



YOUR JOURNEY TO HOMEOWNERSHIP

RUMBO A TU PROPIA CASA

ENGLISH/SPANISH

Dear Home buyer:

Congratulations on beginning your journey towards the purchase of your own home. This guide was designed by our multicultural marketing division to help you with the process, from beginning to end. Additionally, we highlight important events during the transaction and identify responsible parties, whether it is the Lender, the Real Estate Agent, or the Title Company.

It is a true honor for us to offer this document to you. If you have any questions please contact the local office of Heritage Title.

Congratulations again, and thank you for the opportunity to serve you!

Heritage Title Company

Let's start by addressing some questions you may have...

Why buy a home?

In addition to the pride of ownership and enjoyment that you get from your own home,

- You will build wealth as your house value appreciates
- It can be a tax write-off
- Your housing expenses usually increase slower than renting
- You have much more flexibility in how you use, decorate, and/or remodel your home

How do I go about buying a home?

Once you have decided to buy a home, contact a local Real Estate professional to help you with the process. He/she will help you determine what you can afford, decide what kind of house you want, find the right neighborhood, negotiate the purchase, arrange for inspections, and guide you through the escrow and loan processes that will lead to homeownership.

Do I need a Real Estate Agent, and how can I find a good one?

Definitely. Purchasing a home is a big emotional and financial undertaking. Choosing an experienced, professional, qualified Real Estate Agent or Broker will help you through the complicated process, and your agent will negotiate with your best interests in mind, throughout the entire transaction. Real estate agents can also make a big difference in obtaining the financing for the transaction, and in finding just the right home for you. Most people in the United States work with a Real Estate Professional during the home-buying process.

The fees or real estate commission for the Real Estate Agent or Broker are usually paid for by the seller of the property. Real Estate Agents are only paid if the transaction is consummated. In order to find an agent who will meet your needs, Ask your friends or relatives, or contact your local Association of REALTORS®, or other organizations that focus on promoting homeownership

Estimado Comprador de Casa

Felicidades por iniciar la jornada hacia la compra de su propia casa. Esta guía fue diseñada por nuestra división multicultural de mercadeo, para ayudarle con el proceso de principio a fin. Además, les señalamos los eventos importantes durante la transacción, y quién es responsable, ya sea el prestamista, el agente de bienes raíces, o la compañía de título.

Para nosotros es un verdadero honor que les haya llegado este documento. Para mas información por favor comuníquese con la oficina local de Heritage Title.

Felicidades de nuevo, y les agradecemos la oportunidad de servirles!

Heritage Title Company

Empezemos contestando las siguientes preguntas

¿Por qué comprar una casa?

Además del orgullo de ser dueño y lo que disfrutará al tener su propio hogar,

- Su situación financiera mejora conforme sube el valor de su casa
- Puede ser una deducción de impuestos
- Los gastos de vivienda usualmente suben más lentamente que los de una renta
- Tiene más flexibilidad en cómo utiliza, decora y hace cambios físicos a su hogar

¿Cómo empiezo el proceso de comprar una casa?

Una vez que ha decidido comprar su casa, comuníquese con un profesional local de bienes raíces para ayuda con el proceso. El o ella le ayudará a determinar cuánto puede pagar, decidir qué tipo de casa desea, encontrar el vecindario ideal, negociar la compra, coordinar las inspecciones, y guiarle por los procesos de plica y préstamo que le llevarán a tener su propio hogar.

¿En realidad necesito un agente de bienes raíces, y si es así cómo encuentro uno bueno?

Definitivamente. La compra de una casa puede tener grandes efectos emocionales y financieros. El escoger un agente de bienes raíces con experiencia, profesional, y calificado le ayudará mucho con el complicado proceso, y su agente negociará teniendo en mente sus mejores intereses a través de toda la transacción. Un agente de bienes raíces también puede hacer mucha diferencia al obtener el financiamiento para la transacción, y encontrando la casa ideal para Ud. La mayoría de la gente en los Estados Unidos trabaja con un agente de bienes raíces durante el proceso de compra de una casa.

Normalmente, los honorarios o comisión para el agente de bienes raíces los paga el vendedor de la propiedad. Solamente si se completa la transacción se le paga al agente de bienes raíces. Para encontrar un agente quien habla español y se especializa en compradores hispanos, pregúntele a sus amigos o familiares, o comuníquese con su asociación local de REALTORS®, una oficina de NAHREP (Asociación Nacional de Profesionales Hispanos de Bienes Raíces), u otras organizaciones enfocada en promover la adquisición de viviendas en la comunidad hispana, o visite el sitio internet de NAHREP: www.RealEstateEspanol.com.

How do I get a loan, and what terms are best for me?

To make this important purchase you must be fairly well-established financially. Your credit history must be acceptable and you must NOT have had bankruptcies for the past seven years. You must be able to present tax returns and other financial documentation during the home buying process. Please keep these financial considerations in mind:

- Do you have money saved for a down payment on the home?
- Do you have a stable, reliable source of income, having been employed regularly for the last 2-3 years?
- Do you have a good record of paying bills?
- Can you pay a mortgage and additional costs, on a regular, monthly basis?
- Do you have relatively few outstanding long-term debts, such as car payments?

Also, ask yourself these questions to determine which is the best loan for you:

- How long do you plan to live in this home?
- Will your finances change significantly over the next few years?
- When do you want to finish paying this mortgage? Before you retire?
- Will you be able to handle a changing mortgage payment amount, or would you prefer that it stay the same over the life of the loan?

Your Real Estate Agent can help you find a lender who can help you determine which loan best fits your needs based on the considerations discussed above.

What is escrow and title insurance?

Escrow is simply the time period during which all the funds and documents that are related to the transfer of property are verified. This is where Heritage Title becomes involved, acting as an independent third party for the buyer and seller, carrying out the instructions of both parties, assuming responsibility for distribution of funds, handling all paperwork, and recording the deed which transfers the title to you, the buyer.

Escrow protects all parties involved in the transaction. As an example, with a deposit, the buyer's money is protected while the seller verifies evidence that the buyer's interest is in good faith. The title company holds all monies, instructions, and documents required for the transaction, distributes the appropriate amounts to each party, and handles details such as recording the new deed.

Title Insurance is an insurance policy which protects the buyer against risks that can go undiscovered during a title search. Also known as "hidden defects", these risks might not show up until several years later. Some examples are: undisclosed or missing heirs, impersonation of the true owner, a forged signature on a deed or a deed and mortgage signed by persons of unsound mind, minors, or supposedly single but actually married persons.

Even in the event that hidden defects such as these occur, with Heritage Title Company, you and your property will remain protected.

What are closing costs, and do I pay for them?

There are two types of closing cost expenses: Non-recurring (you only pay once) and recurring (costs that repeat at certain intervals). Non-recurring costs include but are not limited to the following fees: Appraisal, credit report, points or loan origination, property inspection, title insurance and escrow, document preparation, tax service, notary, recording, courier, wire transfer and transfer stamps. Recurring costs and pro-rations include but are not limited to the following fees: Property hazard insurance, property tax, interest pro-ration, pro-rated first month's payment and PMI (Private Mortgage Insurance), if applicable. Many of these costs are divided between the buyer and seller based on the custom of the county where your property is located.

Your lender and Real Estate Agent/Broker will provide a "good faith estimate" of anticipated closing costs, and the actual costs will be summarized by the escrow holder in accordance with the lender's instructions, and will be explained to you at the time of signing.

¿Cómo obtengo un préstamo, y cuáles son los mejores términos para mí?

Para hacer esta compra tan importante, Ud. debe estar bien establecido financieramente. Debe tener un historial de crédito aceptable, y no debe haber declarado bancarrota en los últimos siete años. También debe poder presentar declaraciones de impuestos y otros documentos financieros durante el proceso de compra de su casa. Por favor tenga en mente las siguientes consideraciones financieras:

- ¿Tiene fondos ahorrados para pagar la cuota de entrada para su casa?
- ¿Tiene una fuente de ingresos estable y confiable, habiendo tenido empleo regular en los últimos 2-3 años?
- ¿Tiene un buen historial de pago de sus cuentas?
- ¿Puede hacer el pago de la hipoteca y costos adicionales, mensual y consistentemente?
- ¿Tiene relativamente pocas deudas de largo plazo, como pagos para un automóvil?

Además, hágase estas preguntas para determinar cuál es el préstamo ideal para Ud:

- ¿Cuánto tiempo espera vivir en esta casa?
- ¿Cambiarán significativamente sus finanzas en los próximos años?
- ¿Cuándo desea terminar pagando esta hipoteca? ¿Antes de jubilarse?
- ¿Podrá manejar un pago de hipoteca variable, o preferiría que se mantenga igual a través de la vida del préstamo?

Su agente de bienes raíces podrá ayudarle a encontrar un prestamista quien puede ayudarle a determinar cuál préstamo se ajusta mejor a sus necesidades, basado en las consideraciones mencionadas anteriormente.

¿Qué son plica y seguro de título?

Plica es sencillamente el período de tiempo durante el cual se verifican todos los fondos y documentos relacionados a la transferencia de la propiedad. Aquí es donde entra Heritage Title, actuando como una tercera entidad independiente para el comprador y vendedor, realizando las instrucciones de ambos, asumiendo la responsabilidad sobre la distribución de fondos, llenando todos los formularios, y registrando la escritura que le transfiere el título a Ud., el comprador.

Plica protege a todos aquellos involucrados en la transacción. Por ejemplo, con un depósito, el dinero del comprador es protegido mientras el vendedor verifica evidencia de que los intereses del comprador son de buena fe. La compañía de título mantiene todos los fondos, instrucciones, y documentos requeridos para la transacción, distribuye los montos apropiados, y maneja detalles como el registro de la nueva escritura.

Seguro de Título es una póliza de seguros que protege al comprador contra riesgos que pueden pasar sin descubrirse durante la búsqueda de un título. Estos riesgos, que también se conocen como "defectos escondidos", pueden que no aparezcan hasta varios años después. Algunos ejemplos son:

- Herederos no revelados o desaparecidos
- Una escritura e hipoteca firmadas por personas con deficiencias mentales, menores de edad, o personas supuestamente solteras pero en realidad casadas
- Alguien que se hace pasar por el verdadero dueño
- Firma falsificada en la escritura

Aún si ocurren defectos escondidos como éstos, con Heritage Title Company, su propiedad permanecerá protegida.

¿Qué son costos de cierre, y los debo pagar yo?

Hay dos tipos de gastos relacionados con los costos de cierre: no recurrentes (Ud. sólo paga una vez) y recurrentes (costos que se repiten regularmente). Costos no recurrentes incluyen pero no se limitan a: Avalúo, informe de crédito, puntos o gastos de originar el préstamo, inspección de la propiedad, seguro de título y plica, preparación de documentos, servicio de impuestos, notario, registro, mensajería, transferencias bancarias y sellos de transferencia. Costos recurrentes y de prorrateo incluyen pero no se limitan a: Seguro contra siniestros, impuesto de propiedad, prorrateo de intereses, prorrateo de pago del mes inicial y PMI (Seguro Hipotecario Individual), si se aplica. Muchos de estos costos se dividen entre el comprador y vendedor, según la costumbre del condado donde se ubica su propiedad.

Su prestamista y agente de bienes raíces le proveerán un "cálculo de buena fe" de los costos de cierre anticipados, y el agente de plica presentará un resumen de los costos actuales, de acuerdo con las instrucciones del prestamista. Estos costos se le explicarán al momento de firmar los documentos.

Congratulations! You have taken the first step.

Here are 19 additional steps of this journey:

1. Choosing your Real Estate Agent.
2. Choosing your lender (know about different types of mortgage loans and pre-qualification).
3. Selecting your home (determine the type, the price, and the location).
4. The Offer (once you have found the property make a written offer through your real estate agent).
5. The escrow process (when you have reached an agreement with the seller, the initial good-faith deposit is given to an escrow representative, and the process begins).
6. The mortgage loan (a mortgage loan is requested, filling out the appropriate forms).
7. Preliminary title report (is reviewed and accepted).
8. Inspections and disclosures (the property is inspected during the period specified in the contract, and all disclosures made by the seller about the property are reviewed).
9. Assessment (the property value is determined by the lender).
10. Loan approval (the lender contacts the escrow agent).
11. Title Insurance
12. Conditions (the escrow agent ensures that the conditions are met).
13. Final visit to property (the buyer inspects the property with the Real Estate Agent, before closing the transaction).
14. Document signing (the buyer signs the loan documents and the escrow instructions, and deposits the initial payment with the title company).
15. The escrow agent returns the documents to the lender.
16. The lender's funds are electronically transferred to the title company (the monetary exchange occurs between the lender and the title company).
17. The transaction closes.
18. The keys are delivered to the new owner.
19. The deed is registered at the county office (this transfers the property title to the buyer).

¡Felicidades! Ha tomado el primer paso.

A continuación enumeramos 19 elementos de esta jornada:

1. Escogiendo a su agente de bienes raíces.
2. Escogiendo a su prestamista (conozca los diferentes tipos de préstamos hipotecarios y pre-calificación).
3. Seleccionando su hogar (determine el tipo, precio, y ubicación).
4. La oferta (una vez que ha encontrado una propiedad haga una oferta por escrito a través de su agente de bienes raíces).
5. El proceso de plica (al llegar a un acuerdo con el vendedor, se le da el depósito inicial de buena fe a un representante de plica, y así empieza el proceso).
6. El préstamo hipotecario (se solicita un préstamo hipotecario, llenando los formularios correspondientes).
7. Reporte preliminar de título (se revisa y acepta).
8. Inspecciones y divulgaciones (se inspecciona la propiedad durante el período especificado en el contrato, y se revisan todas las divulgaciones hechas por el vendedor sobre la propiedad).
9. Avalúo (el prestamista determina el valor de la propiedad).
10. Aprobación del préstamo (el prestamista contacta al agente de plica).
11. Seguro contra defectos escondidos (el comprador le comunica al agente de plica, el nombre de la compañía de seguros que otorgará la póliza).
12. Condiciones (el agente de plica se asegura de que se cumplen las condiciones).
13. Visita final a la propiedad (el comprador inspecciona la propiedad con el agente de bienes raíces, antes de cerrar la transacción).
14. Firma de documentos (el comprador firma los documentos del préstamo, y deposita el pago inicial con la compañía de título).
15. El agente de plica devuelve los documentos al prestamista.
16. Los fondos del prestamista se transfieren electrónicamente a la compañía de título (se efectúa el intercambio monetario entre el prestamista y la compañía de título).
17. Se cierra la transacción.
18. Se le entregan las llaves al nuevo dueño.
19. Se registra la escritura con la oficina del condado.

The following 30 steps describe the functions that your REAL ESTATE TEAM will perform (your Real Estate Agent, lender, and the title and escrow company) so that your transaction is successful. After each description, you will see the team member(s) associated with that action, labeled in brackets.

These steps have been numbered to make the process easy to follow, although some of them may occur simultaneously. Check with your Real Estate Agent or your lender if you need more detail or clarification.

1. Pre-approval and evaluation of your financing options [Lender / Loan Officer]
2. Choosing the desired property, and presenting the purchase offer and the initial good-faith deposit [Real Estate Agent]
3. The transaction is started at the Title and Escrow Company [Title and Escrow Company]
4. The loan application form is completed [Lender / Loan Officer]
5. Property inspections are ordered [Real Estate Agent]
6. Credit report and property value assessment are ordered [Lender / Loan Officer]
7. The contract is reviewed with particular attention to the steps with specific dates [All Team Members]
8. The preliminary title report is reviewed and sent to the lender and the Real Estate Agent [Title and Escrow Company]
9. The disclosure reports are delivered to the buyer [Real Estate Agent]
10. The preliminary title report is reviewed [All Team Members]
11. The desired loan is selected [Lender / Loan Officer]
12. The inspections are reviewed and/or the contingencies are eliminated [Real Estate Agent]
13. The contingencies are removed from the loan and the deposit is increased if necessary [Real Estate Agent]
14. Final gathering of documents for loan approval [Lender / Loan Officer]
15. The escrow agent ensures that the title report is free of errors and that it complies with any additional instructions [Title and Escrow Company]
16. The package is sent to the lender (risk assessor) for final approval [Lender / Loan Officer]
17. The loan is approved and the loan documents are ordered [Lender / Loan Officer]
18. The loan documents are sent to the title company [Title and Escrow Company]
19. The closing date, and the required final balance needed to close the transaction, are confirmed [Real Estate Agent]
20. The Real Estate Agent gives final instructions for the closing [Real Estate Agent]
21. Final conditions of the loan are reviewed with the escrow agent [Lender / Loan Officer]
22. The signed documents are returned to the lender along with the hidden defects insurance policy [Title and Escrow Company]
23. Final visit to the property [Real Estate Agent]
24. The loan file is reviewed [Lender / Loan Officer]
25. The monetary exchange occurs [Lender / Loan Officer]
26. The buyer deposits the funds balance in the escrow account [Title and Escrow Company]
27. The team decides that other measures are necessary for closing [All Team Members]
28. The transaction is closed. [Title and Escrow Company]
29. The keys are handed to the new owner [Real Estate Agent]
30. The documents are registered (the deed) at the county office [Title and Escrow Company]

Los siguientes 30 pasos describen las funciones que tendrá su EQUIPO DE BIENES RAICES (su agente de bienes raíces, el prestamista, y la compañía de título y plica), para una transacción exitosa. Después de cada descripción, señalamos entre paréntesis el miembro del equipo a quien corresponde esa acción.

Estos pasos han sido numerados para que el proceso sea fácil de seguir, aunque algunos pueden ocurrir simultáneamente. Consulte con su agente de bienes raíces o su prestamista, para mayor detalle o aclaración.

- | | |
|---|---------------------------------|
| 1. Pre-aprobación y evaluación de sus opciones financieras | [Prestamista] |
| 2. Escogiendo la propiedad deseada, y presentando la oferta de compra y depósito inicial de buena fe. | [Agente de bienes raíces] |
| 3. La transacción se comienza en la Compañía de Título y Plica | [Compañía de Título y Plica] |
| 4. Se completa la aplicación para el préstamo | [Prestamista] |
| 5. Se ordenan inspecciones de la propiedad | [Agente de bienes raíces] |
| 6. Se ordenan el informe de crédito y reporte de avalúo de la propiedad | [Prestamista] |
| 7. Se revisa el contrato, con especial atención a los pasos necesarios y fechas específicas | [Todos los miembros del equipo] |
| 8. Se revisa el reporte preliminar de título y se le envía al prestamista y agente de bienes raíces | [Compañía de Título y Plica] |
| 9. Se presentan los reportes de divulgación al comprador | [Agente de bienes raíces] |
| 10. Se revisa el reporte de título preliminar | [Todos los miembros del equipo] |
| 11. Se elige el préstamo deseado | [Prestamista] |
| 12. Se revisan las inspecciones y/o se eliminan las contingencias | [Agente de bienes raíces] |
| 13. Se eliminan del préstamo las contingencias y se incrementa el depósito si es necesario | [Agente de bienes raíces] |
| 14. Consolidación final de documentos para aprobación del préstamo | [Prestamista] |
| 15. El agente de plica se asegura de que el reporte de título está libre de errores, y que cumple con cualquier instrucción adicional | [Compañía de Título y Plica] |
| 16. Se le envía el paquete al prestamista (evaluador de riesgo) para aprobación final | [Prestamista] |
| 17. Se aprueba el préstamo y se ordenan los documentos del préstamo | [Prestamista] |
| 18. Se envían los documentos del préstamo a la compañía de título | [Compañía de Título y Plica] |
| 19. Se confirman la fecha de cierre y el balance final requerido para cerrar la transacción | [Agente de bienes raíces] |
| 20. El agente de bienes raíces da las instrucciones finales para el cierre | [Agente de bienes raíces] |
| 21. Se revisan condiciones finales del préstamo con el agente de plica | [Prestamista] |
| 22. Se devuelven los documentos firmados al prestamista, incluyendo la póliza de seguro contra defectos escondidos | [Compañía de Título y Plica] |
| 23. Visita final a la propiedad | [Agente de bienes raíces] |
| 24. Se revisa el expediente del préstamo | [Prestamista] |
| 25. Se efectúa el intercambio monetario | [Prestamista] |
| 26. El comprador deposita el balance de fondos en la cuenta de plica | [Compañía de Título y Plica] |
| 27. El equipo decide si se necesitan otras medidas para el cierre | [Todos los miembros del equipo] |
| 28. Se cierra la transacción | [Compañía de Título y Plica] |
| 29. Se le entregan las llaves al nuevo dueño | [Agente de bienes raíces] |
| 30. Se registran los documentos (la escritura) en la oficina del condado | [Compañía de Título y Plica] |