

The Short Sale Closing Process

Key Process Components and Milestones

Short sales (or “pre-foreclosure” sales) represent a large portion of today’s market. Processing closing transactions for these properties can be a complex task. In fact, no two short sales are exactly alike. Familiarizing yourself with the short sale process—and its key components—is a smart way to strengthen your knowledge in this market niche.

What is a Short Sale Closing?

A short sale closing accompanies a short sale—an event that occurs when the net proceeds from the sale of a home are not enough to cover the homeowner’s obligations and the lender approves the sale, thereby accepting a “short pay-off.”

What are the Key Components of a Short Sale Closing?

- ▼ *Preliminary Report* – This is the primary tool used to learn what is recorded against a specific property. This report helps to:
 - ▶ Verify ownership
 - ▶ Confirm the correct legal and property address
 - ▶ Identify trust deeds, taxes, delinquencies, liens, and judgments against the property
- ▼ *Letter of Authorization* – Securing this from the seller allows the lender to speak with you, your escrow officer and assistants about the short sale negotiation.
- ▼ *Estimated Settlement Statement/HUD* – Prepared by a closing officer, this document shows the disposition of funds in the short sale closing. It is often revised several times during negotiations and accuracy is critical to avoid delays.
- ▼ *Approval Letters* – These documents spell out the conditions under which a lender will agree to the short sale. Many have very sensitive timelines and conditions that are critical to the closing process.
- ▼ *Expiration of Approval Letters and Other Escrow Timelines* – Generally, approval letters expire within 30-45 days. First American uses internal management guidelines and proprietary closing software to track specific short sale timelines and close the sale before the approval letters expire. Remember, short sale negotiations do not stop the foreclosure process.

How can First American Help?

Proactive, two-way communication is essential to a successful short sale closing. So, we encourage you to let us know of any transaction changes as soon as possible. In turn, we will keep in touch throughout the process to help eliminate any unrealistic expectations, and make your short sale transaction a smooth one.



First American Title™

800.854.3643 | www.firstam.com

Quá Trình Kết Thúc Bán Gấp



Các Thành Phần và Mốc Thời Gian Quan Trọng Của Quá Trình

Bán gấp (hoặc là bán “tịch thu nhà trước”) chiếm một phần lớn trên thị trường ngày nay. Việc xử lý các giao dịch kết thúc cho những bất động sản này có thể là một công việc phức tạp. Trên thực tế, không có hai quá trình bán cấp nào giống nhau tuyệt đối. Việc tự tìm hiểu về quá trình bán gấp—và các thành phần quan trọng của quá trình đó—là một cách thông minh để củng cố kiến thức của quý vị về mảng thị trường nhỏ này.

Kết Thúc Bán Gấp Là Gì?

Kết thúc bán gấp đi kèm với việc bán gấp—một sự việc diễn ra khi khoản tiền ròng thu được từ việc bán nhà không đủ để bao trả các nghĩa vụ của chủ nhà và bên cho vay chấp thuận việc bán đó, theo đó chấp nhận việc “thanh toán khống.”

Các Thành Phần Chính Của Kết Thúc Bán Gấp Là Gì?

- ▼ Báo cáo Sơ bộ – Đây là công cụ chính được dùng để tìm hiểu những gì được ghi lại về một bất động sản cụ thể. Báo cáo này giúp:
 - ▶ Xác minh quyền sở hữu
 - ▶ Xác nhận địa chỉ hợp pháp và địa chỉ bất động sản chính xác
 - ▶ Xác định các chứng thư tính toán, thuế, các khoản thiếu nợ, các quyền lưu giữ, và các phán quyết đối với bất động sản đó
- ▼ Thư Ủy Quyền – Việc đảm bảo này từ phía bên bán cho phép bên cho vay trao đổi với quý vị, với viên chức bảo chứng và trợ lý của quý vị về việc thương lượng bán gấp.
- ▼ Bảng Thanh Toán Ước Tính/HUD – Do viên chức kết thúc giao dịch lập, văn bản này cho biết việc định đoạt các khoản tiền trong trường hợp kết thúc bán gấp. Văn bản này thường được sửa đổi vài lần trong các cuộc thương lượng và độ chính xác là yếu tố quyết định để tránh trì hoãn.
- ▼ Thư Chấp Thuận – Những văn bản này giải thích rõ ràng các điều kiện mà theo đó bên cho vay sẽ đồng ý việc bán khống. Nhiều văn bản trong số này nêu các thời hạn và điều kiện rất nhạy cảm, điều mang tính quyết định đối với quá trình kết thúc.
- ▼ Hết Hạn Thư Chấp Thuận và Thời Hạn Bảo Chứng Khác – Thông thường, các thư chấp thuận sẽ hết hạn trong vòng 30-45 ngày. First American sử dụng các hướng dẫn quản lý nội bộ và phần mềm kết thúc độc quyền để theo dõi các thời hạn bán gấp cụ thể và kết thúc việc bán trước khi thư chấp thuận hết hạn. Hãy nhớ rằng các thương lượng bán gấp không kết thúc quá trình tịch thu nhà.

First American Có Thể Trợ Giúp Bằng Cách Nào?

Việc chủ động liên lạc theo hai chiều là điều cần thiết cho việc kết thúc bán gấp thành công. Vì thế, chúng tôi khuyến khích quý vị thông báo cho chúng tôi về bất kỳ thay đổi giao dịch nào sớm nhất có thể. Đáp lại, chúng tôi sẽ giữ liên lạc trong suốt quá trình để giúp loại bỏ bất kỳ dự đoán không thực tế nào, và giúp cho việc bán gấp của quý vị trở nên thuận lợi.



First American Title™

800.854.3643 | www.firstam.com