

Um treinamento sobre os custos de encerramento

Linda Laramy, Diretora de Serviços ao Cliente, SIRVA Mortgage
Cheryl Pfaffenberger, iretora de Serviços ao Cliente, SIRVA Mortgage

O que você e seus funcionários devem saber sobre custos de fechamento?

Os funcionários se beneficiam de ter um entendimento claro sobre os custos de encerramento: o que são e o que esperar em relação a cada um. Os profissionais de realocação da empresa podem ajudar os funcionários entendendo esses custos, cobrindo alguns desses custos e trabalhando com um provedor de hipotecas experiente com uma equipe que possa fornecer experiência de ponta a ponta como parte do processo de mobilidade geral. Há muito a saber sobre financiamento de uma residência, mas ao fazerem parcerias com um provedor de hipoteca experiente, os funcionários podem concluir a compra de sua residência com muito menos estresse e muito mais confiança por terem recebido o melhor financiamento para atender às suas necessidades com a mais alta economia. As empresas se beneficiam de saber que seus funcionários estarão livres para se concentrarem nas suas novas funções mais plenamente – e que esses funcionários estarão mais felizes, tendo tido uma experiência mais positiva durante as suas mudanças.

Os custos de encerramento podem ser frequentemente uma fonte de confusão para os funcionários. A seguir estão alguns termos e conceitos-chave para ajudar os empregadores a apoiar seus designados e cessionários ao se mudarem para ou dentro dos Estados Unidos.

Custos de encerramento: O que são eles?

Os custos de encerramento consistem em todas as taxas associadas à compra ou ao refinanciamento de residências, além do custo da entrada necessária, pago para cobrir os custos da transação. Normalmente totalizando 2-5% do preço de compra da residência, esses custos podem variar de estado para estado, mas são sempre pagos no encerramento.

O Departamento de Proteção Financeira do Consumidor exige que todos os credores forneçam aos compradores uma Estimativa de Empréstimo (Loan Estimate, “LE”), contendo um resumo dos custos, dentro de três dias a contar da data do pedido. Além de fornecer essas informações valiosas, a LE também permite que os compradores comparem as ofertas dos credores ao buscarem uma hipoteca. A seguir, vejamos alguns desses custos padrão de encerramento nos EUA.

Custos de empréstimo

A maior variável de todos os custos relacionados a um encerramento, os custos de empréstimo representam todos os encargos do credor para o processamento e encerramento de um empréstimo. Ao comparar os custos gerais entre os potenciais credores, é muito importante considerar todos os custos de empréstimos incluídos em cada estimativa para que se faça uma comparação precisa.

Encargos de origem

A seção Encargos de Origem de uma Estimativa de Empréstimo (Loan Estimate, LE) lista os custos cobrados pelo credor que estão associados à obtenção de um empréstimo. As taxas de origem incluem taxas:

- **Do pedido:** Taxa para o credor para processamento de um pedido
- **Subscrição:** Taxa cobrada para subscrição do empréstimo e determinar se o empréstimo pode ser aprovado
- **Pontos:** Uma porcentagem do valor do empréstimo pago diretamente ao credor em troca de uma taxa de juros reduzida (os pontos são opcionais)
- **Processamento do empréstimo:** Taxa para cobrir o custo do processamento da documentação relacionada a um pedido de hipoteca
- **Taxa de origem:** Uma porcentagem do valor do empréstimo pago diretamente ao credor (Isso é estritamente renda para o credor e não pode ser usada para fins de redução da taxa de juros. Essa taxa pode conter outras taxas, como de pedido e subscrição, por isso é importante que os compradores perguntem o que está incluído para evitar que sejam cobrados duas vezes.)

Serviços que você não pode comprar

Cobrados por terceiros e transferidos para você pelo credor, há algumas cobranças listadas em uma Estimativa de Empréstimo (Loan Estimate, LE) que provavelmente serão semelhantes entre os credores. Não é possível comprar os seguintes serviços:

- Certificado de inundação: Taxa para determinar se a propriedade está localizada em uma zona de inundação
- Avaliação: Taxa para um avaliador certificado determinar o valor de uma residência e fornecer um relatório de avaliação
- Taxa de serviço fiscal: Taxa para garantir que os mutuários paguem os impostos de sua propriedade no prazo
- Um relatório de crédito: Taxa cobrada por terceiros para fornecer ao credor um relatório de crédito

Serviços que você pode comprar

Embora haja muitos serviços que o comprador de uma residência não possa comprar, ele pode comprar outros. Por exemplo, um funcionário ou empregador pode não ter a oportunidade de procurar um fornecedor de avaliação, mas *pode* pesquisar para encontrar o melhor custo para os serviços de emissão de escrituras. Se o comprador estiver comprando em um estado onde o vendedor tenha o direito de escolher a empresa de emissão de escrituras, empresa de caução ou advogado, o comprador será obrigado a utilizar essa empresa e pedir que seja fornecido com uma lista de suas taxas.

Taxas de empresa de emissão de escrituras

Para fins de divulgação, as taxas de uma empresa de emissão de escrituras listadas na Estimativa de Empréstimo (Loan Estimate, LE) são normalmente da empresa de emissão de escrituras preferida do credor, mas o comprador não é obrigado a usar a empresa preferida. Se a empresa de emissão de escrituras preferida do credor estiver sendo utilizada, as taxas da empresa de emissão de escrituras não podem mudar mais de 10% até o encerramento. Por esse motivo, os custos da empresa emissão de escrituras normalmente não devem ser usados para comparação entre os credores.

As taxas da empresa de emissão de escrituras podem incluir:

- **Uma taxa de encerramento/liquidação:** Taxa paga à empresa de emissão de escrituras, empresa de caução ou advogado para tratar do encerramento
- **Honorários advocatícios:** Honorários para que um advogado represente o comprador e/ou credor nos estados onde isso seja exigido pela lei ou os costumes locais
- **Taxa de procura de escrituras:** Taxa paga a uma empresa de emissão de escrituras para pesquisar os registros públicos da propriedade do objeto (para garantir que não haja controvérsias de propriedade potenciais; sinistros/gravames pendentes sobre a propriedade; ou registros ausentes, incompletos ou defeituosos)
- **Taxa de seguro da escritura:** Apólices para proteger o credor (obrigatório) e o proprietário (opcional) contra qualquer perda devido a defeitos no título
- **Taxa de preparação de documentos:** Taxa paga à empresa de emissão de escrituras, empresa de caução ou advogado para preparação de documentos legais
- **Taxa de cartório:** Taxa paga a um tabelião para autenticar documentos legais pertinentes
- **Taxas diversas**

Outros custos

Além dos custos de empréstimo, há outros custos associados à compra de uma residência, incluindo taxas de registro e despesas pré-pagas, como impostos sobre bem imóvel e seguro de proprietário de residência.

Impostos e outras taxas governamentais:

Há uma variedade de taxas governamentais associadas à compra de uma residência. Condados locais, por exemplo, cobram uma taxa para registro de documentos como registro público. As taxas de registro e os impostos de transferência variam de acordo com o local, com valores determinados e pagos à cidade/ao condado/ao estado local.

Itens pré-pagos:

Itens exigidos pelo credor a serem pagos como adiantamento. Abrangem seguro de proprietário de residência, juros hipotecários, impostos sobre bem imóvel, seguro hipotecário, bem como fundos necessários para estabelecer uma conta caução (se aplicável).

Prêmio de seguro de proprietário de residência:

Antes que o comprador possa fechar o empréstimo, ele será solicitado a obter uma apólice de seguro de proprietário de residência. O credor precisará estimar quanto o seguro custará no momento do pedido, já que o devedor selecionará o seguro de proprietário de residência que determinará o prêmio que o devedor incorrerá. O comprador deve obter uma cobertura de seguro com uma fatura e ter o seguro pago no encerramento, ou pode obter um certificado de seguro com um recibo pago se a taxa for paga fora do encerramento. Um ano inteiro de seguro é normalmente necessário.

Prêmio de seguro hipotecário:

Em alguns casos, um empréstimo pode exigir que um pagamento de seguro hipotecário seja feito antecipadamente. Há cenários de empréstimos específicos que exigem esse pagamento e devem ser discutidos com seu provedor de hipoteca.

Juros pré-pagos:

Os credores sempre cobram juros do dia em que o comprador fecha o empréstimo até o final daquele mês. Por exemplo, se o comprador estiver fechando seu empréstimo em 15 de novembro e o primeiro pagamento de hipoteca for devido em 1º de janeiro, o credor cobrará 16 dias de juros para que os juros do comprador sejam pagos até 1º de dezembro. Os juros de dezembro serão cobrados (em atraso) com o pagamento do comprador referente a janeiro.

Impostos sobre bem imóvel:

Se uma fatura para impostos for devida no momento do encerramento, a empresa de emissão de escrituras exigirá que ela seja paga antes de finalizar a venda. Os impostos sobre bem imóvel serão rateados entre o comprador e o vendedor de acordo com a data de encerramento da residência.

Pagamento de caução inicial no encerramento:

Se os impostos e o seguro forem incluídos no pagamento da hipoteca, o credor será solicitado a cobrar reservas mensais suficientes para garantir que a conta caução do comprador terá fundos suficientes para pagar impostos e seguro sobre bem imóvel quando os pagamentos forem devidos. Os credores podem variar de acordo com a forma como apresentam essas reservas. As reservas não devem diferir significativamente entre os credores. No entanto, se uma diferença significativa *for* observada entre potenciais credores, os funcionários e os empregadores devem pedir uma explicação sobre como os números foram calculados.

Outros custos:

A seção “Outros” listada na Estimativa de Empréstimo (Loan Estimate, LE) do comprador pode listar custos opcionais como seguro da escritura do proprietário, inspeções ou honorários advocatícios. Também pode incluir itens como taxas da Associação de Proprietários de Residências (Homeowner’s Association, HOA) ou uma garantia residencial.

Por fim, os custos de encerramento variam com base no tipo de empréstimo que esteja sendo aplicado, o tipo de propriedade que esteja sendo comprada e sua ocupação, e a classificação de crédito da pessoa, e normas locais. A responsabilidade por esses custos também varia, com os compradores arcando com algumas taxas e os vendedores com outras. Os clientes que incluem benefícios de compra em sua apólice normalmente cobrirão custos normais e costumeiros de encerramento não recorrentes quando o cessionário estiver comprando uma residência no local de destino. É importante observar que esses itens reembolsados são considerados renda para o funcionário e sobre eles incidem impostos. Itens pré-pagos, como impostos e seguros, não são cobertos. Consultar um provedor de hipoteca experiente para obter percepções e orientação é recomendado para minimizar a confusão e maximizar a experiência do comprador em relação à obtenção de hipoteca e encerramento de uma nova residência.

Divulgações

Além da necessidade de que um credor apresente uma Estimativa de Empréstimo (Loan Estimate, LE) no prazo de três dias a contar da data do pedido do comprador, o credor também deve fornecer uma Divulgação de encerramento (Closing Disclosure, CD), que divulgue os custos de encerramento finais efetivos, pelo menos três dias antes do encerramento. Isso permite que o comprador compare as duas estimativas, anote as alterações e prepare-se para finalizar a transação. Há limitações sobre o valor do aumento das taxas com relação a CDs em comparação à LE; algumas taxas podem aumentar até 10%, enquanto outras não podem aumentar.

Ajudando a realocar funcionários por meio do processo de encerramento

A realocação pode ser um processo esmagador para os funcionários. Quando esse processo inclui a compra de uma nova residência em um novo local, os empregadores devem estar cientes dos itens acima para potencialmente ajudar seus funcionários e guiá-los através de suas realocações. Garantir que os funcionários tenham uma experiência de realocação positiva e preservem sua integridade financeira o máximo possível após um encerramento oferece vários benefícios para o funcionário e a empresa. Mais do que apenas garantir que a experiência leve o funcionário para um bom começo em sua nova função – fornecer uma experiência de realocação positiva também apoia a retenção de funcionários, permite que o funcionário se concentre mais plenamente na posição que ele estiver realizando, e reforça uma forte marca de mobilidade dos funcionários.

A SIRVA Mortgage tem mais de 25 anos de foco e experiência em empréstimos hipotecários de realocação. Estamos cientes que o financiamento residencial desempenha uma papel importante no processo de realocação. Acesse [visite nosso site de hipoteca](#) para saber mais, ou entre em contato conosco, em [concierge @sirva.com](mailto:concierge@sirva.com).

Colaboraram:

Linda Laramy | Director Client Services, SIRVA Mortgage

Cheryl Pfaffenberger | Director Client Services, SIRVA Mortgage

Lisa Marie DeSanto | Manager, Content Marketing

Aviso e isenção de responsabilidade:

Este blogue apresenta uma análise geral do custo de encerramento de hipotecas coletado de fontes e informações publicamente disponíveis. Não se destina a ser aconselhamento ou instruções para uma situação de hipoteca específica. Apenas um originador de empréstimo licenciado ou um advogado pode fornecer consultoria e informações sobre uma circunstância específica ou um pedido de hipoteca. Este blogue não é uma oferta de crédito. As autorizações de hipoteca são baseadas em qualificações de crédito individuais.

Para obter mais informações, entre em contato com: [Isenção de responsabilidade do blogue da SIRVA](#).