sản cho thuê ở các lĩnh vực thương mại hoặc kinh doanh, công việc không do làm thuê, tiền chu cấp cho người phối ngẫu, tiền cấp dưỡng cho con, tiền trợ cấp công và các tương mục hồi hưu.) Hãy nhớ, cách

tính này chỉ là ước tính, và không có nghĩa là quý vị có khả năng trả tiền hàng tháng cho số nợ mua nhà. Dù quý vị đã hội đủ điều kiện ban đầu cho một loại tiền vay nhất định nào đó từ một hãng cho vay, quý vị vẫn cần tự quyết định xem số tiền vay và số tiền trả hàng tháng có phù hợp với ngân sách của quý vị và có tạo thoải mái cho quý vị hay không.

Quý Vị Có Lợi Tức Ổn Định Hay Không?

Có thể quý vị vừa mới đi làm, lợi tức quý vị thay đổi trong năm hoặc quý vị có thương nghiệp giao dịch bằng tiền mặt. Những hãng cho vay thường ưu tiên cho những người có thể chứng minh họ có nguồn lợi tức ổn định vay tiền mua nhà. Hãy chuẩn bị sẵn sàng để cung cấp bằng chứng những nguồn lợi tức của quý vị bằng các mẫu khai thuế hoặc giấy tờ khác.

Trước khi quý vị tìm mua một căn nhà, thông thường cách bắt đầu hay nhất là xác định xem quý vị có khả năng bao nhiêu tiền.

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		
d Employee's social security number		7 Social security tips	8 Allocated tips		
		9 Advance EIC payment	10 Dependent care benefits		
e Employee's first name and initial		Last name		Suff.	
		11 Nonqualified plans		12a	
f Employee's address and ZIP code		13 Statutory employee	Retirement plan	13b	12c
		14 Other	13c	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	

Form **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 home-buying 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.)

Quý Vị Có Tín Dụng Tốt Hay Không?

Bây giờ quý vị đã thành lập **tín dụng** bằng tên của mình và có quá trình trả nợ đúng kỳ hạn. Quý vị nên xin một **phúc trình tín dụng** để biết chắc chi tiết trong đó là đúng. Nếu có sai lầm, hãy thông báo ngay cho **các phòng tín dụng**. Nếu trong phúc trình có những mục không tốt nhưng đúng và cần phải để ý, nay là lúc gọi cho các chủ nợ để thanh toán **nợ nần**. Yêu cầu họ thông báo ngay cho các phòng tín dụng về phần trả nợ. Xem tập hướng dẫn của Freddie Mac “Tầm Quan Trọng của Tín Dụng” để biết thêm chi tiết.

Quý Vị Có Đủ Tiền để Đặt Cọc và Các Phí Tồn Hoàn Tất Giấy Tờ Hay Không?

Ngày nay có nhiều sản phẩm cho vay tiền mua nhà mà chỉ cần ít—hoặc không cần—**tiền trả trước**. Cách đây nhiều năm, khi vay tiền mua nhà theo thông lệ thì người mua phải trả trước 20% giá mua. Tại những vùng đất đỏ, giá nhà tăng rất nhanh. Ngày nay có nhiều sản phẩm cho vay tiền mua nhà chỉ đòi trả trước từ 0% đến 3%, và càng ngày càng có nhiều gia đình và nhiều người có thể mua nhà. Nếu quý vị không trả trước 20% của giá mua, quý vị sẽ phải trả tiền bảo phí cho **bảo hiểm nợ mua nhà (MI)**. Bảo hiểm này thông thường được trả cho nguồn cho vay cho những trường hợp trả trước dưới 20%. Phải có bảo hiểm này cho tất cả những loại vay được chính quyền bảo trợ và những loại vay thông lệ khi trả trước dưới 20%.

Tuy nhiên, điều kiện bảo hiểm này không áp dụng cho suốt thời hạn vay tiền mua nhà. Theo luật liên bang, nguồn cho vay phải hủy bỏ MI khi quý vị trả nợ mua nhà đến 22% giá mua. Hãng cho vay phải thông báo cho người vay vào lúc hoàn tất giấy tờ khi số tiền cho vay mua nhà đến mức 78%. Quý vị cũng có thể yêu cầu hủy bỏ bảo hiểm MI khi số tài sản vốn trong căn nhà của quý vị đã lên đến 20%. Hãy hỏi hãng cho vay để biết thêm chi tiết.

Số bảo phí MI không giảm bớt số **tiền vốn** nguyên thủy. Vì số bảo phí MI này là thêm vào số tiền trả nợ bình thường, quý vị cần tính phí tổn này khi quyết định mua nhà.

Quý vị cần khảo cứu và quyết định xem có lợi hơn khi mua nhà sớm và phải trả MI hay nên đợi thêm vài năm tiết kiệm cho đủ 20% tiền trả trước.

Hãy tham khảo nguồn cho vay về các chọn lựa, và để dành đủ tiền cho khoản trả trước cộng các chi phí **hoàn tất giấy tờ**. (Các phí tổn này nói chung là từ 2% đến 7% số tiền vay. Nguồn cho vay sẽ giao cho quý vị bản ước tính các phí tổn hoàn tất giấy tờ—được gọi là **ước tính thành tâm**—trong tiến trình chấp thuận cho vay.)



CÁC TRƯỜNG MỤC PHÁT TRIỂN CÁ NHÂN

Trong những vùng đất đỏ như New York, San Diego, hoặc Los Angeles, nhiều gia đình có lợi tức thấp hoặc trung bình không mua nổi nhà nếu họ không có đủ tiền để trả trước từ 20% trở lên. Nhiều gia đình hùn tiền với nhau để mua nhà. Số khác nhờ đến các chương trình mua nhà đặc biệt, chẳng hạn như các trường mục phát triển cá nhân (IDA), tiết kiệm cho gia đình và cá nhân trong một thời gian để mua tài sản, chẳng hạn như bắt đầu mở một doanh nghiệp, mua nhà hoặc để đi học đại học. Muốn biết thêm chi tiết về IDA và danh sách các tổ chức cung cấp các chương trình IDA, hãy đến www.CFED.org.

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:

VAY TIỀN MUA NHÀ NGÀY NAY

Quý vị không cần phải trả trước 20% mới được vay tiền. Ngày nay người tiêu thụ có nhiều chọn lựa. Một số hãng cho vay có các chương trình cho vay đặc biệt dành cho những người có nguồn lợi tức không thông lệ, chẳng hạn như người tự làm cho mình hoặc người có thương nghiệp giao dịch bằng tiền mặt. Hãy hỏi hãng cho vay về những loại hình cho vay quý vị có thể chọn. Một số chương trình cho vay có các chọn lựa rất hữu ích, chẳng hạn như:

- Số tiền trả trước ít (0% đến 3%).
- Khả năng dùng những nguồn tiền khác để trả trước, chẳng hạn như các cấp khoản hoặc tài trợ từ một tổ chức bất vụ lợi, từ hãng sở của quý vị, từ một tổ chức gây quỹ tư nhân, hoặc từ một người trong gia đình hoặc một cơ quan chính quyền liên bang, tiểu bang hoặc địa phương. Nếu quý vị gia nhập một hội tiết kiệm văn hóa (người Mỹ gốc Hoa gọi là “su-su” và người Mỹ gốc Triều Tiên gọi là “kye”), một số nguồn cho vay sẽ chấp nhận thư của thủ quỹ hoặc điều hành viên quỹ này làm bằng chứng về các ngân khoản bổ sung và về quá trình trả nợ tốt.
- Tỷ lệ giữa nợ và lợi tức được mở rộng thêm đến 42% (để quý vị hội đủ điều kiện chi trả theo một tỷ lệ phần trăm cao hơn từ lợi tức hàng tháng của quý vị thay vì tỷ lệ chuẩn 36%).
- Cứu xét đặc biệt cho người có lợi tức giới hạn trong những vùng đất đỏ.
- Các chương trình giáo dục về việc làm chủ một căn nhà.
- Bảo hiểm với bảo phí thấp.
- Người bán đóng góp vào phí tổn hoàn tất giấy tờ của quý vị.
- Lãi suất hoặc điều khoản đặc biệt để mua nhà trong một khu vực nào đó.

Cứu xét tất cả các chọn lựa và phí tổn trước khi quyết định trả trước 20%, hay chọn một phương thức tài trợ cho phép quý vị trả ít hơn. Có các lợi điểm và khuyết điểm; hãy xét đến tất cả mọi yếu tố trước khi quyết định cách nào thích hợp nhất cho quý vị.

Nếu quý vị chưa tiết kiệm được đủ tiền để chi trả cho những khoản này, hãy tham khảo hãng cho vay về các chương trình của các cơ quan chính quyền địa phương hoặc các tổ chức bất vụ lợi giúp người mua nhà lần đầu. Nếu bạn bè hoặc thân nhân đưa tiền cho quý vị đặt cọc hoặc để trả phí tổn hoàn tất giấy tờ, người đó có thể phải viết thư cho hãng cho vay nói rằng số tiền đó là quà tặng, và quý vị không phải trả lại số tiền đó.

Quý Vị Có Đủ Tiền để Dọn Nhà Hay Không?

Các chi phí của quý vị không phải đã hết khi vay xong tiền. Quý vị cần có tiền để dọn nhà, cũng như cho bất cứ phần sửa chữa nào cần thiết tại nhà cũ hoặc nhà mới của quý vị, bất cứ phần nâng cấp nào tại nhà mới, cộng với chi phí đồ đạc nội thất cần mua mới, kể cả máy móc gia dụng và bàn ghế. Để giúp cho phí tổn được thấp, hãy tìm những cách thức trong đó quý vị có thể tự làm lấy càng nhiều càng tốt, ngay cả tìm mua những loại hàng bán hạ giá. Có thể quý vị khoan mua một số bàn ghế trong vài tháng sau khi dọn vào nhà mới.

Quý Vị Có Thể Mua Được Căn Nhà Bao Nhiêu Tiền?

Một trong những cách hay nhất để tính xem quý vị có thể mua được căn nhà bao nhiêu tiền là lập ngân sách lợi tức và chi phí hàng tháng. Dùng mẫu sau đây để giúp quyết định ngân sách của quý vị:



► Bản Tính Toán Ngân Sách Mẫu

Ngân sách sau đây được chia ra thành các loại chi phí sau: Chi Phí Cố Định, Chi Phí Cố Định Định Kỳ, Chi Phí Biến Thiên và Nợ Nần.

Tùy theo hoàn cảnh của quý vị, một số phí tổn (thí dụ, gọi điện thoại viễn liên hoặc điện thoại di động) có thể được xem là thay đổi thay vì cố định. **Nhớ điều chỉnh các phân loại ngân sách để phản ánh trung thực nhất các nhu cầu và phong cách sống của quý vị.** (Ghi tất cả các phí tổn theo số chi hàng tháng.)

Fixed Expenses / Các Chi Phí Cố Định

Housing / Gia Cư

Rent, Mortgage or Lot Rent / Tiền Thuê, Tiền nhà hoặc Tiền Thuê Lô	\$
2nd Mortgage/Equity Loan/Association Fees, etc. / Tiền trả món nợ vay thứ nhì/Nợ Lấy Trị Giá Căn Nhà Để Thế Chấp/Các Lệ Phí Hội Đoàn, v.v...	\$
Heating / Sưởi	\$
Electricity / Điện	\$
Telephones (basic service) / Điện Thoại (dịch vụ cơ bản)	\$
Other / Loại khác	\$

Transportation / Chuyên Chở

Gas/Public Transportation/Taxi/Parking / Xăng/Chuyên Chở Công Cộng/Tắc Xi/Đậu Xe	\$
Car/Truck Payment / Trả Tiền Nợ Xe /Xe Tải	\$
Other / Loại khác	\$

Insurance / Bảo Hiểm

Health (medical and dental, if not payroll deducted) / Sức Khỏe (y tế và nha khoa, nếu không trừ trực tiếp trong lương)	\$
Life/Disability / Bảo Hiểm Nhân Thọ/Khuyết Tật	\$
Other / Loại khác	\$

Child Care / Giữ Trẻ

Child Care/Babysitters / Giữ Trẻ/Người Đến Nhà Giữ Trẻ	\$
Child Support/Alimony / Tiền Cấp Dưỡng Cho Con/Chu Cấp Cho Người Phối Ngẫu	\$
Other / Loại khác	\$

Family / Gia Đình

Money you send to relatives living in another country (if you send the same amount each month, if applicable) / Tiền quý vị gửi cho thân nhân đang sống ở nước khác (nếu gửi cùng một số tiền mỗi tháng, nếu có)	\$
--	----

Personal Savings / Tiết Kiệm Cá Nhân

Remember to pay yourself first / Hãy nhớ trả cho chính mình trước	\$
FIXED EXPENSES SUBTOTAL / TỔNG SỐ CÁC CHI PHÍ CỐ ĐỊNH	\$

Periodic Fixed Expenses (list 1/12th of the annual payment amount) /
Các Chi Phí Cố Định Định Kỳ (liệt kê 1/12th số tiền phải trả hàng năm)

Housing / Gia Cư

Property/Real Estate Taxes (if not included in mortgage) / Thuế Thổ Trạch/Bất Động Sản (nếu không gộp chung vào tiền nhà)	\$
Home Insurance (if not included in mortgage payment) / Bảo Hiểm Nhà (nếu không gộp chung vào tiền trả nợ nhà)	\$
Renter's Insurance / Bảo Hiểm của Người Thuê	\$
Water/Sewage / Nước/Cống	\$
Trash Service / Dịch Vụ Đổ Rác	\$
Other / Loại khác	\$

Transportation / Chuyên Chở

Car Insurance / Bảo Hiểm Xe	\$
Car Licenses / Bằng Số Xe	\$
Car Repairs and Maintenance / Sửa Chữa và Bảo Trì Xe	\$
License Plates/Registration Fees / Lệ Phí Bằng Số/Ghi Danh	\$
Other / Loại khác	\$
PERIODIC FIXED EXPENSES SUBTOTAL / TỔNG SỐ CÁC CHI PHÍ CỐ ĐỊNH ĐỊNH KỲ	\$

Variable Expenses / Các Chi Phí Biến Thiên

Food / Thực Phẩm

Food/Groceries / Thức Ăn/Chợ	\$
Work Related (lunches and snacks) / Liên Quan Đến Việc Làm (ăn trưa và ăn vặt)	\$
School Lunches / Ăn Trưa Ở Trường	\$
Other / Loại khác	\$

Child Care / Giữ Trẻ

Diaper Expense / Chi Phí Mua Tã	\$
Other / Loại khác	\$

Medical / Y Tế

Doctor / Bác Sĩ	\$
Dentist / Nha Sĩ	\$
Prescriptions / Thuốc Theo Toa	\$
Glasses / Kính Đeo Mắt	\$
Other / Loại khác	\$

Clothing / Quần Áo

Clothing / Quần Áo	\$
Laundry/Dry Cleaning / Giặt Giũ/Giặt Ủi	\$
Other / Loại khác	\$

Education / Giáo Dục

Tuition / Học Phí	\$
Books/Papers/Magazines/Supplies / Sách/Giấy/Tạp Chí/Tiếp Liệu	\$
Lessons (sports, dance, music) / Học Thêm (thể thao, vũ, nhạc)	\$
Other / Loại khác	\$

Donations / Hiến Tặng

Religious/Charity / Tôn Giáo/Từ Thiện	\$
Other (if not payroll deducted) / Loại khác (nếu không trừ trực tiếp trong lương)	\$

Gifts / Quà Tặng

Birthdays / Sinh Nhật	\$
Major Holidays / Những Ngày Lễ Chính	\$
Other / Loại khác	\$

Personal / Cá Nhân

Barber/Beauty Shop / Hớt Tóc/Tiệm Thẩm Mỹ	\$
Toiletries / Tiếp Liệu Vệ Sinh Cá Nhân	\$
Children's Allowance / Tiền Cho Con Tiêu Vật	\$
Tobacco Products / Các Sản Phẩm Thuốc Lá	\$
Beer, Wine, Liquor / Bia, Rượu Vang, Rượu Mạnh	\$
Other / Loại khác	\$

Entertainment / Giải Trí

Movies, Sporting Events, Concerts, Videos, Theater, etc. / Xi Nê, Những Buổi Thể Thao, Hòa Nhạc, Videos, Hí Viện, v.v...	\$
Internet Service / Dịch Vụ Internet	\$
Cable/Satellite T.V. / Truyền Hình Dây Cáp/Vệ Tinh	\$
Restaurants / Nhà Hàng	\$
Gambling/Lottery Tickets / Đánh Bạc/Vé Số	\$
Fitness or Social Clubs / Hội Thể Dục hoặc Xã Giao	\$
Vacations/Trips / Nghỉ Hè/Đi Chơi	\$
Other / Loại khác	\$

Miscellaneous / Linh Tinh

Home Maintenance / Bảo Trì Nhà	\$
Checking Account or Money Order Fees, etc. / Lệ Phí Trường Mục Chi Phiếu hoặc Ngân Lệnh, v.v...	\$
Pet Care/Supplies / Chăm Sóc/Tiếp Liệu cho Thú Nuôi Trong Nhà	\$
Hobbies and Crafts / Trò Tiêu Khiển và Thủ Công	\$
Postage / Bưu Phí	\$
Money you send to relatives living in another country (if you send the same amount each month, if applicable) / Tiền quý vị gửi cho thân nhân đang sống ở nước khác (nếu không gửi cùng số tiền mỗi tháng, nếu có)	\$
VARIABLE EXPENSES SUBTOTAL / TỔNG SỐ CÁC CHI PHÍ BIẾN THIÊN	\$

Indebtedness / Nợ Nần**Debts / Các Món Nợ**

Student Loan / Nợ Tiền Vay Đi Học	\$
Credit Card (monthly minimum*) / Thẻ Tín Dụng (tối thiểu mỗi tháng*)	\$
Credit Card (monthly minimum*) / Thẻ Tín Dụng (tối thiểu mỗi tháng*)	\$
Credit Card (monthly minimum*) / Thẻ Tín Dụng (tối thiểu mỗi tháng*)	\$
Medical Bills / Hóa Đơn Y Tế	\$
Personal Loans / Nợ Cá Nhân	\$
Other / Loại khác	\$
INDEBTEDNESS SUBTOTAL / TỔNG SỐ THÀNH TIỀN NỢ	\$

FIXED EXPENSES SUBTOTAL / TỔNG SỐ CÁC CHI PHÍ CỐ ĐỊNH	\$
FIXED PERIODIC EXPENSES SUBTOTAL / TỔNG SỐ CÁC CHI PHÍ CỐ ĐỊNH ĐỊNH KỲ	+ \$
VARIABLE EXPENSES SUBTOTAL / TỔNG SỐ CÁC CHI PHÍ BIẾN THIÊN	+ \$
INDEBTEDNESS SUBTOTAL / TỔNG SỐ TIỀN NỢ	+ \$
TOTAL MONTHLY EXPENSES / TỔNG SỐ CHI PHÍ HÀNG THÁNG	= \$

TOTAL MONTHLY NET INCOME / TỔNG LỢI TỨC HÀNG THÁNG	\$
MINUS TOTAL MONTHLY EXPENSES / TRỪ ĐI TỔNG SỐ CHI PHÍ HÀNG THÁNG	- \$
EQUALS AMOUNT LEFT OVER FOR SAVINGS AND INVESTMENTS / BẰNG SỐ TIỀN CÒN LẠI ĐỂ TIẾT KIỆM VÀ ĐẦU TƯ	= \$

* 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. / * Tuy quý vị nên trả nhiều hơn mức tối thiểu hàng tháng phải trả, những nguồn cho vay sẽ dùng số này khi tính các khoản nợ hàng tháng.

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

Hội Đủ Điều Kiện Vay Tiền Mua Nhà

Sau khi thấy rõ được lợi tức và chi phí hàng tháng của mình, và đã lập xong ngân sách, quý vị có thể bắt đầu bằng cách đặt mình vào vị thế những nhà cho vay. Những nguồn cho vay sẽ thực hiện một tiến trình duyệt xét gồm bốn phần là **khả năng (capacity)**, **tín dụng (credit)**, **vốn (capital)** và **vật thế chấp (collateral)** (bốn chữ C) để quyết định xem người vay có khả năng trả nợ hay không, và do đó có hội đủ điều kiện vay tiền hay không.

Khả Năng

Đây là khả năng của quý vị trả nợ dựa trên lợi tức và quá trình làm việc của quý vị. Nguồn cho vay cứu xét những điểm sau:

- Quý vị có lợi tức ổn định mà có thể tiếp tục hay không?
- Quý vị có đủ lợi tức để trả nợ hay không?
- Tỷ lệ giữa nợ và lợi tức của quý vị là bao nhiêu? Theo lý thuyết, những hãng cho vay muốn thấy số tiền vay, **tiền lãi**, bảo hiểm của người có nhà và thuế bất động sản không vượt 28% tổng **lợi tức hàng tháng** của quý vị. Họ cũng muốn thấy số tiền vay, tiền lãi, bảo hiểm của người có nhà và thuế bất động sản, cũng như các món nợ phải trả hàng tháng của quý vị, chẳng hạn như nợ xe, nợ tiền học và những khoản trả góp, trả nợ tín dụng liên tục, không vượt quá 36% tổng lợi tức hàng tháng của quý vị. (Lợi tức gộp hàng tháng của quý vị gồm cả bất cứ lợi tức thêm nào từ giờ làm phụ trội, việc làm bán thời gian, tiền thưởng, tiền chia lời, tiền lãi, tiền bản quyền, hưu bổng, quyền lợi Cựu Chiến Binh, lợi tức cho thuê ròng, tiền chu cấp cho người phối ngẫu, tiền cấp dưỡng cho con, quyền lợi An Sinh

Xã Hội, tín quỹ, hoạt động thương nghiệp hoặc đầu tư, tiền bồi thường lao động và khuyết tật). Hãy hỏi hãng cho vay hoặc nhân viên môi giới địa ốc để biết thêm chi tiết.

- Quý vị có khả năng chuyển từ trả tiền thuê hiện nay sang trả tiền nợ mua nhà như đề nghị hay không?
- Lối sống tài chánh hiện nay của quý vị có cho phép tiết kiệm đều đặn cho các chi phí gia cư ngoài dự tính hay không?

Tín Dụng

Tín dụng là vay tiền để trả cho vật gì quý vị mua hôm nay, chẳng hạn như nhà, bàn ghế hoặc xe, với thỏa thuận trả lại nợ đó. Tín dụng được cấp qua nhiều cách, gồm thẻ tín dụng, tiền vay cá nhân, vay mua xe và mua nhà. Phúc trình tín dụng của quý vị sẽ được duyệt xét để quyết định xem có cấp tín dụng cho quý vị hay không (xem tập hướng dẫn của Freddie Mac “Tâm Quan Trọng của Tín Dụng Tốt” để biết chi tiết về phúc trình tín dụng). Để chuẩn bị cho kỳ xét duyệt này, quý vị có thể hỏi xin miễn phí một bản sao phúc trình tín dụng hàng năm từ các phòng tín dụng—Equifax, TransUnion và Experian. Quý vị hãy đọc kỹ các phúc trình này và để ý xem có nhầm lẫn nào hay không. Nếu có nhầm lẫn, nay là lúc giải quyết. Nếu quý vị có vấn đề về tín dụng, hãy bắt đầu làm việc để giải quyết từ bây giờ. Bằng cách làm việc với các chủ nợ, dần dần phúc trình tín dụng của quý vị sẽ ghi quá trình tín dụng tốt, và quý vị sẽ sẵn sàng để xin vay.

Nếu quý vị không có trương mục tín dụng nào, hãy hỏi nguồn cho vay xem họ có chấp nhận quá trình tín dụng không thông lệ hay không. Quý vị lập một “phúc trình tín dụng khác” bằng



Những nguồn cho vay sẽ thực hiện một tiến trình duyệt xét gồm bốn phần là khả năng (capacity), tín dụng (credit), vốn (capital) và vật thế chấp (collateral) (bốn chữ C).



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.

tên của mình, cho thấy cách quý vị đã chu toàn các bổn phận tài chánh như tiền thuê nhà, tiện ích và bảo hiểm xe (“Tâm Quan Trọng của Tín Dụng Tốt” để biết thêm chi tiết). Điều quan trọng là quý vị giữ biên nhận những lần trả tiền này nếu quý vị chọn cách đánh giá tín dụng không thông lệ.

Vốn

Vốn là tài sản của quý vị bằng bất động sản hay tiền mặt, gồm cả bất cứ số tiền nào quý vị đã tiết kiệm để trả trước và chi phí cho các phí tổn hoàn tất giấy tờ. Hãng cho vay sẽ xem trường mục chi phiếu, trường mục tiết kiệm, các khế ước bảo hiểm, quà tặng, **các trường mục hồi hưu cá nhân, quỹ Keogh** và các tài sản khác.

Vật Thế Chấp

Vật thế chấp là bất cứ tài sản nào quý vị làm chủ và được chấp nhận làm vật bảo đảm cho một món nợ hoặc bổn phận, trong trường hợp này chính là căn nhà quý vị muốn mua. Trước khi ký hợp đồng mua nhà, hãy xét đến những điểm sau đây:

- Tôi có khả năng mua căn nhà này hay không?
- Căn nhà này có đáp ứng các nhu cầu của gia đình tôi hay không?
- Căn nhà này cần loại bảo trì nào?

Quý vị nên thuê một chuyên viên thẩm định nhà để thẩm định căn nhà đó. Quý vị có quyền tự bỏ tiền ra thuê một chuyên viên thẩm định có giấy phép hành nghề để **thẩm định nhà**. Chuyên viên thẩm định sẽ trả lời các câu hỏi quan trọng về tình trạng và vấn đề bảo trì căn nhà, chẳng hạn như: Trong vòng năm năm, mái nhà có còn bền hay không? Đường ống nước

có tốt hay không? Hệ thống điện có hoạt động hiệu quả hay không? Tầng hầm hay hầm dưới nền nhà có khô hay không? Móng nhà có tốt hay không?

Nếu quý vị trả tiền **định giá** căn nhà muốn mua, quý vị có quyền có một bản sao. Hãy yêu cầu cho quý vị một bản sao ngay khi hãng cho vay nhận được bản định giá và đọc kỹ. Nếu quý vị có bất cứ thắc mắc gì về bất động sản này, hãy hỏi chuyên viên địa ốc của quý vị (hoặc luật sư địa ốc) hoặc chuyên viên thẩm định nhà, trước khi hoàn tất vay tiền. Mọi câu hỏi đều quan trọng.

Hãy nhớ, đây có thể là lần mua quan trọng nhất trong đời quý vị. Hãy chắc chắn là quý vị biết rõ mình mua gì, và thoải mái về quyết định của mình.

Xin Chấp Thuận Trước

Sau khi quý vị đã quyết định về khoảng giá mua nhà, và đã sẵn sàng để mua, quý vị nên xin chấp thuận trước để vay tiền. Chấp thuận trước là một dịch vụ của ngân hàng hoặc những nguồn cho vay khác dựa trên kết quả duyệt xét sơ khởi về những phức tạp tín dụng của quý vị và các văn kiện lợi tức. **Thư chấp thuận trước** cho người muốn bán nhà thấy rằng nguồn cho vay đã quyết định là quý vị có khả năng (xem lại bốn C) được chấp thuận cho vay dựa trên chi tiết do quý vị cung cấp. Một số người bán có thể xem việc được quý vị chấp thuận trước là một phần thu hút trong đề nghị mua nhà của quý vị, vì cho thấy quý vị là người thực sự muốn mua nhà.

Muốn xin chấp thuận trước, hãy liên lạc với ngân hàng, nhân viên môi giới địa ốc, công đoàn tín dụng hoặc nguồn cho vay khác.



Vật thế chấp là bất cứ tài sản nào quý vị làm chủ và được chấp nhận làm vật bảo đảm cho một món nợ hoặc bổn phận.

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

Tìm Đường Về Nhà

Sau khi quý vị biết mình có thể mua nhà bao nhiêu tiền, và được chấp thuận trước để cho vay, quý vị có thể bắt đầu tìm nhà. Có nhiều yếu tố cần cứu xét. Một trong các quan tâm chính của quý vị nên là địa điểm. Nhiều người chọn nhà gần sở làm, trường học, nhà thờ và cộng đồng. Nếu một trường nào đó quan trọng đối với gia đình, quý vị nên gọi cho các viên chức địa hạt học đường để xác định là căn nhà quý vị muốn mua nằm trong phạm vi của địa hạt học đường đó. Quý vị có thể cần phải quân bình ý muốn ở trong một địa hạt học đường nào đó với việc quý vị sẵn sàng chấp nhận đi làm xa như thế nào.

Khi chọn một khu xóm nào đó, quý vị cũng có thể xét đến có các tiện nghi nào gần đó, gồm cả phương tiện chuyên chở công cộng, công viên, các trung tâm cộng đồng, phòng mạch bác sĩ, bệnh viện và các thương xá. Quý vị có một căn nhà trên đường yên lặng, hay muốn một địa điểm đông đúc bận rộn gần nơi buôn bán và nhà hàng? Quý vị có muốn hàng xóm có con nhỏ để làm bạn với con mình hay không? Quý vị có muốn sống trong một khu cộng đồng có cổng đóng kín an toàn hay không?

Quý vị cũng cần đánh giá xem mình muốn loại nhà nào: nhà đơn gia riêng rẽ hay có thể là một căn co-op, nhà chung cư, hoặc nhà chung vách trong một khu phố. Quý vị có thể muốn một căn co-op hoặc **condominium** vì tất cả các chủ nhà trong tòa nhà cùng đóng góp phí tổn bảo trì. Hoặc quý vị có thể muốn có một căn nhà gồm nhiều đơn vị gia cư vì lợi tức cho thuê có thể giúp trả nợ hàng tháng. Khi xét đến

nhà co-op hoặc chung cư, hãy tìm hiểu về luật lệ địa phương, các thông cáo, cùng các điều luật và hạn chế về việc sử dụng đơn vị gia cư, những khu vực chung và thú nuôi trong nhà.

Đề Nghị Mua

Sau khi tìm được nhà ưng ý, quý vị đã sẵn sàng đưa ra đề nghị chính thức. Chuyên viên địa ốc của quý vị sẽ trợ giúp trong tiến trình này. Đề nghị mua nhà sẽ ghi số tiền trả trước quý vị đề nghị, giá quý vị muốn mua căn nhà và thời gian ủy thác của quý vị là bao lâu. (Ủy thác là tiến trình theo đó một thành phần thứ ba giữ tất cả các ngân khoản liên quan đến việc bán nhà trước khi hoàn tất. Trong thời gian ủy thác, quý vị sẽ có trách nhiệm thuê chuyên viên thẩm định nhà và thử nghiệm khí radon và mối.) Ngoài ra đề nghị của quý vị cũng có thể gồm thêm vào bất cứ **kế hoạch dự phòng** hoặc yêu cầu đặc biệt nào, chẳng hạn như những phần sửa chữa quý vị muốn thực hiện trước khi hoàn tất việc bán nhà hoặc bất cứ vật dụng gì quý vị muốn để lại trong nhà, chẳng hạn như tủ lạnh hoặc máy giặt/máy sấy. Tuy không bắt buộc, quý vị nên luôn luôn ghi vào một yêu cầu thẩm định nhà làm kế hoạch dự phòng trong đề nghị mua nhà.

Vào lúc đưa ra đề nghị mua nhà, quý vị sẽ phải **thành tâm ký quỹ tiền** (ký quỹ “thành tâm”)—thông thường từ 1% đến 5% giá mua—để chứng tỏ là quý vị là người thực sự muốn mua, và có ý định tiến hành mua nhà. Đề nghị mua lần đầu của quý vị thường được người bán đề nghị ngược lại, trừ phi quý vị đề nghị mua đúng giá họ đòi hoặc cao hơn. Tùy theo thị trường bất động sản địa phương và ước muốn mua một căn



Nhiều người chọn nhà gần sở làm, trường học, nhà thờ và cộng đồng.



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.

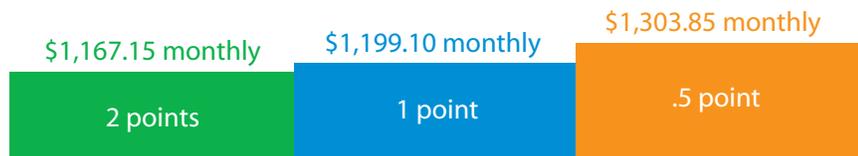
After the Offer

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.

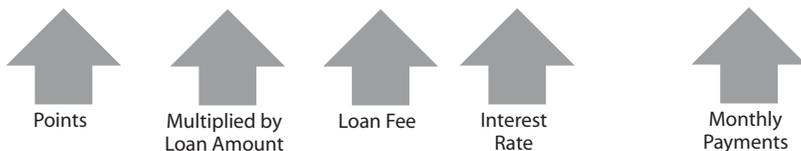
Here are some questions to ask your lender:

- 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.

nhà nào đó, quý vị và gia đình sẽ phải cứu xét kỹ mỗi đề nghị ngược lại. Nếu các điều khoản trở nên không còn thu hút nữa, quý vị có thể từ chối đề nghị ngược lại để tìm bất động sản khác.

Sau Khi Đưa Đề Nghị

Sau khi quý vị tìm được nhà, và đề nghị sau cùng của quý vị đã được chấp thuận, quý vị phải bắt đầu tiến trình nộp đơn xin vay thật nhanh trong thời hạn đã được thỏa thuận. Quý vị nên liên lạc với hãng cho vay đã chọn để bắt đầu tiến hành giấy tờ cần thiết.

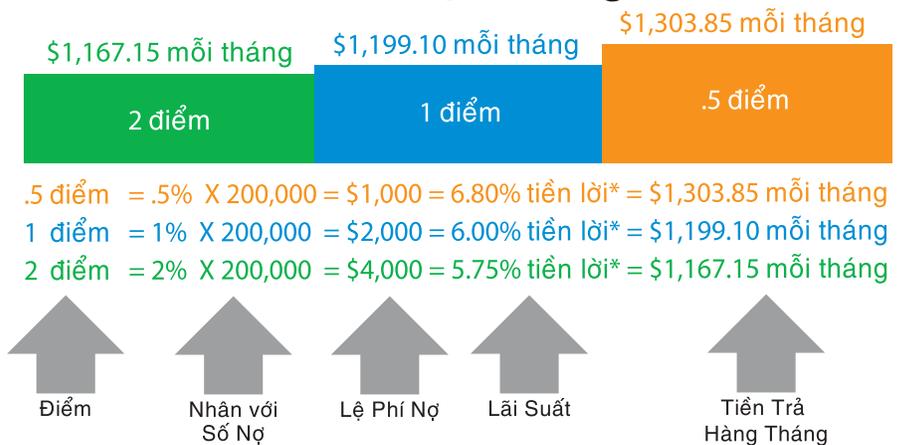
Sau đây là một số câu hỏi để hỏi nguồn cho vay:

- Quý vị có chương trình cho vay đặc biệt nào cho người mua nhà lần đầu hoặc để mua nhà trong khu tôi muốn mua hay không?
- Có cần phải tham dự khóa giáo dục cho người có nhà mới hội đủ điều kiện của các chương trình cho vay đặc biệt hay không?
- Quý vị có lãi suất nào thấp nhất cho loại vay thông lệ, lãi suất cố định? Nếu tôi trả một, hai hoặc ba **điểm** (một điểm bằng 1% số tiền vay), thì ảnh hưởng đến lãi suất của tôi như thế nào (xem biểu đồ)?
- Thời hạn vay ảnh hưởng đến lãi suất của tôi như thế nào (30 năm đối với 20 năm đối với 15 năm)?
- Quý vị có cung cấp chương trình cho vay đặc biệt nào không nếu tôi không chọn trả trước 20%, và tôi không muốn trả tiền bảo hiểm?
- Trong số tiền vay có gồm những khoản lệ phí nào? Các lệ phí đó có thương lượng được hay không?

- Khi nào thì tôi có thể chọn cố định lãi suất? Thời hạn có thể **chọn cố định** lãi suất như thế nào? Nếu lãi suất giảm bớt nữa thì sao?
- Lãi suất có thể điều chỉnh hiện thời cho số tiền vay của tôi là bao nhiêu? Lãi suất được tính như thế nào? Có **giới hạn lãi suất** hay không (hàng năm hay trong suốt thời hạn vay)?
- Nếu trả trước thì có bị phạt tiền hay không? (Quý vị nên tránh những loại cho vay có phạt tiền nếu trả trước.)
- Hãng cho vay cần bao lâu để quyết định số tiền cho tôi vay?
- **Tỷ lệ lãi suất hàng năm (APR)** là gì?



Trên căn bản nợ mua nhà \$200,000 với lãi suất cố định trong 30 năm



*Các lãi suất và điểm số này chỉ để minh họa; lãi suất tiền vay mua nhà thực sự tùy thuộc vào nhiều yếu tố biến thiên, gồm cả điểm số tín dụng.



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.

CHẤP THUẬN

Tiến trình chấp thuận cho vay có thể thấy gay go, nhưng nếu quý vị tự đặt mình vào vị thế của người cho vay, thì câu trả lời là không. Hãy nhớ lại bốn C—khả năng, tín dụng, vốn và vật thế chấp. Nói chung, những nguồn cho vay muốn thấy quý vị là người có ít rủi ro và, do đó, có thể trả nợ đúng kỳ hạn và trọn vẹn.

Họ quyết định như thế nào? Trước hết, họ xem quá trình làm việc của quý vị. Việc làm vững chắc là một chỉ dấu rất tốt cho thấy sự ổn định. Họ cũng có thể xét đến lợi tức của quý vị (gồm cả đơn khai thuế cũ) và liên lạc với sở làm của quý vị để xác nhận việc làm và lương. Ngoài ra, họ cũng sẽ yêu cầu phúc trình tín dụng để xác định tổng số nợ của quý vị. Cuối cùng, họ sẽ xét đến bất động sản quý vị muốn mua bằng cách định **giá thị trường** của căn nhà và xét đến các trở ngại có thể xảy ra khi bán lại bất động sản đó nếu quý vị **không trả** nợ. Nếu tất cả các yếu tố này cho thấy quý vị ít có rủi ro về tín dụng, và kết quả định giá nhà của quý vị (vật thế chấp) là bằng hoặc cao hơn số tiền cho vay, quý vị sẽ được chấp thuận dễ dàng.

Nếu nguồn cho vay hoài nghi về một trong các yếu tố này thì sao? Có thể quý vị vừa mới đổi việc làm, hoặc trong quá trình tín dụng của quý vị có vài điểm không tốt. Tốt nhất là nên bắt đầu bằng cách giải thích cho nguồn cho vay về trường hợp của quý vị. Việc làm mới có thể là vì quý vị mới tốt nghiệp đại học, và trở ngại về quá trình tín dụng của quý vị có thể là một nhầm lẫn nào đó không liên quan gì đến quý vị. Điều quan trọng là thẳng thắn thảo luận với nguồn cho vay để không bị chậm trễ vay tiền hoặc bị tính lãi suất cao.



Những nguồn cho vay muốn thấy quý vị là người có ít rủi ro và, do đó, có thể trả nợ đúng kỳ hạn và trọn vẹn.



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.

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

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?

Những Loại Cho Vay Tiền Mua Nhà

Khi tìm nguồn cho vay, quý vị có nhiều lựa chọn. Phần này nói về một số lựa chọn.

Vay Tiền Mua Nhà Với Lãi Suất Cố Định

Những loại vay với lãi suất cố định giữ nguyên lãi suất trong suốt thời hạn cho vay. Loại này có thể có lợi nếu quý vị ngại lãi suất tăng hoặc chỉ muốn có một chương trình trả nợ ổn định. Tiền vay với lãi suất cố định có thể từ 15 năm đến 50 năm, một số thí dụ là:

- **Vay 30 năm, lãi suất cố định.** Đây là thời hạn lãi suất cố định thông thường nhất. Với thời hạn lâu hơn, loại cho vay này là cách tốt nhất để quý vị biết trước những khoản trả tiền của mình.
- **Vay 20 năm, lãi suất cố định.** Vì loại cho vay này chỉ có 20 năm, quý vị có cơ hội sở hữu hẳn căn nhà sớm hơn, mà số tiền trả hàng tháng chỉ cao hơn một chút so với loại cho vay 30 năm với lãi suất cố định.
- **Vay 15 năm, lãi suất cố định.** Với lãi suất thấp hơn loại cho vay 30 năm hoặc 20 năm với lãi suất cố định; 15 năm, lãi suất cố định tiết kiệm cho quý vị một số tiền lời đáng kể. Quý vị gây dựng vốn nhanh chóng và làm chủ căn nhà của mình sớm hơn. Tuy nhiên, số tiền trả nợ hàng tháng của quý vị sẽ cao hơn nhiều so với loại vay 30 năm với lãi suất cố định.
- **Các thời hạn khác.** Những loại vay kéo dài đến 40 hoặc 50 năm giúp quý vị trả tiền hàng tháng thấp hơn so với loại vay 30 năm trở xuống. Những loại vay có thời hạn dài hơn này có thể giúp mua được nhà trong những vùng đất đỏ như New York, San Francisco, hoặc Los

Angeles. Hãy xét đến tất cả những điểm lợi hại của các sản phẩm mới dài hạn hơn này, khiến quý vị bị giới hạn khả năng gây dựng vốn, có thể nợ mãi đến những năm sau khi hồi hưu và phải trả nhiều tiền lời hơn.

Những Loại Vay Tiền Mua Nhà Với Lãi Suất Có Thể Điều Chỉnh (ARM)

Như tên gọi cho thấy, lãi suất của các ARM điều chỉnh cao hơn và thấp hơn khi các điều kiện thị trường tài chính thay đổi. ARM có thể có lợi nếu quý vị chỉ dự định ở trong nhà mình vài năm. Nhiều ARM có lãi suất và số tiền trả góp thấp hơn lúc đầu, và có thể giúp quý vị hội đủ điều kiện vay nhiều hơn so với loại vay có lãi suất cố định.

Điều quan trọng là xét kỹ tất cả các điều khoản của ARM, nhất là trong một thị trường bất động sản thay đổi liên tục. ARM của quý vị có thể được sắp xếp trả tiền tăng dần hàng năm hoặc chỉ trả tiền lời lúc đầu. Những loại ARM nửa này nửa kia kết hợp các điều khoản cố định và các điều khoản có thể thay đổi.

NHỮNG ĐIỀU NÊN HỎI CÔNG TY CHO VAY CỦA QUÝ VỊ VỀ ARM:

- Có giới hạn tối đa trong mỗi đợt điều chỉnh không?
- Lãi suất của tôi được điều chỉnh thường xuyên như thế nào?
- Có giới hạn tối đa suốt thời gian nợ không?
- ARM của tôi có phụ thuộc vào một chỉ số tài chính nhất định nào không? Nếu có, chỉ số nào?
- Trong những năm gần đây chỉ số này lên xuống như thế nào?



Những loại vay với lãi suất cố định giữ nguyên lãi suất trong suốt thời hạn cho vay.



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.

Nếu quý vị nghĩ đến việc vay ARM, hãy hỏi hãng cho vay về **mức giới hạn** trong mỗi **thời hạn điều chỉnh** (thông thường mỗi năm một hoặc hai lần) và mức giới hạn trọn đời. Hỏi xem ARM của quý vị có được tính theo một **chỉ số** tài chính nhất định nào không, chẳng hạn như ARM tính theo ngân quỹ, ARM tính theo CD hoặc ARM tính theo Phí Tổng Các Quỹ. Nếu quý vị xác định được số tiền vay được tính theo chỉ số nào, quý vị có thể theo dõi hiệu năng của chỉ số đó trong một năm gần đây. Tuy không bảo đảm được lãi suất trong tương lai, quý vị có thể biết qua về số tiền vay của mình.

Những Loại Cho Vay Tiền Mua Nhà Khác

Vay tiền dồn nặng về sau—Loại cho vay dồn nặng về sau có lãi suất thấp trong một thời gian ngắn. Vào cuối thời hạn, người vay phải **tái tài trợ** số tiền còn nợ hoặc trả hết số đó một lần. Nếu nghĩ đến loại vay này, quý vị phải hỏi về tất cả các điều kiện cho vay, vì một số nguồn cho vay có thể không bảo đảm cho vay sau ngày dồn nặng trả nợ. Tuy cách vay này có thể thích hợp nếu định bán nhà sau vài năm, quý vị nên xét trước tất cả các điều khoản, vì có thể có các điều kiện gắt gao.

Các chương trình đặc biệt—Một số tổ chức bất vụ lợi, cơ quan chính quyền và nguồn cho vay có các chương trình đặc biệt để giúp những người mua nhà lần đầu. Nếu quý vị khó hội đủ điều kiện cho một chương trình chuẩn, quý vị có thể tìm một nguồn cho vay đặc biệt với các đặc điểm linh động.

Cho vay chỉ trả tiền lời—Thay vì trả một phần tiền vốn vay (số tiền vay) mỗi tháng cộng với tiền lời, những loại cho vay chỉ trả tiền lời đòi hỏi người vay chỉ trả tiền lời từ 5 đến 10 năm đầu. Sau đó, người vay phải trả dứt số tiền còn nợ hoặc bắt đầu trả hàng tháng cả tiền vốn lẫn tiền lời trong thời hạn còn lại, có thể từ 20 đến 25 năm. Loại cho vay chỉ trả tiền lời có thể có nhiều rủi ro đáng kể, nhất là nếu lãi suất gia tăng, và số tiền phải trả cả vốn lẫn lời vượt quá khả năng quý vị trả hàng tháng. Sau khi chấm dứt thời hạn chỉ trả tiền lời, số tiền trả hàng tháng sẽ cao hơn nhiều chứ không như loại cho vay thông lệ 30 năm.

ARM Chọn Lựa—Còn được gọi là ARM “linh động”, những loại cho vay này để cho người vay chọn trả bao nhiêu mỗi tháng dựa trên một vài chọn lựa. Các chọn lựa này là trả trọn số tiền hàng tháng (số tiền vốn và lời quý vị thông thường sẽ trả trong trường hợp vay thông lệ) cho đến trả “tối thiểu” mà không gồm trọn số tiền lời phải trả, nhưng phần thiếu hụt đó sẽ được cộng vào số tiền còn nợ. Nếu quý vị không có đủ tiền trả thường lệ hàng tháng, quý vị có thể trả ít và không bị tính là không trả nợ.



Một số tổ chức bất vụ lợi, cơ quan chính quyền và nguồn cho vay có các chương trình đặc biệt để giúp những người mua nhà lần đầu.



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.

Các ARM chọn lựa có thể có lợi cho những người làm lương năm khá, nhưng lợi tức hàng tháng của họ lại lên xuống thất thường. Có thể họ dựa vào các chi phiếu hoa hồng hoặc tiền thưởng nhiều vào cuối năm. Nhưng nếu họ hoãn trả tiền lời quá nhiều thì tổng số phí tổn có thể gia tăng, vì họ sẽ trả tiền lời trên số tiền nợ cao hơn, và có thể sẽ phải trả như vậy trong nhiều năm. Nếu quý vị hoãn trả nhiều, số nợ có thể lên nhiều hơn trị giá căn nhà. Khi đó nếu quý vị bán nhà trong lúc giá nhà xuống, giá bán căn nhà có thể không đủ để trả số tiền còn nợ.

Các Chương Trình của Chính Quyền

Cơ Quan Gia Cư Liên Bang (FHA), Bộ Cựu Chiến Binh (VA) và Dịch Vụ Gia Cư Thôn Dã (RHS) có các chương trình đặc biệt cho người vay hoặc bất động sản nào hội đủ một số điều kiện nào đó. Nếu quý vị là người vay có lợi tức thấp, quý vị nên tìm hiểu những cách này.

Những Loại Cho Vay theo điện

FHA—FHA, thuộc Bộ Phát Triển Gia Cư và Thành Thị Hoa Kỳ (HUD), bảo đảm tiền vay mua nhà, để nguồn cho vay có thể cho vay với các điều kiện dễ dãi hơn, bao gồm quy định số tiền trả trước chỉ cần bằng 3% giá mua, ít phí tổn hoàn tất giấy tờ và điều kiện tín dụng dễ dàng. Muốn nói chuyện với một nhân viên tư vấn, hãy gọi số (800) 569-4287, hoặc đến www.hud.gov để xem thêm chi tiết.

Những Loại Cho Vay theo điện VA—Bộ Cựu Chiến Binh Hoa Kỳ bảo đảm những khoản tiền vay theo điện VA để các cựu chiến binh Hoa Kỳ dễ mua nhà. Quý vị có thể nộp đơn xin vay theo điện VA với bất cứ nguồn cho vay nào có tham gia chương trình cho vay mua nhà của VA. Quý vị cần có chứng thư hội đủ điều kiện của VA để chứng minh với nguồn cho vay là quý vị hội đủ điều kiện vay theo điện VA. Nếu có các thắc mắc cụ thể về loại vay này, quý vị phải liên lạc với một Trung Tâm Cho Vay Cấp Vùng của VA (VA RLC). Đến www.homeloans.va.gov để xem thêm chi tiết.

Những Loại Cho Vay theo điện

RHS—Cho Vay Bảo Đảm Gia Cư Thôn Dã, được gọi là những khoản vay theo Đoạn 502, cốt là để giúp những người hoặc nhà có lợi tức thấp mua nhà tại những vùng thôn dã. Ngân khoản vay có thể dùng để xây cất, sửa chữa, tân trang hoặc dời một căn nhà, hoặc để mua và chuẩn bị địa điểm. Các gia đình phải hội đủ các điều kiện về lợi tức và không có gia cư đúng mức, nhưng họ phải có khả năng trả tiền nợ, gồm cả thuế và bảo hiểm. Ngoài ra, đương đơn cũng phải có quá trình tín dụng không tệ. Không cần phải đặt điều kiện bằng cách dùng các tỷ lệ lợi tức (gộp) trả nợ với số vay và với tổng số nợ của gia đình. Muốn biết thêm chi tiết, hãy đến <http://www.rurdev.usda.gov/rhs/> hoặc gọi số (800) 414-1226.



Bộ Cựu Chiến Binh Hoa Kỳ bảo đảm những khoản tiền vay theo điện VA để các cựu chiến binh Hoa Kỳ dễ mua nhà.



**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.

CHO NGƯỜI MỚI ĐẾN HOA KỲ VAY TIỀN MUA NHÀ

Nếu quý vị mới đến Hoa Kỳ, hoặc nếu vì các niềm tin và truyền thống riêng mà quý vị không có quan hệ với ngân hàng hoặc quá trình tín dụng thông lệ, nhiều nguồn cho vay ngày nay sẽ giúp quý vị mua nhà qua các nguyên tắc hướng dẫn bảo hiểm và các chương trình đặc biệt. Không cần phải có quốc tịch để vay tiền mua nhà.

Quý vị vẫn có thể hội đủ điều kiện vay dù quý vị:

- Không có trường mục ngân hàng.
- Không có (hoặc ít) quá trình tín dụng.
- Đã nộp đơn xin thường trú nhưng chưa được hưởng tư cách chính thức.
- Làm việc tại Hoa Kỳ dưới hai năm.
- Vẫn đang đóng thuế tại Hoa Kỳ.
- Chỉ muốn tiết lộ ít chi tiết tài chánh về chính mình hoặc không muốn tiết lộ.
- Gộp chung tiền với gia đình thân nhân của quý vị.

Khi tìm vay, hãy hỏi các cơ quan cố vấn bất vụ lợi tại địa phương và những nguồn cho vay về những cách quý vị có thể chọn. Xem www.hud.gov để biết các chương trình cộng đồng trong khu vực quý vị.



Không cần phải có quốc tịch để vay tiền mua nhà.



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.

Lãi Suất: Quý Vị Có Thể Tìm Được Lãi Suất Thấp Đến Mức Nào?

Sau khi bắt đầu tìm vay, quý vị sẽ nghe nhiều về lãi suất. Lãi suất của số tiền vay mua nhà sẽ tùy theo thị trường đương thời, mức tín dụng của quý vị và các điều khoản vay tiền. Nói chung, mức tín dụng càng tốt, quý vị càng được hưởng các điều khoản tốt hơn. Quý vị cũng có thể thấy các lãi suất khác nhau giữa những loại cho vay với lãi suất cố định (lãi suất giữ nguyên trong thời hạn vay tiền) so với những loại với lãi suất có thể điều chỉnh.

Nếu muốn giảm thêm lãi suất, quý vị có thể được cho cơ hội mua điểm của số tiền vay. Đối với mỗi điểm bách phân quý vị mua (thí dụ, một điểm của số tiền vay \$100,000 thì phải trả trước lệ phí \$1,000), thì quý vị có thể giảm bớt lãi suất. Cách này có lợi hay không còn tùy theo quý vị định ở bao lâu trong căn nhà này, quý vị có tiền ra tiền vào như thế nào và các điều khoản vay tiền. Hãy cân nhắc tất cả các chọn lựa trước khi quyết định.

Quý vị cũng có thể thấy các lãi suất khác nhau tùy theo thời hạn vay. Thí dụ, vay 15 năm có thể có lãi suất thấp hơn vay 30 năm thông lệ.

Chọn Lãi Suất Cố Định Chọn Lãi Suất Cố Định

Khi tìm nơi vay tiền, quý vị có thể thấy thỉnh thoảng lãi suất thay đổi. Sau khi số tiền vay được cứu xét, hãy hỏi nguồn cho vay xem quý vị có thể chọn lãi suất cố định lúc đó hay không. Trường hợp này có thể có lợi nếu lãi suất đang tăng, vì quý vị có thể tránh được hàng ngàn đô la tiền lời trong thời hạn vay tiền bằng cách chọn sớm lãi suất cố định thấp hơn trong tiến trình chấp thuận cho vay. Tuy nhiên, nếu lãi suất đang giảm, quý vị có thể nên chờ trước khi chọn lãi suất cố định để hưởng lãi suất thấp nhất có thể được.



Lãi suất của số tiền vay mua nhà sẽ tùy theo thị trường đương thời, mức tín dụng của quý vị và các điều khoản vay tiền.



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.

Các Quyền Của Quý Vị Khi Vay Tiền

Là người mua nhà, quý vị có các quyền của mình trong mỗi bước của tiến trình này. Chuyên viên địa ốc phải tiết lộ bất cứ trường hợp mâu thuẫn quyền lợi nào, chẳng hạn như đại diện cho cả người bán nhà lẫn quý vị. Quý vị cũng có quyền được tiết lộ trọn vẹn về bất động sản muốn mua. Trường hợp tiết lộ này ghi tình trạng của bất động sản và bất cứ nguy hiểm hoặc khiếm khuyết nào có thể có nếu biết. Các tiểu bang, quận và thành phố có thể đòi hỏi phải tiết lộ thêm những chi tiết khác. Hãy nhờ chuyên viên địa ốc hoặc viên chức ủy thác hướng dẫn.

Trong tiến trình vay tiền mua nhà, quý vị cũng có quyền được thông báo trước về bất cứ phí tổn hoàn tất nào được ước tính và tiết lộ trọn vẹn tất cả các điều khoản cho vay (ước tính thành tâm). Theo luật, nguồn cho vay phải tiết lộ cho người vay trong vòng ba ngày sau khi chính thức nộp đơn xin vay.

Vào Giai Đoạn Ủy Thác

Tiến trình ủy thác đánh dấu một thời điểm tuyệt vời. Giai đoạn này có nghĩa là quý vị sắp thực hiện được giấc mộng làm chủ một căn nhà. Trong giai đoạn này, quý vị sẽ có nhiều trách nhiệm, trong đó có thể là sắp xếp cho chuyên viên đến xem xét nhà, sửa chữa, mua bảo hiểm của người có nhà và chuẩn bị dọn nhà. Điều quan trọng là phải có tổ chức và cần ghi nhớ các kỳ hạn phải chu toàn.

Chuyên viên địa ốc, luật sư địa ốc và các viên chức ủy thác phải liên lạc thường xuyên với quý vị để tiến hành hồ sơ ủy thác của quý vị đến ngày hoàn tất giấy tờ. Quý vị có thể phải ký một số giấy tờ nào đó hoặc tham dự những buổi họp khác nhau liên quan

đến trường hợp mua nhà của mình. Nhớ giữ đúng hạn để tránh không làm tác hại đến ngày hoàn tất giấy tờ.

Nếu có trở ngại gì trong giai đoạn ủy thác, quý vị cần thông báo ngay cho nhân viên đại lý, nguồn cho vay và viên chức ủy thác. Thông thường có thể tránh được chậm trễ bằng cách liên lạc với nhau. Hãy nhớ, mọi người trong toán mua bán của quý vị đều có quyền lợi trong trường hợp giao dịch của quý vị được tiến hành êm xuôi.

NÊN THẮC MẮC

Quý vị có quyền hiểu tất cả những bước trong tiến trình mua nhà. Khi tìm nhà, đưa ra đề nghị mua, bước vào giai đoạn ủy thác và hoàn tất giấy tờ, nếu quý vị có thắc mắc thì đó cũng là chuyện thông thường, bất luận trước đây đã từng mua nhà hay chưa. Vào bất cứ lúc nào trong tiến trình này, quý vị nên tự nhiên hỏi chuyên viên địa ốc, nguồn cho vay, viên chức ủy thác hoặc các đối tác khác để nhờ họ giải thích bất cứ phần giao dịch nào mà quý vị cần hiểu rõ. Để ý kỹ những khoản lệ phí và phí tổn phụ trội.

Nếu được yêu cầu ký bất cứ giấy tờ nào mà quý vị không hiểu, hãy ngừng tay để nhờ họ giải thích. Nếu quý vị không hài lòng về câu giải đáp, đừng tiến hành. Hãy nhớ, đây là một trường hợp giao dịch tài chánh quan trọng, có thể kéo dài đến 30 năm sau trong cuộc đời quý vị, do đó quý vị phải chủ động kiểm soát tiến trình này.



Là người mua nhà, quý vị có các quyền của mình trong mỗi bước của tiến trình này.



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?

Thẩm Định Nhà

Hãy đề nghị mua nhà với điều kiện sẽ có một chuyên viên được huấn luyện, có giấy phép hành nghề đến thẩm định nhà. Kết quả thẩm định sẽ cho quý vị biết về tình trạng căn nhà và có thể giúp quý vị tránh mua một căn nhà cần được sửa chữa quan trọng. Chuyên viên xem xét nhà sẽ:

- Đánh giá tình trạng cấu trúc, cách xây cất và các hệ thống cơ giới của căn nhà.
- Nhận định những thứ nào cần được sửa chữa hoặc thay mới.
- Ước tính thời hạn sử dụng còn lại của các hệ thống chính, chẳng hạn như điện, ống nước, sưởi, điều hòa không khí, mái nhà, dụng cụ, cấu trúc và mức độ hoàn tất.

Là người mua nhà, quý vị có trách nhiệm chọn chuyên viên thẩm định nhà và trả tiền thẩm định. Hãy nhờ chuyên viên địa ốc, một cơ quan chương trình gia cư bất vụ lợi, gia đình và bạn bè giới thiệu các chuyên viên thẩm định có khả năng.

CÁC CÂU HỎI ĐỂ HỎI CHUYÊN VIÊN XEM XÉT

1. Ông/bà thẩm định những gì?
2. Ông/bà hành nghề thẩm định nhà bao lâu, và đã thẩm định bao nhiêu căn nhà?
3. Ông/bà có kinh nghiệm riêng về lĩnh vực thẩm định nhà ở hay không?
4. Ông/bà có đề nghị sửa chữa hoặc cải tiến dựa trên kết quả thẩm định hay không?
5. Thời gian thẩm định là bao lâu?
6. Giá thẩm định là bao nhiêu?
7. Ông/bà cung cấp loại phúc trình xem xét nào, và mất bao lâu tôi mới nhận được phúc trình đó?
8. Tôi có thể cùng tham dự cuộc thẩm định hay không?
9. Ông/bà có gia nhập một hội chuyên viên thẩm định nhà chuyên nghiệp hay không?
10. Ông/bà có bảo hiểm không?
11. Ông/bà có tham dự các chương trình giáo dục tu nghiệp để cập nhật khả năng chuyên môn hay không?



Kết quả thẩm định sẽ cho quý vị biết về tình trạng căn nhà và có thể giúp quý vị tránh mua một căn nhà cần được sửa chữa quan trọng.



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.

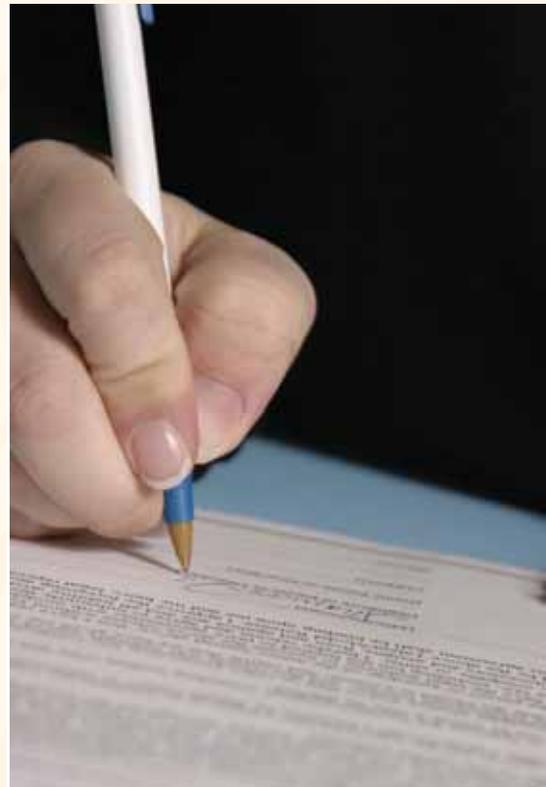
Closing meetings are standard in the homebuying process, although there are a few states where there are no closing meetings. At the meeting you will sign documents such as the closing statement, the mortgage note and a truth-in-lending statement. Proof of insurance and inspections, as well as any payments 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.

Tiến Trình Hoàn Tất

Khoảng thời gian từ lúc đề nghị mua nhà được chấp nhận cho đến buổi họp hoàn tất thực sự có thể lâu hơn quý vị tưởng. Quý vị cần làm nhiều việc trước khi đến buổi họp hoàn tất, gồm hẹn ngày hoàn tất, duyệt xét các văn kiện hoàn tất và hiểu tất cả các phí tổn hoàn tất.

- Ngày hoàn tất được ấn định khi được chấp thuận và quý vị ký một **thư cam kết** với hãng cho vay. Nhớ tính ngày hoàn tất trước khi hết hạn chọn lãi suất cố định.
- Quý vị nên hỏi xem có thể nhận các giấy tờ hoàn tất trước buổi họp hoàn tất thực sự hay không để đọc kỹ giấy tờ đó. Có thể nên có luật sư duyệt lại giấy tờ đó với quý vị. Trước khi họp, quý vị cần chắc chắn là đã hiểu các giấy tờ quý vị sẽ được yêu cầu ký. Nếu không có trước được các giấy tờ này, quý vị nên đem theo một thông dịch viên đáng tin cậy để giải thích những điều khoản quý vị sẽ phải ký.
- Các phí tổn hoàn tất có thể gồm nhiều mục khác nhau và có thể cộng thành một số tiền đáng kể. Hãy chuẩn bị trước. Biết chính xác các phí tổn hoàn tất của quý vị gồm những gì và tổng số tiền sẽ phải trả tại buổi họp hoàn tất. Quý vị có thể không được dùng chi phiếu cá nhân để trả tiền tại buổi họp hoàn tất. Quý vị có thể cần chi phiếu bảo đảm hoặc chi phiếu của ngân hàng.

Các buổi họp hoàn tất đều có cùng tiêu chuẩn trong tiến trình mua nhà, tuy có một vài tiểu bang không có buổi họp hoàn tất. Tại buổi họp này quý vị sẽ ký các giấy tờ như bản hoàn tất, giấy nợ tiền vay mua nhà và bản kê khai sự thật khi cho vay. Quý vị phải có bằng chứng bảo hiểm và bằng chứng thẩm định nhà, cũng như bất cứ khoản tiền nào phải trả, trước khi nhận chìa khóa vào nhà mới. Quý vị sẽ nhận được bản thanh toán (còn được gọi là **bản thanh toán HUD-1**), liệt kê từng mục tất cả các phí tổn hoàn tất. Bản này cũng liệt kê từng mục phí tổn hoàn tất của người bán. Nhân viên thanh toán hoặc nhân viên đại lý ủy thác phải có bản này cho hãng cho vay. Xem mẫu bản thanh toán dưới đây.



Sau khi số tiền vay được cứu xét, hãy hỏi nguồn cho vay xem quý vị có thể chọn lãi suất cố định lúc đó hay không. Trường hợp này có thể có lợi nếu lãi suất đang tăng.



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

Nhân viên thanh toán hoặc nhân viên đại lý ủy thác phải có bản này cho hãng cho vay.

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. <input type="checkbox"/> FHA	2. <input type="checkbox"/> FNMA	3. <input type="checkbox"/> Conv. Unins.	E. File Number	F. Loan Number	G. Mortgage Insurance Case Number
4. <input type="checkbox"/> VA	5. <input type="checkbox"/> Conv. Ins.				
<p>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.</p>					
D. Name & Address of Borrower		E. Name & Address of Seller		F. Name & Address of Lender	
G. Property Location			H. Settlement Agent		I. Settlement Date
			Place of Settlement		
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
<p>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.</p>			<p>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.</p> <p>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.</p> <p>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.</p>		
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 homebuying 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.

Kết Luận

Qúy vị sắp đạt được giấc mộng làm chủ một căn nhà. Khi theo đúng những bước trong tập hướng dẫn này, quý vị sẽ sẵn sàng cho tiến trình mua nhà.

Khi khảo cứu khu xóm ưa thích, tìm một căn nhà theo đúng như quý vị hằng mơ ước, tìm toán địa ốc và tìm nơi vay tiền mua nhà, hãy nhớ cứu xét mỗi bước thật kỹ. Nêu thắc mắc và nhớ các quyền của mình khi mua nhà.

Ngày hoàn tất giai đoạn ủy thác sẽ là một trong những ngày tuyệt vời nhất trong đời quý vị. Không những quý vị có một căn nhà mới cho mình và gia đình, mà nếu bảo trì đúng mức, quý vị còn có một tài sản đáng giá với giá trị tăng dần theo thời gian và tạo dựng thịnh vượng cho quý vị và gia đình trong nhiều năm tới. Muốn biết thêm chi tiết về các trách nhiệm khi làm chủ một căn nhà, hãy đọc *Trách Nhiệm Của Người Có Nhà*.

Chúc mừng quý vị—quý vị đang trên đường về nhà!

Ngày hoàn tất giai đoạn ủy thác sẽ là một trong những ngày tuyệt vời nhất trong đời quý vị.

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.

Bản Chú Giải Từ Ngữ

Thực Giá Hiện Kim (Actual Cash Value): Số tiền bằng với trị giá thay tài sản mới bị hư hại trừ bớt đi số khấu trừ giảm giá.

Lãi Suất Có Thể Điều Chỉnh (Adjustable-Rate Mortgage, ARM): Còn được gọi là tiền vay với lãi suất biến thiên, ARM thông thường có lãi suất lúc đầu thấp hơn so với lãi suất cố định. Lãi suất có thể thay đổi vào thời điểm nhất định, được gọi là thời hạn điều chỉnh, dựa trên chỉ số ấn hành theo các thay đổi trong thị trường tài chính đương thời. Những chỉ số dành cho ARMs bao gồm tỉ số LIBOR và tỉ số của Bộ Tài Chánh. Các lãi suất ARM cũng có giới hạn, mức tối đa và tối thiểu nào đó để có thể thay đổi lãi suất trong mỗi thời hạn điều chỉnh.

Thời Hạn Điều Chỉnh (Adjustment Period): Thời gian giữa những lần điều chỉnh lãi suất của một ARM. Thông thường có thời gian điều chỉnh ngay lúc đầu, từ ngày bắt đầu cho vay và thay đổi từ 1 đến 10 năm. Sau thời gian điều chỉnh đầu tiên, các thời hạn điều chỉnh thường là 12 tháng, tức là lãi suất có thể thay đổi hàng năm.

Thời Gian Trả Dứt Nợ (Amortization): Trả dứt một món nợ trong kỳ hạn nào đó theo lãi suất đã quy định trong văn kiện vay tiền. Số tiền trả nợ bao gồm tiền lãi lẫn một phần tiền vay qua mỗi tháng trả nợ tiền mua bất động sản.

Lịch Trình Trả Dứt Nợ (Amortization Schedule): Được tạo nên từ các hãng cho vay tiền. Lịch trình trả nợ nêu rõ mức tăng phần trả tiền vốn cho vay, và mức giảm phần tiền lãi trong thời hạn trả dứt nợ của quý vị.

Tỷ Lệ Bách Phần Hàng Năm (Annual Percentage Rate, APR): Phí tổn vay tiền hàng năm. APR bao gồm lãi suất, điểm, lệ phí môi giới và các lệ phí tín dụng khác mà người vay phải trả.

Lệ Phí Đơn Vay (Application Fee): Lệ phí xét đơn vay tiền mà bên cho vay tính với người vay khi nộp đơn để xin vay tiền.

Định Giá (Appraisal): Một loại phân tích chuyên nghiệp dùng để ước tính trị giá bất động sản. Loại phân tích này bao gồm các thí dụ về các bất động sản tương tự để bán.

Chuyên Viên Định Giá (Appraiser): Một chuyên viên phân tích bất động sản, bao gồm cả những thí dụ về các bất động sản tương tự, để ước định trị giá của bất động sản đó. Loại phân tích này được gọi là định giá.

Tăng Giá (Appreciation): Thời giá gia tăng của một căn nhà do các điều kiện thị trường thay đổi và/hoặc do cải tiến căn nhà.

Tài Phán (Arbitration): Một tiến trình giải quyết tranh cãi bằng cách giới thiệu họ đến một thành phần thứ ba công bằng và trung lập (trọng tài). Những bên tranh cãi thỏa thuận với nhau trước là sẽ tuân hành theo quyết định của trọng tài. Có một buổi phân xét để đôi bên có cơ hội trình bày lập trường, sau đó trọng tài sẽ đưa ra quyết định.

Asbestos: Một chất độc hại đã từng được dùng trong các vật liệu cách ly và chống cháy trong nhà. Vì một vài dạng của chất độc này đã gây ra một số bệnh ung thư phổi nào đó, nên không còn được dùng trong nhà mới nữa. Tuy nhiên, một số nhà cũ hơn vẫn có thể còn chất độc asbestos trong các vật liệu này.

Tài Sản (Asset): Vật có giá của một người nào đó.

Đảm Nhận (Assumption): Thỏa thuận của người mua nhà đảm nhận trách nhiệm chính để hoàn trả số tiền nợ hiện hữu từ người bán nhà.

Tiền Vay Dồn Nặng Về Sau (Balloon Mortgage): Loại vay tiền trả dần hàng tháng trong một thời hạn 30 năm mới trả dứt nợ, và số nợ còn lại phải trả bằng tổng một số tiền nhất định vào cuối thời hạn nào đó (thường từ năm đến bảy năm). Loại vay tiền này có sự chọn lựa "tái lập" lãi suất theo tỉ suất thị trường đương thời và gia hạn ngày phải trả nếu hội đủ một số điều kiện nào đó.

Phá Sản (Bankruptcy): Một tuyên bố hợp pháp là quý vị không thể trả nợ. Phá sản có thể ảnh hưởng nghiêm trọng đến hồ sơ tín dụng và khả năng vay tiền của quý vị.

Giới Hạn (Cap): Mức giới hạn số tiền trả hàng tháng hoặc lãi suất có thể tăng bao nhiêu. Mức giới hạn bảo vệ người vay không bị tăng lãi suất qua nhiều tiền trả khác nhau như là giới hạn số tiền trả, giới hạn tiền lãi, giới hạn trong thời hạn cho vay hoặc giới hạn hàng năm. Giới hạn số tiền trả là giới hạn số tiền trả hàng tháng. Giới hạn tiền lãi là giới hạn mức lãi suất. Giới hạn trong thời hạn cho vay là hạn chế mức lãi suất có thể gia tăng trong suốt thời hạn cho vay. Giới hạn hàng năm là giới hạn mức lãi suất có thể gia tăng trong thời gian 12 tháng.

Khả Năng (Capacity): Khả năng trả tiền nợ đúng kỳ hạn của quý vị. Khả năng này tùy thuộc vào lợi tức và mức ổn định lợi tức của quý vị (qua quá trình và an ninh việc làm), tài sản của quý vị, số tiết kiệm của quý vị và số lợi tức còn lại mỗi tháng sau khi quý vị đã trả phí tổn gia cư, nợ nần và các bổn phận khác.

Hoàn Tất (Ngày Hoàn Tất) (Closing (Closing Date): Sự hoàn tất giao dịch bất động sản giữa người bán và người mua. Người mua ký văn kiện mua nhà, và trả phí tổn hoàn tất. Ngày hoàn tất cũng có thể gọi là ngày thanh toán.

Nhân Viên Hoàn Tất (Closing Agent): Người phối hợp các hoạt động liên quan đến hoàn tất giấy tờ, chẳng hạn như ghi lại các văn kiện hoàn tất và phân phát tiền.

Phí Tổn Hoàn Tất (Closing Costs): Phí tổn hoàn tất vụ giao dịch bất động sản. Các phí tổn này trả riêng ngoài giá của căn nhà và phải trả ở thời điểm hoàn tất giấy tờ. Các phí tổn này bao gồm điểm, thuế má, bảo hiểm quyền sở hữu, phí tổn vay tiền, những thú chi phí mà phải trả trước hoặc chứng nhận ủy thác và các phí tổn linh tinh khác. Hãy hỏi chỗ cho mượn tiền danh sách của tất cả những loại phí tổn này.

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.

Bản Chú Giải Từ Ngữ

Vật Thế Chân (Collateral): Tài sản dùng để bảo đảm món nợ. Trong trường hợp vay mượn, vật thế chân là căn nhà và bất động sản.

Thư Cam Kết (Commitment Letter): Thư của bên cho vay ghi số tiền cho vay mua nhà, số năm hoàn trả tiền nhà (thời hạn), tỉ lệ lãi suất, lệ phí cho vay, tỷ lệ bách phân hàng năm và phí tổn hàng tháng.

Nhượng Bộ (Concession): Bỏ qua hoặc đồng ý điều gì khi thương lượng bán nhà. Ví dụ, người bán có thể đồng ý giúp trả các phí tổn hoàn tất giấy tờ.

Condominium: Một đơn vị trong một tòa nhà có nhiều đơn vị. Chủ nhân của một đơn vị làm chủ đơn vị đó, và cùng với các chủ nhân khác, có quyền dùng những khu vực chung. Chủ nhân đơn vị không có quyền sở hữu những phần chung, chẳng hạn như tường bên ngoài, sân nhà, trần nhà hoặc các hệ thống cấu trúc bên ngoài của đơn vị đó; hội condominium sở hữu những phần này. Thông thường có các lệ phí để bảo trì tòa nhà condominium, bảo trì bất động sản, đóng thuế và bảo hiểm cho những khu vực chung, và có quỹ dự trữ cho những phần cần cải tiến.

Kế Hoạch Dự Phòng (Contingency): Một kế hoạch phòng hờ xảy ra điều gì nhưng rất hiếm xảy ra. Ví dụ, đề nghị mua nhà của quý vị có thể tùy vào căn nhà đó có thông qua cuộc kiểm tra nhà hay không. Nếu căn nhà không thông qua được kết quả xét nghiệm, thì quý vị được bảo vệ.

Đề Nghị Đáp Lại (Counter-offer): Một đề nghị đáp lại đề nghị trước. Ví dụ, sau khi người mua đưa ra đề nghị đầu tiên, người bán có thể đề nghị đáp lại với giá bán cao hơn một chút.

Tín Dụng (Credit): Tín dụng là khả năng vay tiền tương lai để mua vật gì trong hiện tại. Tín dụng được cấp tùy theo bên cho vay cảm thấy một người có tình trạng tài chánh thỏa đáng và đáng tin cậy hay không.

Phòng Tín Dụng (Credit Bureau): Một công ty thu thập tin tức về việc người tiêu thụ tín dụng. Công ty này bán những tin tức thu được đến những hãng cho vay tín dụng dưới dạng hồ sơ tín dụng.

Quá Trình Sử Dụng Tín Dụng (Credit History): Một hồ sơ tín dụng liệt kê các món nợ của mỗi người tiêu thụ và ghi các món nợ đó có được trả đúng kỳ hạn hoặc theo đúng thỏa thuận hay không. Những viện tín dụng đã lập văn kiện chi tiết về quá trình sử dụng tín dụng của quý vị thành một hồ sơ tín dụng.

Phúc Trình Tín Dụng (Credit Report): Một văn kiện được kỹ nghệ tín dụng dùng để xem xét vấn đề sử dụng tín dụng của quý vị. Văn kiện này ghi chi tiết về tiền quý vị đã vay từ các viện tín dụng và quá trình trả tiền của quý vị.

Điểm Số Tín Dụng (Credit Score): Một số điểm do máy điện toán lập ra để tóm lược quá trình tín dụng của quý vị và tiên đoán quý vị có thể trả nợ trong tương lai hay không.

Tín Dụng Tốt (Creditworthy): Quý vị có khả năng hội đủ điều kiện xin tín dụng và trả nợ.

Nợ (Debt): Tiền một người hoặc một công ty còn thiếu nợ một người hoặc một công ty khác.

Tỷ Lệ Nợ Đối Với Lợi Tức (Debt-to-Income Ratio): Tỷ lệ lợi tức gộp hàng tháng dùng để trả chi phí hàng tháng về nhà cửa, chu cấp cho vợ/chồng, cấp dưỡng cho con, trả tiền nợ xe và những khoản trả góp khác, và trả cho các trường mục luân chuyển hoặc không có thời hạn nhất định như thẻ tín dụng.

Chứng Thư (Deed): Một văn kiện pháp lý chuyển giao quyền sở hữu một bất động sản.

Chứng Thư Tín Thác (Deed of Trust): Một văn kiện pháp lý để người vay chuyển giao quyền sở hữu cho một thành phần thứ ba (tín nhân) giữ làm bảo đảm cho bên cho vay. Khi số nợ được trả dứt, tín nhân chuyển giao lại quyền sở hữu cho người vay. Nếu người vay không trả nợ, tín nhân sẽ bán bất động sản đó và trả nợ đến cho bên cho vay.

Không Trả Nợ (Default): Không chu toàn một bổn phận pháp lý. Không trả nợ gồm không trả một bổn phận tài chánh, nhưng cũng có thể là không hoàn thành một việc gì hoặc dịch vụ gì không liên quan đến tiền. Thí dụ, khi thuê xe dài hạn, người thuê thông thường phải bảo trì xe đúng mức.

Giảm Giá (Depreciation): Trị giá nhà sụt giảm vì các điều kiện thị trường thay đổi hoặc thiếu bảo trì căn nhà.

Tiền Đặt Cọc (Down Payment): Một phần, thông thường từ 3% đến 20%, tính theo trị giá căn nhà. Tiền đặt cọc không nằm trong phần tiền vay và phải được trả trước.

Ký Thác Tiền Thành Tâm (Earnest Money Deposit): Số tiền ký thác cho thấy quý vị quyết tâm mua nhà. Số tiền ký thác này không được hoàn trả lại cho quý vị sau khi người bán chấp nhận đề nghị của quý vị trừ khi kế hoạch dự phòng trong hợp đồng bán nhà không hoàn tất.

Vốn Riêng (Equity): Trị giá căn nhà của quý vị trên mức tổng số trị giá chủ quyền liên đới trên nhà quý vị (tiền nợ). Nếu quý vị nợ \$100,000 trong căn nhà, nhưng căn nhà đó trị giá \$130,000, thì quý vị có \$30,000 tiền vốn riêng.

Ủy Thác (Escrow): Một thành phần thứ ba trung lập giữ tiền hoặc văn kiện trước khi hoàn tất. Đây cũng có thể là một trường mục do bên cho vay (hoặc tổ chức phục vụ) duy trì để người có nhà đóng tiền vào đó để trả thuế và bảo hiểm.

Lãi Suất Cố Định (Fixed-Rate Mortgage): Là lãi suất không thay đổi trong suốt thời hạn cho vay.

Tịch Thu (Foreclosure): Một biện pháp pháp lý chấm dứt tất cả các quyền sở hữu trong một căn nhà khi người có nhà không trả tiền đúng hạn hoặc không chu toàn trả nợ theo các điều khoản đã định.

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.

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

Bản Chú Giải Từ Ngữ

Thư Tặng Quà (Gift Letter): Là thư do một người trong gia đình viết chứng nhận rằng họ đã tặng cho quý vị một số tiền, và quý vị không phải trả lại. Đối với một số công ty cho vay tiền, quý vị có thể dùng tiền này cho phần tiền đặt cọc.

Ước Tính Thành Tâm (Good-Faith Estimate): Văn bản của hãng cho vay tài chính liệt kê từng mục phí tổn và lệ phí xấp xỉ của số tiền cho vay.

Lợi Tức Hàng Tháng (Gross Monthly Income): Lợi tức quý vị thu được trong một tháng trước khi trừ thuế và những khoản khác. Lợi tức này cũng có thể gồm lợi tức cho thuê nhà, lợi tức tự làm, lợi tức từ tiền chu cấp cho vợ/chồng, tiền cấp dưỡng cho con, tiền trợ cấp từ chính phủ, và quyền lợi hưu bổng.

Xét Nghiệm Nhà (Home Inspection): Một cuộc xem xét nhà chuyên nghiệp để xác định tình trạng bất động sản. Cuộc xem xét này nên đánh giá các hệ thống ống nước, sưởi và điều hòa không khí, mái nhà, dây điện, nền móng, và có chuột bọ hay không.

Bảo Hiểm của Người Có Nhà (Homeowner's Insurance): Một hiệp ước bảo vệ quý vị và bên cho vay trong trường hợp nhà bị cháy hoặc lũ lụt, dẫn đến hư hại cấu trúc nhà; hoặc một trách nhiệm bồi thường, chẳng hạn như khách đến thăm nhà bị thương; hoặc hư hại tài sản cá nhân của quý vị, như đồ đạc trong nhà, quần áo hoặc máy móc gia dụng bị hư.

Tỷ Lệ Chi Phí cho Nhà (Housing Expense Ratio): Tỷ lệ lợi tức thu về hàng tháng dùng để trả các chi phí cho nhà.

Bảng Thanh Toán HUD-1 (HUD-1 Settlement Statement): Một danh sách sau cùng về phí tổn giao dịch mua bán nhà. Danh sách này ghi giá bán và tiền đặt cọc, cũng như tổng số các phí tổn thanh toán của người mua và người bán.

Chỉ Số (Index): Chỉ số ấn hành các lãi suất dùng để tính lãi suất cho một ARM. Chỉ số này thông thường là mức trung bình của các lãi suất của một loại bảo đảm an ninh tài chính nhất định nào đó, chẳng hạn như LIBOR.

Trương Mục Hối Hưu Cá Nhân (Individual Retirement Account, IRA): Một chương trình hoãn thuế có thể giúp quý vị tiết kiệm tiền để hưu.

Lạm Phát (Inflation): Vật giá gia tăng.

Điều Tra (Inquiry): Một yêu cầu cung cấp bản sao phúc trình tín dụng của quý vị. Mỗi khi quý vị điền đơn xin tín dụng hoặc xin thêm tín dụng thì sẽ có cuộc điều tra này. Nếu có quá nhiều cuộc điều tra về một phúc trình tín dụng thì có thể gây tác hại đến điểm số tín dụng của quý vị.

Tiền Lãi (Interest): Phí tổn quý vị phải trả để vay tiền. Đây là số tiền mà quý vị đã vay từ viện tài chính. Tiền lãi thông thường được tính theo tỷ lệ bách phân của số tiền vay.

Quỹ Keogh (Keogh Fund): Một chương trình tiết kiệm hưu được hoãn thuế cho các chủ tiểu thương hoặc những người tự làm cho mình và có lợi tức từ nghề nghiệp hoặc thương nghiệp. Những khoản đóng góp vào chương trình Keogh được trừ bớt thuế.

Trách Nhiệm (Liability): Món nợ hoặc bốn phận tài chính khác.

Chủ Quyền Liên Đối (Lien): Quyền liên đới trên tài sản hoặc bất động sản để trả nợ. Khi cho vay tiền mua nhà, bên cho vay có quyền tịch thu quyền sở hữu bất động sản của quý vị nếu quý vị không trả tiền theo thời hạn.

Lệ Phí Cứu Xét Cho Vay (Loan Origination Fee): Lệ phí trả cho bên cho vay để cứu xét đơn xin vay tiền. Lệ phí này thông thường dưới dạng điểm. Một điểm bằng 1% số tiền cho vay.

Lãi Suất Bảo Đảm (Lock-In Rate): Văn bản bảo đảm một lãi suất vay mượn nhất định nào đó trong một thời gian cố định nào đó.

Đặc Điểm Đặt Cọc Ít (Low-Down Payment Feature): Đặc điểm của một số trường hợp cho vay, thông thường là cho vay với lãi suất cố định, để giúp quý vị mua nhà mà có thể chỉ cần đặt cọc có 3%.

Mức Chênh Lệch (Margin): Một tỷ lệ bách phân được cộng thêm vào chỉ số cho một ARM để ấn định lãi suất vào mỗi ngày điều chỉnh.

Giá Thị Trường (Market Value): Trị giá hiện thời căn nhà của quý vị dựa trên giá người mua sẵn sàng trả. Đôi khi căn nhà cần được định giá để xác định giá thị trường.

Tiền Vay Mua Nhà (Mortgage): Là số tiền cho vay nhưng dùng nhà của quý vị làm vật thế chân bảo đảm. Tại một số tiểu bang, từ ngữ tiền vay mua nhà cũng để chỉ văn kiện quý vị ký vào đó (để bên cho vay có quyền liên đới trên nhà quý vị). Từ ngữ này cũng có thể chỉ số tiền quý vị vay, với tiền lãi, để mua nhà. Số tiền vay thông thường là giá mua căn nhà trừ bớt tiền quý vị đã đặt cọc.

Môi Giới Cho Vay (Mortgage Broker): Một chuyên viên tài chính độc lập chuyên môi giới cho người mượn và người cho vay để hoàn tất những vụ buôn bán bất động sản.

Bảo Hiểm Nhà hoặc Bảo Hiểm Tư (Mortgage Insurance or Private Mortgage Insurance, MI hoặc PMI): Bảo hiểm cần có cho những loại vay tiền mua nhà với đặt cọc ít (thông thường ít hơn 20% giá của căn nhà).

Hãng Cho Vay (Mortgage Lender): Bên cung cấp ngân khoản cho vay nợ mua nhà. Bên cho vay cũng xét duyệt chi tiết tín dụng và tài chính, bất động sản và tiến trình đơn xin vay cho đến khi hoàn tất.

Lãi Suất Cho Vay (Mortgage Rate): Phí tổn hay lãi suất quý vị phải trả để vay tiền mua nhà.

Quỹ Đầu Tư Gộp Chung (Mutual Fund): Một quỹ gộp chung tiền của nhiều người đầu tư để mua các loại cổ phần chứng khoán khác nhau.

Lợi Tức Hàng Tháng (Net Monthly Income): Tiền lương đem về nhà sau khi trừ thuế. Đây là số tiền quý vị thực sự lãnh trong chi phiếu lương của mình.

Glossary

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.

Bản Chú Giải Từ Ngữ

Đề Nghị (Offer): Là đề nghị chính thức về giá cả của người mua gửi cho người bán để mua nhà.

Xem Nhà Tự Do (Open House): Khi nhân viên địa ốc của người bán mở cửa nhà người bán cho công chúng vào xem. Quý vị không cần phải có nhân viên địa ốc mới được vào xem nhà.

Điểm (Point): 1% của số tiền vay mượn. Ví dụ, nếu khoản tiền vay mượn là \$50,000, một điểm sẽ là \$500.

Thư Chấp Thuận Trước

(Pre-Approval Letter): Thư của bên cho vay nói rõ quý vị hội đủ điều kiện để vay một số tiền nhất định nào đó. Thư này cũng cho người bán nhà thấy quý vị là người thật tình muốn mua nhà.

Cho Vay Cắt Cỏ (Predatory Lending):

Những cách cho vay lạm dụng để cho những người không có lợi tức trả nợ vay tiền mua nhà, hoặc liên tục tái tài trợ tiền vay, tính điểm và lệ phí cao mỗi lần cho vay và “dồn thêm” bảo hiểm tín dụng vào khoản tiền cho vay.

Thư Hội Đủ Điều Kiện Trước

(Pre-Qualification Letter): Thư của bên cho vay công nhận quý vị hội đủ điều kiện trước để mua nhà, và lá thư này không cam kết cho vay số tiền nhất định cần mượn nào cả.

Tiền Vốn (Principal): Số tiền vay để quý vị mua nhà, hay số tiền nợ chưa trả cho bên cho vay. Số tiền này không bao gồm tiền lời mà quý vị phải trả ngoài số tiền đã mượn. Số tiền vốn còn lại (đôi khi được gọi là tiền vốn còn nợ hoặc chưa trả) là số tiền hãy còn nợ trừ đi số tiền quý vị đã trả.

Bảo Hiểm Tư (Private Mortgage Insurance, PMI): Xem Bảo Hiểm Nhà.

Tăng Giá Bất Động Sản (Property Appreciation): Xem Tăng Giá.

Radon: Một chất khí độc trong đất bên dưới nhà có thể gây ung thư hoặc các bệnh khác.

Giới Hạn Lãi Suất (Rate Cap): Mức giới hạn gia tăng hoặc giảm lãi suất cho một ARM trong thời hạn điều chỉnh.

Hợp Đồng Thỏa Thuận Bán (Ratified Sales Contract):

Bản hợp đồng cho thấy quý vị và người bán nhà đã thỏa thuận về đề nghị của quý vị. Đề nghị này có thể gồm những kế hoạch dự phòng, chẳng hạn như xin vay một loại mua nhà với lãi suất nào đó, kết quả xem xét nhà thỏa đáng, lo sửa chữa và hoàn tất mọi thứ trong một ngày nhất định nào đó.

Nhân Viên Địa Ốc (Real Estate Professional):

Người cung cấp dịch vụ mua và bán nhà. Người bán trả cho nhân viên địa ốc một số phần trăm giá bán nhà. Nếu quý vị không có một nhân viên địa ốc đại diện cho người mua, nhân viên địa ốc này đại diện cho quyền lợi của người bán. Các nhân viên địa ốc có thể giới thiệu quý vị đến những nguồn cho vay hoặc nhà môi giới tại địa phương, nhưng nói chung họ không tham gia trong tiến trình cho vay.

Tái Tài Trợ (Refinance): Tiến trình xin vay nợ mới và dùng tất cả hoặc một phần tiền đó để trả dứt số tiền vay nguyên thủy.

Phí Tồn Thay Mới (Replacement Cost):

Phí tổn thay mới tài sản cá nhân bị hư hại mà không bị khấu trừ phần giảm giá.

Cổ Phần Chứng Khoán (Securities):

Một dạng tài chánh cho thấy sở hữu chủ có cổ phần của một công ty (chứng khoán) hoặc đã cho một công ty hoặc tổ chức chính quyền vay tiền (trái phiếu).

Quyền Sở Hữu (Title): Quyền, và sở hữu quyền, về bất động sản. Bằng khoán hoặc chứng thư đôi khi được dùng làm bằng chứng sở hữu đất.

Bảo Hiểm Sở Hữu (Title Insurance):

Bảo hiểm để bảo vệ bên cho vay và người có nhà phòng trường hợp có vấn đề trực trặc trong quyền sở hữu.

Đạo Luật về Sự Thật Khi Cho Vay (Truth-in-Lending Act, TILA):

Một đạo luật liên bang đòi hỏi phải tiết lộ bằng ghi sự thật khi cho người tiêu thụ vay tiền. Bảng luật này tóm lược tổng số phí tổn tín dụng, chẳng hạn như APR và các chi tiết cụ thể khác của loại cho vay.

Chấp Thuận (Underwriting):

Tiến trình bên cho vay áp dụng để quyết định chấp thuận cho vay. Tiến trình này liên quan đến sự đánh giá bất động sản và tín dụng cùng khả năng trả nợ của người vay.

Đơn Đồng Nhất Xin Vay Tiền Mua Nhà Ở (Uniform Residential Loan Application):

Mẫu đơn tiêu chuẩn xin vay mà bên cho vay sẽ yêu cầu quý vị điền. Mẫu đơn này hỏi lợi tức thu nhập, tài sản, trách nhiệm nợ nần và chi tiết về bất động sản quý vị định mua cùng với những chi tiết khác.

Bảo Đảm (Warranty): Văn bản bảo đảm phẩm chất sản phẩm và cam kết sửa chữa hoặc thay mới miễn phí các bộ phận hư hỏng.

