

CALIFORNIA HOMEBUYER & SELLER GUIDE

Essential Knowledge for Buying and Selling a Home

Bilingual (English & Vietnamese)



THAI PHAM

Realtor

DRE # 01512812

(408) 335-3862

thaipham3862@gmail.com

VANESSA VO

Realtor

DRE # 02365807

(408) 891-6668

VanessaVo9999@gmail.com

**CALIFORNIA HOMEBUYER &
SELLER GUIDE**

Essential Knowledge for Buying and Selling a Home

Vanessa Vo & Thai Pham

DISCLAIMER OF LIABILITY

This publication is provided for general informational purposes only and is not intended to serve as legal, financial, or tax advice.

Readers are encouraged to consult with appropriately licensed professionals before making any real estate purchase or sale decisions. The author and publisher disclaim any liability for loss or damage resulting from the use or reliance on the information contained in this publication.

Note: The content of this book reflects the personal views and experience of the author and does not represent the policies, positions, or official stance of Epique Realty.

FAIR HOUSING ACT STATEMENT

The author and publisher comply with all applicable federal, state, and local Fair Housing laws. We do not discriminate based on race, color, religion, sex, gender, gender identity, sexual orientation, national origin, familial status, or disability.

All examples used in this publication are for illustrative purposes only and do not imply preference for, or exclusion of, any individual, community, or neighborhood. Readers are responsible for conducting their own due diligence and ensuring their actions comply with current laws and regulations.



REAL ESTATE LICENSE DISCLOSURE

Vanessa Vo and Thai Phạm are licensed real estate professionals in the State of California.

This publication is provided free of charge for the purpose of consumer education. Any real estate services, if applicable, are only performed through valid written contracts with the authors' brokerage office.

Thai Phạm, Realtor®

DRE #: 01512812

(408) 335-3862

Thaipham3862@gmail.com

Vanessa Vo, Realtor®

DRE #: 02365807

(408) 891-6668

Vanessavo9999@gmail.com

© Copyright 2026 by Thai Pham & Vanessa Vo

TABLE OF CONTENTS

SECTION I

CALIFORNIA HOMEBUYER & SELLER GUIDE

Essential Knowledge for Buying and Selling a Home

INTRODUCTION.....	7
CHAPTER 1	
<i>A Step-by-Step Guide for California Homebuyers.....</i>	<i>9</i>
TYPES OF REAL ESTATE	10
THE HOME BUYING PROCESS	11
CHAPTER 2	
<i>A Practical Guide to Preparing and Selling Your Home ..</i>	<i>20</i>
When Is the Best Time to Sell?.....	21
PRICING – THE MOST IMPORTANT STEP	21
SHOULD YOU SELL THE HOME “AS-IS”?	22
CHOOSING A SELLING METHOD.....	24
NEGOTIATING THE SALE PRICE	25
COMPLETING THE TRANSACTION	26
GLOSSARY	27

MỤC LỤC

SECTION II

NHỮNG ĐIỀU CẦN BIẾT KHI MUA BÁN NHÀ TẠI CALIFORNIA

GIỚI THIỆU39

CHƯƠNG 1

Những Điều Cần Biết Khi Mua Nhà.....40

CÁC LOẠI NHÀ ĐẤT PHỔ BIẾN41

QUÁ TRÌNH MUA NHÀ45

CHƯƠNG 2

Những Điều Cần Biết Khi Bán Nhà.....50

KHI NÀO LÀ THỜI ĐIỂM TỐT NHẤT ĐỂ BÁN
NHÀ?.....50

ĐỊNH GIÁ NHÀ – BƯỚC QUAN TRỌNG NHẤT ..51

CÓ NÊN BÁN NHÀ THEO DẠNG “AS-IS” HAY
KHÔNG?.....51

CHUẨN BỊ CĂN NHÀ TRƯỚC KHI BÁN52

CHỌN CÁCH BÁN NHÀ53

THƯƠNG LƯỢNG GIÁ VÀ ĐIỀU KIỆN54

MỞ ESCROW VÀ HOÀN TẤT GIAO DỊCH54

BẢNG THUẬT NGỮ (GLOSSARY)57

INTRODUCTION

Buying or selling a home in California is a major financial decision, and success depends on understanding how the process truly works. Real estate involves property types, legal considerations, negotiations, timelines, and professional responsibilities that can easily overwhelm those who are unprepared.

This book provides clear, practical knowledge for both homebuyers and sellers. Buyers will gain a solid understanding of the home-buying process, from evaluating properties to navigating each stage of the transaction with confidence. Sellers will learn how to plan effectively, prepare their property, and make informed decisions that reduce risks, shorten the selling timeline, and protect their financial interests.

Whether you are purchasing your first home or preparing to sell, informed decisions lead to better outcomes. This guide is designed to provide the essential understanding you need to move forward with clarity, confidence, and control.



CHAPTER 1

A Step-by-Step Guide for California Homebuyers

“Real estate” refers to tangible, immovable property permanently attached to land, such as houses and buildings. This is fundamentally different from “personal property,” which includes movable assets such as vehicles, jewelry, and watches. Each type of real estate carries distinct legal characteristics that directly affect ownership rights and transaction processes.

This chapter introduces readers to the most common types of real estate in the market, explains the legal characteristics of each, and clarifies key terminology frequently used in purchase agreements. This foundational knowledge helps buyers understand the true nature of real estate and protect their interests effectively throughout the transaction and over the long term.

TYPES OF REAL ESTATE

Land

Land is a form of real estate consisting of the earth's surface, defined by its size, boundaries, and location.

Single-Family Home

A single-family home is built on its own lot and does not share walls with neighboring properties. The homeowner owns both the structure and the land, giving them the right to repair, renovate, or modify the house and yard.

Condominium (Condo)

A condominium is a form of ownership in which the buyer owns the interior living space of the unit. Common areas—such as hallways, elevators, swimming pools, fitness centers, and landscaped grounds—are jointly owned and managed by the homeowners association (HOA).

Townhome (Townhouse)

A townhome is an attached residence, typically two or more stories, that shares one or more walls with adjacent units but has its own private entrance.

Depending on the development, a townhome may be owned in one of the following ways:

- Ownership of both the structure and the land beneath it
- Ownership of the structure only, without ownership of the land (less common)

Homeowners are required to pay HOA dues. The HOA is responsible for maintaining exterior components, such as roofs and common areas, while homeowners are responsible for maintenance and repairs inside their units.

Planned Unit Development (PUD)

A Planned Unit Development (PUD) is a residential community developed under a unified plan that governs infrastructure, amenities, and usage regulations, commonly outlined in the CC&Rs. A PUD may include single-family homes, townhomes, and, in some cases, condominiums. What distinguishes a PUD is the presence of shared amenities, which often include parks, swimming pools, playgrounds, walking paths, community centers, and occasionally small shopping areas, schools, or offices. Homeowners are required to pay HOA (Homeowners Association) dues to maintain these common facilities.

Mobile Home

In the California real estate market, two types of homes are often confused: **mobile homes** and **manufactured homes**. Both are factory-built houses, but they differ in construction period, building standards, taxation, land ownership, and market value.

A **mobile home** is a home built before 1976, when the federal government introduced the HUD (Housing and Urban Development) construction code. Because these homes were built under older standards, most mobile homes today are found only in long-established mobile home parks. In most cases, the homeowner owns only the structure itself, not the land beneath it. The land is owned or managed by the mobile home park, and residents must pay a monthly lot rent.

For tax purposes, mobile homes are typically not subject to property taxes in the same way as traditional real estate. Instead, owners usually pay an annual registration fee through the state's Housing and Community Development (HCD) department or the DMV, similar to vehicle registration. While mobile homes are theoretically movable, relocating them in practice is difficult and costly, so it is rarely done. Because of their age, construction standards, and limited financing options, mobile homes generally

have the lowest market value among factory-built homes.

A **manufactured home** is a home built after June 15, 1976, in accordance with the federal HUD construction code. This is the most common type of factory-built home today and is widely found in mobile home parks. Many people still refer to these homes as “mobile homes,” but legally and structurally, manufactured homes are newer and built to higher safety and construction standards.

Manufactured homes can be used in two different land situations. The most common scenario is when they are located within a mobile home park. In this case, the homeowner does not own the land and must pay monthly rent for the space, similar to a traditional mobile home arrangement. Typically, these homes are not subject to standard property tax but instead require an annual registration fee, much like mobile homes.

However, if a manufactured home is placed on land owned by the homeowner and installed on a permanent foundation, and it is legally recorded as real property, it becomes subject to property tax like a conventional house. This distinction is often misunderstood by many buyers and homeowners.

Regarding mobility, manufactured homes can be moved. However, once they are installed on a permanent foundation or have remained in one location for many years, relocation becomes extremely expensive and impractical. Moving costs can reach tens of thousands of dollars, so most owners choose not to relocate them.

Conclusion – Key Differences

First, regarding construction periods and standards: mobile homes built before 1976 were built to older construction standards, whereas manufactured homes built after 1976 are built to the federal HUD code and generally meet higher safety and construction requirements.

Second, regarding land ownership: mobile homes and most manufactured homes are typically located in mobile home parks, where homeowners do not own the land and must pay monthly rent for their space. However, manufactured homes may also be placed on privately owned land in certain cases.

Third, regarding taxation: mobile homes and manufactured homes located in parks are usually not subject to traditional property tax and instead require an annual registration fee. Manufactured homes placed on private land and legally converted to real

property are subject to property tax like conventional homes.

Finally, regarding value and mobility: both mobile homes and manufactured homes are technically movable, but relocation is rarely practical due to high costs. Because of their older construction and limited financing options, mobile homes generally have lower market values, whereas newer manufactured homes tend to have higher values and are easier to resell, especially when placed on privately owned land.

THE HOME BUYING PROCESS

Buying a home is a major decision, as it often becomes a family's long-term residence. A well-maintained home in a convenient location not only enhances daily living but also offers greater resale value.

The home-buying process involves multiple important steps, from financial preparation and property selection to price negotiation, legal procedures, and ownership transfer. By clearly understanding each stage, buyers can avoid costly mistakes and save time and money.

Below are key points to consider during the home-buying process:

1. Review Your Credit Score

Buyers should begin by reviewing their credit report. Any incorrect information should be disputed promptly. A strong credit score can help secure a lower mortgage interest rate.

2. Contact a Bank or Lender

Before searching for a home, buyers should obtain a mortgage pre-approval to clearly understand their purchasing capacity.

3. Choose a Real Estate Agent

An experienced real estate agent assists with market price analysis, offer negotiations, and protecting the buyer's legal interests throughout the transaction.

4. Find the Right Home

Location is the most important factor when choosing a home. While a house can be renovated or repaired, its location cannot be changed. Buyers should focus on safe, convenient, and well-established neighborhoods.

5. Inspect the Property

Sellers typically provide a professional inspection report outlining the home's condition and estimated repair costs. When necessary, buyers should hire an independent inspector for additional verification.

6. Make an Offer

Home prices are influenced by comparable sales and three primary factors: **location, condition, and market conditions**. Buyers should review a Comparative Market Analysis (CMA) to submit a reasonable offer.

When sellers receive multiple offers, they often favor those with:

- All-cash payment (no bank financing required)
- Higher down payments (e.g., 30%–40%)
- Shorter contingency periods
- Shorter closing timelines

7. Open Escrow

Once the seller accepts the offer, the buyer opens escrow with an escrow company. This neutral third party holds deposit funds and oversees the transaction in accordance with legal requirements.

Buyers must remove contingencies—such as appraisal, inspection, and loan approval—within the agreed timeframe.

8. Determine the Form of Ownership

Title vesting is especially important when purchasing jointly with others. Buyers should seek legal advice to select the appropriate form of ownership.

9. Timeline for Completion


The home-buying process typically takes about 30 days. After the offer is accepted, the lender conducts a property review and appraisal. If the purchase price exceeds the appraised value, the lender may deny the loan or require a higher down payment.

10. Close and Take Possession

Once escrow closes, ownership is recorded with the local county, and the buyer receives the keys. A final walkthrough should be completed shortly before possession to confirm the property remains in the same condition as when it was listed.

Conclusion

Understanding the fundamentals of real estate and the home-buying process is the first step toward making informed decisions. By learning about property types, legal characteristics, and each stage of the transaction, buyers can move forward with greater confidence. This foundational knowledge helps reduce risks, avoid costly mistakes, and protect your interests from the initial search through closing and beyond.



MODERN HOUSE

for sale

CHAPTER 2

A Practical Guide to Preparing and Selling Your Home

Selling a home is a complex process that involves legal requirements and specialized real estate knowledge. Whether you are selling to relocate or for personal reasons, careful preparation from the beginning helps the transaction move smoothly, close more quickly, and achieve a stronger sale price.

Many people assume that selling a home simply means listing it and waiting for a buyer. In reality, sellers must understand how to price the property correctly, evaluate its condition, choose the most effective selling method, negotiate terms, and complete all required legal procedures in compliance with applicable regulations.

Before listing a property, sellers should understand several key concepts that can affect timing, pricing,

taxes, and overall selling strategy. Knowing these issues in advance helps sellers avoid surprises and make informed decisions throughout the transaction.

WHEN IS THE BEST TIME TO SELL?

The best time to sell depends on market conditions, buyer demand, and personal circumstances. In many areas, spring and early summer attract more buyers, leading to faster sales and higher prices. However, limited inventory or strong demand may also create favorable conditions at other times of the year. Sellers should balance market timing with their own financial and relocation needs.

PRICING – THE MOST IMPORTANT STEP

The sale price is the deciding factor in whether a home sells. If the price is too high, the home will be difficult to sell and may remain on the market for an extended period.

You can research home prices in the area online, but the best way is still to have a real estate agent prepare a Comparative Market Analysis (CMA). The CMA will be based on comparable homes sold in the past 3–6 months to determine a sale price appropriate for the current market.

SHOULD YOU SELL THE HOME "AS-IS"?

Selling a home "as-is" means the seller will not make any repairs before closing. While this approach can save time and upfront costs, it may attract fewer buyers or result in a lower sale price. It's important to note that even in an "as-is" sale, sellers are still legally required to honestly disclose all known defects.

Repairs and Home Preparation

Most buyers prefer homes they can move into immediately. Homeowners typically need to invest only a moderate amount to clean up, perform light painting, and improve curb appeal, which can help the home sell faster and for a higher price.

At the same time, homeowners may choose to have an inspection company evaluate the entire home and repair major defects. If the seller does not intend to make repairs, this should be clearly disclosed to help buyers understand the home's condition and potential repair costs.

Cleaning and Staging

First impressions matter. A clean, bright, and well-organized home creates a welcoming atmosphere and leaves a positive impression on potential buyers. To achieve this, homeowners should:

- Remove unnecessary or cluttered items
- Keep living spaces open, bright, and airy
- Minimize personal photos and overly private decorations

For higher-value properties, hiring a professional home staging service is worth considering. Studies consistently show that staged homes sell faster and often command higher prices.

Bridge Loan

A bridge loan is a short-term financing option that allows homeowners to buy a new home before selling their current one. It can help cover a down payment or closing costs in the interim. Bridge loans can be useful, but they often have higher interest rates and stricter qualification requirements.

Understanding a 1031 Exchange

A 1031 exchange allows sellers of investment or rental property to defer capital gains tax by reinvesting the proceeds into another qualifying property. This option does not apply to primary residences and must follow strict IRS rules and timelines. Professional tax and legal advice is strongly recommended.

Understanding Capital Gains

Capital gains tax is based on the profit from selling a property. Many homeowners selling a primary residence may qualify for tax exclusions if they meet ownership and occupancy requirements. Investment properties are taxed differently. Understanding potential tax liability helps sellers plan more accurately.

CHOOSING A SELLING METHOD

Selling Through a Real Estate Agent

This is the most common and safest selling option. A real estate agent can assist with:

- Pricing the home accurately
- Listing the property on the MLS
- Scheduling and managing showings
- Negotiating with buyers
- Handling required legal and transactional procedures

While commission fees apply, working with a professional agent helps homeowners save time, reduce risks, and increase the likelihood of achieving a better sale price through market expertise and an established buyer network.

Selling Directly (FSBO – For Sale By Owner)

Some homeowners choose to sell their property themselves to save on commission fees, especially when a buyer has already been identified. However, this approach requires the seller to manage every aspect of the transaction—from marketing and showings to negotiations and legal paperwork.

Without sufficient experience, sellers may face legal risks, delays, or ultimately accept a lower sale price than expected.

NEGOTIATING THE SALE PRICE

When a buyer submits an offer, the seller should review not only the price but also the terms and conditions, known as contingencies. While contingencies are in effect, the transaction is not fully secure.

Common contingencies include:

- **Inspection Contingency:** Allows the buyer to request repairs, price adjustments, or cancel the contract
- **Appraisal Contingency:** Protects the buyer if the appraised value is lower than the purchase price
- **Loan Contingency:** Allows the buyer to withdraw if financing is not approved

In many cases, an offer with fewer contingencies and a shorter closing period may be more favorable than a higher-priced offer with greater uncertainty.

COMPLETING THE TRANSACTION

Once both parties agree on final terms, the transaction is opened with an escrow company. The seller must provide the required documents and sign within the agreed timeframe.

After all conditions are satisfied and funds are disbursed, the escrow company records the transfer of ownership with the county. At that point, the sale is officially completed.

Conclusion

Selling a home is a multi-step process that requires careful planning and informed decisions. By understanding each stage of the transaction, preparing the property properly, and selecting the appropriate level of professional support, sellers can reduce risk, shorten the selling timeline, and maximize the value of their home.

GLOSSARY

Appraisal

An independent evaluation of a property's market value, usually ordered by the lender to confirm the home's worth before approving a loan.

Appraisal Contingency

A contract condition allowing the buyer to cancel or renegotiate if the appraised value is lower than the agreed purchase price.

Buyer

A person or entity purchasing real estate.

Buyer's Market

A buyer's market occurs when the supply of homes for sale exceeds the number of buyers. In this type of market, buyers have more leverage because:

- There are more homes to choose from
- Prices are easier to negotiate
- Sellers are more willing to make concessions
- Homes tend to stay on the market longer

In a buyer's market, buyers can often make lower offers and request additional favorable terms.

Capital Gain

The profit you earn when selling an asset for more than its original purchase price. This profit may be subject to capital gains tax, unless it qualifies for an exemption or reduction under the law, such as when the sale of a primary residence meets the requirements for a tax exclusion.

Cash Offer

An offer in which the buyer does not require mortgage financing, often considered stronger by sellers.

CC&R stands for Covenants, Conditions, and Restrictions.

It is a set of rules that governs how real property may be used within a neighborhood, development, or community that has a Homeowners Association (HOA). CC&Rs typically specify:

- **Covenants:** Agreements among homeowners regarding how the property will be used
- **Conditions:** Requirements that must be followed
- **Restrictions:** Actions or uses that are NOT permitted

Closing

The final stage of a real estate transaction is when ownership is officially transferred, and funds are distributed.

Closing Costs

Fees and expenses paid at closing, which may include lender fees, escrow fees, title fees, and recording charges.

Closing Date

The agreed-upon date is when escrow is completed, and the transaction is finalized.

Comparative Market Analysis – CMA

A report prepared by a real estate professional comparing recently sold homes to help determine a fair market price.

Contingency

A condition that must be met before a real estate contract becomes binding. Common contingencies include inspection, appraisal, and loan approval.

Counteroffer

A response to an offer in which one or more terms—such as price, contingencies, or closing date—are changed. A counteroffer replaces the original offer.

Credit Score

A numerical rating that reflects a borrower's credit history and helps lenders determine loan eligibility and interest rates.

Down Payment

The portion of the purchase price paid upfront by the buyer, separate from the loan amount.

Earnest Money Deposit – EMD

A good-faith deposit submitted by the buyer to show serious intent to purchase. The funds are held in escrow and applied toward the purchase at closing.

Escrow

A neutral process in which a third party holds funds and documents until all contract terms are satisfied.

Escrow Company

An independent company that manages the escrow process, holds deposits, and coordinates the closing according to legal requirements.

Final Walk-Through / Walk-Through

A final inspection conducted shortly before closing to confirm that the property is in the agreed-upon condition and that any repairs have been completed.

Home Inspection

A professional evaluation of a property's physical

condition, including structure, systems, and visible defects.

Home Inspection Contingency

A contract condition allowing the buyer to cancel or renegotiate based on inspection findings.

Homeowners Association – HOA

An organization responsible for managing and maintaining common areas in a community. Homeowners are required to pay HOA dues.

Listing (Seller)

A property offered for sale, typically marketed through the Multiple Listing Service (MLS).

Loan Contingency

A contract condition allowing the buyer to cancel if final loan approval is not obtained.

Manufactured Home

A factory-built home constructed to federal HUD standards (after 1976). It may be treated as personal property or real property, depending on land ownership and installation.

Mobile Home

A factory-built home originally designed to be movable. Most are now permanently installed.

Homes built after 1976 generally meet manufactured home standards.

Modular Home

A home built in factory sections and assembled on a permanent foundation. It is legally treated the same as a traditional home, with ownership of both house and land.

Multiple Listing Service – MLS

A database used by real estate professionals to market and share property listings.

Offer

A written proposal submitted by the buyer outlining the purchase price and contract terms.

Personal Property

Movable items not permanently attached to land, such as vehicles, furniture, or jewelry.

Planned Unit Development – PUD

A residential community developed under a unified plan with shared amenities and governed by CC&Rs and an HOA.

Pre-Approval

A lender's written estimate of how much a buyer may borrow, based on a financial review.

Real Estate

Land and anything permanently attached to it, including buildings and natural resources.

Real Property

Property legally classified as real estate, including land and permanently attached structures.

Seller

A person or entity offering real estate for sale.

Seller's Market

A seller's market occurs when there are more buyers than homes available for sale. In this situation, sellers have the advantage because:

- Homes sell more quickly
- Sellers often receive multiple offers

- Sale prices are frequently higher than the listing price
- sellers are less likely to make concessions

In a seller's market, buyers often need to offer higher prices, waive contingencies, or compete with other offers to secure a home.

Staging

Preparing a home for sale by cleaning, organizing, and furnishing it to improve buyer appeal.

Title

Legal ownership of real estate.

Title Company

A company that researches ownership records, issues title insurance, and helps ensure the legal transfer of ownership is clear of liens or disputes.

Title Insurance

Insurance that protects buyers and lenders against losses caused by title defects, liens, or ownership claims.

Title Vesting

The way legal ownership is held, especially important when purchasing with others.

Townhome / Townhouse

An attached residential property that shares walls with adjacent units and is often governed by an HOA.

Transaction

The entire process of buying or selling real estate, from an accepted offer through closing and transfer of ownership.

NHỮNG ĐIỀU CẦN BIẾT
KHI MUA BÁN NHÀ TẠI
CALIFORNIA

Vanessa Vo & Thai Pham

2026

TUYÊN BỐ MIỄN TRỪ TRÁCH NHIỆM

Ấn phẩm này được biên soạn với mục đích cung cấp thông tin tổng quát trong lĩnh vực bất động sản và không thay thế cho tư vấn pháp lý, tài chính hoặc thuế khóa.

Trước khi đưa ra quyết định mua bán bất động sản, độc giả nên tham khảo ý kiến của các chuyên gia có giấy phép hành nghề phù hợp. Tác giả và nhà xuất bản không chịu trách nhiệm đối với bất kỳ tổn thất hay thiệt hại nào phát sinh từ việc sử dụng thông tin trong tài liệu này.

TUYÊN BỐ VỀ LUẬT NHÀ Ở CÔNG BẰNG

Tác giả và nhà xuất bản tuân theo các quy định về **Luật Nhà Ở Công Bằng** của liên bang, tiểu bang và địa phương. Chúng tôi không phân biệt chủng tộc, màu da, tôn giáo, giới tính, bản dạng giới, khuynh hướng tính dục, nguồn gốc quốc gia, tình trạng gia đình hay khuyết tật.

Các ví dụ trong sách chỉ nhằm minh họa kiến thức bất động sản và không hàm ý ưu tiên hay loại trừ bất kỳ cá nhân, cộng đồng hoặc khu dân cư nào. Độc giả có trách nhiệm tự nghiên cứu và đưa ra quyết định phù hợp với quy định pháp luật hiện hành.

REAL ESTATE LICENSE DISCLOSURE

Vanessa Vo và Thái Phạm là chuyên viên bất động sản có giấy phép hành nghề hợp lệ tại tiểu bang California.

Ấn phẩm này được cung cấp miễn phí nhằm mục đích cung cấp thông tin cho người tiêu dùng. Mọi dịch vụ bất động sản, nếu có, chỉ được thực hiện qua hợp đồng bằng văn bản hợp lệ với văn phòng môi giới của tác giả.

LIÊN LẠC

Thái Phạm, Realtor®

DRE #: 01512812

(408) 335-3862

Thaipham3862@gmail.com

Vanessa Vo, Realtor®

DRE #: 02365807

(408) 891-6668

Vanessavo9999@gmail.com

© Copyright 2026 by Thai Pham & Vanessa Vo

GIỚI THIỆU

Mua hay bán nhà là một trong những quyết định tài chính lớn nhất trong đời người. Quá trình mua bán nhà liên quan trực tiếp đến giá căn nhà, đồng thời kéo theo nhiều vấn đề quan trọng khác như vay tiền ngân hàng, giấy tờ pháp lý, thuế má và quyền sở hữu. Nếu không chuẩn bị kỹ hoặc không hiểu rõ cách mua bán nhà tại California, người mua hay người bán rất dễ đưa ra quyết định sai, dẫn đến rắc rối về tiền bạc và pháp lý về sau.

Quyển sách này được biên soạn nhằm chia sẻ những kiến thức căn bản và thiết thực về toàn bộ quá trình mua bán nhà tại California, giúp bạn tránh những sai sót đáng tiếc, đồng thời bảo vệ quyền lợi của mình.



CHƯƠNG 1

Những Điều Cần Biết Khi Mua Nhà

“Bất động sản” (real estate) là nhà, đất và những gì gắn liền với mảnh đất đó, như căn nhà hay các công trình xây dựng không thể dời đi chỗ khác. Điều này khác với tài sản cá nhân (personal property) – những tài sản có thể di chuyển được như xe cộ, nữ trang, đồng hồ...

Mỗi loại bất động sản có hình thức đứng tên, cách mua bán và quy định pháp lý khác nhau cũng như ảnh hưởng trực tiếp đến quyền lợi của người mua và người bán. Vì vậy, hiểu rõ mình đang mua hay bán loại nhà nào là điều rất quan trọng.

Chương 1 sẽ giới thiệu những loại nhà đất phổ biến trên thị trường, giải thích rõ đặc điểm pháp lý của từng loại và làm rõ những thuật ngữ thường gặp trong hợp đồng mua bán nhà. Đây là kiến thức nền tảng giúp người mua hiểu bất động sản để bảo vệ quyền lợi của

mình trong suốt quá trình giao dịch cũng như về lâu dài.

CÁC LOẠI NHÀ ĐẤT PHỔ BIẾN

Đất trống (Land)

Đất trống là phần đất chưa xây dựng, được xác định bằng diện tích, ranh giới và vị trí. Khi mua đất, người mua cần lưu ý đến mục đích sử dụng, và các quy định xây dựng của địa phương vì không phải mảnh đất nào cũng có thể xây nhà ngay.

Nhà riêng (Single Family Home)

Nhà riêng là loại nhà xây trên một lô đất riêng biệt, không chung tường với nhà bên cạnh. Chủ nhà sở hữu cả căn nhà lẫn đất và có toàn quyền sửa chữa, tân trang, hoặc thay đổi sân vườn theo nhu cầu, miễn là tuân theo quy định của thành phố.

Đây là loại nhà được nhiều người ưa chuộng vì tính riêng tư cao và ít bị ràng buộc.

Chung cư (Condo)

Condo (condominium) là hình thức sở hữu trong đó người mua chỉ sở hữu phần bên trong căn phòng của mình. Các khu vực chung như hành lang, thang máy, hồ bơi, phòng gym, sân vườn... thuộc sở hữu chung và do Homeowners Association (HOA) điều hành.

Chủ nhà condo phải đóng tiền HOA hàng tháng để bảo trì các khu vực chung và phần bên ngoài của tòa nhà.

Nhà liền kề (Townhouse / Townhome)

Townhouse là loại nhà liền kề, thường có hai hoặc nhiều tầng, chung tường với nhà bên cạnh nhưng có lối vào riêng.

Tùy theo từng dự án, townhouse có thể được sở hữu theo hai hình thức:

- Sở hữu cả căn nhà và phần đất bên dưới
- Chỉ sở hữu căn nhà, không sở hữu đất (trường hợp này ít gặp hơn)

Chủ nhà townhouse phải đóng tiền HOA. Ban quản trị HOA thường chịu trách nhiệm bảo trì phần bên ngoài như mái nhà, tường ngoài và các khu vực chung, trong khi chủ nhà chịu trách nhiệm sửa chữa bên trong căn nhà.

Khu PUD (Planned Unit Development)

PUD (Planned Unit Development) là khu nhà được xây dựng theo một quy hoạch chung, có đầy đủ đường sá, tiện ích và nội quy sử dụng riêng (gọi là CC&R). Trong một khu PUD có thể bao gồm nhà riêng, nhà liền kề, và đôi khi cả condo, nhưng điểm chung là mọi căn nhà đều nằm trong cùng một khu sinh hoạt chung.

Các khu PUD thường có tiện ích chung như công viên, hồ bơi, sân chơi, lối đi bộ, khu sinh hoạt cộng đồng; một số khu còn có khu mua sắm nhỏ, trường học hoặc văn phòng. Chủ nhà trong khu PUD phải đóng tiền HOA hàng tháng để bảo trì và duy trì các tiện ích chung này.

Khi mua nhà trong khu PUD, người mua cần xem kỹ nội quy HOA (CC&R) để biết rõ mình được phép làm gì, không được làm gì, và các chi phí liên quan trước khi quyết định.

Mobile Home (nhà mobile)

Mobile home là cách gọi quen miệng của người Việt cho loại nhà làm sẵn trong nhà máy. Trước năm 1976, các căn nhà này được xây cất để có thể di chuyển, nên gọi là mobile home.

Từ sau năm 1976, các nhà mobile mới đều phải làm theo tiêu chuẩn HUD và đúng tên pháp lý là manufactured home, nhưng trong đời sống hằng ngày, nhiều người vẫn quen gọi là *nhà mobile*.

Phần lớn mobile home:

- Nằm trong mobile home park
- Chủ nhà không sở hữu đất
- Phải trả tiền thuê đất hàng tháng

Manufactured Home (nhà manufactured / nhà mobile kiểu mới)

Manufactured home là loại nhà được làm sẵn trong nhà máy, sau đó chở tới chỗ đặt nhà và lắp theo tiêu chuẩn liên bang của HUD (áp dụng từ năm 1976 trở đi).

Manufactured home có thể rơi vào hai trường hợp:

1. **Chỉ sở hữu căn nhà, không sở hữu đất:**

Nhà đặt trong mobile home park, chủ nhà thuê đất hàng tháng (space rent). Trường hợp này, căn nhà thường được xem là tài sản cá nhân, không phải nhà đất theo pháp lý.

2. Sở hữu cả căn nhà và đất:

Nếu manufactured home được đặt cố định đúng quy định và chủ nhà sở hữu đất, thì về mặt pháp lý, gần giống nhà riêng.

Modular Home (nhà modular)

Modular home là loại nhà được làm theo từng phần (module) trong nhà máy, sau đó chở tới khu đất và lắp ráp trên nền móng cố định.

Sau khi lắp xong, nhà modular:

- Được xem như nhà riêng bình thường
- Chủ nhà sở hữu cả nhà và đất
- Không thể di dời đi nơi khác

Về pháp lý và giá trị, nhà modular gần như không khác gì nhà xây tại chỗ, chỉ khác ở cách xây cất.

Tóm lại:

- **Mobile / Manufactured:** thường không có đất, trả tiền thuê đất hàng tháng
- **Manufactured + có đất:** có thể xem như nhà đất
- **Modular:** nhà đất bình thường, không dời đi được

QUÁ TRÌNH MUA NHÀ

Người Việt mình có câu “*An cư lạc nghiệp*” để nói lên tầm quan trọng của việc có một chỗ ở ổn định. Mua nhà là quyết định lớn vì đây thường là nơi gia đình sinh sống lâu dài. Ngoài ra, một căn nhà ở vị trí thuận tiện không chỉ giúp cuộc sống thoải mái hơn mà sau này cũng dễ bán lại.

Quá trình mua nhà gồm nhiều bước quan trọng, từ chuẩn bị tài chính, chọn nhà phù hợp, trả giá, cho đến hoàn tất giấy tờ và sang tên. Khi hiểu rõ từng bước, người mua sẽ tránh được những sai lầm không đáng có, đồng thời tiết kiệm thời gian và tiền bạc.

Dưới đây là những điểm quan trọng người mua cần lưu ý:

1. Xem lại điểm credit

Trước hết, người mua nên kiểm tra hồ sơ credit của mình. Nếu thấy thông tin nào không đúng, cần khiếu nại để chỉnh lại sớm. Điểm credit càng cao thì càng dễ vay ngân hàng với lãi suất thấp hơn.

2. Liên lạc ngân hàng để lấy giấy pre-approval

Trước khi bắt đầu tìm nhà, người mua nên xin giấy pre-approval từ ngân hàng để biết rõ mình có thể mua trong khoảng giá bao nhiêu. Điều này giúp việc tìm nhà và trả giá thực tế hơn.

3. Chọn realtor có kinh nghiệm

Một realtor có kinh nghiệm sẽ giúp người mua:

- Phân tích giá nhà trên thị trường
- Tư vấn cách trả giá hợp lý
- Thương lượng với người bán
- Bảo vệ quyền lợi cho người mua trong suốt quá trình giao dịch

4. Tìm căn nhà phù hợp

Vị trí là yếu tố quan trọng nhất khi mua nhà. Nhà có thể sửa được, nhưng vị trí thì không thay đổi được. Vì vậy, nên ưu tiên những khu vực an toàn, thuận tiện đi lại và phù hợp với nhu cầu sinh hoạt của gia đình.

5. Kiểm soát tình trạng căn nhà

Thông thường, người bán sẽ cung cấp báo cáo tình trạng căn nhà do công ty chuyên môn thực hiện, trong đó ghi rõ những chỗ hư hỏng và chi phí sửa chữa ước tính. Tuy nhiên, nếu cần thiết, người mua vẫn nên thuê công ty độc lập để xem xét lại cho yên tâm.

6. Trả giá (Offer)

Giá nhà thường dựa trên giá bán của những căn tương tự trong khu vực và chịu ảnh hưởng bởi ba yếu tố chính:

- Vị trí căn nhà
- Tình trạng căn nhà
- Thị trường nhà cửa lúc đó

Trước khi trả giá, người mua nên xem bảng so sánh giá (CMA) để đưa ra offer hợp lý.

Khi người bán nhận được nhiều offer cùng lúc, họ thường ưu tiên:

- Offer tiền mặt (không cần vay ngân hàng)
- Offer có tiền down cao (ví dụ 30% – 40%)
- Thời gian điều kiện (contingency) ngắn
- Ngày đóng escrow sớm

7. Mở escrow

Sau khi người bán chấp nhận offer, người mua sẽ mở escrow tại một escrow company. Đây là một công ty trung lập có nhiệm vụ giữ tiền cọc và lo các thủ tục giấy tờ cho giao dịch cho người bán và người mua.

Trong thời gian escrow, người mua cần gỡ các điều kiện như: Appraisal (Thẩm định giá nhà), Inspection (Kiểm soát tình trạng căn nhà), Loan (Vay nợ nhà) theo đúng thời hạn đã ghi trong hợp đồng.

8. Chọn cách đứng tên nhà

Cách đứng tên nhà (vesting) rất quan trọng, nhất là khi mua chung với vợ/chồng hoặc người khác. Người mua nên hỏi chuyên viên pháp lý để chọn cách đứng tên phù hợp với hoàn cảnh gia đình.

9. Thời gian hoàn tất


Thông thường, quá trình mua nhà mất khoảng 30 ngày. Sau khi offer được chấp nhận, ngân hàng sẽ làm appraisal. Nếu giá mua cao hơn giá thẩm định, ngân hàng có thể:

- Không cho vay đủ
- Hoặc yêu cầu người mua bỏ thêm tiền down

10. Đóng escrow và nhận chìa khóa

Khi mọi thủ tục hoàn tất, escrow sẽ sang tên nhà tại quận hạt, và người mua sẽ nhận chìa khóa. Trước ngày nhận nhà, người mua nên xem lại căn nhà lần cuối (walk-through) để chắc chắn tình trạng nhà vẫn như lúc đã thỏa thuận.

Tóm lại, hiểu rõ những kiến thức căn bản về nhà đất và quy trình mua nhà là bước khởi đầu rất quan trọng. Khi nắm rõ từng bước và các vấn đề pháp lý liên quan, người mua sẽ tự tin hơn, tránh rủi ro, và bảo vệ quyền lợi của mình trong suốt quá trình mua nhà.



MODERN HOUSE

for sale

CHƯƠNG 2

Những Điều Cần Biết Khi Bán Nhà

Bán nhà không đơn giản chỉ là rao giá rồi chờ người mua. Đây là một quá trình gồm nhiều bước, liên quan đến giá cả, giấy tờ, thương lượng và trách nhiệm pháp lý. Nếu chuẩn bị kỹ và hiểu rõ cách thức, người bán có thể bán nhanh hơn, ít rắc rối hơn và bán được giá cao hơn.

Trước khi bán nhà, chủ nhà cần nắm rõ một số khái niệm quan trọng có thể ảnh hưởng như thời điểm bán, giá bán, thuế và kế hoạch tổng quát. Hiểu rõ những vấn đề này từ đầu sẽ giúp tránh bất ngờ ngoài ý muốn và đưa ra quyết định sáng suốt trong quá trình giao dịch.

KHI NÀO LÀ THỜI ĐIỂM TỐT NHẤT ĐỂ BÁN NHÀ?

Thời điểm bán nhà tốt nhất phụ thuộc vào tình hình thị trường, nhu cầu tại địa phương và hoàn cảnh cá nhân.

Ở nhiều khu vực, mùa xuân và đầu mùa hè thường thu hút nhiều người mua hơn, giúp nhà bán nhanh và có giá cao hơn.

Người bán nên cân nhắc cả xu hướng thị trường lẫn nhu cầu tài chính hoặc kế hoạch dời chỗ ở của mình trước khi quyết định rao bán.

ĐỊNH GIÁ NHÀ – BƯỚC QUAN TRỌNG NHẤT

Giá bán là yếu tố quyết định căn nhà có bán được hay không. Nếu ra giá quá cao, nhà sẽ nằm trên thị trường lâu và dễ bị mất giá.

Người bán có thể tham khảo giá nhà trên Internet, nhưng cách chính xác nhất vẫn là nhờ realtor làm bảng so sánh giá (CMA). CMA dựa trên những căn nhà tương tự đã bán gần đây (thường trong vòng 3–6 tháng) để đưa ra mức giá phù hợp với thị trường hiện tại.

CÓ NÊN BÁN NHÀ THEO DẠNG “AS-IS” HAY KHÔNG?

Bán nhà "as-is" nghĩa là người bán không thực hiện bất kỳ sửa chữa nào trước khi giao nhà. Cách này tuy tiết kiệm thời gian và chi phí, nhưng có thể thu hút ít người mua hơn hoặc giá bán thấp hơn. Lưu ý rằng người bán vẫn phải công khai trung thực mọi khuyết điểm đã biết về căn nhà theo quy định pháp luật.

CHUẨN BỊ CĂN NHÀ TRƯỚC KHI BÁN

Ấn tượng ban đầu rất quan trọng. Một căn nhà sạch sẽ, gọn gàng sẽ tạo cảm giác dễ chịu và khiến người mua có thiện cảm hơn.

Người bán nên:

- Dọn dẹp bớt đồ đạc không cần thiết
- Giữ không gian thoáng, sáng
- Hạn chế trưng hình ảnh cá nhân quá riêng tư

Với những căn nhà giá trị cao, thuê dịch vụ staging (trang trí nhà) là điều nên cân nhắc. Thực tế cho thấy nhiều căn nhà được staging bán nhanh hơn và được giá cao hơn.

Trước khi bán nhà, chủ nhà cần nắm rõ một số khái niệm quan trọng có thể ảnh hưởng như thời điểm bán, giá bán, thuế và kế hoạch tổng quát. Hiểu rõ những vấn đề này từ đầu sẽ giúp tránh bất ngờ ngoài ý muốn và đưa ra quyết định sáng suốt trong quá trình giao dịch.

Khoản vay tạm thời (Bridge Loan)

Bridge loan là khoản vay ngắn hạn cho phép chủ nhà mua căn nhà mới trước khi bán căn nhà hiện tại. Khoản vay này thường được dùng để tạm thời trang trải tiền đặt cọc hoặc chi phí hoàn tất giao dịch. Bridge loan có thể hữu ích trong một số trường hợp, nhưng thường đi kèm với lãi suất cao hơn và điều kiện vay khắt khe hơn, nên cần được cân nhắc cẩn thận.

Hình thức hoán đổi 1031 (1031 Exchange)

1031 exchange cho phép người bán bất động sản đầu hoãn đóng thuế lợi tức vốn bằng cách tái đầu tư số tiền bán được vào một bất động sản đủ điều kiện khác. Hình thức này không áp dụng cho nhà ở chính và phải tuân theo các quy định và thời hạn của Sở Thuế Hoa Kỳ (IRS). Người bán nên tham khảo ý kiến chuyên gia thuế và pháp lý trước khi áp dụng.

Hiểu về thuế lợi tức (Capital Gains)

Thuế lợi tức được tính dựa trên khoản tiền lời khi bán nhà với giá cao hơn giá mua ban đầu. Nhiều chủ nhà bán nhà ở chính có thể đủ điều kiện được miễn trừ một phần hoặc toàn bộ thuế nếu đáp ứng các yêu cầu về thời gian sở hữu và cư trú. Bất động sản đầu tư được tính theo cách tính thuế khác. Việc hiểu rõ nghĩa vụ thuế giúp người bán lập kế hoạch về giá bán, thời điểm bán và số tiền thực nhận chính xác hơn.

CHỌN CÁCH BÁN NHÀ

Có hai cách bán nhà phổ biến:

Bán qua realtor

Đây là cách an toàn và phổ biến nhất. Realtor sẽ giúp:

- Định giá đúng
- Đăng nhà lên MLS
- Sắp xếp cho người mua coi nhà
- Thương lượng với người mua
- Hỗ trợ giấy tờ theo thủ tục pháp lý

Dù phải trả tiền hoa hồng, nhưng người bán tiết kiệm thời gian, giảm rủi ro và thường bán được giá cao hơn nhờ kinh nghiệm và mạng lưới khách hàng của realtor.

Tự bán nhà (FSBO – For Sale By Owner)

Một số người tự bán nhà để tiết kiệm tiền hoa hồng, nhất là trong hợp đã có sẵn người mua. Tuy nhiên, cách này đòi hỏi người bán phải tự làm mọi việc như quảng cáo, tiếp khách, trả lời câu hỏi, thương lượng và lo giấy tờ.

Nếu không có kinh nghiệm, người bán dễ gặp rắc rối pháp lý hoặc bán nhà thấp hơn giá thị trường.

THƯƠNG LƯỢNG GIÁ VÀ ĐIỀU KIỆN

Khi nhận được offer, người bán không chỉ nhìn vào giá mà còn cần xem kỹ các điều kiện (contingency) kèm theo. Chẳng hạn như:

- Inspection: Kiểm soát tình trạng căn nhà
- Appraisal: Ngân hàng thẩm định giá
- Loan Approval: Ngân hàng tái xác nhận cho vay sau khi appraisal.

Nhiều khi một offer giá thấp hơn nhưng ít điều kiện và thủ tục mua nhanh có lợi thế hơn một offer cao nhưng bị ràng buộc bởi các điều kiện kèm theo khi mua nhà.

MỞ ESCROW VÀ HOÀN TẤT GIAO DỊCH

Sau khi hai bên đồng ý các điều khoản, hồ sơ sẽ được chuyển sang công ty escrow. Trong thời gian làm thủ

tục bán nhà, người bán cần cung cấp đầy đủ giấy tờ cần thiết và ký giấy tờ đúng hạn.

Khi mọi việc hoàn tất, công ty escrow sẽ sang tên nhà tại quận hạt, và giao dịch chính thức kết thúc.

Tóm lại, bán nhà là một quá trình cần chuẩn bị kỹ lưỡng. Khi hiểu rõ từng bước, định giá đúng, chuẩn bị nhà tốt và có sự hỗ trợ phù hợp, người bán không chỉ bán nhanh hơn mà còn bán được giá cao và ít rủi ro hơn.

Kết luận

Mua hay bán nhà là một quyết định quan trọng, không những liên quan đến tiền bạc mà còn ảnh hưởng lâu dài đến cuộc sống và sự ổn định của gia đình. Khi hiểu rõ quy trình, nắm được những điểm quan trọng và chuẩn bị kỹ ngay từ đầu, người mua hay người bán sẽ tránh được nhiều trục trặc.

Quyển sách này được biên soạn với mong muốn giúp độc giả hiểu rõ về quá trình mua bán nhà. Những chia sẻ trong sách không nhằm thay thế lời khuyên pháp lý hay tài chính, mà đóng vai trò như một kim chỉ nam giúp bạn tự tin hơn khi bước vào một giao dịch bất động sản.

Mỗi hoàn cảnh mua bán nhà đều khác nhau. Vì vậy, trước khi đưa ra quyết định cuối cùng, bạn nên tham khảo với realtor, ngân hàng và các chuyên gia để bảo vệ quyền lợi của mình.

Hy vọng cuốn sách nhỏ này sẽ là người bạn đồng hành hữu ích, giúp bạn thêm vững tin trong quá trình mua bán nhà. Kính chúc quý độc giả thành công và xây dựng một cuộc sống tốt đẹp tại California.

BẢNG THUẬT NGỮ (GLOSSARY)

Appraisal (Thẩm định giá)

Việc định giá độc lập giá trị thị trường của bất động sản, thường do ngân hàng yêu cầu để xác nhận giá trị căn nhà trước khi cho vay.

Appraisal Contingency (Điều kiện thẩm định giá)

Điều khoản trong hợp đồng cho phép người mua hủy bỏ hoặc thương lượng lại nếu giá thẩm định thấp hơn giá mua đã thỏa thuận.

Buyer (Người mua)

Cá nhân hoặc tổ chức mua bất động sản.

Buyer's Market (Thị trường có lợi cho người mua)

Là thị trường mà nguồn nhà bán ra nhiều hơn số người mua. Trong tình huống này, người mua có lợi thế hơn vì:

- Nhiều lựa chọn
- Dễ thương lượng giá
- Người bán sẵn sàng nhượng bộ
- Nhà có thể nằm trên thị trường lâu hơn

Trong buyer's market, người mua thường dễ trả giá thấp hơn và yêu cầu thêm điều kiện có lợi cho mình.

Cash Offer (Đề nghị trả tiền mặt)

Đề nghị mua nhà không cần vay ngân hàng, thường được người bán đánh giá cao vì ít rủi ro.

Capital gain

Phần lợi tức bạn kiếm được khi bán một tài sản với giá cao hơn giá mua ban đầu. Khoản lợi tức này có thể phải đóng capital gains tax (thuế lợi nhuận đầu tư), trừ khi được miễn hoặc giảm thuế theo luật, như trường hợp bán nhà ở chính (primary residence) đủ điều kiện miễn thuế.

CC&R là viết tắt của Covenants, Conditions, and Restrictions (Giao ước, Điều kiện và Hạn chế).

Đây là bộ quy tắc chi phối việc sử dụng bất động sản trong một khu phố, dự án, hoặc cộng đồng có Homeowners Association (HOA). CC&R quy định:

- Covenants (Giao ước): Cam kết giữa các chủ nhà về cách sử dụng tài sản
- Conditions (Điều kiện): Các yêu cầu bắt buộc phải tuân thủ
- Restrictions (Hạn chế): Những gì KHÔNG được phép làm

Closing (Hoàn tất giao dịch mua bán nhà)

Giai đoạn cuối của giao dịch bất động sản khi quyền sở hữu được chuyển giao và tiền được giải ngân.

Closing Costs (Chi phí người mua và người bán phải trả)

Các khoản phí phải trả khi hoàn tất giao dịch, có thể bao gồm phí ngân hàng, escrow, title, và phí ghi nhận hồ sơ.

Closing Date (Ngày hoàn tất giao dịch mua bán)

Ngày giao dịch được hoàn tất chính thức.

Comparative Market Analysis hay CMA (Bản so sánh giá thị trường)

Bản phân tích do chuyên viên địa ốc lập, so sánh các căn nhà đã bán gần đây để xác định giá hợp lý.

Contingency (Điều kiện ràng buộc)

Điều kiện phải được đáp ứng thì hợp đồng mua bán mới có hiệu lực hoàn toàn. Phổ biến gồm kiểm soát tình trạng nhà, thẩm định giá trị nhà, và giấy tái chấp thuận cho vay của ngân hàng sau khi kiểm soát tình trạng và giá trị căn nhà.

Counteroffer (Từ chối giá mua)

Counteroffer là sự từ chối giá mua của người bán nhà, hoặc, trong đó có sự thay đổi điều khoản như giá, thời gian, hoặc điều kiện.

Điểm tín dụng – Credit Score (Người mua)

Chỉ số phản ánh lịch sử tín dụng của người vay, ảnh hưởng đến khả năng vay và lãi suất.

Down Payment (Tiền đặt cọc ban đầu)

Khoản tiền người mua trả trước, không bao gồm khoản vay ngân hàng.

Earnest Money Deposit hay EMD (Tiền đặt cọc)

Khoản tiền đặt cọc của người mua, sau khi chủ nhà chấp nhận bán. Số tiền này sẽ được giữ trong escrow và trừ vào giá mua khi hoàn tất giao dịch.

Escrow (Ký quỹ trung gian)

Escrow là tiền ký quỹ do Công ty Chủ quyền (Escrow Company) nắm giữ cho đến khi các giấy tờ cho đến khi các điều khoản hợp đồng hoàn tất.

Escrow Company (Công ty escrow)

Escrow company là bên trung lập đứng giữa người mua và người bán trong quá trình mua bán nhà. Công ty này giữ tiền cọc và các khoản tiền liên quan, thu thập giấy tờ, cũng như theo dõi các mốc thời gian trong hợp đồng, phối hợp với ngân hàng, realtor và các bên liên quan, và thực hiện việc đóng escrow khi mọi điều kiện mua bán đã được hoàn tất.

Final Walk-Through / Walk-Through (Xem nhà lần cuối)

Lần kiểm soát cuối cùng trước khi hoàn tất giao dịch để bảo đảm tình trạng căn nhà không thay đổi và các sửa chữa đã được thực hiện.

Home Inspection (Kiểm soát tình trạng nhà)

Việc kiểm soát chuyên môn tình trạng căn nhà, bao gồm kết cấu, hệ thống và các hư hỏng có thể thấy được.

Home Inspection Contingency (Điều kiện kiểm soát tình trạng nhà)

Điều khoản cho phép người mua hủy hoặc thương lượng lại nếu phát hiện vấn đề trong quá trình kiểm soát.

Homeowners Association hay HOA (Hiệp hội chủ nhà)

Tổ chức quản lý và bảo trì các khu vực sinh hoạt chung. Chủ nhà phải đóng chi phí HOA hàng tháng.

Listing (Rao bán)

Bất động sản được đưa ra thị trường, thường được đăng trên hệ thống MLS.

Loan Contingency (Điều kiện vay ngân hàng)

Điều khoản cho phép người mua hủy hợp đồng nếu không được ngân hàng chấp thuận khoản vay cuối cùng.

Manufactured Home (Nhà tiền chế)

Nhà được sản xuất trong nhà máy theo tiêu chuẩn HUD (sau năm 1976). Có thể được xem là động sản hoặc bất động sản tùy việc sở hữu đất và cách gắn cố định.

Mobile Home (Nhà di động)

Nhà sản xuất sẵn, ban đầu thiết kế để di chuyển. Ngày nay đa số được đặt cố định. Các nhà xây sau 1976 thường thuộc nhóm manufactured home.

Modular Home (Nhà lắp ghép)

Nhà được sản xuất theo từng module và lắp ráp trên nền móng cố định. Về pháp lý, được xem như nhà truyền thống, chủ nhà sở hữu cả nhà và đất.

Multiple Listing Service hay MLS (Hệ thống MLS)

Hệ thống dữ liệu dành riêng cho các chuyên viên địa ốc để chia sẻ và quảng bá nhà rao bán.

Offer (Giá mua)

Văn bản chính thức do người mua đưa ra, nêu rõ giá và các điều khoản mua nhà.

Personal Property (Động sản)

Tài sản có thể di dời, không gắn liền với đất, như xe cộ, đồ đạc, nữ trang.

Planned Unit Development hay PUD (Khu phát triển hoạch định)

Khu dân cư xây dựng theo quy hoạch chung, có tiện ích chung và chịu sự quản lý của HOA và CC&Rs.

Pre-Approval (Giấy chấp thuận vay nợ)

Văn bản ngân hàng xác nhận sơ bộ khả năng vay của người mua dựa trên hồ sơ tài chính.

Real Estate (Bất động sản)

Đất đai và mọi thứ gắn liền vĩnh viễn với đất, bao gồm nhà cửa và tài nguyên thiên nhiên.

Real Property (Bất động sản theo pháp lý)

Real property là cách gọi về mặt pháp lý, dùng để xác định quyền sở hữu nhà đất theo luật. Khi một căn nhà được đứng tên hợp pháp, sang tên tại quận hạt và được pháp luật công nhận, thì căn nhà đó được xem là real property. Thuật ngữ này thường xuất hiện trong giấy tờ, hợp đồng và hồ sơ pháp lý. Tài sản được pháp luật công nhận là bất động sản, bao gồm đất và công trình gắn liền.

Seller (Người bán)

Cá nhân hoặc một tổ chức rao bán bất động sản.

Seller's Market (Thị trường có lợi cho người bán)

Là thị trường mà số người mua nhiều hơn số nhà rao bán. Khi đó, người bán có lợi thế vì:

- Nhà bán nhanh
- Dễ nhận nhiều offer cùng lúc
- Giá thường cao hơn giá rao
- Ít phải nhượng bộ

Trong seller's market, người mua thường phải trả giá cao hơn, bỏ nhiều điều kiện, hoặc cạnh tranh với các offer khác.

Staging (Trang trí nhà)

Chuẩn bị và sắp xếp căn nhà để tạo ấn tượng tốt, giúp bán nhanh và được giá hơn.

Title (Chủ quyền)

Quyền sở hữu hợp pháp đối với một bất động sản.

Title Company (Công ty chủ quyền)

Title company là công ty chuyên lo về chủ quyền nhà. Công ty này kiểm tra lịch sử sở hữu của căn nhà, bảo đảm căn nhà không có tranh chấp hay nợ nần chưa giải quyết, phát hành bảo hiểm chủ quyền (title insurance), và hỗ trợ việc sang tên nhà hợp pháp cho người mua.

Title Insurance (Bảo hiểm chủ quyền)

Bảo hiểm bảo vệ người mua và ngân hàng trước các rủi ro liên quan đến tranh chấp chủ quyền hoặc quyền lợi pháp lý.

Title Vesting (Hình thức đứng tên)

Cách thức đứng tên sở hữu bất động sản, đặc biệt quan trọng khi mua chung.

Townhome / Townhouse (Nhà liền kề)

Nhà ở liền kề, chung tường với nhà bên cạnh và thường thuộc khu có HOA.

Transaction (Giao dịch)

Toàn bộ quá trình mua hoặc bán bất động sản, từ lúc chấp nhận offer đến khi hoàn tất chuyển quyền sở hữu.

Buying or selling a home in California is a major financial decision, and success depends on understanding how the process truly works. Real estate involves property types, legal considerations, negotiations, timelines, and professional responsibilities that can easily overwhelm those who are unprepared.

This book provides clear, practical knowledge for both homebuyers and sellers. Buyers will gain a solid understanding of the home-buying process, from evaluating properties to navigating each stage of the transaction with confidence. Sellers will learn how to plan effectively, prepare their property, and make informed decisions that reduce risks, shorten the selling timeline, and protect their financial interests.

Whether you are purchasing your first home or preparing to sell, informed decisions lead to better outcomes. This guide is designed to give you the essential understanding needed to move forward with clarity, confidence, and control.

Mua hay bán nhà là một trong những quyết định tài chính lớn nhất trong đời người. Quá trình mua bán nhà liên quan trực tiếp đến giá căn nhà, đồng thời kéo theo nhiều vấn đề quan trọng khác như vay ngân hàng, giấy tờ pháp lý, thuế má và quyền sở hữu. Nếu không chuẩn bị kỹ hoặc không hiểu rõ cách mua bán nhà tại California, người mua hay người bán rất dễ đưa ra quyết định sai, dẫn đến rắc rối về tiền bạc và pháp lý về sau.

Quyển sách này này được biên soạn nhằm chia sẻ những kiến thức căn bản và thiết thực về toàn bộ quá trình mua bán nhà tại California, giúp bạn tự tin đưa ra quyết định sáng suốt, tránh những sai sót đáng tiếc và bảo vệ quyền lợi của mình.

THAI PHAM

Realtor[®]

DRE # 01512812

(408) 335-3862

thaipham3862@gmail.com

VANNESSA VO

Realtor[®]

DRE # 02365807

(408) 891-6668

Vanessavo9999@gmail.com

EPIQUE

R E A L T Y