

Ang Iyong Hakbang-Hakbang na Gabay sa Mortgage

Mula Pag-a-apply hanggang Pagsasara o Closing



Talaan ng Nilalaman



Sa Gabay na ito, malalaman ninyo ang tungkol sa isa sa pinakamahahalagang hakbang sa pagbili ng bahay — ang pagkuha ng mortgage. Gagabayan kayo ng mga materyal sa Gabay na ito mula sa inyong aplikasyon hanggang sa pagsasara o closing at tatalakayin din nito ang mga unang buwan ng pagkakaroon ng sariling bahay para ipakita sa inyo ang mga bagay na kailangan ninyong gawin para mapanatili ang inyong bahay. Kung alam ninyo ang dapat asahan, magkakaroon kayo ng kumpanya na magdesisyon nang tama tungkol sa pagbili ninyo ng bahay.

1. Pangkalahatang-ideya sa Proseso ng Mortgage Pahina 1
2. Pag-unawa sa Mga Tao at sa Kanilang Mga Serbisyo Pahina 3
3. Ang Dapat Ninyong Malaman Tungkol sa Aplikasyon Ninyo Para sa Pautang na Mortgage Pahina 5
4. Pag-unawa sa Inyong Mga Gastusin sa Pamamagitan ng Mga Estimate, Disclosure, at Higit Pa Pahina 8
5. Ang Dapat Ninyong Malaman Tungkol sa Inyong Pagsasara o Closing Pahina 12
6. Pagkakaroon ng Sariling Bahay at Pagpapanatili Nito Pahina 14
7. Glossary ng Mga Termino sa Mortgage Pahina 17

1. Pangkalahatang-ideya sa Proseso ng Mortgage

Paggawa ng Mga Tamang Hakbang sa Pagbili ng Bago Ninyong Bahay

Isang kapana-panabik na karanasan ang pagbili ng bahay, pero posibleng isa ito sa pinakamahirap gawin kung hindi ninyo nauunawaan ang proseso ng mortgage. Marami sa mga pamilya ang natatakot dahil sa dami ng dokumentong dapat nilang kumpletuhin. Ang pag-alam sa dapat asahan, lalo na kung unang beses ninyong bibili ng bahay, ang makakatulong sa inyong makapagdesisyon nang tama tungkol sa pagbili ninyo ng bahay.

Isinulat ang gabay na ito para tulungan kayo sa proseso ng mortgage — mula sa mga taong kasali rito hanggang sa mga gastusin at form na dapat ninyong kumpletuhin — at kung paano kayo gagawa ng mga hakbang para matiyak na mananatili sa inyo ang inyong bahay sa pangmatagalan. Sa pamamagitan ng pag-unawa sa pangunahing layunin at silbi ng mga dokumento sa proseso ng mortgage, at pati na sa mga tungkulin ng maraming propesyonal na kasali sa proseso, mas nagiging hindi ganoong kahirap ang proseso ng mortgage.

Pagsisimula

Sa pagsisimula ninyo sa proseso ng pagkakaroon ng sariling bahay, maraming resource na available para sa inyo, kabilang ang mga organisasyon sa komunidad, ang mga ahensya para sa pabahay ng inyong lokal na pamahalaan, mga propesyonal sa real estate, at mga loan officer na nakakaunawa at handang tumulong sa mga nagbabalak bumili ng bahay kagaya ninyo. Gagawa kayo ng maraming desisyon habang nasa proseso. Lubos namin kayong hinihikayat na hanapin ang mga propesyonal na serbisyo ng mga resource na ito para mangalap ng impormasyon at makagawa ng pinakamaiinam na desisyon.

Bagama't nakakatuksong hanapin agad ang perpekto ninyong bahay, may ilang hakbang na dapat munang sundin bago kayo magsimulang tumingin-tingin ng bahay. Magsimula sa pamamagitan ng pagtukoy sa kung magkano ang kaya ninyong bilhin batay sa inyong plano sa paggastos at antas ng kaginhawahan. Ang una dapat ninyong hakbang ay ang makipag-usap sa

isang tagapayo tungkol sa pagkakaroon ng sariling bahay. Tumawag sa 800-569-4287 o bisitahin ang <http://www.hud.gov/offices/hsg/sfh/hcc/hcs.cfm> para sa listahan ng mga ahensya sa pagpapayo sa pabahay na aprubado ng U.S. Department of Housing and Urban Development (HUD) na makakatulong sa inyong matutunan ang mga batayang impormasyon tungkol sa pagbili ng bahay at para masuri ang pinansyal ninyong kahandaan. O puwede kayong makipag-ugnayan sa Help Center o Network ng Freddie Mac Para sa Mga Nangungutang na siyang pinagkakatiwalaang mga nonprofit na intermediary ng mga tagapayong sertipikado ng HUD, at nagbibigay ang mga ito ng edukasyon sa mga gustong bumili ng bahay pati na pinansyal na kaalaman gamit ang mga tool gaya ng CreditSmart® curriculum ng Freddie Mac para sa matagumpay at sustainable na pagkakaroon ng sariling bahay. Bisitahin ang <http://myhome.freddiemac.com/resources/borrowerhelpcenters.html> para sa directory at higit pang impormasyon tungkol sa kanilang mga serbisyo. Pagkatapos, makipag-usap sa isang loan officer para suriin ang inyong mga kita at gastos, na magagamit para alamin ang uri at halaga ng pautang na mortgage kung saan kayo kwalipikado. Ang pagkakaroon ng magandang credit history ay isa ring mahalagang panimulang hakbang. Kung wala pa kayong credit history o kung kailangan ninyo ng impormasyon sa kung paano magkakaroon ng credit history o kung paano ninyo mapapaganda ito, humingi ng tulong mula sa isang tagapayo sa pagkakaroon ng sariling bahay.

Mga Resource para sa Pagpapayo sa Pabahay

Sulitin ang mga kapaki-pakinabang na resource sa pagpapayo na iniaalok ng mga organisasyong pangkomunidad, kabilang ang mga sumusunod:

- Pagpapayo sa pabahay
- Paggawa ng plano sa paggastos
- Pangmatagalang pamamahala sa inyong pera
- Pagsusuri sa iba't ibang opsyon sa pagbabayad ng pautang

Para sa isang listahan ng mga ahensya sa pagpapayo sa pabahay na aprubado ng U.S. Department of Housing and Urban Development, tumawag sa 800-569-4287 o bisitahin ang www.hud.gov/offices/hsg/sfh/hcc/hcs.cfm.

Para sa directory ng Mga Help Center at Pambansang Network ng Freddie Mac para sa Mga Nangungutang, bisitahin ang <http://myhome.freddiemac.com/resources/borrowerhelpcenters.html>.

Pag-aralan ang Tungkol sa Pagprotekta sa Inyong Pinansya

Habang nangangalap kayo ng impormasyon mula sa mga eksperto, pinakamahalagang makakuha kayo ng mapagkakatiwalaang impormasyong magbibigay-daan sa inyong pumili nang tama sa kabuuan ng proseso ng mortgage. Sundin ang mga kapaki-pakinabang na tip na ito para protektahan ang inyong sarili laban sa mga organisasyong hindi iniisip ang inyong kapakanan:

- **TANGGIHAN ang “easy money.”** Mag-ingat sa mga nagsasabing “hindi makakaapekto sa rate ng interes ang inyong mga problema sa credit o pautang.” Kung talagang kahika-hikayat ang alok, isulat ito, at humingi ng opinyon sa iba.
- **Tumingin-tingin.** Palaging makipag-usap sa iba’t ibang nagpapautang para mahanap ang pinakamagandang pautang na mortgage kung saan kayo kwalipikado. Posibleng makatuwiran ang isang pautang na mortgage o kasanayan sa pautang hangga’t hindi ito naikukumpara sa katulad na produktong iniaalok ng ibang nagpapautang.
- **Alamin ang tungkol sa mga multa sa maagang pagwawakas ng utang o mga prepayment penalty.** Alamin kung ang iniaalok sa inyong pautang na mortgage ay may sisingiling bayarin kapag nabayaran ninyo nang maaga ang pautang. Kung isa itong requirement sa pautang na mortgage, puwede kayong magtanong tungkol sa iba pang produktong walang ganitong multa.
- **Tiyaking tama ang mga dokumento.** Mag-ingat sa sinumang nag-aalok sa inyong doktorin ang impormasyon tungkol sa inyong kita para maging kwalipikado para sa isang pautang na mortgage. Huwag kailanman doktorin ang anumang impormasyon o lumagda sa mga dokumentong alam ninyong mali.
- **Tiyaking kumpleto ang inyong mga dokumento.** Huwag lumagda sa mga dokumentong may mga maling petsa o blangkong field. Mag-ingat sa mga pangakong “aayusin ito sa susunod” o “sasagutan ito sa susunod” ng isang propesyonal pagkatapos mong lumagda.
- **Magtanong tungkol sa mga karagdagang bayarin.** Tiyaking nauunawaan ninyo ang lahat ng bayarin na bahagi ng proseso ninyo sa mortgage. Itanong ang tungkol sa anumang item na hindi ninyo hiniling o hindi ninyo alam bago kayo sabihang pumirma sa mga dokumento ng pautang na mortgage.
- **Unawain ang kabuuang package.** Humingi ng mga nakasulat na estimate na kasama ang lahat ng puntos at bayarin. Ikumpara ang annual percentage rate (APR), na pinagsasama ang rate ng interes ng pautang sa

ilan pang partikular na bayarin ng nagpapautang sa pagsasara o closing at sa kabuuang tagal ng pautang.

- **Makipagtransaksyon sa mga lehitimong tagapayo sa pautang.** Mag-ingat sa mga scam na ahensya sa pagpapayo sa pautang at konsolidasyon ng pautang. Kunin muna ang lahat ng impormasyon bago magdesisyong pagsama-samahin ang mga credit card o iba pang pautang sa isang pautang na mortgage.
- **Kung hindi kayo sigurado, huwag pumirma!** Humingi muna ng payo mula sa isang mapagkakatiwalaang ahensya sa pagpapayo sa pautang para sa consumer o tagapayo sa pabahay.

Pagpasok sa Proseso ng Pagbili ng Bahay

Kapag nagsimula na kayo sa proseso, marami kayong haharaping form at dokumento. Nakatuon ang mga materyal sa Gabay na ito sa kung ano ang kailangan ninyong malaman tungkol sa proseso at sa mga form. Bibigyan kayo ng mga ito ng pangkalahatang-ideya tungkol sa proseso ng pagbili ng bahay at ilalarawan at ipapaliwanag ng mga ito ang mga pinakakaraniwang form sa mortgage na malamang na pasasagutan sa inyo. Bagama’t sasagutin ng mga susunod na seksyon ang marami sa inyong mga tanong, papayuhan kayo ng mga propesyonal na tumutulong sa inyo at tutugunan nila ang mga alalahanin ninyo habang nasa proseso.

Ipinapaliwanag ng bawat seksyon sa Gabay na ito ang mga pangunahing hakbang sa proseso ng pagbili ng bahay. Gagabayan kayo ng impormasyon mula



sa aplikasyon hanggang sa pagsasara o closing at tatalakayin din nito ang mga unang buwan ng pagkakaroon ng sariling bahay para ipakita sa inyo ang mga bagay na kailangan ninyong gawin para mapanatili ang inyong bahay nang pangmatagalan. Makikita rin ninyo ang tungkulin ng iba't ibang taong kasali sa proseso ng pagbili ng bahay: ang loan officer, propesyonal sa real estate, closing agent at inspektor ng bahay, kasama ang iba pa, para mas maunawaan kung bakit sila kasali at kung ano ang ginagawa nila. Sa pamamagitan ng impormasyong nasa Gabay na ito, kasama ang suporta ng pinagkakatiwalaang propesyonal sa pabahay, matutulungan kayo nitong maging mas handa sa pagkakaroon ng sariling bahay sa hinaharap.

2. Pag-unawa sa Mga Tao at sa Kanilang Mga Serbisyo

Sinu-sino Sila at Ano ang Ginagawa Nila

Ang proseso ng pagkakaroon ng mortgage ay posibleng mukhang mahirap dahil sa dami ng taong kasali rito. Bagama't maaaring magmukha itong kumplikado sa karamihan ng pagkakataon, mahalagang malaman na ang bawat taong magbibigay sa inyo ng partikular na serbisyo ay makakatulong sa inyong maging isang may-ari ng bahay.

Ipapakita sa inyo ng seksyong ito ang iba't ibang taong tutulong sa inyo habang bumibili kayo ng bahay ninyo. Ang ilan sa mga unang taong makakasalamuha ninyo ay ang inyong loan officer at propesyonal sa real estate. Tutulungan kayo ng inyong loan officer na malaman kung magkano ang kaya ninyong bayaran para sa isang pautang na mortgage para mapili ninyo ang mortgage na pinakanaaangkop sa inyong pinansyal na sitwasyon, at tutulungan kayo ng isang propesyonal sa real estate na mahanap ang naaangkop na bahay para sa inyo at sa inyong pamilya. Habang nagpapatuloy kayo sa proseso ng mortgage, may makakasalamuha kayong mga karagdagang propesyonal, kabilang ang isang appraiser ng real estate, inspektor ng bahay, at kinatawan sa closing o pagsasara. Narito ang isang maikling buod ng mga pangunahing miyembro ng inyong team sa pagbili ng bahay at kung ano ang ginagawa nila para sa inyo:

- **Loan Officer** — Ang mga loan officer ay mga espesyalista sa mortgage; gagamitin nila ang

inyong impormasyon tungkol sa credit, pinansya, at pagtatrabaho para malaman kung kwalipikado kayo para sa isang mortgage at magbibigay sila sa inyo ng mga opsyon sa financing ng mortgage na tumutugma sa inyong pinansyal na kakayahan. May iba't ibang opsyon sa mortgage na available. Ang mga fixed-rate mortgage ay isang stable na opsyon dahil mananatiling pareho ang inyong rate ng interes sa kabuuang tagal ng inyong pautang. Ang pinakakaraniwang fixed-rate mortgage ay 30 taon, bagama't may ilang partikular na bentaha ang mga 15 at 20 taong fixed-rate mortgage.

Tutulungan din kayo ng inyong loan officer na sagutan ang inyong aplikasyon para sa pautang na mortgage at subaybayan kung ano ang nangyayari sa proseso ng pag-apruba ng pautang. Pakitiyak na basahin ang Seksyon 3, *Ang Dapat Ninyong Malaman Tungkol sa Inyong Aplikasyon sa Pautang na Mortgage*.

- **Propesyonal sa Real Estate** — Makakatulong sa inyo ang mga propesyonal sa real estate (real estate professional o REP) na hanapin ang gusto ninyong bahay, magkumpara ng mga bahay, at magkumpara ng iba't ibang komunidad. Madalas ay magbibigay sila ng mga partikular na impormasyong pangkomunidad tungkol sa mga pamilihan, paaralan, rate ng amilyar, at higit pa. Ang pinakamahalaga sa lahat, makakapaghanap ang mga REP ng mga bahay na nakakatugon sa inyong mga pinansyal na sitwasyon, kaya matutulungan nila kayong limitahan ang inyong mga opsyon. At kapag handa na kayong gumawa ng offer para sa isang bahay, kadalasan ay ang propesyonal sa real estate ang mangangasiwa sa mga negosasyon sa nagbebenta, kabilang ang pag-aalok sa iyong offer (kung magkano ang handa at kaya ninyong ibayad para sa pag-aari).

Para humanap ng propesyonal na real estate agent, dapat kayong magtanong sa inyong mga kamag-anak at kaibigan para sa mga referral. Maaari din kayong humanap ng agent o REP kung kanino kayo magiging kumportable at makakapagbigay sa inyo ng kaalaman at mga serbisyong kailangan ninyo. Kadalasan, ang nagbebenta ang siyang nagbabayad sa real estate agent kapag nabili na ang bahay.

- **Loan Processor** — Trabaho ng loan processor na ihanda ang impormasyon at aplikasyon ninyo sa pautang na mortgage na ipapakita sa underwriter. Maraming dokumentong hihingiin sa inyo ang loan processor, kabilang ang mga dokumento tungkol sa inyong kita, inyong trabaho, mga buwanan ninyong bill, at kung magkano ang pera ninyo sa bangko. Bilang karagdagan, dapat tiyakin ng loan processor na narito lahat ang wastong dokumentasyon, tama at nasuring mabuti ang kalkulasyon sa lahat ng numero, at nakatabi nang maayos ang lahat. Kung maayos ang pagkakaproseso ng papeles ng pautang, maaari itong makabawas sa tagal



ng paghihintay ng desisyon tungkol sa inyong aplikasyon sa pautang na mortgage.

- **Mortgage Underwriter** — Ang mortgage underwriter ay isang propesyonal na may awtorisasyong suriin ang pagiging kwalipikado ninyo para sa pautang na mortgage kung saan kayo nag-a-apply. Aaprubahan o tatanggihan ng mortgage underwriter ang inyong aplikasyon sa pautang na mortgage batay sa inyong credit history, history ng pagtatrabaho, mga asset, mga utang, at iba pang salik.
- **Appraiser ng Real Estate** — Trabaho ng appraiser ng real estate ang pagtingin sa pag-aaring binibili mo at pagtukoy kung magkano ito (o ang *fair market value* nito). Natutukoy ng mga appraiser ng real estate ang halaga ng isang bahay sa pamamagitan ng iba't ibang paraan, kabilang ang paghahambing ng halaga ng mga katulad na bahay sa malapit na kakabenta lang. Partikular na kwalipikado ang isang appraiser ng real estate na tumantya ng halaga ng isang pag-aari dahil sa kanyang edukasyon, pagsasanay, at karanasan.
- **Inspektor ng Bahay** — Ang pag-hire sa isang propesyonal na inspektor ng bahay ang maaaring isa sa pinakamahahalaga ninyong dapat gawin para matiyak na nasa magandang kondisyon ang inyong bahay. Kayang matuklasan ng isang awtorisadong inspektor ng bahay ang mga depekto sa bahay na puwedeng magdulot ng malaking gastos sa inyo sa hinaharap. Halimbawa, kung may makikitang seryosong problema ang inspektor ng bahay, gaya ng bubong na dapat nang palitan, malalaman ninyo ito agad at maaari kayong makipagnegosasyon sa nagbebenta para sa gastos ng pagkumpuni o pagpapalit ng bubong. Kung hindi ninyo malalaman ang mga ganitong depekto bago ninyo mabili ang bahay, kayo lang ang sasagot sa mga problema (at gastos). Maaaring may i-refer sa inyong inspektor ng bahay ang inyong propesyonal sa real estate.
- **Kinatawan sa Pagsasara o Closing** — Ang Pagsasara o Closing, na tinatawag ding “settlement,” ay ang huling hakbang sa pagbili

ninyo ng bahay. Isang kinatawan ng kumpanya ng closing ang susubaybay at mangangasiwa ng closing, magtatala ng mga dokumento sa closing, at magbibigay ng pera sa mga naaangkop na indibidwal at organisasyon. Karaniwang bahagi ng proseso ng pagbili ng bahay ang mga pagkikita para sa pagsasara o closing.

Sa closing, lalagda kayo sa maraming dokumento gaya ng mortgage note at mortgage o deed of trust. Kailangan muna ng pruweba ng insurance at mga inspeksyon, at kailangan din munang bayaran ang anumang dapat bayaran, bago ninyo makuha ang susi ng bago ninyong bahay. Kapag tapos na ang closing, puwede na kayong lumipat sa bago ninyong buhay.

Iba Pang Propesyonal sa Pabahay

Bukod sa mga propesyonal sa pabahay na nakalista sa itaas, may iba pang mahahalagang tao at organisasyong tutulong sa inyo sa proseso ng pagkakaroon ng sariling bahay. Kabilang sa kanila ang mga sumusunod:

- **Mga Organisasyon sa Komunidad at Mga Lokal na Ahensya ng Pagpapayo para sa Pabahay** — Mahalagang ikonsidera ang pakikipag-ugnayan sa mga organisasyong ito kapag sinimulan ninyo ang proseso ng pagbili ng bahay. Matutulungan kayo ng mga propesyonal sa mga organisasyong ito na masuri ang pinansyal na sitwasyon ninyo at mapaganda ang inyong credit para matiyak na handa kayo sa pagkakaroon ng sariling bahay. Puwede rin silang makatukoy kung may mapapasukan ba kayong pantulong na pondo para sa downpayment at gastos sa closing o pagsasara na sponsored ng lokal na pamahalaan. Ang mga Help Center o Pambansang Network ng Freddie Mac Para sa Mga Nangungutang ay mga pinagkakatiwalaan ding nonprofit na intermediary ng mga tagapayong sertipikado ng HUD, at nagbibigay ang mga ito ng edukasyon sa mga gustong bumili ng bahay pati na pinansyal na kaalaman gamit ang mga tool gaya ng CreditSmart® curriculum ng Freddie Mac para sa matagumpay at sustainable na pagkakaroon ng sariling bahay. Bisitahin ang <http://myhome.freddiemac.com/resources/borrowerhelpcenters.html> para sa directory at higit pang impormasyon tungkol sa kanilang mga serbisyo.
- **Nagpapautang at Servicer ng Mortgage** — Ang nagpapautang ng mortgage ay ang pinansyal na institusyong nagpopondo ng inyong mortgage. Ang isang servicer ng mortgage ay ang pinansyal na institusyon o entity na responsable sa pangongolekta sa mga kasalukuyan ninyong bayad sa mortgage.

Kung nahihirapan kayong bayaran sa tamang oras ang inyong mortgage pagkatapos ninyong makabili ng bahay, tiyaking makipag-ugnayan sa servicer ng inyong mortgage na makakapagbigay sa inyo ng iba't ibang opsyon para mapanatili o maibenta ninyo ang inyong bahay. Puwedeng iisa lang ang servicer ng mortgage ninyo at ang nagpapautang sa inyo, o puwedeng magkaiba silang kumpanya, depende sa kung sino ang nagpapautang sa inyo o kung paano nila papamahalaan ang inyong mortgage sa mga susunod na panahon. Hindi kakaiba kung ililipat ng nagpapautang sa inyo ang servicing ng inyong mortgage sa ibag kumpanya pagkatapos ninyong isara o i-close ang inyong bahay.

May iba't iba pero magkakatumang tungkulin ang lahat ng taong ito. Sa pag-alam sa mga tungkulin ng bawat uri ng propesyonal, magiging mas swabe hangga't maari ang daloy ng proseso ng mortgage.

3. Ang Dapat Ninyong Malaman Tungkol sa Aplikasyon Ninyo Para sa Pautang na Mortgage

Ngayong nabasa na ninyo ang tungkol sa mga pangunahing propesyonal sa proseso ng pagbili ng bahay, oras na para tingnang mabuti ang mga form at iba't ibang papeles na kailangan para bumili ng bahay. May ilang mahahalagang hakbang na kailangang gawin para maisakatuparan ang pagkakaroon ng sariling bahay at ang isa sa mga ito ay ang pagkumpleto sa inyong aplikasyon para sa pautang na mortgage (ang opisyal na pangalan ng form na ito ay *Uniform Residential Loan Application*).

Binubuo ang aplikasyong ito para sa pautang na mortgage ng ilang seksyong humihingi ng mga impormasyon tungkol sa inyo, inyong mga pinansya, at mga detalye ng potensyal ninyong mortgage. Mahaba ito at sa unang tingin ay mukha itong komplikado, kaya matututunan ninyo sa seksyong ito ang silbi ng bawat bahagi ng form at kung bakit kailangan ninyong ibigay ang mga hinihiling na impormasyon. Tutulungan kayo ng inyong loan officer na sagutan ang form na ito.



Tiyaking makipagtulungan sa inyong loan officer para masagutan ang aplikasyon nang tama at kumpleto, at huwag magmadali sa pagsagot sa mga tanong sa aplikasyon. Kung maglalagay kayo ng hindi totoo o maling impormasyon sa inyong aplikasyon sa mortgage, puwede itong makaapekto nang malaki sa posibilidad ninyong maaprubahan at ilegal ito. **Kumpidensyal at protektado ng pederal na batas ang lahat ng personal na impormasyon sa inyong aplikasyon.**

Gabay sa Kada Seksyon ng Inyong Aplikasyon sa Pautang na Mortgage

Uniform Residential Loan Application

This application is designed to be completed by the applicant(s) with the Lender's assistance. Applicants should complete this form as "Borrower" or "Co-Borrower," as applicable. Co-Borrower information must also be provided (and the appropriate box checked) when the income or assets of a person other than the Borrower (including the Borrower's spouse) will be used as a basis for loan qualification or the income or assets of the Borrower's spouse or other person who has community property or similar rights pursuant to applicable state law will not be used as a basis for loan qualification, but his or her liabilities must be considered because the spouse or other person who has community property or similar rights and the Borrower resides in a community property state, the security property is located in a community property state, or the Borrower is relying on other property located in a community property state as a basis for repayment of the loan.

If this is an application for joint credit, Borrower and Co-Borrower each agree that we intend to apply for joint credit (sign below):

Borrower		Co-Borrower			
I. TYPE OF MORTGAGE AND TERMS OF LOAN					
Mortgage Applied for:	<input type="checkbox"/> VA <input type="checkbox"/> USDA/Rural Housing Service <input type="checkbox"/> FHA <input type="checkbox"/> Conventional <input type="checkbox"/> Other (explain):	Agency Case Number	Lender Case Number		
Amount \$	Interest Rate %	No. of Months	Amortization Type: <input type="checkbox"/> FRM <input type="checkbox"/> ARM (type):	<input type="checkbox"/> Fixed Rate	<input type="checkbox"/> Other (explain):
II. PROPERTY INFORMATION AND PURPOSE OF LOAN					
Subject Property Address (street, city, state & ZIP)					No. of Units
Legal Description of Subject Property (attach description if necessary)					Year Built
Purpose of Loan: <input type="checkbox"/> Purchase <input type="checkbox"/> Refinance <input type="checkbox"/> Construction <input type="checkbox"/> Construction-Permanent <input type="checkbox"/> Other (explain):			Property will be: <input type="checkbox"/> Primary Residence <input type="checkbox"/> Secondary Residence <input type="checkbox"/> Investment		
<i>Complete this line if construction or construction-permanent loan.</i>					
Year Acquired	Original Cost	Amount Existing Liens	(a) Present Value of Lot	(b) Cost of Improvements	Total (a + b)
\$	\$	\$	\$	\$	\$
<i>Complete this line if this is a refinance loan.</i>					
Year Acquired	Original Cost	Amount Existing Liens	Purpose of Refinance	Describe Improvements	<input type="checkbox"/> made <input type="checkbox"/> to be made
\$	\$	\$			
Title will be held in what Name(s)			Manner in which Title will be held	Estate will be held in: <input type="checkbox"/> Fee Simple <input type="checkbox"/> Leasehold (show expiration date)	
Source of Down Payment, Settlement Charges, and/or Subordinate Financing (explain)					

May 10 seksyon sa aplikasyon sa pautang na mortgage na inilalarawan nang detalyado sa kabanatang ito. Tutulungan kayo ng inyong loan officer sa marami sa mga seksyon ng dokumentong ito, lalo na at nauugnay ang mga iyon sa uri ng mortgage at mga tuntunin sa pautang na mortgage.

Seksyon I: Uri ng Mortgage at Mga Tuntunin sa Pautang

Ang impormasyong nasa seksyong ito ay dapat tumugma sa uri ng mortgage at mga tuntunin sa pautang na mortgage na tinalakay ninyo ng inyong loan officer. Para sa mga pagbili kung saan hindi pa kayo nakakapili ng pag-aari, hindi ninyo matutukoy ang maximum na halagang gugustuhin ninyong utangin.

Seksyon II: Impormasyon sa Pag-aari at Layunin ng Pautang

Kung nakapili na kayo ng bahay, kakailanganin ninyong ilagay sa seksyong ito ang impormasyon tungkol sa pag-aari, kabilang ang address, taon kung kailan ito itinayo, kung gusto ninyong bumili o mag-refinance — pati na iba pang detalye tungkol sa layunin ng pautang na mortgage na gusto ninyo.

Seksyon III: Impormasyon ng Nangungutang

Ito ang personal na impormasyong kailangan mula sa inyo at sa sinumang kasaling kapwa-nangungutang (sinumang dagdag na nangungutang na tumatanggap sa responsibilidad ng pagbabayad ng mortgage, gaya ng inyong asawa), kabilang ang Social Security number, petsa ng kapanganakan, marital status at impormasyon sa pakikipag-ugnayan (address ng kalye at numero ng telepono). Kung wala pang dalawang taon kayo nakatira sa kasalukuyan ninyong bahay, ihanda na ang mga naging address ninyo sa nakalipas na pitong taon.

Sa pamamagitan ng mga impormasyong ito na nagbibigay ng pagkakakilanlan, makukuha ng nagpapautang sa inyo ang inyong credit report, na isang pangunahing salik para matulungan ang inyong loan officer na masuri ang kasalukuyan ninyong pinansyal na sitwasyon.

Seksyon IV: Impormasyon sa Trabaho/Seksyon V: Impormasyon sa Buwanang Kita at Pinagsama-samang Gastos sa Bahay

Sa mga seksyong ito, dapat ninyong ibigay ang history ng inyong pagtatrabaho (kung saan kayo nagtrabaho at gaano katagal), ang inyong buwanang kita at ang mga buwanan ninyong gastos (mga bill na binabayaran ninyo kada buwan) — kasama na ang mga kamakailang payslip at federal W-2 income tax form para sa nakalipas na dalawang taon. Sa pamamagitan ng

impormasyong ito, malalaman ng inyong loan officer ang kakayahan ninyong magbayad nang regular sa mortgage at ang kapasidad ninyong mabayaran ang mga gastos sa pagkakaroon ng sariling bahay.

Kung wala pang dalawang taon kayo nagtatrabaho sa kasalukuyan ninyong trabaho, o kung marami kayong naging trabaho, kakailanganin ninyong magbigay ng impormasyon tungkol sa lahat ng naging trabaho ninyo sa loob ng dalawang taon. May ipapapirma sa inyo ang inyong loan officer na Verification of Employment (VOE) form, na ipapadala sa inyong employer para i-verify ang inyong pagtatrabaho at mga kita. May ipapadala ring VOE form sa mga dati ninyong employer kung nagtrabaho kayo sa kanila sa nakalipas na wala pang dalawang taon.

Gamitin ang inyong gross na kita para sa column ng Buwanang Kita sa Seksyon V. Ang inyong gross na kita ay ang halagang kinikita ninyo bago kaltasin ang mga buwis o deduction. Kabilang rito ang karamihan sa mga pinagmumulan ng kita, bagama't hindi ninyo kailangang sabihin ang mga bayad sa alimony, child support, o separate maintenance kung ayaw ninyong ikonsidera ang mga ito sa pagbabayad ng inyong mortgage. Ang ibibigay ninyong impormasyon ay i-verify ng credit report na hiningi ng nagpapautang sa inyo. Ang mga pagkakaiba sa pagitan ng inyong mga numero at ng mga nasa credit report ay maaaring magdulot ng mga tanong at puwede nitong maantala ang desisyon tungkol sa inyong pautang na mortgage, kaya mahalagang maging tumpak kayo hangga't maaari kapag sinasagutan ang seksyong ito.

Seksyon VI: Mga Asset at Pananagutan

Isinasaad ng seksyong ito ang inyong kasalukuyang pinansyal na sitwasyon — kung magkaano ang pag-aari ninyo (mga asset) kumpara sa mga dapat ninyong bayaran (mga pananagutan). Ang pagkakaiba sa dalawa ang magiging netong halaga o net worth ninyo.

Kung mayroon kayong mga bank account, savings, pondo para sa retirement, mga investment, mga sasakyan o trak — kahit perang itinatago ninyo sa bahay — puwedeng ituring ang mga iyon bilang mga asset na susuporta sa inyong aplikasyon. Kakailanganin ninyong magbigay ng mga kopya ng lahat ng inyong account statement sa loob ng kahit man lang dalawang buwan. Para sa seksyon ng Mga Pananagutan, hihilingin sa inyong ilista ang lahat ng kasalukuyan ninyong bill, pautang, at iba pang utang, kabilang ang mga kasalukuyang balanse at mga buwanang bayad. Kabilang sa mga utang ang mga utang sa sasakyan, credit card, utang sa finance company, utang sa bangko at credit union, at kasalukuyang mortgage, kabilang ang mga utang sa equity sa bahay.



Ang impormasyon tungkol sa mga asset at liability na ibibigay ninyo sa inyong loan officer sa aplikasyon sa pautang ay iverify ng credit report na hiniling ng nagpapautang. Kung wala pa kayong credit record sa pamamagitan ng pagkuha ng credit card o auto loan, halimbawa, maaaring tingnan ng inyong loan officer kung nababayaran ninyo sa tamang oras ang inyong renta at mga utility para masuri niya ang inyong mga pattern sa pagbabayad.

Mahahalagang Dokumento para Kumpletuhin ang Inyong Aplikasyon

Malamang ay kakailanganin ninyong ibigay sa inyong loan officer ang mga sumusunod na impormasyon para makumpleto ang Mga Seksyon IV–VI ng aplikasyon sa pautang na mortgage:

- Mga payslip sa nakalipas na 30 araw.
- Mga W-2 form sa nakalipas na dalawang taon.
- Impormasyon tungkol sa mga pangmatagalang pautang, gaya ng mga car loan, student loan, atbp.
- Mga kamakailang statement mula sa lahat ng inyong bank account.
- Mga tax return sa nakalipas na dalawang taon kung self-employed kayo.
- Pruweba ng anumang karagdagang kita.

Seksyon VII: Mga Detalye ng Transaksyon

Ipinapakita ng seksyong ito ang lahat ng mahahalagang detalye ng pautang na mortgage — na nakasaad bilang mga pagtatantya — kabilang ang presyo ng pagbili sa inyong bahay, mga gastusin sa pagsasara o closing, at ang kabuuang gastusin sa inyong pautang na mortgage (kabilang ang principal, interes, at mga bayarin), kasama ang iba pang impormasyon. Ang inyong loan officer ang sasagot sa bahaging ito ng aplikasyon. Tiyaking tumutugma ito sa kung ano ang nauunawaan ninyo sa transaksyon at tingnang mabuti ang tinatayang mga gastusin sa closing o pagsasara.

Seksyon VIII: Mga Deklarasyon

Sa seksyong ito, may mga sasagutan kayong tanong tungkol sa anumang nakabinbing legal na problema o iba pang salik (sa kasalukuyan o hinaharap) na posibleng makaapekto sa inyong pinansyal na sitwasyon. Halimbawa, nagdeklara na ba kayo ng bankruptcy? Ang impormasyong ito, kasama ang inyong credit report, ay makakatulong sa nagpapautang sa inyo na masuri ang kakayahan ninyong bayaran ang mortgage. Bilang karagdagan, hihilingin sa inyong kumpirmahin na isa kayong mamamayan ng U.S. o isa kayong permanent resident alien. Kung hindi kayo isang mamamayan ng U.S. pero makakapagbigay kayo ng dokumentasyon para mapatunayan ang legal na presensya sa U.S., makakakuha pa rin kayo ng mortgage.

Seksyon IX: Pagkilala at Kasunduan

Ang lagda ninyo ang inyong palabra de honor. Sa seksyong ito, lalagdaan ninyo ang inyong pangalan, na nagsasabing tumpak at totoo sa abot ng inyong kaalaman ang mga impormasyong ibinibigay ninyo.

Seksyon X: Impormasyon para sa Mga Layunin sa Pagsusubaybay ng Pamahalaan

Sa seksyong ito ng aplikasyon, kakailanganin ninyong magbigay ng mga impormasyon gaya ng inyong etnikong pinagmulan at lahi. Ito ay dahil gustong tiyakin ng pamahalaan ng U.S. na natutugunan ng ating mga sistema ng pagpipinansya sa pabahay ang mga pangangailangan ng bawat lahi o etnikong pangkat sa bansa. Isa itong paraan kung paano sila nangangalap ng istatistikang kailangan nila para gumana nang patas para sa lahat ang sistema.

Pre-Approval na Lang at Nasa Susunod Ka Nang Hakbang

FICUS BANK
4321 Random Boulevard • Somecity, ST 12340 Save this Loan Estimate to compare with your Closing Disclosure.

Loan Estimate

DATE ISSUED: 2/15/2013
APPLICANTS: Michael Jones and Mary Stone
123 Anywhere Street
Anytown, ST 12345
PROPERTY: 456 Somewhere Avenue
Anytown, ST 12345
SALE PRICE: \$180,000

LOAN TERM: 30 years
PURPOSE: Purchase
PRODUCT: Fixed Rate
LOAN TYPE: Conventional FHA VA
LOAN ID #: 123456789
RATE LOCK: NO YES, until 4/16/2013 at 5:00 p.m. EDT
Before closing, your interest rate, points, and lender credits can change unless you lock the interest rate. All other estimated closing costs expire on 3/4/2013 at 5:00 p.m. EDT.

Loan Terms	Can this amount increase after closing?	
Loan Amount	\$162,000	NO
Interest Rate	3.875%	NO
Monthly Principal & Interest <small>See Projected Payments below for your Estimated Total Monthly Payment</small>	\$761.78	NO
Prepayment Penalty	YES As high as \$3,240 if you pay off the loan during the first 2 years	
Balloon Payment	NO	

Payment Calculation	Does the loan have these features?	
	Years 1-7	Years 8-30
Principal & Interest	\$761.78	\$761.78
Mortgage Insurance	+ 82	+ —
Estimated Escrow <small>Amount can increase over time</small>	+ 206	+ 206
Estimated Total Monthly Payment	\$1,050	\$968

Estimated Taxes, Insurance & Assessments <small>Amount can increase over time</small>	This estimate includes		In escrow?
	Property Taxes	Homeowner's Insurance	YES
\$206 a month	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	YES
	Other: <input type="checkbox"/>		YES
	<small>See Section G on page 2 for escrowed property costs. You must pay for other property costs separately.</small>		

Costs at Closing		
Estimated Closing Costs	\$8,054	Includes \$5,672 in Loan Costs + \$2,382 in Other Costs - \$0 in Lender Credits. See page 2 for details.
Estimated Cash to Close	\$16,054	Includes Closing Costs. See Calculating Cash to Close on page 2 for details.

Visit www.consumerfinance.gov/mortgage-estimate for general information and tools.
LOAN ESTIMATE PAGE 1 OF 3 • LOAN ID # 123456789

Kapag tapos na ang aplikasyon, susuriin ito ng inyong loan officer kasama kayo at hihilingin niya sa inyo o sa sinumang kapwa ninyong nangungutang na pirmahan ito. Pagkatapos, ipapadala ito ng inyong loan officer sa kanyang organisasyon para aprubahan. Kung maaaprubahan ito, makakatanggap kayo ng pre-approval letter (sulat sa paunang pag-apruba), na isang kondisyonal na pangako ng nagpapautang na pautangin kayo ng isang partikular na halaga ng pera para bilhin ang inyong bahay.

Sa pre-approval na ito, malalaman ninyo kung magkano ang bahay na kaya ninyong mabili. Bagama't kapaki-pakinabang ang impormasyong ito, dapat ninyong pag-isipan kung magiging kumportable ba ang inyong pamumuhay sa kabila ng iminumungkahing mortgage at mga nauugnay na buwanang bayad sa mortgage.

4. Pag-unawa sa Inyong Mga Gastusin sa Pamamagitan ng Mga Estimate, Disclosure, at Higit Pa

Kapag nakumpleto na ninyo ang proseso ng aplikasyon sa pautang, bibigyan kayo ng inyong loan officer ng iba't ibang dokumento na nagbabalangkas ng mga gastusing nauugnay sa inyong pautang. Ang pinakamahahalaga ay ang Loan Estimate (Pagtatantya ng Pautang) at Closing Disclosure (Disclosure sa Pagsasara). Hinihingi ng batas ang mga form na ito at nagbibigay ng proteksyon sa inyo ang mga ito.

Ang Loan Estimate

Sa loob ng tatlong araw na may pasok pagkatapos isumite ang inyong aplikasyon, dapat kayong bigyan ng inyong loan officer ng Loan Estimate (Pagtatantya ng Pautang). Nagbibigay sa inyo ang Loan Estimate ng pagtatantya sa mga tuntunin ng pautang na mortgage at mga bayarin sa settlement (tinatawag ding mga bayarin sa closing o pagsasara, o mga gagastusin para makumpleto ang inyong transaksyon sa mortgage) kung maaaprubahan kayo sa pautang na mortgage. Gamit ang impormasyong ito, masusuri ninyo ang inyong loan offer, at makakapag-explore kayo ng ilan pang posibleng opsyon bago ito tanggapin.

Ang Loan Estimate ay isang form na may tatlong pahina na naglalaman ng buod ng inyong mga tuntunin sa pautang, buwanang bayad, at perang kakailanganin para sa pagsasara o closing sa unang pahina, mga detalye ng inyong mga gastusin sa closing o pagsasara sa pangalawang pahina, at mga karagdagang impormasyon tungkol sa inyong pautang sa pangatlong pahina.

Puwede ninyong gamitin ang inyong Loan Estimate para magkumpara ng mga rate at bayarin sa settlement ng iba pang nagpapautang. Dahil posibleng nakakalito ang mga legal na salitang pang-mortgage na nasa Loan Estimate, makakatulong sa inyo ang mga sumusunod na kahulugan ng ilan sa pinakamahahalagang impormasyon sa form na ito.

- **Mga Tuntunin ng Pautang** — Tinutukoy ng seksyong ito ang mga batayang panuntunan ng inyong pautang na mortgage, kabilang ang inisyal

na halaga ng pautang, rate ng interes, at inisyal na buwanang bayad. Kabilang din sa seksyong ito ang mahahalagang impormasyon na nagsasaad kung puwede bang tumaas ang inyong rate ng interes at kung mayroon bang multa sa maagang pagwawakas ng utang (prepayment penalty) ang inyong pautang.

- **Impormasyon ng Escrow Account** — Ang karamihan sa mga nagpapautang ay humihingi ng mga paunang bayad para sa ilang item na dapat bayaran pagkatapos ng pagsasara o closing. Ang mga item na ito na dapat paunang bayaran ay kadalasang kinabibilangan ng mga insurance premium ng may-ari ng bahay at mga amilyar. Isinasaad sa unang pahina ng Loan Estimate kung nangangailangan ba o hindi ng escrow account at tinatantya nito ang halaga ng buwanan ninyong bayad sa escrow.
- **Mga Detalye ng Gastusin sa Pagsasara o Closing** — Kabilang sa inyong mga gastusin sa pagsasara o closing ang Mga Gastusin sa Pautang at Iba Pang Gastusin. Nahahati sa tatlong kategorya ang mga gastusin sa pautang:

- Ang mga singil sa pagsisimula o origination charges ay mga bayaring sinisingil ng nagpapautang sa inyo para sa paghahanda at pagpapasa ng nakumpleto ninyong aplikasyon sa pautang at pag-underwrite sa inyong pautang. Maaaring kasama sa mga Origination Charge ang singil sa aplikasyon, bayarin sa underwriting, at mga origination charge o point. Katumbas ng isang point ang isang porsyento (1%) ng halaga ng inyong mortgage.
- Nakalista sa Services You Cannot Shop For (Mga Serbisyong Hindi Puwedeng Ikaw ang Kumuha) ang mga bayarin para sa mga serbisyo sa settlement kung saan ang nagpapautang sa inyo ang pipili ng mga tao o entity na magsasagawa ng mga serbisyo. Karaniwang kabilang sa mga serbisyong ito ang mga appraisal at credit report, halimbawa.
- Nakalista sa Services You Can Shop For (Mga Serbisyong Puwedeng Ikaw ang Kumuha) ang mga bayarin para sa mga serbisyo sa settlement kung saan puwedeng kayo ang pumili ng service provider. Maaaring kabilang sa mga serbisyong ito ang kumpanyang nagbibigay ng insurance sa titulo, nagsasagawa ng survey, o nag-iinspeksyon para sa mga peste.

Kabilang sa Iba Pang Gastusin ang: (1) Mga buwis at bayarin sa gobyerno gaya ng mga bayarin sa pagtatala at mga buwis at buwis sa paglilipat; (2) Mga gastusing dapat paunang bayaran

gaya ng mga insurance premium ng may-ari ng bahay para sa unang taon ng termino ng inyong pautang, mga paunang dapat bayarang buwis sa interes at amilyar; ay (3) Mga inisyal na bayad sa escrow sa pagsasara o closing, na kadalasan ay kinabibilangan ng dalawang (2) buwang insurance premium ng may-ari ng bahay at mga amilyar.

Kabilang sa mga karaniwang bayaring maaaring singilin sa inyo ay ang mga sumusunod:

- **Bayarin sa Appraisal** — ang ibinabayad sa propesyonal na appraiser na mag-a-assess sa halaga ng bahay na gusto ninyong bilhin. Dahil magsisilbing security o garantiya ang bahay para sa halagang ipapahiram sa inyo para sa inyong pautang na mortgage, kailangang malaman ng nagpapautang sa inyo kung masasagot ng halaga ng pag-aari ang halaga ng pautang. Ang karamihan sa mga nagpapautang ay hindi magbibigay ng halaga para sa pautang na mortgage na mas malaki sa matutukoy ng appraiser na patas na halaga ng pag-aari sa merkado.

Ano ang Nakalagay sa Inyong Credit Report?

Nagbibigay ang inyong credit report ng impormasyon tungkol sa perang hiniram ninyo sa mga institusyong nagpapautang, bukod pa sa inyong history ng pagbabayad, at naglalaman ito ng mga sumusunod:

- **Listahan ng mga utang at history kung paano ninyo ito nabayaran.**
Puwedeng kasama rito ang mga credit card, utang sa pagbili ng sasakyan, student loan, credit card sa department store, atbp.
- **Anumang bill na naisangguni sa isang collection agency o ahensyang naniningil ng utang.**
Puwedeng kasama rito ang mga bill ng telepono at ospital.
- **Impormasyon sa pampublikong record.**
Puwedeng kasama rito ang mga tax lien at bankruptcy.
- **Mga pagsisiyasat na isinagawa tungkol sa pagiging kwalipikado ninyong pautangin (creditworthiness).**
Nagsasagawa ng pagsisiyasat kapag nag-apply kayo ng credit. Maipapakita rin ng inyong credit report kung nabigyan kayo ng credit batay sa pagsisiyasat.

- **Bayarin para sa Credit Report** — ang magagastos sa pagkuha ng mga kopya ng inyong credit report para i-assess ang inyong aplikasyon para sa pautang na mortgage. Ang inyong credit score, na kasama sa inyong credit report, ang isa sa pinakamahahalagang salik sa pag-alam sa rate ng interes na iaalok sa inyo.
- **Bayarin sa mga serbisyo para sa titulo at insurance ng titulo** — ang ibinabayad sa isang kumpanya ng titulo para maghanap sa mga record ng county para matiyak na ang titulo sa pag-aari na gusto ninyong bilhin ay malinis at walang kumplikasyon gaya ng mga nakabinbing pautang o prenda sa pag-aari.
- **Mga singil sa pagtatala sa pamahalaan** — ang kailangang bayaran para maiparehistro ang pag-aari sa ilalim ng inyong pangalan at maitala ang mortgage o deed of trust.
- **Insurance ng mga may-ari ng bahay** — Ang singil na ito ay para sa insurance na dapat ninyong bilhin para sa pag-aari para protektahan ang inyong pag-aari mula sa pagkalugi, gaya ng mga pinsalang dulot ng sunog, baha, at bagyo. Sa karamihan ng mga pagkakataon, hinahayaan ng mga may-ari ng bahay na bayaran ng nagpapautang ang insurance mula sa isang escrow account na aayusin ng nagpapautang para sa inyo na popondohan ninyo kada buwan.
- **Inisyal na deposito para sa inyong escrow account** — Ito ang perang kailangan ninyong ibayad nang pauna para magawa ang inyong escrow account, para magamit ng nagpapautang ang account na ito para bayaran ang insurance ng may-ari ng bahay, mga amilyar, at iba pang singil, kung naaangkop.

Basahing mabuti ang Loan Estimate (Pagtatantya ng Pautang) at tingnan ang listahan ng mga bayarin kasama ng inyong loan officer para matiyak na nauunawaan ninyo nang mabuti kung ano ang binabayaran ninyo at kung para saan.

Pakitandaang isa lamang pagtatantya ang Loan Estimate, at maaaring maging iba ang mga aktwal na bayaring dapat ninyong bayaran sa closing o pagsasara. Sa inyong closing o pagsasara, makakatanggap kayo ng form ng Disclosure sa Closing o Pagsasara (Closing Disclosure form) na maglilista ng lahat ng aktwal ninyong gastusin sa pautang. Ikumpara ang mga singil sa Closing Disclosure sa mga singil na nasa Loan Estimate para matiyak na hindi malaki ang pagkakaiba ng mga ito. Kung nabago ang

mga ito, tiyaking malinaw ang paliwanag kung bakit. May mga limitasyon sa kung hanggang saan maaaring tumaas ang halaga ng ilang partikular na singil sa Loan Estimate.

Naglalaman din ang Loan Estimate ng ilang partikular na disclosure na magbibigay-daan sa inyong makita ang kabuuang gastusin ng inyong mortgage sa ilalim ng mga tuntunin ng partikular ninyong pautang na mortgage. Alinsunod sa batas, kailangang ipaalam sa inyo ng disclosure na ito ang kabuuang gastos sa inyong utang at kailangan ay may pagkakataon kayong magtanong at maunawaan kung magkano ang dapat ninyong bayaran para sa pautang na mortgage na matatanggap ninyo.

Ipinapakita ng mga disclosure na ito ang pinakamahahalagang katangian ng inyong pautang na mortgage: (1) ang annual percentage rate (APR); (2) ang halaga ng bayad; at (3) ang total interest percentage (TIP).

- Ang APR ay hindi ang rate ng interes kung saan kayo nag-apply. Kasama sa percentage rate na ito ang iba't ibang singil sa pautang, kabilang ang mga diskwento sa pautang, bayarin sa pagsisimula o origination fee, prepaid na interes, at iba pang gastusin sa pautang. Mahalaga ang APR dahil nagbibigay ito ng tunay na gastusin sa utang dahil kasama na rito ang lahat ng finance charge na nauugnay sa pautang na mortgage.
- Ipinapakita ng iminumungkahing halaga ng bayad ang halaga ng inyong mga babayaran sa dolyar at ang dalas ng mga ito.
- Ang TIP ay ang kabuuang halaga ng interes na babayaran ninyo sa kabuuang tagal ng pautang bilang porsyento ng halaga ng utang ninyo.

Ang Commitment Letter o Sulat ng Pangako

Pagkatapos aprubahan ng nagpapautang sa inyo ang inyong aplikasyon sa pautang na mortgage, makakatanggap kayo ng commitment letter o sulat ng pangako na tumutukoy sa halaga ng inyong pautang na mortgage, kung ilang taon babayaran ang pautang na mortgage (tagal), ang rate ng interes, APR, at mga buwanang bayarin. Kadalasan, dapat ninyong tanggapin ang commitment sa pamamagitan ng pagbabalik ng nilagdaang kopya sa nagpapautang sa loob ng lima hanggang 10 araw, at maaaring kailangan ninyong bayaran ang bahagi o ang lahat ng bayarin sa pagsisimula o origination fee sa panahong ito. Kapag natanggap na ang commitment letter, sigurado na kayo sa perang kailangan para mabili ang inyong bahay at

mapagtutuunan na ninyo ang pagkumpleto sa mga detalyeng kailangan para sa closing o pagsasara.

Ang Disclosure ng Appraisal

Ipapaalam sa inyo ng dokumentong ito na may karapatan kayong humingi ng kopya ng ulat ng appraisal na nakuha kasabay ng aplikasyon ninyo para sa pautang.

Iba Pang Disclosure

May ilan pang ibang disclosure na ibibigay sa inyo, kabilang ang disclosure tungkol sa inyong credit report at ang karapatan ninyong humingi ng kopya. Kakailanganin rin ninyong lumagda sa isang disclosure na nagsasaad na balak ninyo talagang okupahin ang pag-aari bilang inyong pangunahing bahay (tumira sa pag-aari sa kalakhan ng panahon), at hindi ninyo gagamitin ang pag-aari bilang pangalawa lang na bahay o bilang puhunan.

Ang Pinal na Dokumento Bago ang Closing o Pagsasara: Ang Disclosure sa Closing o Pagsasara

Dapat kayong bigyan ng inyong loan officer ng kopya ng Disclosure sa Closing o Pagsasara sa loob ng hindi bababa sa 3 araw na may pasok bago ninyo lagdaan ang mga dokumento ng pautang na mortgage sa closing o pagsasara. Inihahayag ng dokumentong ito ang mga aktwal na halaga sa dolyar na dapat ninyong bayaran para sa iba't ibang bayarin at serbisyong nauugnay sa pagsasara o closing ng inyong pautang na mortgage. Ang inyong gastusin sa pagsasara o closing ay karaniwang mula 3 hanggang 7 porsyento ng halaga ng pautang na mortgage, kaya mahalagang alam ninyo ang gastusing ito at magtatanong kayo tungkol sa mga ito.

Naglalaman ang Disclosure sa Closing o Pagsasara ng mga pinal na tuntunin ng inyong pautang, pati na ang mga pinal na singil sa pautang na dapat ninyong bayaran sa closing o pagsasara. Bukod sa mga disclosure na nasa Loan Estimate, nagbibigay ang Disclosure sa Closing o Pagsasara ng mga impormasyon tungkol sa ilang partikular na tampok ng inyong pautang, halagang ipinahiram, finance charge, at kabuuang mga pagbabayad.

Closing Disclosure This form is a statement of final loan terms and closing costs. Compare this document with your Loan Estimate.

Closing Information		Transaction Information		Loan Information	
Date Issued	4/15/2013	Borrower	Michael Jones and Mary Stone	Loan Term	30 years
Closing Date	4/15/2013	Address	123 Anywhere Street Anytown, ST 12345	Purpose	Purchase
Disbursement Date	4/15/2013	Seller	Steve Cole and Amy Doe 321 Somewhere Drive Anytown, ST 12345	Product	Fixed Rate
Settlement Agent	Epsilon Title Co. 12-3456	Loan Type	<input checked="" type="checkbox"/> Conventional <input type="checkbox"/> FHA <input type="checkbox"/> VA <input type="checkbox"/>	Loan ID #	123456789
Property	456 Somewhere Ave Anytown, ST 12345	Lender	Ficus Bank	NIC #	000654321
Sale Price	\$180,000				

Loan Terms	Can this amount increase after closing?
Loan Amount	\$162,000 NO
Interest Rate	3.875% NO
Monthly Principal & Interest <small>See Projected Payments below for your Estimated Total Monthly Payment</small>	\$761.78 NO

Prepayment Penalty	Does the loan have these features?
	YES • As high as \$3,240 if you pay off the loan during the first 2 years
Balloon Payment	NO

Projected Payments		
Payment Calculation	Years 1-7	Years 8-30
Principal & Interest	\$761.78	\$761.78
Mortgage Insurance	+ 82.35	+ —
Estimated Escrow <small>Amount can increase over time</small>	+ 206.13	+ 206.13
Estimated Total Monthly Payment	\$1,050.26	\$967.91

Estimated Taxes, Insurance & Assessments <small>Amount can increase over time See page 4 for details</small>	This estimate includes	In escrow?
\$356.13 a month	<input checked="" type="checkbox"/> Property Taxes <input checked="" type="checkbox"/> Homeowner's Insurance <input checked="" type="checkbox"/> Other: Homeowner's Association Dues <small>See Escrow Account on page 4 for details. You must pay for other property costs separately.</small>	YES YES NO

Costs at Closing	
Closing Costs	\$9,712.10 Includes \$4,694.05 in Loan Costs + \$5,018.05 in Other Costs - \$0 in Lender Credits. See page 2 for details.
Cash to Close	\$14,147.26 Includes Closing Costs. See Calculating Cash to Close on page 3 for details.

CLOSING DISCLOSURE PAGE 1 OF 5 - LOAN ID # 123456789

Ang halagang ipinahiram ay ang halaga ng pautang na available pagkatapos bayaran ang inyong paunang finance charge. Ang finance charge ay ang dolyar na halagang gagastusin ninyo para sa pautang, at ang kabuuang mga pagbabayad naman ay ang kabuuang halagang mababayaran ninyo kapag nabayaran na ninyo ang lahat ng principal, interes, insurance ng mortgage, at mga gastos sa pautang, alinsunod sa nakaiskedyul.

Inililista rin ng Disclosure sa Pagsasara o Closing ang petsa ng pagsasara. Sa maraming lugar, nagaganap ang closing o pagsasara sa isang kumpanya ng titulo o tanggapan ng escrow. Ang escrow officer ay isang walang pinapanigang third party sa transaksyon, na makakasagot ng mga pangkalahatang tanong tungkol sa mga tuntunin ng inyong pautang na mortgage, pero hindi siya makakapagbigay ng legal na payo.

5. Ang Dapat Ninyong Malaman Tungkol sa Inyong Pagsasara o Closing

Ang Panghuling Hakbang sa Pagkakaroon ng Sariling Bahay

Puwede na kayong lumipat at ang inyong pamilya sa bago ninyong bahay. Naaprubahan na ang inyong pautang na mortgage, nakapasa na ang inyong bahay sa inspeksyon, nakaligpit na ang mga gamit ninyo, at nasasabik na kayo sa mismong araw ng paglipat-bahay. Ang kailangan na lang ninyong gawin ay ang dumalo sa inyong closing o pagsasara.

Ano ang closing? Ang closing o pagsasara ay isang pagkikita ng lahat ng kasaling partido para lagdaan ang mga pinal na dokumento, at para legal na mailipat ang pag-aari sa inyo. May mga bayarin at gastos para sa panghuling hakbang na ito na kailangan ninyong malaman. Gagabayon kayo ng seksyong ito sa kabuuang proseso.

Kapag tapos na kayong pumirma sa mga dokumento ng closing o pagsasara, ibibigay na sa inyo ang susi ng bago ninyong bahay. Tapos na ang proseso ng mortgage at isa na kayong ganap na may-ari ng bahay.

Sinu-sino ang Pupunta?

Kadalasan, nagaganap ang closing o pagsasara sa isang kumpanya ng titulo o tanggapan ng escrow. Dapat pumunta o dapat ay may kinatawan ang mga sumusunod na indibidwal:

- Ikaw at ang sinumang kapwa-nangungutang (gaya ng inyong asawa), kung kasama sila sa transaksyon
- Escrow officer
- Closing agent
- Ang propesyonal sa real estate ng nagbebenta
- Ang inyong propesyonal sa real estate

Ang malamang na matatandaan ninyo pagkalipas ng ilang taon ay kung ilang beses ninyo kinailangang

pumirma. Napakaraming dokumentong kailangan ninyong pirmahan. Narito ang pangkalahatang-ideya kung ano ang mangyayari:

- Pipirma kayo ng promissory note na nagsasaad na tinanggap ninyo ang pautang na mortgage mula sa nagpapautang sa inyo at sumasang-ayon kayong bayaran ang halaga, kasama ang interes. Lalagda rin kayo ng security instrument na nangangakong gagawing collateral para sa pautang ang inyong bahay. Sa ilang estado, ang dokumentong ito ay tinatawag na mortgage at sa ibang estado naman ay deed of trust.
- Sa closing o pagsasara, ililipat ng nagpapautang ang pera sa nagbebenta sa inyong ngalan. Pagkatapos, pipirma ang nagbebenta ng dokumentong tinatawag na deed, na naglilipat ng pag-aari sa inyo.
- Ihahanda ng kumpanya ng titulo o settlement agent ang lahat ng dokumento at titiyakin nilang maayos na maitatala ang mga ito.
- Bukod pa sa mga ito, mayroon ding ilang affidavit at deklarasyong dapat ninyong lagdaan. Ang mga legal na dokumentong ito ang nagsasaad ng mga pinansyal na obligasyong inaako ninyo at mga karapatang mayroon kayo bilang may-ari ng bahay.

Tiyaking nauunawaan ninyo kung ano ang nilalagdaan ninyo. Mahalagang basahing mabuti ang mga dokumento. Huwag mag-alangang magtanong. Minsan, tinatalakay ng mga propesyonal sa real estate ang mga dokumento bago ang aktwal na closing o pagsasara, para maging kumportable kayo sa proseso. Kung okay ito sa inyo, huwag mahiyang sabihin sa inyong propesyonal sa real estate na maglaan ng panahon para ipaliwanag sa inyo ang mga dokumento.

Ang Mga Dokumento sa Higit Pang Detalye

Narito ang higit pang detalye ng ilan sa mga dokumentong kakailanganin ninyong pirmahan sa pagsasara o closing. Tandaan, ang lahat ng taong bibili ng bahay ay kailangang pumirma sa mga dokumentong ito, anuman ang bansang pinagmulan, antas ng kita, o katutubong wika.

Ang Mortgage Note

Ang mortgage note ay isang legal na dokumentong nagbibigay ng ebidensya ng inyong pagkakautang at ang pormal ninyong pangako na babayaran ang pautang na mortgage, alinsunod sa mga sinang-ayunan

ninyong tuntunin. Kabilang sa mga tuntuning ito ang halagang hiniram ninyo, ang rate ng interes ng pautang na mortgage, ang mga petsa kung kailan magbabayad, ang tagal ng pagbabayad ng utang, at kung saan ipapadala ang mga bayad. Ipinapaliwanag din ng note ang mga kahihinatnan ng hindi pagbabayad ng buwanan ninyong bayarin.

Ang Mortgage o Deed of Trust

Ang mortgage o deed of trust ay ang security instrument na ibinibigay ninyo sa nagpapautang na nagpoprotekta sa karapatan ng nagpapautang sa inyong pag-aari. Kapag pinirmahan ninyo ang mortgage o ang deed of trust (depende kung saang estado kayo nakatira), binibigyan ninyo ng karapatan ang nagpapautang na kunin ang pag-aari sa pamamagitan ng pagremata o foreclosure kung hindi ninyo mababayaran ang inyong mortgage alinsunod sa mga tuntuning napagkasunduan ninyo. Ang pangungutang para sa bahay ay para ding pangungutang para sa sasakyan; parehong magsisilbing security sa pautang ang mga pag-aari.

Nakalagay sa mortgage o deed of trust ang karamihan sa impormasyong nasa note. Inilalahad din nito ang inyong pananagutan na kukumpunihin ninyo ang bahay, ii-insure ninyo ito, na babayaran ninyo ang inyong amilyar, at makakapagbayad kayo sa tamang oras.

Ang Deed

Ang deed ay ang dokumentong naglilipat ng pag-aari sa inyo. Naglalaman ito ng mga pangalan ng mga dati at bagong may-ari at pipirmahan ito ng taong naglilipat ng pag-aari. Binibigyan kayo ng deed ng titulo sa pag-aari, pero nakapangalan ang titulo sa isang third party (tinatawag na trustee) hanggang sa mabayaran ninyo nang buo ang pautang na mortgage.

Ang closing agent ang bahala sa pagpapatala sa dokumentong ito, para maisama ito bilang bahagi ng mga pampublikong record ninyo sa county. Makakatanggap kayo ng kopya sa closing o pagsasara, at isa pang kopya pagkatapos itong maitala.

Mga Affidavit at Deklarasyon

Ang mga affidavit at deklarasyon ay mga pahayag na nagdedeclarang totoo ang isang bagay, gaya ng impormasyon na gagawin ninyong pangunahing tirahan ang pag-aari o naisagawa ang lahat ng kailangang pagkukumpuni bago ang pagsasara. Sa karamihan ng mga pagkakataon, kakailanganin ninyong pumirma ng isa o higit pang affidavit sa inyong pagsasara o closing.

Isang Buod ng Mga Kapakinabang na Tip

Posibleng nakaka-stress ang proseso ng closing o pagsasara dahil sa dami ng dokumentong dapat ninyong pirmahan. Tandaan lang ang ilan sa mga tip na ito:

- Huwag magmadaling basahin ang lahat ng dokumentong ipapadala sa inyo bago ang pagkikitang ito.
- Marami sa mga tao ang tanong nang tanong tungkol sa mga legal na terminong nasa mga dokumento ng closing o pagsasara. Huwag matakot magtanong nang magtanong hangga't kailangan ninyo para matiyak na nauunawaan ninyo nang mabuti ang proseso at mga papeles.
- Pare-pareho para sa lahat ang mga dokumento sa proseso ng mortgage, anuman ang etnikong pinagmulan, wika, kasarian, o kita. Alinsunod sa pederal na batas, kailangan ninyong lagdaan ang lahat ng form na nasa bersyong Ingles bilang inyong pinal na kontratang napapailalim sa batas.

Isa sa magiging pinaka-rewarding na karanasan sa inyong buhay ang araw na nakapagsara na kayo ng usapan para sa bago ninyong bahay. Bagama't may kaakibat na responsibilidad ang pag-aari ng bahay, magiging proud kayo na may bago na kayong bahay na magagamit ng inyong pamilya mula ngayon hanggang sa hinaharap.

6. Pagkakaroon ng Sariling Bahay at Pagpapanatili Nito

Pagpapanatiling Maayos ang Inyong Bahay at Pinansya

Pangarap para sa marami ang pagbili ng bahay — pero ang pagpirma sa mga dokumento ng inyong mortgage ay simula pa lang ng mga responsibilidad ninyo sa pagkakaroon ng sariling bahay. Isang tuluy-tuloy na responsibilidad ang pagkakaroon ng sariling bahay — puwedeng sumulpot ang mga bagong isyu at responsibilidad anumang oras. Gaya ng pag-aayos ninyo sa inyong pinansya para makabili ng bahay, maganda ring maisip kung ano ang mga kakailanganin ninyo para maging kumportable sa inyong bahay. Tungkol dito ang seksyong ito.

Alam nating lahat na pabagu-bago ang buhay. Maraming hindi inaasahang pangyayari — biglaang pagkakasakit sa pamilya, pagkawala ng trabaho, o emergency sa pamilya — ang posibleng makapaglimita sa kakayahan ninyong matugunan ang inyong mga pinansyal na responsibilidad, kabilang na ang pagbabayad ng inyong mortgage sa tamang oras. Maghanda na ngayon para kung sakaling magkakaproblema kayo sa hinaharap, mas magiging preparado kayong harapin ang sitwasyon.

Napakapartikular ng kasunduan ninyong bayaran ang inyong pautang na mortgage. Nakasaad dito ang eksaktong petsa kung kailan dapat bayaran ang inyong pautang na mortgage kada buwan, ang halagang dapat bayaran, at kung kanino dapat ito ipadala. Kung mahuhuli sa pagbabayad, magreresulta ito sa mga late fee na negatibo ring makakaapekto sa inyong credit score at sa kakayahan ninyong makautang sa hinaharap.

Sa pamamagitan ng pag-alam sa mga impormasyong ito, magkakaroon kayo ng kumpyansang paghandaan ang mga hindi inaasahan sa pamamagitan ng pagbuo ng plano gaya ng pagbadyet para sa mga emergency.

Pagprotekta sa Inyong Sarili sa Pamamagitan ng Maagang Pagpaplano

Palaging maghanda ng backup na plano kung sakaling makakaranas kayo ng problemang pinansyal. Isa sa mga pamantayan: pagsumikapang magtabi ng katumbas ng tatlo hanggang anim na buwang pangangailangan sa gastusin para protektahan ang inyong sarili mula sa mga problemang pinansyal. Kung wala pa kayong ganito, simulang mag-ipon ngayon.

Sumunod sa isang plano sa paggastos at ikonsidera ang mga bagong gastusing mayroon kayo bilang isang may-ari ng bahay, gaya ng mga buwis, insurance, muwebles, at gastos para sa pangalahatang maintenance at pagpapakumpuni. Isipin ang mga bagay kung saan makakabawas kayo ng gastusin para sa mga serbisyong hindi naman talaga kailangan. Halimbawa, makakabawas nang husto sa inyong mga buwanang gastos ang pagkansela sa inyong membership sa gym o pagpapaliban sa pagbili ng electronics.

Isaalang-alang ang Mga Bagong Gastos na Mayroon Kayo Bilang May-ari ng Bahay

Tandaang hindi lang mortgage ang gastusin sa pagkakaroon ng sariling bahay. Kabilang sa iba pang gastusin ang mga sumusunod:

- Insurance ng may-ari ng bahay, interes, at mga buwis (na puwedeng kasama na sa inyong buwanang bayad sa mortgage)
- Mga bayarin sa maintenance
- Mga utility
- Mga serbisyo sa tubig at basura
- Mga hindi inaasahang pagpapakumpuni

Pangalagaan ang Inyong Bahay

Ang bawat hakbang na gagawin ninyo ngayon para pangalagaan ang inyong bahay ay makakatulong sa inyo at sa inyong pamilya sa hinaharap. Mahalagang pangalagaan ang kondisyon ng inyong bahay para sa kaligtasan at kaginhawahan ng inyong pamilya at para maprotektahan ang halaga ng pag-aari. Kapag nakalipat na kayo sa inyong bahay, mahalagang maglaan ng bahagi ng inyong oras at badyet para mapangalagaan ang pag-aari.

Magplano nang maaga — kung alam ninyong luma na ang inyong water heater at malamang ay may isang taon na lang kayo bago ito kailangang palitan, magsimula nang magbadyet para sa pagpapalit nito. Subaybayan ang tagal ng mga appliance, bubong, deck, at iba pang bahagi ng bahay. Sa pamamagitan ng pag-alam kung kailan malamang na mangailangan ng maintenance ang mga bagay-bagay, maiiwasan ninyo ang mga hindi inaasahang pangyayari na posibleng makaapekto sa inyong pinansya.

Kung ang Inyong Pautang na Mortgage ay “Sold” o Nabenta Na, o Nailipat sa Ibang Servicer ang Inyong Pautang na Mortgage

Huwag maalarma kung may hindi kayo kakilalang kumpanya na nagsasabi sa inyong “nabili” na nila ang inyong pautang na mortgage o kaya ay sila na ang nangangasiwa sa inyong pautang na mortgage. Regular na nagbebenta ang mga nagpapautang ng mga pautang na mortgage o kaya ay madalas nilang inililipat ang pangagasiwa o servicing ng mga pautang na mortgage sa ibang kumpanya. Hindi nangangahulugan ang transaksyong ito na nabago rin ang mga tuntunin o obligasyong nasa inyong pautang na mortgage, ang ibig sabihin lang nito ay sa ibang kumpanya at ibang address na ninyo ipapadala ang mga bayad sa mortgage.

Kung mangyayari ito, ipapadala sa inyo ang lahat ng impormasyong kailangan ninyo mula sa kasalukuyan ninyong servicer at sa magiging bago ninyong servicer para sa isang mas swabeng paglilipat. Mainam na palaging basahin nang mabuti ang lahat ng sulat na nauugnay sa inyong pautang na mortgage at ilista ang mga pangalan ng kumpanya, mailing address, at mga numero ng telepono.

Pakikipagtulungan sa Nagpapautang sa Inyo para Makaiwas sa Pagremata o Foreclosure

Kung may mangyayari sa inyong buhay na posibleng makaapekto sa kakayahan ninyong bayaran ang inyong mortgage, **makipag-ugnayan agad sa inyong mortgage servicer** (ang kumpanya kung saan ninyo ipinapadala ang inyong mga bayad sa mortgage). Mahalaga ito: tumawag agad kung sa tingin ninyo ay hindi kayo makakabayad. Isa itong usapang ayaw ng lahat, dahil posibleng nakakahiya o nakakailang

ito. Pero tandaan, mga propesyonal ang kausap ninyo na nakakaunawa sa mga opsyon ninyo at may kasanayang tulongan kayong makapagdesisyon nang tama para mapanatili ang inyong bahay kung kakayanin. Sa ilang pagkakataon, may mga taong nawalan na ng bahay dahil hindi nila sinagot ang mga tawag o imbitasyon ng kanilang mortgage company para talakayin ang mga opsyon sa pagbabayad.

Huwag nang hintayin pang may mapalampas kayong bayarin sa mortgage bago ninyo kausapin ang inyong mortgage servicer. Kung hindi ninyo mababayaran ang mga buwanan ninyong bayarin sa mortgage sa loob ng mahabang panahon, puwedeng magremata ang mortgage company. Ibig sabihin, puwedeng mawala sa inyo ang titulo ng inyong pag-aari at puwede kayong paalisin sa inyong bahay. Mahalagang makipag-usap, makipag-usap, makipag-usap.

Mga Resource sa Komunidad

Makakapagbigay rin ng tulong ang mga nonprofit na tagapayo para sa pabahay at pautang sa inyong komunidad sa pamamagitan ng pagtulong sa inyong masuri ang inyong pinansyal na sitwasyon at makabuo ng plano sa paggastos para tulongan kayong mabayaran ang inyong mortgage at iba pang buwanang gastusin. Makakatulong ang mga tagapayong ito na hanapin at masulit ang mga lokal na serbisyo o programa na nagbibigay ng suportang pinansyal, legal, medikal, o iba pang suporta. May mahalaga rin silang tungkulin sa pagpapayo sa mga nangutang na hindi nakakabayad ng mortgage sa tamang oras at maaaring maremata. Nariyan ang mga ahensyang tagapayo sa pabahay na aprubado ng HUD para bigyan kayo ng impormasyon at tulong na kailangan ninyo para makaiwas sa pagremata. Tingnan ang listahan ng mga ahensyang tagapayo sa pag-iwas sa pagremata o foreclosure na aprubado ng HUD sa pamamagitan ng pagbisita sa <http://www.hud.gov/offices/hsg/sfh/hcc/fo/index.cfm>.

Sa pamamagitan ng mga nasa field na Help Center at Pambansang Network nito para sa Mga Nangungutang, nakikipagtulungan ang Freddie Mac sa mga pinagkakatiwalaang nonprofit na tagapamagitan para maisakatuparan ang patuloy na pangako nitong tulongan ang mga namomroblemang nangungutang na may mortgage sa Freddie Mac na maiwasan ang pagremata o foreclosure. Kabilang sa kanilang mga serbisyo ang pagtulong sa mga kliyeneng maunawaan, matukoy, at maisakaptuparan ang isang solusyon para sa pag-iwas sa pagremata o foreclosure sa tulong ng kanilang mga servicer ng pautang na mortgage, hangga't maaari. Para sa directory ng Mga Help Center at Pambansang Network ng Freddie Mac para

sa Mga Nangungutang, bisitahin ang <http://myhome.freddiemac.com/resources/borrowerhelpcenters.html>.

Pagprotekta sa Maganda Ninyong Credit at sa Inyong Bahay

May tunay na halagang pera ang inyong bahay at may potensyal itong maging source ng yaman para sa inyo at sa inyong pamilya. Ito ang dahilan kung bakit posible kayong maging target ng mga manloloko at masasamang loob na gustong magpautang sa inyo gamit ang equity na mayroon kayo sa inyong bahay. Ang equity ay ang halaga ng inyong bahay sa merkado na babawasan ng halagang dapat ninyong bayaran sa nagpautang ng inyong mortgage.

Mag-ingat kapag nakakatanggap kayo ng mga ganitong alok sa pamamagitan ng mail, telepono, o nang personal. Kung masyadong maganda ang isang alok para maging totoo, malamang ay hindi nga ito totoo. Tandaan, naglaan kayo ng oras at disiplina para makabuo ng isang magandang credit history at dahil sa magandang credit na ito kung bakit kayo naaprubahan sa inyong pautang na mortgage.

Kapag pinrotektahan ninyo ang inyong credit, pinoprotektahan ninyo ang kakayahan ninyong makakuha ng financing na may magagandang tuntunin sa hinaharap. Kung iniisip ninyong mag-refinance sa hinaharap, tulongan ang inyong mga anak na makakuha ng college loan, magbukas ng bagong linya ng credit, o ipaayos ang inyong bahay, makakatulong sa inyo ang pagpapanatili at pagprotekta sa maganda ninyong credit na makuha ang kailangan ninyo.

Checklist ng Pag-iwas

Mahalagang maging maingat para sa pagkakaroon ng sariling bahay sa pangmatagalan. Magplano para sa mga bagay na kailangan at gusto ninyo at iayos ang pagsasaprioridad sa mga iyon. Mag-ingat sa inyong credit at pera. Mapapansin ninyo na ang pagiging maingat sa inyong pagpapalano at paggastos sa simula pa lang ay magiging bentahe ninyo para maging matagumpay sa pagkakaroon ng sariling bahay.

Tandaan ang mga sumusunod:

- Itabi ang lahat ng inyong dokumento kung sakaling kailangan ninyong magsagawa ng legal na hakbang para protektahan ang inyong pag-aari at iba pang asset.
- Gumawa ng plano sa paggastos na susundin ng buo ninyong pamilya; tiyaking isama ang mga

bagong gastos sa bahay.

- Magbukas ng savings account para sa mga hindi inaasahang emergency gaya ng mga malawakang pagpapakumpuni sa bahay, pagkakasakit, o pagkawala ng trabaho.
- Kapag gumagamit ng credit, palaging planuhin ang inyong mga bibilhin. Huwag kailanman bumili ng bagay na mahal nang walang plano. May plano dapat kayo sa pagbabayad sa biniling iyon. Itanong sa inyong sarili: “Kailangan ko ba talaga itong bilhin ngayon?”
- Protektahan ang inyong personal na impormasyon at huwag kailanman ibahagi ang inyong Social Security number at impormasyon ng account sa mga hindi kilalang kumpanya at indibidwal.
- Huwag kailanman pumirma ng anumang dokumentong hindi ninyo nauunawaan, at huwag hayaang pilitin kayo ng iba na pumirma sa anumang kontratang ayaw ninyong pirmahan.
- Sulitin ang mga libreng workshop tungkol sa pamamahala ng pera at credit mula sa mga nonprofit na grupo sa inyong lokal na komunidad.

Dumating Na Ang Hinaharap

Ang bawat hakbang na isasagawa ninyo para protektahan ang inyong bahay ay magdadala ng iba't ibang kapakinabangan para sa inyo at sa inyong pamilya.

Siyempre, may haharapin kayong mga hamon sa pagkakaroon ng sariling bahay, pero mas lamang ang mga bentahe at kung magkakaroon man kayo ng problemang pinansyal, kailangan lang ninyong tumawag para humingi ng tulong. May mga kumpanya at organisasyon sa inyong lugar na nakahandang sumuporta para magtagumpay ang mga bagong nagmamay-ari ng bahay gaya ninyo, dahil naniniwala silang makabubuti sa mga pamilya at pamayanan ang pagkakaroon ng sariling bahay.

Proud dapat kayo. Dahil natupad ninyo ang pangarap na magkaroon ng sariling bahay.

7. Glossary ng Mga Termino sa Mortgage

Ang mga sumusunod na termino sa mortgage ay nabanggit sa *Ang Iyong Hakbang-Hakbang na Gabay sa Mortgage* o nauugnay sa isa sa mga hakbang sa proseso ng pagbili ng bahay na ipinaliwanag sa gabay na ito.

Adjustable-Rate Mortgage (ARM): Kilala rin bilang variable-rate na pautang, karaniwang nag-aalok ang ARM ng mas mababang inisyal na rate kaysa sa isang fixed-rate na pautang, pero puwedeng tumaas ang inyong bayad sa mga takdang panahon at sa mga takdang halaga. Puwedeng mabago ang rate ng interes sa isang partikular na panahon, na tinatawag na panahon ng pag-aayos o adjustment period, batay sa isang naka-publish na pinansyal na index na sumusubaybay sa mga pagbabago sa kasalukuyang pinansyal na merkado. May mga pinakamababa at pinakamataas ding limitasyon ang mga ARM, o ang maximum at minimum na puwedeng mabago ang rate ng interes sa bawat adjustment period, pati na sa kabuuang tagal ng pautang.

Amortization: Pagbabayad ng utang sa loob ng isang takdang panahon at sa rate ng interes na nakasaad sa mga dokumento sa pautang. Ang amortization ng isang pautang ay binubuo ng bayad sa interes at bahagi ng halagang hiniram sa bawat bayad sa mortgage. Halimbawa, sa isang fixed-rate na mortgage na pang-30 taon, ang tagal ng amortization ay 30 taon.

Annual Percentage Rate (APR): Kung magkano ang gagastusin sa isang pautang sa buong tagal ng pautang na nakasaad bilang rate. Kabilang sa APR ang rate ng interes, mga puntos, mga bayad sa broker, at ilang iba pang singil sa pautang na kailangang bayaran ng isang nangungutang. Hindi ito ang rate ng interes na ginagamit sa pagtatakda sa buwanan ninyong bayad.

Singil sa Aplikasyon: Ang sinisingil ng nagpapautang ng mortgage para makapag-apply para sa isang mortgage.

Mga Asset: Mahahalagang item na pag-aari ng isang indibidwal, gaya ng mga savings account, stock, bond, at sasakyan.

Collateral: Pag-aaring ginagamit bilang security para sa isang utang. Sa kaso ng mortgage, ang collateral ay ang bahay at lupa.

Mga Gastusin sa Pagsasara o Closing: Mga gastusin para makumpleto ang transaksyon sa real estate. Ang

mga gastusing ito ay bukod pa sa presyo ng bahay at binabayaran ang mga ito sa closing. Kabilang sa mga ito ang mga puntos, buwis, insurance ng titulo, mga gastusin sa financing, mga item na dapat paunang bayaran o ilagay sa escrow, at iba pang gastusin. Kailangan kayong bigyan ng nagpapautang sa inyo ng Loan Estimate at Disclosure sa Closing o Pagsasara para maunawaan ninyo ang mga gastusin ninyo sa closing o pagsasara .

Disclosure sa Closing o Pagsasara: Isang standard na form na kinakailangan ng Pederal na batas na naghahayag sa mga bayarin at serbisyong nauugnay sa pagsasara o closing ng inyong pautang na mortgage, pati na mga impormasyon tungkol sa mga tuntunin ng inyong pautang. Inihahayag nito ang halaga ng mortgage na pinapautang, mga bayarin at singil sa pagsasara o closing, iskedyul ng pagbabayad, rate ng interes, at annual percentage rate at anumang iba pang gastusing nauugnay sa pautang na mortgage.

Kapwa-Nangungutang: Sinumang iba pang (mga) nangungutang na nakapangalan sa mga dokumento ng pautang, at may kita at credit history na ginamit para maging kwalipikado para sa pautang. Sa ganitong ayusan, may obligasyon ang lahat ng kasaling party na bayaran ang pautang.

Co-Signer: Terminong ginagamit para ilarawan ang isang indibidwal na lumagda sa aplikasyon sa pautang o credit kasama ng isa pang tao at nangangakong magbabayad kung hindi makakapagbayad ang pangunahing nangungutang. Magkaiba ang co-signer at kapwa-nangungutang (co-borrower) dahil babayaran lang ng co-signer ang utang kung hindi makakapagbayad ang nangungutang.

Commitment Letter o Sulat ng Pangako: Sulat mula sa nagpapautang sa inyo na nagsasaad ng halaga ng mortgage na handa niyang ipahiram sa inyo, ang bilang ng taon kung hanggang kailan ninyo babayaran ang pautang na mortgage (term), ang rate ng interes, ang bayarin sa pagsisimula o origination fee ng pautang na mortgage, ang annual percentage rate, at ang mga buwanang bayad.

Credit: Kakayahan ng taong makahiram ng pera, o makabili ng mga produkto sa pamamagitan ng pagbabayad sa paglipas ng panahon. Naibibigay ang credit batay sa pagtatasa ng nagpapautang sa pinansyal na sitwasyon at kakayahang magbayad ng isang tao.

Credit Bureau: Kumpanyang nangangalap ng impormasyon sa mga consumer na gumagamit ng credit. Magpapaalam muna sa inyo ang mga nagpapautang bago kumuha ng kopya ng inyong credit report mula sa mga kumpanyang ito.

Credit Report: Dokumentong ginagamit ng nagpapautang para suriin ang paggamit ninyo ng credit. Nagbibigay ito ng impormasyon tungkol sa perang hiniram ninyo mula sa mga institusyon sa pagpapautang, halaga ng available na credit na mayroon kayo, at history ng pagbabayad ninyo. Nakukuha ng mga nagpapautang ang mga credit report mula sa mga credit bureau.

Credit Score: Isang computer-generated na numerong nagbuuod ng profile ng credit ninyo at tumatantya sa posibilidad na makakapagbayad kayo sa mga utangin ninyo sa hinaharap.

Utang: Perang dapat bayaran ng isang tao o institusyon sa isa pang tao o institusyon.

Default: Hindi pagtupad sa legal na obligasyon, gaya ng pagbabayad ng inyong mortgage. Kabilang sa default ang hindi pagbabayad sa inyong pinansyal na obligasyon, pero puwede rin itong tumukoy sa pagpalya sa paggawa ng ilang aksyon o serbisyong hindi nauugnay sa pera. Halimbawa, kailangan sa mortgage na mapangalagaan ng nangungutang ang pag-aari.

Down Payment: Bahagi ng presyo ng bahay na paunang binabayaran at hindi bahagi ng inyong mortgage.

Earnest Money: Nakadepositong perang mula sa inyo na ibibigay sa nagbebenta para ipakitang nangangako kayong bibilhin ninyo ang bahay. Hindi ire-refund ang deposito sa inyo pagkatapos tanggapin ng nagbebenta ang inyong alok. Mapupunta ito sa kabuuan ninyong gastusin sa pagsasara o closing at ang anumang matitirang halaga ay mapupunta sa inyong down payment, maliban na lang kung may hindi maisasakatuparang plano na nasa kontrata ng pagbebenta.

Escrow: Isang deposito ng nangungutang sa nagpapautang ng pondo para bayaran ang mga amilyar, premium ng insurance, at mga katulad na gastusin kapag kailangan nang bayaran ang mga ito.

Equity: Ang halaga ng inyong bahay kapag hindi isinama ang kabuuang halaga ng mortgage na dapat ninyong bayaran para sa inyong bahay. Kung may dapat kayong bayarang \$100,000 sa inyong bahay, pero \$130,000 ang halaga nito, mayroon kayong \$30,000 na equity. Puwedeng mag-iba-iba ang inyong equity sa paglipas ng panahon, hindi lang batay sa natitira ninyong balanse sa utang, kundi pati na sa inyong lokal na merkado.

Fixed-Rate Mortgage: Isang mortgage na may rate ng interes na hindi nagbabago sa kabuuang tagal ng pautang.

Foreclosure o Pagremata: Legal na aksyong nagwawakas sa lahat ng karapatan sa pag-aari kapag hindi nakagawa ng mga serye ng pagbabayad sa mortgage ang may-ari ng bahay o kung na-default siya sa ilalim ng mga tuntunin ng mortgage.

Insurance sa Panganib: Insurance coverage na nagbibigay ng kompensasyon sa naka-insure na tao o pamilya kung sakaling mawawala o mapipinsala ang pag-aari.

Insurance ng May-ari ng Bahay: Isang policy na nagpoprotekta sa inyo at sa nagpapautang laban sa mga pagkaluging dulot ng sunog, baha, o iba pang pinsalang dala ng kalikasan. Nagbibigay rin ito ng proteksyon laban sa pananagutan kung sakaling magkakaroon kayo ng bisitang mai-injure o maaaksidente sa inyong pag-aari.

Mga Pananagutan: Ang inyong mga utang at iba pang pinansyal na obligasyon.

Prenda: Pag-angkin o singil sa pag-aari para mabayaran ang pautang. Prenda o lien ang isang mortgage, ibig sabihin, may karapatan ang nagpapautang na kunin ang titulo ng inyong pag-aari kung hindi kayo magbabayad ng mortgage.

Pautang: Perang hiniram ninyo sa isang bangko o iba pang nagpapautang na may kasamang nakasulat na pangakong babayaran ito sa hinaharap. Maniningil ng mga bayarin at interes ang mga bangko at iba pang nagpapautang para magpahiram ng pera.

Loan Estimate: Isang dokumentong nagbibigay sa inyo ng pagtatantya ng mga gastusing nauugnay sa inyong pautang na mortgage, pati na iba pang tampok sa inyong pautang. Dapat kayong bigyan ng inyong loan officer ng Loan Estimate sa loob ng tatlong araw na may pasok pagkatapos isumite ang aplikasyon sa pautang.

Loan Officer: Taong kumukuha ng mga aplikasyon para sa mga pautang na inaalok ng bangko. Masasagot ng loan officer ang inyong mga tanong, makakapagbigay siya ng nakasulat na impormasyong nagpapaliwanag sa mga produktong pautang, at tutulungan niya kayong sagutan ang aplikasyon sa pautang.

Mga Origination Fee o Bayarin sa Pagsisimula ng Pautang: Mga ibinabayad sa nagpapautang ng mortgage ninyo para iproseso ang aplikasyon sa pautang na mortgage. Kadalasan, puntos ang mga bayaring ito. Ang isang puntos ay katumbas ng isang porsyento ng halaga ng mortgage. Halimbawa, sa \$100,000 na mortgage, ang isang puntos ay \$1,000.

Kasunduan sa Lock-In: Isang nakasulat na kasunduan mula sa nagpapautang sa inyo na

nagbibigay ng garantiya para sa isang partikular na rate ng interes ng mortgage sa loob ng isang partikular na tagal ng panahon.

Mortgage: Pautang na ginagamit ang inyong bahay bilang collateral. Sa ilang estado, ginagamit din ang terminong mortgage para ilarawan ang dokumentong nilalagdaan ninyo (para iprenda sa nagpapautang ang inyong bahay). Puwede rin itong gamitin para isaad ang halaga ng perang hihiramin ninyo, kasama ang interes, para mabili ang inyong bahay. Kadalasan, ang halaga ng inyong mortgage ay ang presyo ng pagbili sa bahay na babawasan ng inyong down payment.

Mortgage Broker: Isang propesyonal sa pagpipinansya ng bahay na may espesyalisasyong pag-ugnayin ang mga nangungutang at nagpapautang para mangasiwa ng mga real estate mortgage.

Insurance sa Mortgage: Insurance na pumoprotekta sa mga nagpapautang ng mortgage laban sa pagkalugi kung sakaling magde-default ang nangungutang. Kadalasan, kung magda-down payment kayo nang wala pang dalawampung porsyento, hihingian kayo ng nagpapautang sa inyo ng insurance sa mortgage.

Nagpapautang ng Mortgage: Ang nagpapautang na magpopondo ng mortgage. Ang mga nagpapautang din ang namamahala sa pagsusuri sa credit at pinansyal na impormasyon, pagsusuri sa pag-aari, at proseso ng aplikasyon sa pautang na mortgage hanggang sa closing o pagsasara.

Mortgage Note: Isang legal na dokumentong nagbibigay ng ebidensya ng inyong pagkakautang at ang pormal ninyong pangako na babayaran ang pautang na mortgage, alinsunod sa mga sinang-ayunan ninyong tuntunin. Ipinapaliwanag din ng Note ang mga kahihinatnan ng hindi pagbabayad ng buwanan ninyong bayarin.

Rate ng Mortgage: Ang rate ng interes na babayaran ninyo para mahiram ang perang ipambibili sa inyong bahay.

Mortgage Servicer: Ang pinansyal na institusyon o entity na responsable sa pangongolekta sa mga kasalukuyan ninyong bayad pautang na mortgage.

Principal: Ang halaga ng perang hiniram sa nagpapautang para mabili ang inyong bahay o ang halaga ng pautang na mortgage na hindi pa nababayaran sa nagpapautang. Hindi kasama rito ang interes na babayaran ninyo para mahiram ang pera. Ang balanse sa principal (tinatawag minsan na natitira o hindi pa nababayaran) ay ang halagang kailangang bayaran sa pautang na babawasan ng halagang nabayaran na ninyo.

Propesyonal sa Real Estate: Indibidwal na nagbibigay ng mga serbisyo sa pagbili at pagbebenta ng mga bahay. Ang isang propesyonal sa real estate na miyembro ng National Association of REALTORS® ay tinatawag na Realtor®.

Titulo: Nakasulat na ebidensya ng karapatan sa pag-aari.

Insurance ng Titulo: Insurance na nagbibigay ng proteksyon laban sa pagkalugi dahil sa mga problemang nauugnay sa titulo sa inyong pag-aari.

Uniform Residential Loan Application: Isang standard na form ng aplikasyon sa pautang na mortgage kung saan magbibigay kayo ng impormasyon sa nagpapautang na kailangan para masuri ang kakayahan ninyong mabayaran ang halagang utangin at para matulungan siyang magpasya kung papautangin ba kayo.

Underwriting: Prosesong gagamitin ng nagpapautang sa inyo para masuri kung kwalipikado ba kayong tumanggap ng pautang na mortgage. Kabilang sa underwriting ang pagsusuri sa kakayahan ninyong bayaran ang pautang na mortgage.



Hatid sa inyo ng