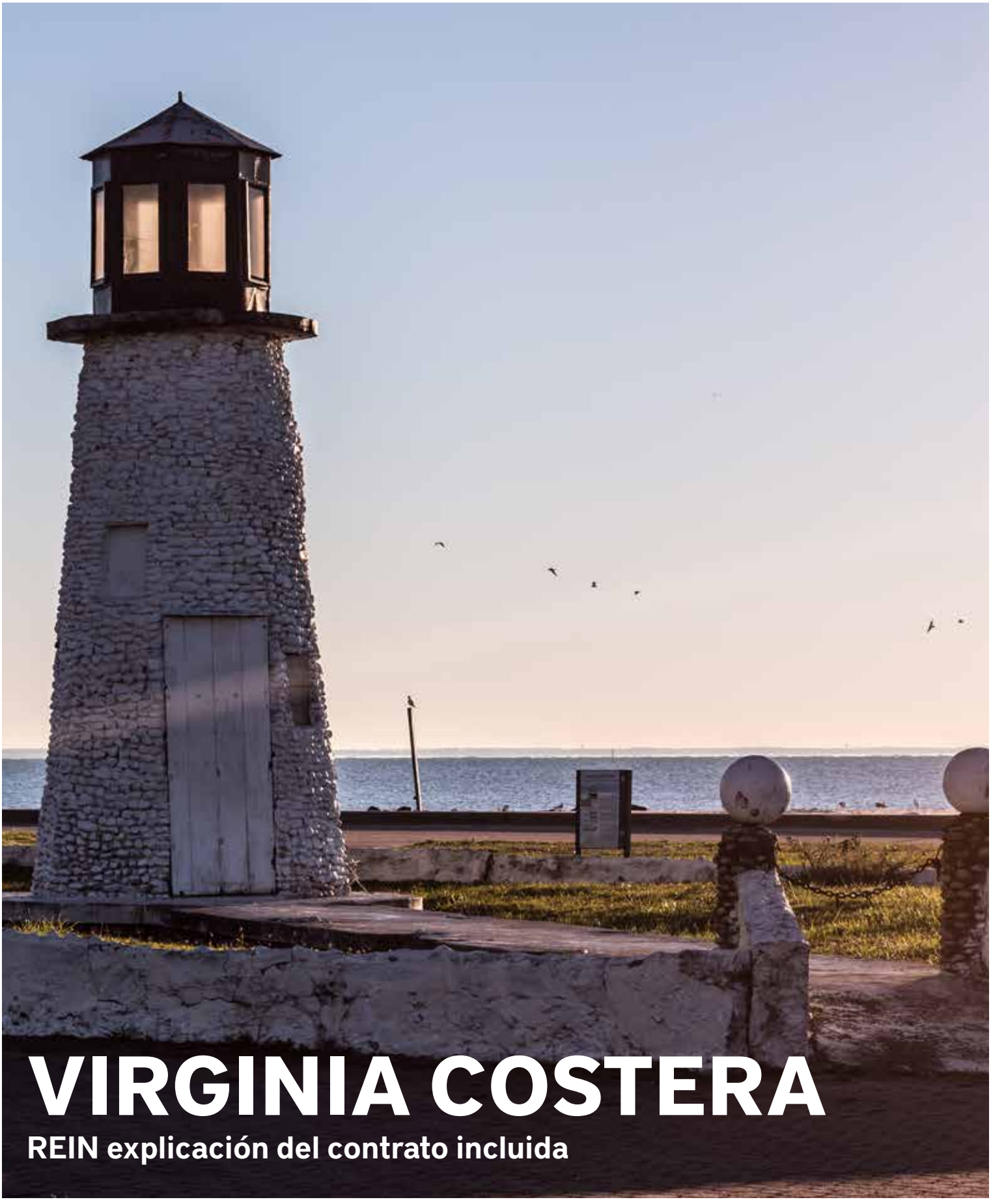
MBH Settlement Group

GUÍA PARA COMPRADOR DE CASA



VIRGINIA COSTERA

REIN explicación del contrato incluida

¡Felicitaciones!

Más de veinticinco años de experiencia en el trabajo con compradores de vivienda por primera vez, refinanciadores, y cierres inmobiliarios comerciales nos ha enseñado mucho, pero algo nunca ha cambiado.

Nuestros clientes son nuestra prioridad número uno.

Estamos orgullosos de haber sido nombrados una de las mejores compañías de títulos de propiedad en el área metropolitana de D. C. por Washington Business Journal durante cinco años. Habiendo manejado más de 200,000 acuerdos desde que abrimos nuestras puertas en 1994 en McLean, VA, hemos aprendido mucho sobre lo que se necesita para tener un cierre rápido, y sin errores. Nuestros clientes nos dicen que es nuestra actitud de "se puede hacer", el pensamiento proactivo y el servicio orientado al cliente lo que los hace regresar a MBH. Ya sea por nuestros conocimientos, el servicio, o la gestión en general, estamos dedicados a garantizar que su experiencia sea positiva.

Comprometido a servir a los clientes residenciales y comerciales, MBH tiene un abogado para acuerdos inmobiliarios disponibles en cada una de nuestras veinte oficinas en todo el Distrito de Columbia, Maryland y Virginia. Usted puede confiar en MBH para la integridad, la experiencia, la fuerza, y la conveniencia si usted desea un cierre digital, híbrido o tradicional.

Nos centramos en invertir en innovación para que sus cierres sean seguros y cómodos, ampliando nuestro alcance y experiencia para ofrecer servicios mejorados donde los necesite y manteniendo un compromiso personal con nuestras comunidades, porque lo que importa es la gente. Desde el contrato hasta las llaves, MBH lo tiene cubierto. Estamos ansiosos por trabajar con usted.

Saludos cordiales,
Fred Westerlund
CEO, MBH Settlement Group

Índice

03 Fraude electrónico
04 Qué esperar
06 El camino a casa
08 Depósito electrónico de garantía
09 Reunirlo todo
10 ¿Qué es el Seguro de título?
11 Comparación de la cobertura
13 Encuesta de la propiedad
15 Explicación del contrato de REIN Standard Purchase Agreement
22 Declaración de acuerdo de ALTA
24 Declaración de cierre
28 Términos que debe conocer
31 Mapa de ubicaciones de MBH

Fraude electrónico

Proteja su información

A nuestros valiosos clientes:

En un esfuerzo por informar del aumento de los fraudes y hackeos por correo electrónico relacionados con las transacciones inmobiliarias, le enviamos este aviso. En MBH, *NUNCA* le pediremos que utilice instrucciones de transferencia que no sean las recibidas en la correspondencia inicial y oficial de una de nuestras sucursales. En un esfuerzo por asegurar aún más los fondos recibidos por medio de una transferencia desde nuestras oficinas durante el curso de esta transacción, *NO* aceptaremos ninguna alteración de cualquier entrega de instrucciones de transferencia por correo electrónico antes o después del cierre que difiera de las proporcionadas en forma original en presencia de un Agente de acuerdo de MBH.

Si alguna vez recibe un correo electrónico que parezca provenir de un representante de MBH que le pida que inicie una transferencia a una cuenta (ya sea que coincida con la cuenta anotada o que no coincida con la cuenta anotada en esta correspondencia), póngase en contacto con esa oficina y ese representante a un número de una fuente verificada (no uno proporcionado en el cuerpo de un correo electrónico que reciba) y confirme verbalmente la validez de la solicitud. Entendemos que esto puede ser a veces un inconveniente, sin embargo, es para su protección. Aunque en MBH hemos tomado todas las medidas actualmente disponibles para asegurar nuestros sistemas, no podemos confirmar ni ser responsables de la seguridad de cualquier otro sistema que las partes que participan en la transacción utilizan para comunicarse. Debajo encontrará un resumen de nuestra política de transferencias mencionada arriba que también aparecerá en la correspondencia de correo electrónico que usted reciba de un representante de MBH:

¡ADVERTENCIA! INSTRUCCIONES DE TRANSFERENCIA FRAUDULENTA:

La piratería y el fraude por correo electrónico están aumentando para desviar de modo fraudulento los fondos de las transacciones inmobiliarias. Llame a esta oficina de inmediato, utilizando información de contacto fiable de una fuente independiente para verificar verbalmente cualquier instrucción de transferencia o financiación recibida. No nos hacemos responsables de ninguna transferencia enviada por usted a una cuenta bancaria incorrecta.

NO ACEPTAMOS NI SOLICITAMOS CAMBIOS EN INSTRUCCIONES DE CABLEADO POR CORREO ELECTRÓNICO O FAX.

Qué esperar

Pueden suceder muchas cosas entre este momento y la fecha de cierre. Entender el proceso y lo que hace MBH Settlement Group para protegerlo en la compra de su nuevo hogar lo ayudará a realizar una transacción sin complicaciones.

Cómo mantenerlo seguro, conveniente y sin problemas

Una vez que MBH recibe su contrato, el proceso comienza.

La infografía del camino a casa aporta un resumen de la línea de tiempo general y qué está sucediendo durante cada parte del proceso. Usted, su prestamista, y MBH juegan cada uno un papel para garantizar un cierre sin problemas, seguro y a tiempo.

Resumen del proceso El camino a casa, páginas 14 y 15

PASO 1: Envíe el depósito de garantía tan pronto como sea posible

Un depósito de garantía (earnest money deposit, EMD) es el dinero que usted pone como depósito de buena fe. Demuestra al vendedor que usted se toma en serio el cierre de la transacción. En la mayoría de los casos, el dinero del EMD debe pagarse en un plazo de tres días a partir de la firma del contrato. Su contrato puede indicar lo contrario, compruebe para estar seguro. Si su contrato estipula que MBH debe retener el EMD, usted tiene opciones para enviarlo a MBH: depósito electrónico, transferencia, o cheque (entregar en la oficina o enviarlo de un día para otro).

Instrucciones para el EMD electrónico, página 16

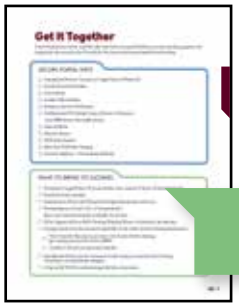
PASO 2: Portal seguro de documentos

Dentro de la primera semana, usted recibirá un correo electrónico donde se lo invite a crear su cuenta en el portal seguro de documentos de cierre de MHB. Así es como nos aseguramos de que toda la comunicación y las transacciones sean seguras. Con las instrucciones proporcionadas en ese correo electrónico:

Cree su cuenta:

- Revise los archivos en la pestaña de Documentos y complete las Tareas como se indica en el portal.
- Siga su progreso de cierre en línea O en la aplicación.

La piratería de correo electrónico y el fraude están en aumento para desviar de modo fraudulento los fondos inmobiliarios. Notificación de fraude electrónico, página 11



PASO 3: Reúna la información importante

Tome nota de la información que deberá proporcionar a MBH y qué deberá traer al cierre. Reunir la información requerida y mantenerla en una caja fuerte, en un lugar seguro y accesible permitirá acelerar el proceso.

Reunirlo todo, página 17

PASO 4: Compruebe su portal de forma periódica para mantener la comunicación

Establezca recordatorios de plazos en su calendario para no retrasar el cierre.

PASO 5: Complete el proceso de préstamo hipotecario

También hay mucho que hacer con su proveedor de préstamos. Asegúrese de hacer un seguimiento regular con su prestamista para asegurarse de que no falte información.

PASO 6: Proteja su inversión

Su casa es probablemente la mayor inversión que usted hará. Ahora es el momento de tomar medidas para protegerla. El seguro del título y la inspección de la propiedad son dos de los pasos más importantes que usted puede tomar. El equipo de MBH está disponible para debatir cuáles son las mejores opciones para usted.

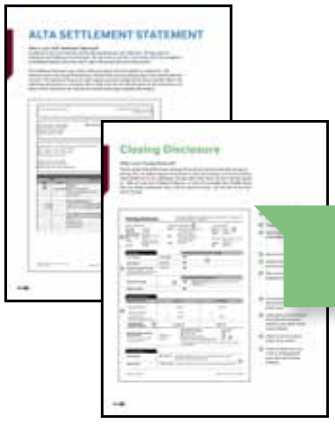
Seguro de título y Comparación de cobertura, páginas 18 - 20
Inspección de la propiedad, página 21

PASO 7: Prepárese para el cierre

Se acerca el día del cierre. De lo más importante que puede hacer es reunir todos los documentos y asegurar los fondos de cierre. El Prestamista le enviará la Divulgación de cierre (Closing Disclosure, CD) tres días hábiles antes de la fecha de cierre programada. Revise y acepte este documento de inmediato. Este documento incluye:

- Los términos de su préstamo.
- Los pagos mensuales previstos.
- Cuánto pagará en comisiones y otros gastos para obtener su hipoteca (gastos de cierre).

Sus gastos de cierre no pueden pagarse con un cheque personal. Antes de la fecha de cierre, necesitará un cheque de caja o una transferencia bancaria. Su representante de MBH puede brindar la información de la transferencia.



EN EL CIERRE

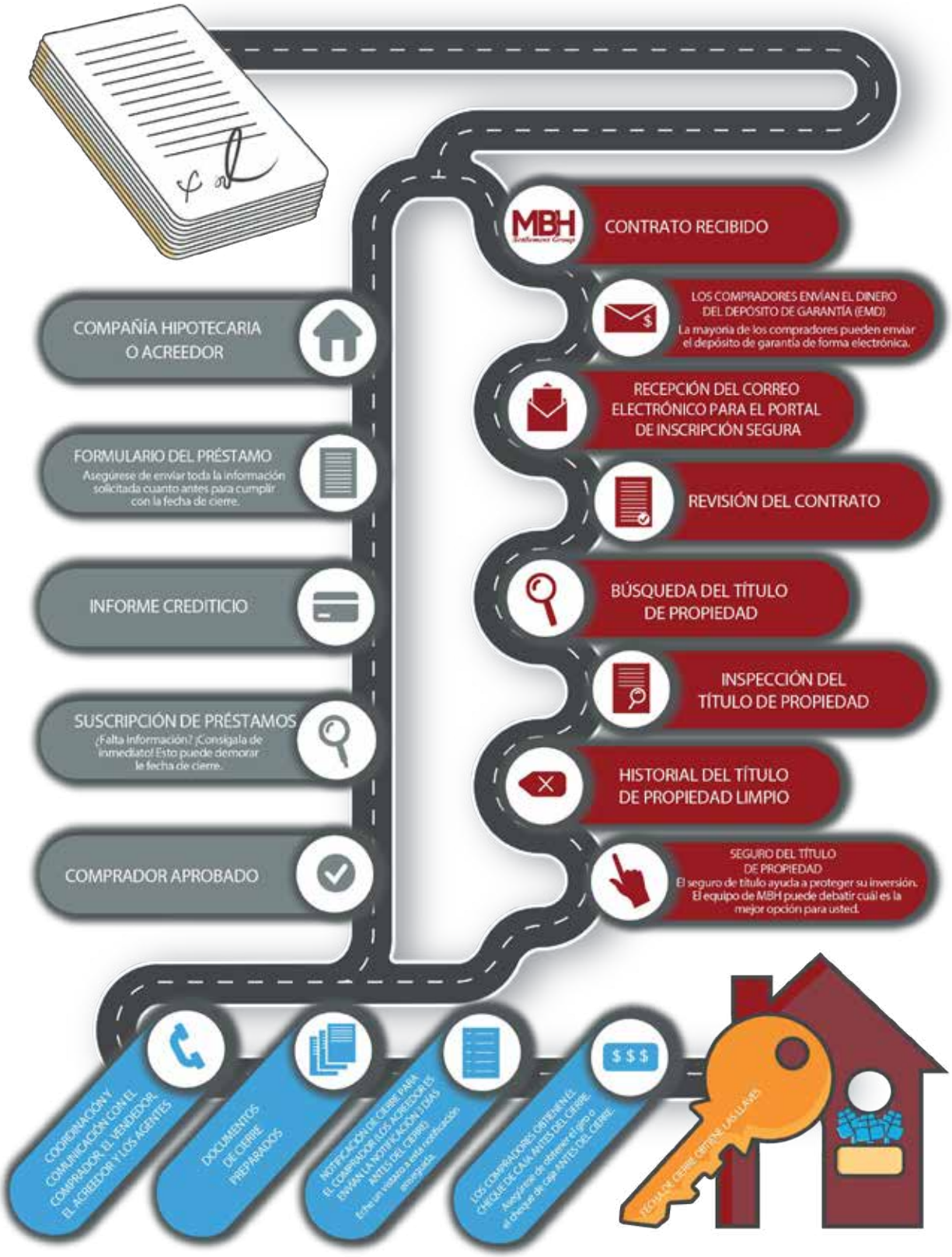
¡El día del cierre ha llegado! Para todos nosotros, ¡este es un GRAN DÍA! Deberá leer y firmar varias páginas de documentos, incluidos los documentos de hipoteca y todo el papeleo que ha recibido y revisado.

Acuerdo de ALTA, páginas 44 - 45
Divulgación de cierre, páginas 46 - 48

Si tiene preguntas, el equipo de MBH Settlement estará encantado de responderlas. Desde el contrato hasta las llaves, MBH lo tiene cubierto.

EL CAMINO HACIA EL HOGAR

EL RESPALDO DE MBH DESDE EL CONTRATO HASTA LA OBTENCIÓN DE LAS LLAVES



Explicación del camino a casa

Pueden suceder muchas cosas entre este momento y la fecha de cierre. Entender el proceso, lo que usted necesita y lo que hace MBH Settlement Group para protegerlo en la compra de su nuevo hogar lo ayudará a realizar una transacción sin complicaciones, segura y a tiempo.

MBH RECIBE EL CONTRATO

Una vez que usted acepta la oferta, el agente de bienes raíces puede iniciar el proceso a través del envío de su contrato a MBH.

LOS COMPRADORES ENVÍAN EL DINERO DEL DEPÓSITO DE GARANTÍA (EMD)

La mayoría de los compradores pueden enviar el depósito de garantía de forma electrónica. Póngase en contacto con el equipo de MBH para obtener más instrucciones.

EL COMPRADOR RECIBE UN CORREO ELECTRÓNICO CON LA INVITACIÓN AL PORTAL SEGURO

Una vez que reciba su nombre de usuario y contraseña, siga el proceso en el portal seguro de documentos en línea de MBH. NOTA: Puede iniciar sesión en el Buyer & Seller Resource Hub (Centro de recursos para vendedor y comprador) de MBH en MBH.com.

REVISIÓN DEL CONTRATO

MBH Settlement Group revisará su contrato para garantizar que todo está en orden.

COMUNICACIÓN Y COORDINACIÓN

Coordine los detalles finales y comuníquese con los compradores, vendedores, prestamistas y agentes con respecto a la información que falta, los tiempos de cierre, entre otros.

PREPARE LOS DOCUMENTOS DEL CIERRE

BÚSQUEDA DEL TÍTULO DE PROPIEDAD

Los analistas de MBH investigarán los registros históricos de entre 40 o 50 años para revisar la "cadena de títulos" y asegurar que usted puede adquirir la casa.

INSPECCIÓN DEL TÍTULO DE PROPIEDAD

MBH lleva a cabo una inspección final y exhaustiva de la búsqueda del título para asegurar que la propiedad esté en orden y pueda ser adquirida.

HISTORIAL DEL TÍTULO DE PROPIEDAD LIMPIO

MBH se asegura de que se cumplan los requisitos de suscripción.

SEGURO DEL TÍTULO DE PROPIEDAD

Su casa es una de las inversiones más importantes. El seguro de título es para protegerla. MBH es un gestor intermediario de algunas de las empresas aseguradoras de títulos más importantes y de mayor confiabilidad del país.

DIVULGACIÓN DE CIERRE AL COMPRADOR

Esta notificación proviene de su prestamista. NOTA: El prestamista lo envía tres días hábiles antes del cierre. Revise y acuse recibo de inmediato.

LOS COMPRADORES OBTIENEN LOS FONDOS DE CIERRE ANTES DEL CIERRE

NOTA: Su banco puede solicitar tiempo para procesar cualquiera de las dos opciones. Asegúrese de ponerse en contacto con ellos de inmediato para conocer su proceso y sus plazos.

El proceso del prestamista

El proceso del prestamista ocurre en simultáneo y en conjunto con el proceso de título y acuerdo.

FORMULARIO DEL PRÉSTAMO

Asegúrese de enviar toda la información solicitada por su acreedor cuanto antes. NOTA: Las demoras que pueda enfrentar el acreedor por no recibir la información necesaria pueden tener impacto en la fecha de cierre.

INFORME CREDITICIO

Su prestamista es responsable de verificar su informe crediticio. ¿Tiene preguntas? Su prestamista estará encantado de responderlas.

SUSCRIPCIÓN DEL PRÉSTAMO

¿Aún falta información? Asegúrese de que el prestamista tiene todo lo que necesita para procesar su préstamo.

COMPRADOR APROBADO

La aprobación de su préstamo es un gran paso para conseguir las llaves de su casa nueva.

Depósito electrónico de garantía

Un depósito de garantía (earnest money deposit, EMD) es el dinero que usted pone como depósito de buena fe. Demuestra al vendedor que usted se toma en serio el cierre de la transacción.

Debe hacer llegar el dinero a la entidad designada en el contrato antes de la fecha indicada en este.

A menudo, el dinero del EMD debe pagarse en un plazo de tres días a partir de la firma del contrato. En su contrato se puede indicar lo contrario, compruebe para estar seguro.

Si su contrato estipula que MBH debe retener el EMD, usted tiene opciones para enviarlo a MBH:

- depósito electrónico
- transferencia
- o cheque (entregar en la oficina o enviarlo de un día para otro).

Como es muy práctico, la mayoría de los compradores ahora envían su EMD (depósito de garantía) por vía electrónica.

Si usted no puede enviar el EMD por vía electrónica, MBH debe recibir su cheque antes de la fecha detallada en el contrato.

¿Listo para enviar el EMD electrónico desde su teléfono inteligente?

- Descargue la aplicación BankShot en su tienda de aplicaciones.
- Siga las instrucciones para enviar el EMD a MBH.

*En este momento BankShot no acepta cheques de caja de NFCU.

Cómo enviar fondos a MBH con su iPhone

1. Descargue la aplicación Bank Shot de la App Store
2. Regístrese para usar Bank Shot (Código de MBH: 4950098)
3. Inicie sesión después de registrarse
4. Seleccione: Crear pago
5. Seleccione: MBH (Para Recibir Fondos)
6. Seleccione: "Dinero de Garantía" como tipo de pago
7. Función: Identifique su función (es decir, agente, etc.)
8. Ingrese: Agente anunciante y Agente de venta, Nombres del comprador y Nombres del vendedor
9. Ingrese: Dirección de propiedad
10. Seleccione: Captura de cheques como forma de pago
11. Ingrese: El importe del cheque (SIN signos $ ni comas)
12. Firme el cheque (El cheque debe ser llenado y firmado)
13. Capture una imagen del frente del cheque
14. Capture una imagen del reverso del cheque
    - Prenda el flash de la cámara, si se encuentra en una habitación con poca luz
    - El cheque debe ser fotografiado sobre un fondo oscuro
15. Instrucciones especiales: Ingrese la oficina de MBH que maneja su expediente
16. Seleccione: Enviar pago
17. NOTA: Se podrá acceder a la lista de pagos recientes en el panel, junto con el estado del pago

Cómo enviar fondos a MBH con su Android

1. Descargue la aplicación Bank Shot desde Google Play Store
2. Regístrese para usar Bank Shot (Código de MBH: 4950098)
3. Inicie sesión después de registrarse
4. Seleccione: Crear pago
5. Seleccione: MBH (Para Recibir Fondos)
6. Seleccione: "Dinero de Garantía" como tipo de pago
7. Función: Identifique su función (es decir, agente, etc.)
8. Ingrese: Agente anunciante y Agente de venta, Nombres del comprador y Nombres del vendedor
9. Ingrese: Dirección de propiedad
10. Seleccione: Captura de cheques como forma de pago
11. Ingrese: El importe del cheque (SIN signos $ ni comas)
12. Firme el cheque (El cheque debe ser llenado y firmado)
13. Capture una imagen del frente del cheque
14. Capture una imagen del reverso del cheque
    - Prenda el flash de la cámara, si se encuentra en una habitación con poca luz
    - El cheque debe ser fotografiado sobre un fondo oscuro
15. Instrucciones especiales: Ingrese la oficina de MBH que maneja su expediente
16. Seleccione: Enviar pago
17. NOTA: Se podrá acceder a la lista de pagos recientes en el panel, junto con el estado del pago

Reunirlo todo

Ha encontrado su casa y la oferta ha sido aceptada. Antes de empezar a hacer las maletas, reúna los documentos importantes que necesitará para el portal de documentos seguros y el cierre.

INFORMACIÓN DEL PORTAL SEGURO

- ○ Permiso de conducir no caducado o forma legal de identificación con fotografía
- ○ Número de Seguro Social
- ○ Ciudadanía
- ○ Información del prestamista
- ○ Preferencia de inspección de la propiedad
- ○ Notificación de cierre con un poder notarial (avise a MBH de inmediato)
- ○ Fecha de nacimiento
- ○ Estado civil
- ○ Información de HOA
- ○ Cómo usted tomará la propiedad o el título
- ○ Dirección actual o Dirección de reenvío
- ○ ¿Separado o divorciado? Suba sus documentos legales.
- ○ ¿Está comprando como un fideicomiso, una LLC o una corporación? Suba sus documentos legales.

QUÉ LLEVAR AL CIERRE

- ○ Identificación legal vigente y con fotografía (su prestamista puede exigirle dos formas de identificación).
- ○ Número de Seguro Social
- ○ Si está preaprobado para un cierre del precio en la solicitud (Price On Application, POA): Documentos originales del poder notarial.
- ○ Fondos de cierre (por la cantidad especificada en la Divulgación de cierre más reciente).
  - ▷ Recibo de transferencia bancaria (los fondos transferidos deben ENVIARSE antes del cierre; consiga las instrucciones de la transferencia de MBH) O
  - ▷ Cheque del cajero (no cheques personales).
- ○ Chequera (puede haber variaciones en la cantidad anotada en la Divulgación de cierre o cargos relacionados).
- ○ ¡Una gran sonrisa! Estaremos celebrando con muchas fotografías.

Proteja su inversión

¿QUÉ ES EL SEGURO DE TÍTULO?

Su casa es probablemente la mayor inversión que usted hará.
El seguro de título es para protegerla.

PROTECCIÓN

El seguro de título es su mejor protección contra los defectos (un riesgo potencial) para el pleno derecho o el reclamo de un propietario actual de vender una propiedad. Protege contra defectos que podrían estar ocultos a pesar de la más exhaustiva búsqueda en los registros públicos de la propiedad. El seguro de título del prestamista, que cubre a su prestamista hipotecario, suele pagarlo el comprador de la vivienda. Lo exige el prestamista para proteger sus intereses. El seguro de título del propietario lo adquiere el comprador de la vivienda. Es la mejor manera de proteger sus derechos de propiedad, así como los de sus herederos, beneficiarios y fideicomisarios.

DEFENSA

En caso de un reclamo o una demanda que cuestione la propiedad, el seguro de título cubre al propietario de la póliza por:
1. La defensa legal de su interés de propiedad
2. Resolución del reclamo si resulta válido

El Seguro de Título del Propietario puede ser la principal defensa del comprador de una vivienda.

MBH LO TIENE CUBIERTO

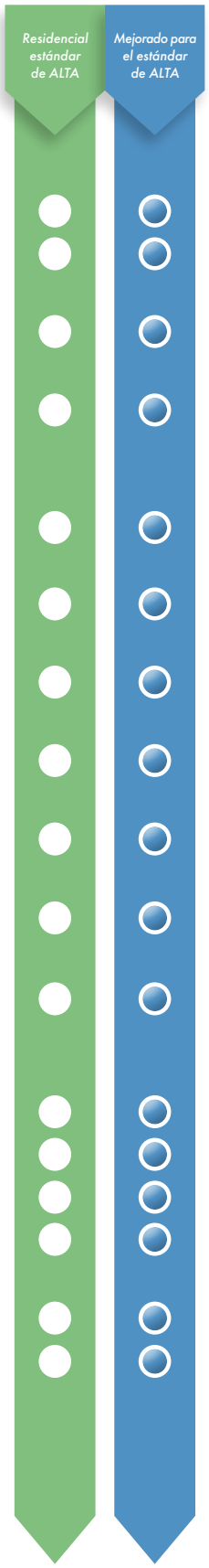
MBH es un gestor intermediario de algunas de las empresas aseguradoras de títulos más importantes y de mayor confiabilidad del país. MBH lo cubre con la mejor protección contra riesgos desconocidos. El equipo de MBH está disponible para debatir cuáles son las mejores opciones para usted. Contacte a MBH hoy para proteger su inversión.

Comparación de la cobertura

	Residencial estándar de ALTA	Mejorado para el estándar de ALTA
Riesgos cubiertos		
Un tercero reclama un interés en el título	○	○
Falsificación, fraude o coacción anteriores que afecten el título	○	○
Embargos o gravámenes en el título (por ejemplo, una hipoteca anterior, o una escritura de fideicomiso, un gravamen fiscal estatal o federal, un gravamen de condominio o de una	○	○
Documentos mal ejecutados	○	○
Registro defectuoso de los documentos	○	○
Título no comerciable	○	○
Falta de derecho de acceso legal al terreno y desde este	○	○
Convenios restrictivos que limitan el uso del terreno	○	○
Cobertura de brecha (extendiendo la cobertura desde el cierre hasta el registro de la escritura)	○	○
Duración		
La cobertura continúa mientras usted sea dueño de la propiedad	○	○
Con la póliza se asegura a cualquier persona que herede la propiedad	○	○
Con la póliza se asegura al fideicomisario de un fideicomiso de planificación patrimonial	○	○
Con la póliza se asegura a los beneficiarios de un fideicomiso después de su muerte	○	○
Cobertura extendida		
Las partes en posesión de la propiedad que no se divulgan en los expedientes públicos (p. ej., arrendatarios, poseedores adversos).	*	○
Servidumbres no registradas (p. ej., servidumbres normativas) que afecten a la propiedad	*	○
Invasiones y disputas sobre los límites que se revelarían en un estudio topográfico	*	○
Gravamen del constructor (un gravamen contra la propiedad por falta de pago del trabajo)	*	○
Impuestos o gravámenes especiales que no figuren como gravámenes en los registros públicos	*	○
Coberturas posteriores a la póliza		
Falsificación que afecta al título	○	○
Arrendamientos, contratos u opciones no autorizados	○	○
Reclamos de propiedad	○	○
Servidumbres o restricciones que afecten al uso del terreno	○	○
Invasión de los edificios de los vecinos en su terreno	○	○

* No se incluye automáticamente en la póliza básica, pero puede estar disponible con una cobertura ampliada.

Comparación de la cobertura



Coberturas adicionales

Acceso real de vehículos y peatones según un derecho legal.

Usted debe corregir o eliminar una violación existente de ciertos convenios, condiciones o restricciones.

Pérdida de su título de propiedad como resultado de una violación previa de un pacto, una condición o una restricción.

Hasta $10,000 si no puede obtener un permiso de construcción debido a una violación existente de una ley o un reglamento de subdivisión o debe corregir una infracción existente (sujeto a un deducible).

Hasta $25,000 si tiene que reparar o eliminar una estructura existente porque se construyó sin un permiso de construcción adecuado (sujeto a un deducible).

Hasta $25,000 si tiene que reparar o eliminar una estructura existente por una violación existente de una ley o un reglamento de zonificación (sujeto a un deducible).

Hasta $5,000 si debe eliminar las estructuras existentes si invaden el terreno de su vecino (sujeto a un deducible).

No puede usar el terreno como residencia unifamiliar porque dicho uso viola una ley o un reglamento de zonificación existente.

Se ve obligado a eliminar las estructuras existentes porque invaden una servidumbre que afecta al terreno.

Daños a las estructuras existentes debido al ejercicio de un derecho de uso existente de cualquier servidumbre que afecte al terreno.

Daños a las mejoras existentes debido al ejercicio de un derecho existente a utilizar la superficie del terreno para la extracción o el desarrollo de minerales, agua o cualquier otra sustancia.

Intento de ejercer un pacto discriminatorio.

Impuestos suplementarios debido a una construcción anterior o a un cambio de propiedad o uso.

Daños si la residencia no se encuentra en la dirección indicada en la póliza.

Paga la renta sustituta y los gastos de traslado si no puede utilizar su vivienda a causa de un siniestro cubierto por la póliza.

Aumento automático del importe de la póliza hasta el 150 % del importe de la póliza en 5 año.

Las partes en posesión de la propiedad que no se divulgan en los expedientes públicos (p. ej., arrendatarios, poseedores adversos).

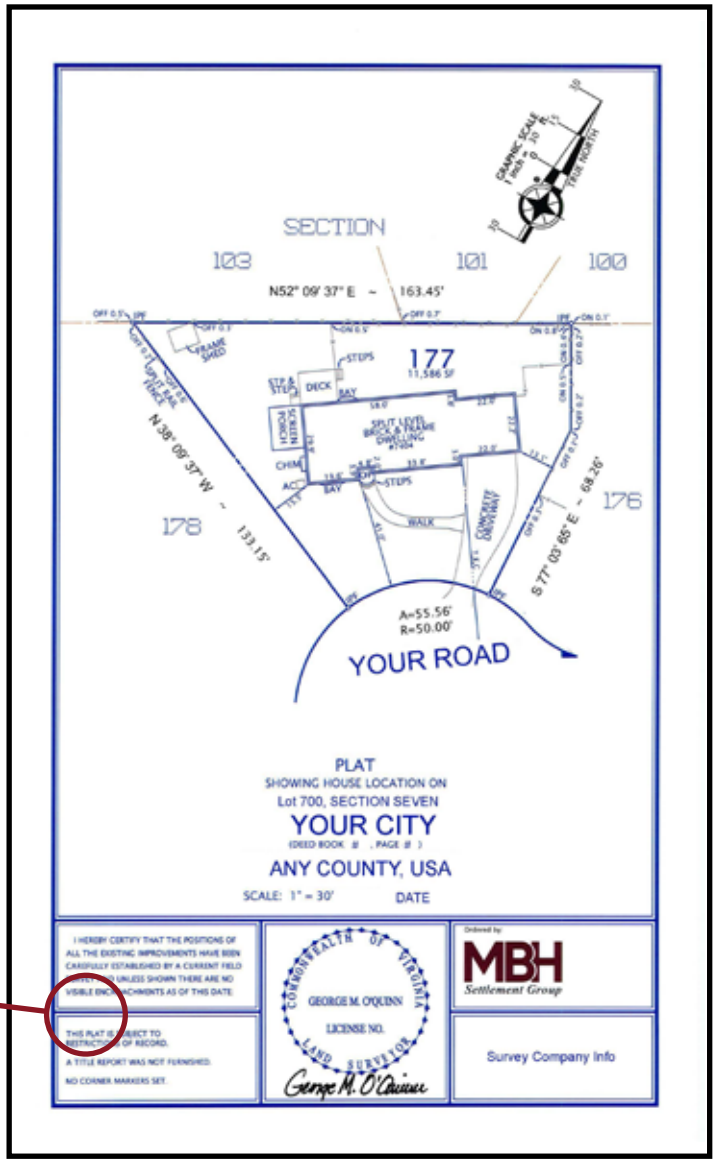
Cómo proteger su inversión: Encuesta de la propiedad

¿Qué es un estudio?

Un estudio es un documento que ilustra los límites de la propiedad, incluidas las estructuras, las cercas, las posibles invasiones en o de las propiedades vecinas y las servidumbres de la propiedad. Con un estudio, se puede confirmar el tamaño de la propiedad y hacerle saber los principales problemas relacionados con la propiedad a tiempo para que el vendedor los solucione antes del cierre.

¿Por qué necesita un estudio?

Por lo general, se cree que conviene hacer un estudio, incluso si no es necesario. Las cercas mal colocadas, la invasión de estructuras vecinas y las restricciones de urbanización son algunos de los posibles problemas que saldrán a la luz con un estudio. Es importante entender todo ello antes de la compra. Cuando se realice un estudio, la póliza de seguro del título contendrá una excepción para todo lo que aparezca durante el estudio.



NOTAS

Comprensión del Contrato de Venta Residencial

El siguiente es un resumen de las disposiciones del Contrato de Compra Estándar de la Red de Información de Propiedad Inmobiliaria ("REIN"), revisado el 3 de enero de 2022 (el "Contrato"). Los términos en mayúscula en este resumen tienen los mismos significados que se establecen en el Contrato.

PÁRRAFO INTRODUCTORIO: Este párrafo contiene espacios en blanco para la fecha del Contrato, los nombres del (de los) Comprador(es) y Vendedor(es), los nombres de la Empresa Vendedora y la Empresa que Cotiza, y los números de la Oficina de MLS para la Empresa Vendedora y la Empresa que Cotiza.

1. CONTRATO DE VENTA DE PROPIEDAD: Este párrafo incluye espacios en blanco para una descripción legal y la dirección de la calle de la propiedad inmueble (la "Propiedad"). También indica que la definición de "Propiedad" incluye los elementos contemplados y descritos en el párrafo 15 del Contrato (ver más abajo).

2. DEPÓSITO: Este párrafo detalla la información sobre el monto del depósito (el "Depósito") y si se paga con cheque personal, transferencia bancaria federal, cheque bancario certificado, Cámara de Compensación Automatizada (CCA) o alguna otra forma. El párrafo tiene un espacio en blanco para identificar al Agente de Plica que retendrá el Depósito.

El Comprador debe indicar si el Depósito ha sido pagado al Agente de Plica o si será pagado al Agente de Plica dentro de los dos (2) días hábiles siguientes a la "Fecha de Ratificación", que se define como la fecha de notificación de la aceptación final por escrito por parte del Comprador y el Vendedor de todos los términos del Contrato, no la fecha de eliminación o vencimiento de cualquier contingencia. La parte inferior de la página 1 del Contrato contiene una casilla para ser completada con la Fecha de Ratificación y la firma del Agente de Cotización o Agente de Venta.
En el caso de que el Depósito no se realice como se establece en este párrafo, o si los fondos son rechazados, el Agente de Plica debe proporcionar una notificación por escrito al Comprador y al Vendedor, el Comprador estará incumpliendo el Contrato y el Vendedor puede rescindir el Contrato por notificación por escrito al Comprador, en cuyo caso las partes no tienen más responsabilidad entre sí.

3. PRECIO DE COMPRA: Este párrafo establece el Precio de Compra y la forma en que se paga: (a) monto del pago inicial (cheque de caja o certificado o transferencia electrónica al momento de la liquidación), (b) monto del préstamo y espacio en blanco para el tipo de préstamo, y (c) cantidad de efectivo u otras condiciones de financiamiento.

4. GASTOS DE LIQUIDACIÓN: Este párrafo describe las tarifas de liquidación y registro que deben pagar el Vendedor y el Comprador en el momento de la liquidación. El párrafo también analiza las contribuciones del vendedor a los gastos del Comprador.

5. DEPÓSITO: Este párrafo contiene disposiciones adicionales relacionadas con el Depósito realizado de conformidad con el párrafo 2 del Contrato. Éstas incluyen:

A. Obligación del Agente de Plica de colocar el Depósito en una cuenta de plica. La cuenta de plica puede devengar intereses, y el Comprador y el Vendedor renuncian a cualquier derecho a intereses sobre el Depósito.

B. Obligación del Agente de Plica de mantener el Depósito en plica hasta la liquidación o terminación del Contrato. Este subpárrafo también describe una opción de un corredor para enviar un aviso por escrito para la liberación del Depósito.

C. Este subpárrafo reconoce que la ejecución hipotecaria se considerará una rescisión del Contrato, con el

Depósito desembolsado al Comprador, en ausencia de incumplimiento por parte del Comprador.

6. SOLICITUD DE PRÉSTAMO/DENEGACIÓN DE PRÉSTAMO/INTENTO DE OCUPACIÓN:

A. Solicitud de préstamo.

i. Este subpárrafo incluye un espacio en blanco para el nombre del prestamista. El Comprador autorizará y pagará un informe crediticio, tasación u otros requisitos del prestamista. Si el Comprador desea cambiar de prestamista, el Comprador debe obtener un permiso por escrito del Vendedor.

ii. Este subpárrafo describe la obligación del Comprador de obtener financiamiento de manera diligente y de buena fe. El no hacerlo constituye un incumplimiento. Salvo disposición de lo contrario en el Contrato, el Comprador es responsable de todos los costos asociados con la obtención de financiamiento. El Comprador es responsable de asegurar la tasa de interés y los puntos de descuento para el préstamo. La falta requerida de dinero en efectivo para cerrar (incluido el pago inicial, los costos de cierre y los prepagos) constituye un incumplimiento.

iii. Este subpárrafo autoriza al prestamista a mantener informadas a la Empresa que Cotiza y a la Empresa Vendedora sobre el estado de la aprobación del préstamo, incluida la verificación de que la tasación ha sido autorizada por el Comprador. En el caso de que la tasación refleje un valor inferior al Precio de Compra o de las reparaciones requeridas, el Comprador le indicará al prestamista que entregue una copia de la tasación o partes de la tasación o declaración jurada sobre el valor y/o las reparaciones a la Empresa que Cotiza a pedido del Vendedor.

iv. Este subpárrafo reitera que el incumplimiento por parte del Comprador del párrafo 6A del Contrato constituye un incumplimiento con el derecho del Vendedor a rescindir el Contrato.

B. Denegación de préstamo. Este párrafo describe (a) la autorización del Comprador para que el prestamista notifique al Vendedor, a la Empresa que Cotiza y a la Empresa Vendedora de la denegación del préstamo, (b) la obligación del Comprador de proporcionar un aviso por escrito de la denegación, y (c) el derecho del Comprador o del Vendedor a rescindir el Acuerdo.

C. Intención de Ocupar. El Comprador debe indicar si el Comprador tiene la intención de ocupar la Propiedad como residencia principal del Comprador.

7. MANIFESTACIONES: Este párrafo describe las manifestaciones de las partes. Éstas incluyen:

A. Manifestación del Comprador de que el Contrato y el financiamiento no están supeditados a la liquidación o refinanciamiento de otros bienes inmuebles.

B. La obligación del Comprador de notificar al Vendedor, la Empresa que Cotiza y la Empresa Vendedora por escrito sobre cualquier cambio material adverso en la condición financiera del Comprador que le impida obtener el financiamiento especificado.

C. El Vendedor manifiesta que el Vendedor (i) tiene un título bueno y comercializable de la Propiedad, y (ii) tiene el derecho de otorgar dicho título al Comprador.

D. El Vendedor manifiesta que el Vendedor no es considerado como una persona o entidad extranjera según el Código de Rentas Internas y las reglamentaciones aplicables (y la obligación del Comprador de recaudar y declarar la retención de impuestos si el Vendedor los tiene).

E. Manifestación del vendedor en cuanto a cualquier sistema séptico en el sitio que sirva a la Propiedad.

F. El derecho del Comprador a rescindir el Contrato en caso de que alguna manifestación del Vendedor

sea materialmente falsa, y el derecho del Comprador a recuperar cualquier gasto de tasación e inspección de la propiedad, y los honorarios de abogados por parte del Vendedor.

8. LIQUIDACIÓN/POSESIÓN: Este párrafo establece la Fecha de Liquidación y permite que las partes extiendan el número de días para la Fecha de Liquidación (si no se especifica, se considerará que son diez (10) días), únicamente con el fin de (i) procesar y cerrar el préstamo especificado, y/o (ii) corregir cualquier defecto informado por parte de un examinador de títulos. La posesión de la Propiedad se otorgará en el momento de la liquidación, a menos que el Comprador y el Vendedor acuerden lo contrario por escrito. El párrafo describe los documentos que el Vendedor debe ejecutar y entregar.

El Comprador tiene el derecho bajo la ley de Virginia de seleccionar el agente de liquidación, y este derecho no puede ser modificado por acuerdo o renunciado. El Vendedor puede no requerir el uso de un agente de liquidación en particular.

El Comprador y el Vendedor autorizan a sus respectivos abogados, prestamistas y/o al agente de liquidación a proporcionar a todas las partes, incluidas la Empresa que Cotiza y la Empresa Vendedora, copias del borrador y la Declaración final de Liquidación por ALTA (Asociación Americana de Títulos de Propiedad), Notificación de cierre por parte del Comprador y la Notificación de Cierre por parte del Vendedor.

9. ESCRITURA Y TÍTULO:

A. El Vendedor debe traspasar el título de la Propiedad mediante Escritura de Garantía General, a menos que se indique lo contrario, sujeto a servidumbres, convenios y restricciones de registro que no afecten negativamente el uso de la Propiedad para fines residenciales. Salvo que se indique expresamente por escrito, las manifestaciones y garantías realizadas por el Vendedor y todas las disposiciones del Contrato se fusionan en la escritura y no quedan vigentes luego de la liquidación. El título debe ser perfecto con acceso asegurado a una vía pública abierta.

B. El Comprador debe comprar una póliza de seguro de título para el prestamista si el Comprador está obteniendo un préstamo. El Comprador puede comprar y pagar una póliza de seguro de título de propietario, ya sea "estándar" o "mejorada". Nada en el Contrato obliga al Comprador a obtener una póliza de seguro de título de propietario. Se advierte al comprador que consulte a un abogado con respecto a la póliza de seguro de título de propietario.

C. El Comprador debe designar si el Comprador renuncia o desea obtener una agrimensura. El Comprador deberá obtener una agrimensura si así lo requiere el prestamista o la compañía de títulos.

10. PRORRATEOS/PLICA: Este párrafo describe los puntos que se prorratearán (impuestos sobre bienes inmuebles, seguro, alquiler, asociación de propietarios y cuotas de condominio) y, en el caso de una asunción, ya sea que los puntos serán prorrateados o estarán al día y se transferirán gratuitamente al momento de la liquidación.

11. AV (Asuntos de Veteranos) /FHA (Autoridad Federal de Vivienda) /FINANCIAMIENTO CONVENCIONAL O CONTINGENCIA DE EFECTIVO: Este párrafo designa si la transacción tendrá financiamiento de HUD/FHA o AV, financiamiento convencional o será una liquidación en efectivo. En el caso de financiamiento de HUD/FHA o AV, el Comprador no está obligado a completar la compra a menos que el Comprador reciba una declaración por escrito que establezca el valor de tasación en una cantidad no inferior al Precio de Compra. En el caso de financiamiento Convencional, el Comprador no está obligado a completar la liquidación si el Precio de Compra excede el valor de tasación final y el Vendedor no acepta reducir el Precio de Compra al valor de tasación.

12. ESTADO DE LA PROPIEDAD: Sujeto a las disposiciones de los párrafos 13 (inspecciones/reparaciones) y 14 (contingencias), el Comprador ha inspeccionado la Propiedad y acepta la Propiedad en su condición

actual excepto por ciertos asuntos que se indican en este párrafo. El Vendedor acuerda reparar o

reemplazar los artículos anotados de manera eficiente a costa del Vendedor antes de la inspección de recorrido. El Vendedor debe entregar la Propiedad sustancialmente en las mismas condiciones a la fecha del Contrato, libre de bienes muebles (aparte de lo establecido en el párrafo 15), escombros y basura. Hasta la liquidación, el Vendedor asume todos los riesgos de pérdida o daño a la Propiedad por incendio, tormenta de viento, accidentes u otros peligros.

13. INSPECCIONES/REPARACIONES/TRATAMIENTOS/CAP: Este párrafo describe la responsabilidad del Vendedor por una cantidad de reparaciones enumeradas y establece un tope (el "Tope") en dichas reparaciones en una cantidad que no exceda un porcentaje establecido del Precio de Compra que se establecerá en el párrafo. Si no se especifica, se considera que el Tope es el uno por ciento (1%) del Precio de Compra. Las reparaciones incluyen:

A. Tasación y Reparaciones Requeridas. Cualquier reparación requerida por el prestamista o las agencias gubernamentales como resultado de la tasación.

B. Infestación de Insectos Destructores de Madera (WDII)/Inspección/Reparaciones por Humedad. Las partes deben indicar si el Comprador o el Vendedor obtendrán un Informe de Inspección de Infestación de Insectos Destructores de Madera y un Informe de Inspección de Humedad (los "Informes"), y la parte responsable de los gastos de los Informes. El tratamiento debe ser realizado por la empresa que emite los Informes, y el costo del tratamiento correrá a cargo del Vendedor, sujeto al Tope. El Vendedor debe eliminar cualquier agua estancada y daños identificados en los Informes a expensas del Vendedor (sujeto al Tope) antes de la inspección de recorrido.

C. Agua Potable y Sistema Séptico.

1. Agua potable. Este subpárrafo designa si la Propiedad cuenta con servicios públicos/privados o un pozo/cisterna. En el caso de un pozo/cisterna, las partes deben designar si, antes de la

inspección, el Comprador o el Vendedor obtendrán una prueba para confirmar si el agua es segura para el consumo humano y la parte responsable del costo de la prueba. Si se determina que el agua no es segura y la Propiedad no cuenta con el servicio de otra fuente de agua potable, antes de la inspección de recorrido, el Vendedor deberá remediar a expensas del Vendedor (sujeto al Tope) y proporcionar una nueva prueba que confirme el que el agua es segura.

2. Sistema Séptico. Si la Propiedad cuenta con un sistema séptico, este subpárrafo designa si el Comprador o el Vendedor, antes de la inspección, obtendrán una declaración por escrito sobre la condición del sistema. El subpárrafo también designa si la inspección debe incluir el bombeo del sistema a expensas de la parte responsable. Si se determina que el sistema séptico es defectuoso o no cumple con las reglamentaciones gubernamentales, el Vendedor debe corregir y pagar (sujeto al Tope) las reparaciones antes de la inspección de recorrido.

D. Inspección de recorrido. El Comprador se reserva el derecho de realizar una inspección de recorrido antes de la liquidación para determinar que la Propiedad se encuentra sustancialmente en las mismas condiciones que en la fecha del Contrato. El párrafo establece una elección en cuanto a qué parte será responsable de proporcionar los servicios públicos para la inspección. Sujeto al Tope, el Vendedor debe reparar todos los artículos que no funcionen al momento del recorrido.

14. CONTINGENCIAS: El Contrato está supeditado a las condiciones incluidas en este párrafo y las que se indican en cualquier apéndice/anexo de contingencia adjunto.

A. Condominio. Este subpárrafo designa si la Propiedad está sujeta a la Ley de Condominios de Virginia y, si se trata de una reventa, establece el monto de las tarifas mensuales obligatorias y hace referencia a

un Anexo de Condominio que se adjuntará.

B. Comunidades de Propietarios. Este subpárrafo indica si la Propiedad está sujeta a la Ley de la

Comunidad de Propietarios de Virginia y, de ser así, el monto de las tarifas mensuales obligatorias, y hace referencia a un Apéndice de la Comunidad de Propietarios que se adjuntará.

C. Cooperativa. Este subpárrafo designa si la Propiedad está sujeta a la Ley de Cooperativas de Propiedades Inmuebles de Virginia y, de ser así, el monto de las cuotas mensuales obligatorias, y hace referencia a un Anexo de Interés de Cooperativas que se adjuntará.

D. Inspecciones de propiedad. Este párrafo enumera varias inspecciones que el Comprador puede elegir.

1. Inspección de la propiedad. Este subpárrafo designa si el Comprador desea obtener, a expensas del Comprador, una inspección para determinar la condición de la Propiedad. De ser así, se debe adjuntar al Contrato un Anexo de Contingencia de Inspección de la Propiedad.

2. Sistema de Aislamiento y Acabado Exterior (EIFS). Este subpárrafo designa si el Comprador desea obtener una inspección y prueba de humedad del sistema de aislamiento y acabado de la Propiedad.
3. Exposición de pintura a base de plomo. Este subpárrafo indica si el Comprador desea obtener una evaluación de riesgos o una inspección de la Propiedad si se construyó antes de 1978 por la presencia de pintura a base de plomo. De ser así, se debe adjuntar al Contrato un Anexo de Contingencia de Inspección de la Propiedad.

4. Otras Inspecciones. Este subpárrafo permite al Comprador designar inspecciones adicionales a las que se hace referencia en un Anexo de Contingencia de Inspección de la Propiedad que se adjuntará al Acuerdo.

E. Otras Contingencias. Este subpárrafo permite al Comprador incluir cualquier otra contingencia aplicable a la transacción.

15. ARTÍCULOS A TRANSPORTAR: Este párrafo contiene una lista detallada de bienes muebles y accesorios, con las partes marcando los artículos para traspasar con la Propiedad. Se pueden agregar artículos adicionales, que no se incluyen, al final de este párrafo.

16. CONFIRMACIONES Y DIVULGACIONES: El Comprador y el Vendedor acusan recibo del Formulario de Divulgación de Información al Consumidor de la REIN y el Resumen de Derechos y Obligaciones de los Vendedores y Compradores en virtud del Formulario de la Ley de Divulgación de Propiedad Residencial de Virginia antes de celebrar el Contrato. El párrafo incluye las siguientes divulgaciones adicionales:

A. Confirmación de Relación de Corretaje. Este subpárrafo describe las partes que la Empresa que Cotiza y la Empresa Vendedora representan en la transacción.

B. Divulgación de Zonas de Ruido de Aeronaves/Zonas Potenciales de Accidentes. Este subpárrafo designa si la Propiedad está ubicada en una Zona de Ruido de Aeronaves o en una Zona potencial de Accidentes de Aeronaves y, si corresponde, hace referencia al formulario de divulgación a ser adjuntado.

C. Ley de Divulgación de Propiedad Residencial de Virginia (la "Ley"). La Ley requiere que los vendedores de bienes inmuebles residenciales divulguen cierta información conocida por los vendedores con respecto a la condición de la propiedad. Este subpárrafo hace referencia a una Declaración de Divulgación de Propiedad Residencial adjunta al Contrato, que el Vendedor proporciona al Comprador antes de la ratificación del Contrato.

D. Divulgación de Intereses de las Agencias. Salvo lo revelado en el subpárrafo, (i) ni el Agente de Cotización ni el Agente de Ventas ni ningún miembro de la familia o empresa de dicho agente, ni ninguna entidad en la que el agente tenga una participación patrimonial está adquiriendo, intentando adquirir o vendiendo la Propiedad, y (ii) ni el Vendedor ni el Comprador son agentes de bienes raíces autorizados.

E. Divulgación de la Ley de Megan. Este subpárrafo advierte al Comprador que ejerza la debida

diligencia que considere necesaria con respecto a cualquier delincuente sexual registrado según las disposiciones del Código de Virginia.

F. Gravámenes por trabajos realizados. Este subpárrafo advierte al Comprador que se puede

presentar un gravamen por trabajos realizados después de la liquidación por el trabajo realizado antes de la liquidación.

G. Superficie cuadrada y/u otras medidas de propiedad. Este subpárrafo establece que cualquier

representación en cuanto a pies cuadrados, acres cuadradas u otras medidas son aproximadas y deben ser confirmadas de forma independiente por el Comprador.

H. Infracciones pendientes de construcción o zonificación. Salvo que se indique en el subpárrafo, el Vendedor no tiene conocimiento real de que la Propiedad tenga acciones de cumplimiento pendientes de conformidad con el Código Uniforme de Construcción Estatal establecido en el Código de Virginia.

I. Propiedad utilizada anteriormente para fabricar metanfetamina. Este subpárrafo reconoce la obligación del Vendedor de informar si el Vendedor tiene conocimiento factual de que la Propiedad se usó anteriormente para fabricar metanfetamina y no se limpió de acuerdo con las pautas estatales y, si corresponde, hace referencia al formulario de divulgación a ser adjuntado.

17. COMISIÓN DE CORRETAJE: Este párrafo reconoce que la Empresa que Cotiza y la Empresa Vendedora son terceros beneficiarios del Contrato con respecto al pago de la tarifa de corretaje e instruye al agente de liquidación a desembolsar dichas tarifas en el momento de la liquidación.

18. INCUMPLIMIENTO: Este párrafo establece que, sujeto al párrafo 19 a continuación, si cualquiera de las partes incumple el Contrato, la parte que no incumple puede ejercitar todos los recursos disponibles. En caso de incumplimiento, el Agente de Plica deberá pagar el Depósito a la parte que no incurrió en incumplimiento de conformidad con el párrafo 5B (ver arriba). Todos los derechos y recursos son acumulativos. La parte incumplidora será responsable de la tarifa de corretaje adeudada a la Empresa que Cotiza y la Empresa Vendedora. En cualquier acción, la parte vencedora tiene derecho a recibir los honorarios, costos y gastos razonables de los abogados de la parte no vencedora.

19. RESOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS: Antes de iniciar cualquier litigio, las partes acuerdan que cualquier disputa será sometida a mediación. El párrafo establece los procedimientos para iniciar la mediación y los derechos de la parte afirmante en caso de que la parte no afirmante no se someta a la mediación. El párrafo incluye varios asuntos excluidos de la mediación. Los términos del párrafo 19 siguen vigentes a la liquidación y transmisión del título por un período de cinco (5) años.

20. OTRAS DISPOSICIONES: Este párrafo está en blanco y permite a las partes incluir otras disposiciones aplicables a la transacción.

21. INTRANSFERIBILIDAD: El Acuerdo no puede ser transferido por el Comprador sin el consentimiento por escrito del Vendedor.

22. INTERCAMBIO CON IMPUESTOS DIFERIDOS: El Comprador y el Vendedor acuerdan cooperar entre

sí si desean que el traspaso de la Propiedad sea parte de un intercambio con impuestos diferidos. La parte que no intercambia no asumirá ninguna obligación adicional con respecto al intercambio con impuestos diferidos. Las partes acuerdan ejecutar los documentos requeridos, incluida la cesión del Contrato, necesarios para dar efecto a esta disposición, todo sin costo alguno para la parte que no realiza el intercambio.

23. AVISOS: Este párrafo describe los métodos para proporcionar los avisos requeridos.

24. VARIOS: Las disposiciones varias incluyen: (a) los encabezados de los párrafos son solo por conveniencia; (b) el término "día" significa cualquier día de la semana, independientemente si es un día feriado legal o religioso, el término "día hábil bancario" significa de lunes a viernes, excepto feriados federales, y el término "Día" significará desde las 12:00 a. m. (medianoche) hasta las 11:59 p. m. Hora del Este, con cualquier período de tiempo acordado que comience a las 12:00 a.m. (medianoche) después del evento causativo del comienzo del período de tiempo; (c) cualquier cambio al Contrato debe hacerse mediante una enmienda por escrito; (d) el Contrato puede ejecutarse en varios ejemplares; (e) en caso de cualquier conflicto entre las disposiciones escritas a mano o mecanografiadas y los términos impresos del Contrato, prevalecerán las disposiciones escritas a mano o mecanografiadas; (f) los términos del Contrato y cualquier suplemento, anexo, modificación y enmienda constituyen el acuerdo completo entre las partes; (g) el Vendedor y el Comprador autorizan a la Empresa que Cotiza y la Empresa Vendedora a divulgar información financiera relacionada con la venta de la Propiedad (pero no información financiera personal) al servicio de cotización múltiple y tasadores de bienes raíces; (h) si alguna disposición del Contrato se considera ilegal o inválida por cualquier motivo por un tribunal de jurisdicción competente, los demás términos del Acuerdo permanecerán en vigor y efecto.

DISPOSICIÓN OPCIONAL: Esta sección se encuentra en un cuadro al final del Contrato y establece que, si tanto el Vendedor como el Comprador ponen sus iniciales, las firmas digitales son aceptables para su uso en la transacción.

DIVULGACIONES: Inmediatamente antes de las líneas de la firma, hay dos divulgaciones:

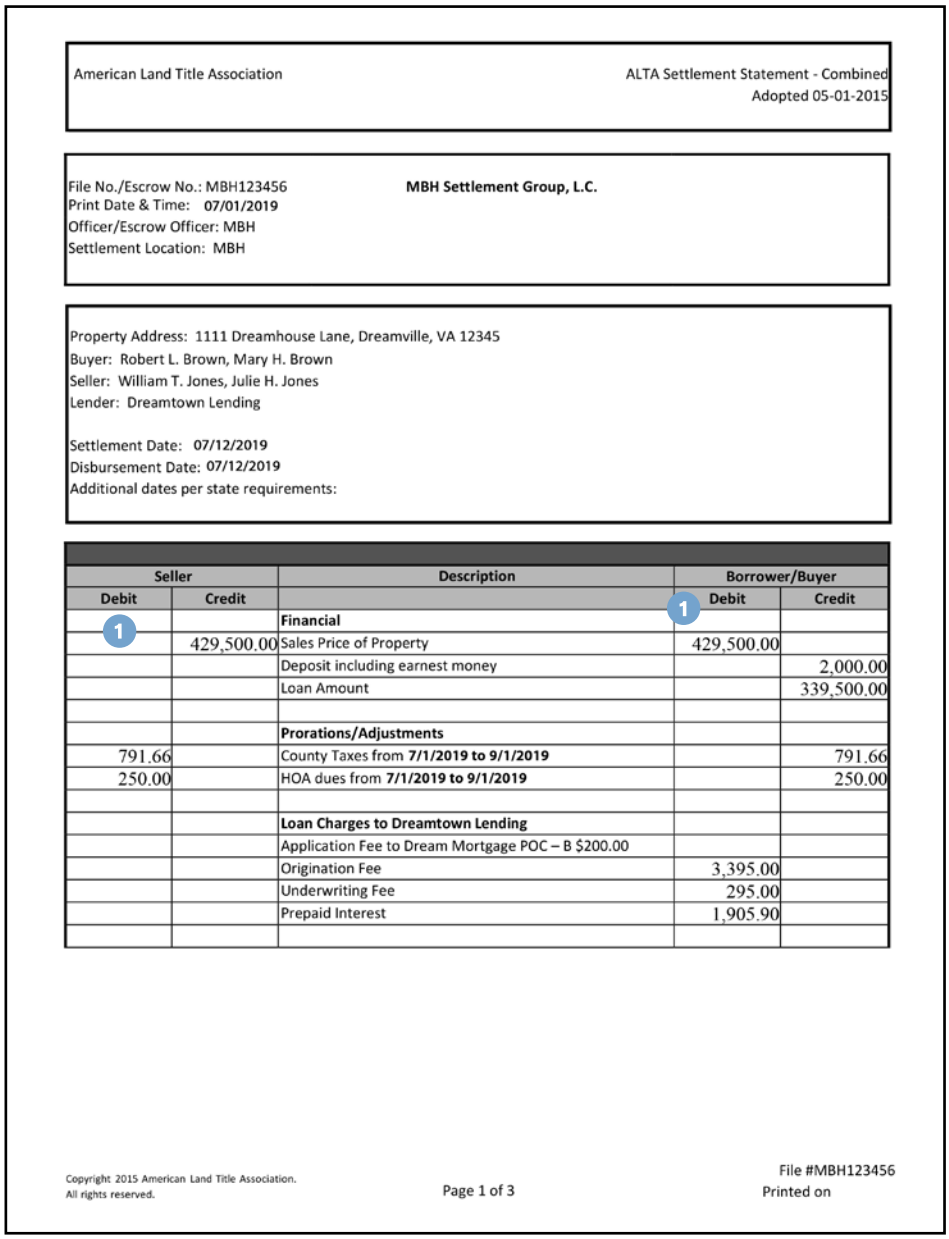
1. La propiedad se ofrece sin distinción de raza, color, religión, sexo, discapacidad, estado familiar, origen de los fondos, orientación sexual, identidad de género, estado militar, edad avanzada, origen nacional o cualquier clase protegida por la ley federal, estatal o local.

2. El Contrato es un acuerdo legalmente vinculante. De no ser comprendido, se deberá buscar asesoramiento legal.

Declaración de acuerdo de ALTA

¿Qué es la Declaración de acuerdo de ALTA?
Además de la Estimación de préstamo y la Divulgación de cierre, para el acuerdo también se requerirá una Declaración de acuerdo y reembolso. La Asociación Americana de Títulos de Propiedad (American Land Title Association, ALTA) ha diseñado un formulario estandarizado para el sector que puede utilizarse en las transacciones en las que participa un prestamista.

Con este documento adicional se puede satisfacer el cumplimiento de la normativa y el estado del agente del acuerdo. En la declaración, se muestra el desembolso real de los fondos en la transacción de acuerdo con el Contrato de compraventa de la vivienda. Los Compradores y los Vendedores firmarán y reconocerán la Declaración del acuerdo. La Declaración de acuerdo es un documento que se puede compartir con todas las partes de la transacción y muestra todos los honorarios involucrados en la transacción sin revelar información no pública.



American Land Title Association — ALTA Settlement Statement - Combined
Adopted 05-01-2015

File No./Escrow No.: MBH123456
Print Date & Time: 07/01/2019
Officer/Escrow Officer: MBH
Settlement Location: MBH

MBH Settlement Group, L.C.

Property Address: 1111 Dreamhouse Lane, Dreamville, VA 12345
Buyer: Robert L. Brown, Mary H. Brown
Seller: William T. Jones, Julie H. Jones
Lender: Dreamtown Lending

Settlement Date: 07/12/2019
Disbursement Date: 07/12/2019
Additional dates per state requirements:

Seller		Description	Borrower/Buyer	
Debit	Credit		Debit	Credit
1		**Financial**	1	
	429,500.00	Sales Price of Property	429,500.00	
		Deposit including earnest money		2,000.00
		Loan Amount		339,500.00
		Prorations/Adjustments		
791.66		County Taxes from **7/1/2019 to 9/1/2019**		791.66
250.00		HOA dues from **7/1/2019 to 9/1/2019**		250.00
		Loan Charges to Dreamtown Lending		
		Application Fee to Dream Mortgage POC – B $200.00		
		Origination Fee	3,395.00	
		Underwriting Fee	295.00	
		Prepaid Interest	1,905.90	

Copyright 2015 American Land Title Association.
All rights reserved.

File #MBH123456
Printed on

1

Débitos = cargos
Créditos = depósitos

Seller		Description	Borrower/Buyer	
Debit	Credit		Debit	Credit
		Other Loan Charges		
		Appraisal Fee to Appraiseit! LLC	450.00	
		Credit Report Fee to Equifax POC – B $29.50		
		Flood Determination Fee to NoFloodTownCompany, Co.	11.00	
		Impounds		
		Homeowner's Insurance 2 mo @ $ $76.66/mo	153.32	
		County Taxes 2 mo @ $ 395.83/mo	791.66	
		Aggregate Adjustment		23.45
		Title Charges & Escrow / Settlement Charges		
		ALTA Homeowner's Title Insurance to MBH Settlement Group	1294.00	
		ALTA 2006 Loan Policy to MBH Settlement Group	968.00	
		Title Search to JML Abstractors, LLC	135.00	
		Insurance Binder to MBH Settlement Group, L.C.	125.00	
		Settlement Fee to MBH Settlement Group, L.C.	695.00	
		Closing Protection Letter Fee to Title Insurance Company	20.00	
		Digital Archive Fee	25.00	
		Commission		
12,885.00		Real Estate Commission to A1SellerListing Broker		
12,885.00		Real Estate Commission to AAA Real Estate Company		
		Other – Credit for Home Warranty Fee to ABC Warranty		485.00
		Government Recording and Transfer Charges		
		Recording Fees (Deed) to Clerk of Court	43.00	
		Recording Fees (Mortgage/Deed of Trust) to Clerk of Court	56.00	
		City/County tax to Clerk of Court	640.84	
		State Tax to Clerk of Court	1922.50	
429.50		Grantors Tax to Clerk of Court		
		Payoff(s)		
250,766.00		Lender: Payoff Lender Co.		
		Principal Balance as of 7/01/2019 $250,766.00		
		Interest on Payoff Loan 0 days @ $31.25/day		

Copyright 2015 American Land Title Association.
All rights reserved.

Seller		Description	Borrower/Buyer	
Debit	Credit		Debit	Credit
		Miscellaneous		
35.00		Pest Inspection Fee to Bad Bugs Inc.		
		Survey Fee to ABC Survey, Inc.	350.00	
		Homeowner's insurance premium to Insure me! Inc.	919.92	
695.00		Settlement Services Fee to MBH Settlement Group, L.C.		
150.00		Lien Release Processing Fee to MBH Settlement Group, L.C.		
175.00		Seller Attorney fees to DeedFeeFirm, LLC		
		Home Warranty fee to ABC Warranty	485.00	
Seller			**Borrower/Buyer**	
Debit	**Credit**		**Debit**	**Credit**
$279,087.16	$429,500.00	**Subtotals**	$444,181.14	$343,050.11
		Due From Borrower	$101,131.03	
$150,412.84		Due To Seller		
$429,500.00	$429,500.00	**Totals**	$444,181.14	$444,181.14

Acknowledgement

We/I have carefully reviewed the ALTA Settlement Statement and find it to be a true and accurate statement of all receipts and disbursements made on my account or by me in this transaction and further certify that I have received a copy of the ALTA Settlement Statement. We/I authorize MBH Settlement Group, L.C. to cause the funds to be disbursed in accordance with this statement.

Buyer

Buyer

Seller

Escrow Officer

Copyright 2015 American Land Title Association.
All rights reserved.

File #MBH123456
Printed on 07/01/2019

En la página 2 de 3

2 POC (Paid Outside of Closing) = pagado fuera del cierre y se refiere a una cuota que no se desembolsa en el cierre.

3 Tal y como se indica en la Divulgación de cierre (CD).

En la página 3 de 3

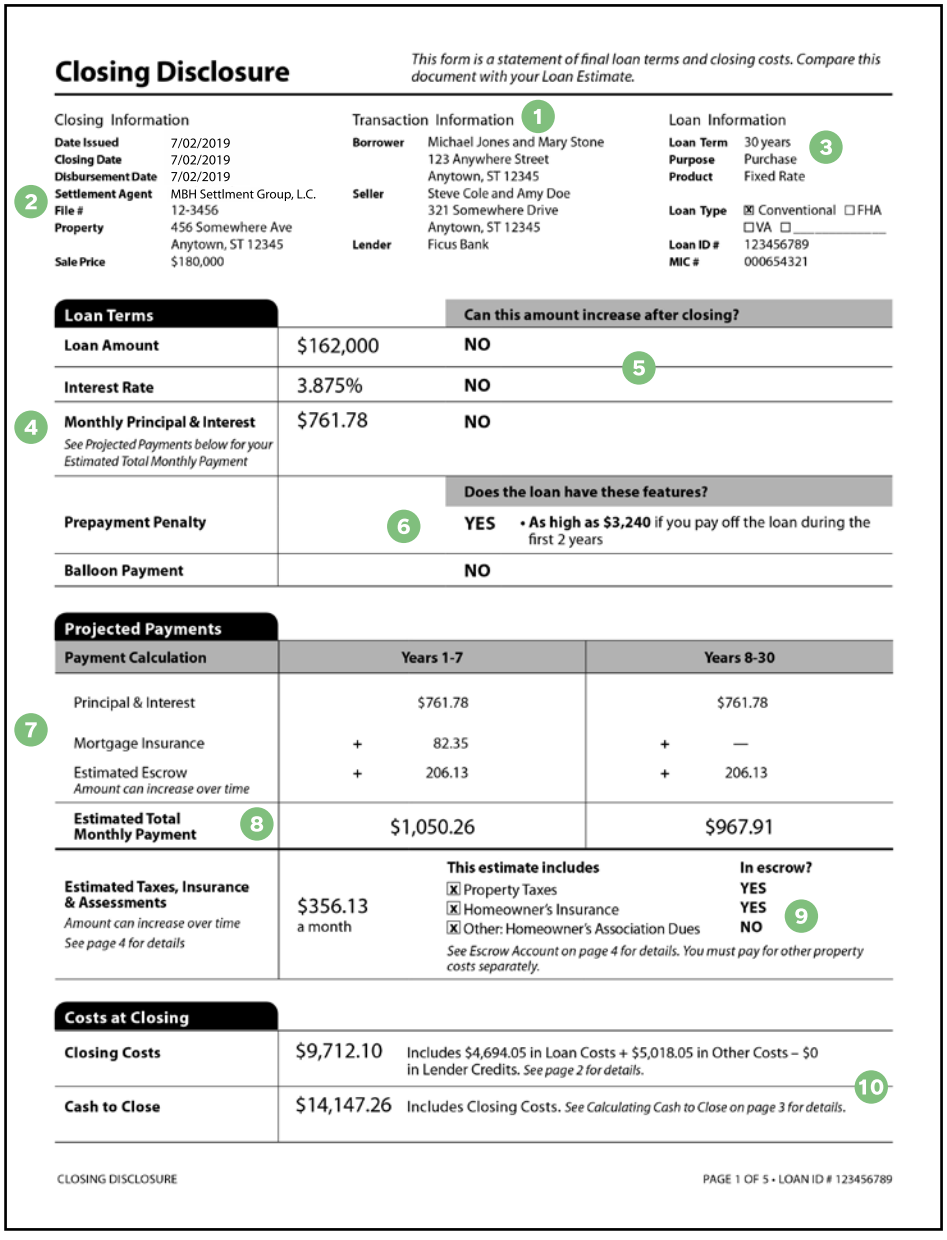
4 Fondos totales.

5 Es necesario obtener las firmas del Comprador y del Vendedor para autorizar los desembolsos relacionados con la transacción.

Declaración de cierre

¿Qué es la Divulgación de cierre?

En la Divulgación de cierre de cinco páginas se resumen las condiciones de su préstamo y lo que usted paga al cierre. Puede comparar con facilidad las cifras con la Estimación del préstamo que recibió antes. No debería haber ningún cambio significativo aparte de los que ya aceptó. Saque su propia Divulgación de cierre o revise el ejemplo aquí. Compruebe que entiende con claridad lo que se espera que pague durante todo el préstamo y durante el cierre.



Closing Disclosure

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

Closing Information

Date Issued	7/02/2019
Closing Date	7/02/2019
Disbursement Date	7/02/2019
Settlement Agent	MBH Settlment Group, L.C.
File #	12-3456
Property	456 Somewhere Ave Anytown, ST 12345
Sale Price	$180,000

Transaction Information (1)

Borrower	Michael Jones and Mary Stone 123 Anywhere Street Anytown, ST 12345
Seller	Steve Cole and Amy Doe 321 Somewhere Drive Anytown, ST 12345
Lender	Ficus Bank

Loan Information (3)

Loan Term	30 years
Purpose	Purchase
Product	Fixed Rate
Loan Type	☒ Conventional ☐ FHA ☐ VA ☐ _____
Loan ID #	123456789
MIC #	000654321

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

(2) (4) (5) (6)

Projected Payments

Payment Calculation	**Years 1-7**	**Years 8-30**
Principal & Interest	$761.78	$761.78
Mortgage Insurance	+ 82.35	+ —
Estimated Escrow *Amount can increase over time*	+ 206.13	+ 206.13
Estimated Total Monthly Payment (8)	$1,050.26	$967.91

(7)

		This estimate includes	**In escrow?**
Estimated Taxes, Insurance & Assessments *Amount can increase over time* *See page 4 for details*	$356.13 a month	☒ Property Taxes	YES
		☒ Homeowner's Insurance	YES
		☒ Other: Homeowner's Association Dues	NO

(9)

See Escrow Account on page 4 for details. You must pay for other property costs separately.

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.*

(10)

CLOSING DISCLOSURE PAGE 1 OF 5 • LOAN ID # 123456789

1. Compruebe que esté bien escrito su nombre.
2. Información sobre la transacción.
3. Verifique que la información del préstamo sea correcta.
4. Condiciones básicas del préstamo.
5. Compruebe que el importe del préstamo y el tipo de interés sean correctos.
6. ¿Tiene el préstamo una penalización por pago anticipado?
7. Una descripción general de los Pagos de la hipoteca durante todo el préstamo.
8. Compruebe que la Estimación de pago mensual total coincida con la Estimación del préstamo más reciente.
9. Compruebe si tiene artículos que no estén en garantía.
10. Asegúrese de que los Costos de cierre coinciden con su Estimación de préstamo más reciente.

En la página 2 de 5

11 Los gastos iniciales de su prestamista por realizar el préstamo.

12 Una contabilización detallada de los gastos de Cierre del comprador.

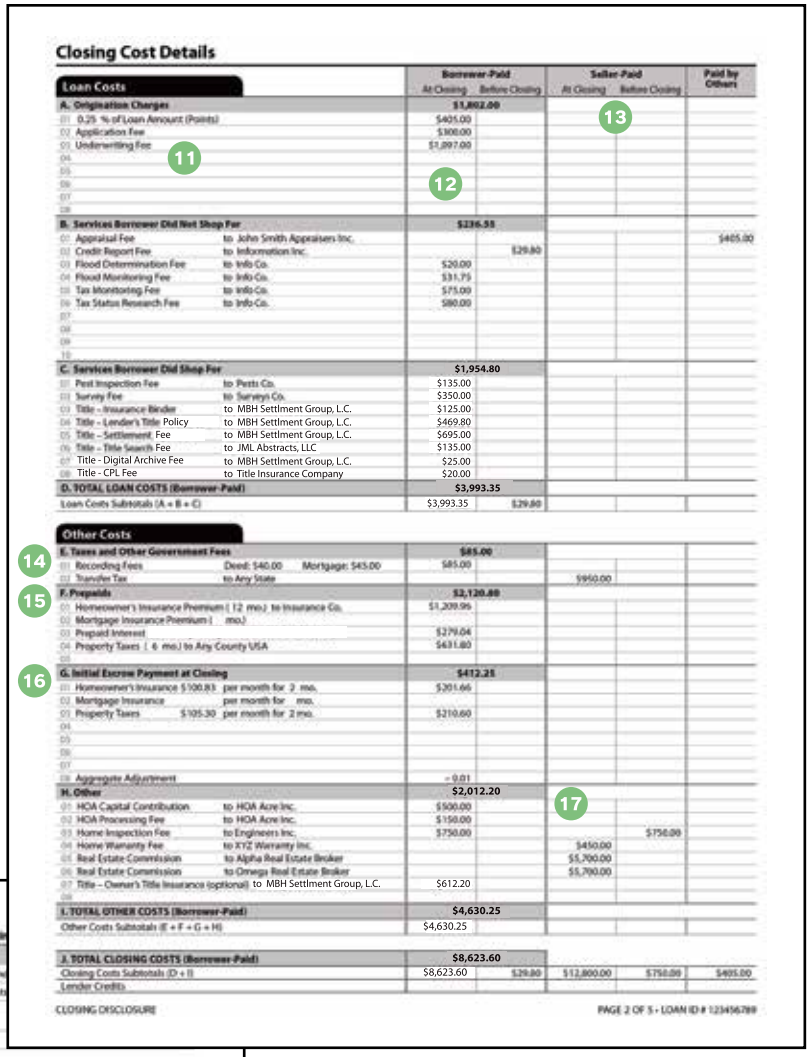
13 Una contabilización detallada de los gastos de Cierre del comprador.

14 Los gastos asociados a la transferencia de la propiedad a usted.

15 Los intereses pagados por adelantado y la prima del seguro del propietario para el primer año.

16 Este pago establecerá un saldo inicial en su cuenta de depósito en garantía.

17 Costos de otros servicios que haya elegido. Revise estos importes para asegurarse de que coinciden con lo que espera.



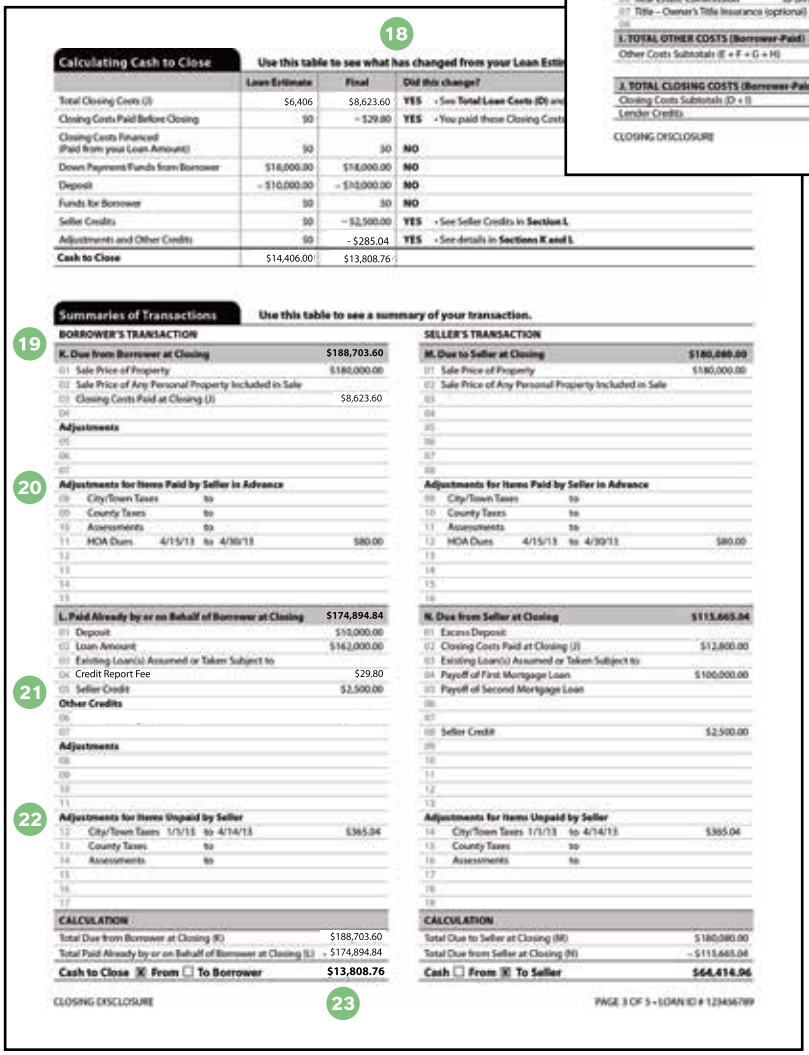
Closing Cost Details

Loan Costs	Borrower-Paid At Closing	Borrower-Paid Before Closing	Seller-Paid At Closing	Seller-Paid Before Closing	Paid by Others
A. Origination Charges	**$1,802.00**				
01 0.25 % of Loan Amount (Points)	$405.00				
02 Application Fee	$300.00				
03 Underwriting Fee	$1,097.00				
B. Services Borrower Did Not Shop For	**$236.55**				
01 Appraisal Fee to John Smith Appraisers Inc.					$405.00
02 Credit Report Fee to Information Inc.		$29.80			
03 Flood Determination Fee to Info Co.	$20.00				
04 Flood Monitoring Fee to Info Co.	$31.75				
05 Tax Monitoring Fee to Info Co.	$75.00				
06 Tax Status Research Fee to Info Co.	$80.00				
C. Services Borrower Did Shop For	**$1,954.80**				
01 Pest Inspection Fee to Pests Co.	$135.00				
02 Survey Fee to Surveys Co.	$350.00				
03 Title – Insurance Binder to MBH Settlment Group, L.C.	$125.00				
04 Title – Lender's Title Policy to MBH Settlment Group, L.C.	$469.80				
05 Title – Settlement Fee to MBH Settlment Group, L.C.	$695.00				
06 Title – Title Search Fee to JML Abstracts, LLC	$135.00				
07 Title - Digital Archive Fee to MBH Settlment Group, L.C.	$25.00				
08 Title - CPL Fee to Title Insurance Company	$20.00				
D. TOTAL LOAN COSTS (Borrower-Paid)	**$3,993.35**				
Loan Costs Subtotals (A + B + C)	$3,993.35	$29.80			

Other Costs					
E. Taxes and Other Government Fees	**$85.00**				
01 Recording Fees Deed: $40.00 Mortgage: $45.00	$85.00				
02 Transfer Tax to Any State			$950.00		
F. Prepaids	**$2,120.80**				
01 Homeowner's Insurance Premium (12 mo.) to Insurance Co.	$1,209.96				
02 Mortgage Insurance Premium (mo.)					
03 Prepaid Interest	$279.04				
04 Property Taxes (6 mo.) to Any County USA	$631.80				
G. Initial Escrow Payment at Closing	**$412.25**				
01 Homeowner's Insurance $100.83 per month for 2 mo.	$201.66				
02 Mortgage Insurance per month for mo.					
03 Property Taxes $105.30 per month for 2 mo.	$210.60				
10 Aggregate Adjustment	-$0.01				
H. Other	**$2,012.20**				
01 HOA Capital Contribution to HOA Acre Inc.	$500.00				
02 HOA Processing Fee to HOA Acre Inc.	$150.00				
03 Home Inspection Fee to Engineers Inc.	$750.00			$750.00	
04 Home Warranty Fee to XYZ Warranty Inc.			$450.00		
05 Real Estate Commission to Alpha Real Estate Broker			$5,700.00		
06 Real Estate Commission to Omega Real Estate Broker			$5,700.00		
07 Title – Owner's Title Insurance (optional) to MBH Settlment Group, L.C.	$612.20				
I. TOTAL OTHER COSTS (Borrower-Paid)	**$4,630.25**				
Other Costs Subtotals (E + F + G + H)	$4,630.25				

J. TOTAL CLOSING COSTS (Borrower-Paid)	**$8,623.60**				
Closing Costs Subtotals (D + I)	$8,623.60	$29.80	$12,800.00	$750.00	$405.00
Lender Credits					

CLOSING DISCLOSURE PAGE 2 OF 5 • LOAN ID # 123456789



Calculating Cash to Close — Use this table to see what has changed from your Loan Estimate

	Loan Estimate	Final	Did this change?	
Total Closing Costs (J)	$6,406	$8,623.60	YES	• See Total Loan Costs (D) and
Closing Costs Paid Before Closing	$0	-$29.80	YES	• You paid these Closing Costs
Closing Costs Financed (Paid from your Loan Amount)	$0	$0	NO	
Down Payment/Funds from Borrower	$18,000.00	$18,000.00	NO	
Deposit	-$10,000.00	-$10,000.00	NO	
Funds for Borrower	$0	$0	NO	
Seller Credits	$0	-$2,500.00	YES	• See Seller Credits in Section L
Adjustments and Other Credits	$0	-$285.04	YES	• See details in Sections K and L
Cash to Close	$14,406.00	$13,808.76		

Summaries of Transactions — Use this table to see a summary of your transaction.

BORROWER'S TRANSACTION		SELLER'S TRANSACTION	
K. Due from Borrower at Closing	**$188,703.60**	**M. Due to Seller at Closing**	**$180,080.00**
01 Sale Price of Property	$180,000.00	01 Sale Price of Property	$180,000.00
02 Sale Price of Any Personal Property Included in Sale		02 Sale Price of Any Personal Property Included in Sale	
03 Closing Costs Paid at Closing (J)	$8,623.60		
Adjustments		Adjustments for Items Paid by Seller in Advance	
11 HOA Dues 4/15/13 to 4/30/13	$80.00	12 HOA Dues 4/15/13 to 4/30/13	$80.00
L. Paid Already by or on Behalf of Borrower at Closing	**$174,894.84**	**N. Due from Seller at Closing**	**$115,665.04**
01 Deposit	$10,000.00	01 Excess Deposit	
02 Loan Amount	$162,000.00	02 Closing Costs Paid at Closing (J)	$12,800.00
03 Existing Loan(s) Assumed or Taken Subject to		03 Existing Loan(s) Assumed or Taken Subject to	
04 Credit Report Fee	$29.80	04 Payoff of First Mortgage Loan	$100,000.00
05 Seller Credit	$2,500.00	05 Payoff of Second Mortgage Loan	
Other Credits			
		08 Seller Credit	$2,500.00
Adjustments			
Adjustments for Items Unpaid by Seller		Adjustments for Items Unpaid by Seller	
12 City/Town Taxes 1/1/13 to 4/14/13	$365.04	14 City/Town Taxes 1/1/13 to 4/14/13	$365.04
13 County Taxes to		15 County Taxes to	
14 Assessments to		16 Assessments to	
CALCULATION		CALCULATION	
Total Due from Borrower at Closing (K)	$188,703.60	Total Due to Seller at Closing (M)	$180,080.00
Total Paid Already by or on Behalf of Borrower at Closing (L)	-$174,894.84	Total Due from Seller at Closing (N)	-$115,665.04
Cash to Close ☒ From ☐ To Borrower	**$13,808.76**	**Cash** ☐ From ☒ To Seller	**$64,414.96**

CLOSING DISCLOSURE PAGE 3 OF 5 • LOAN ID # 123456789

En la página 3 de 5

18 Una comparación entre la Estimación del préstamo y la Divulgación de cierre.

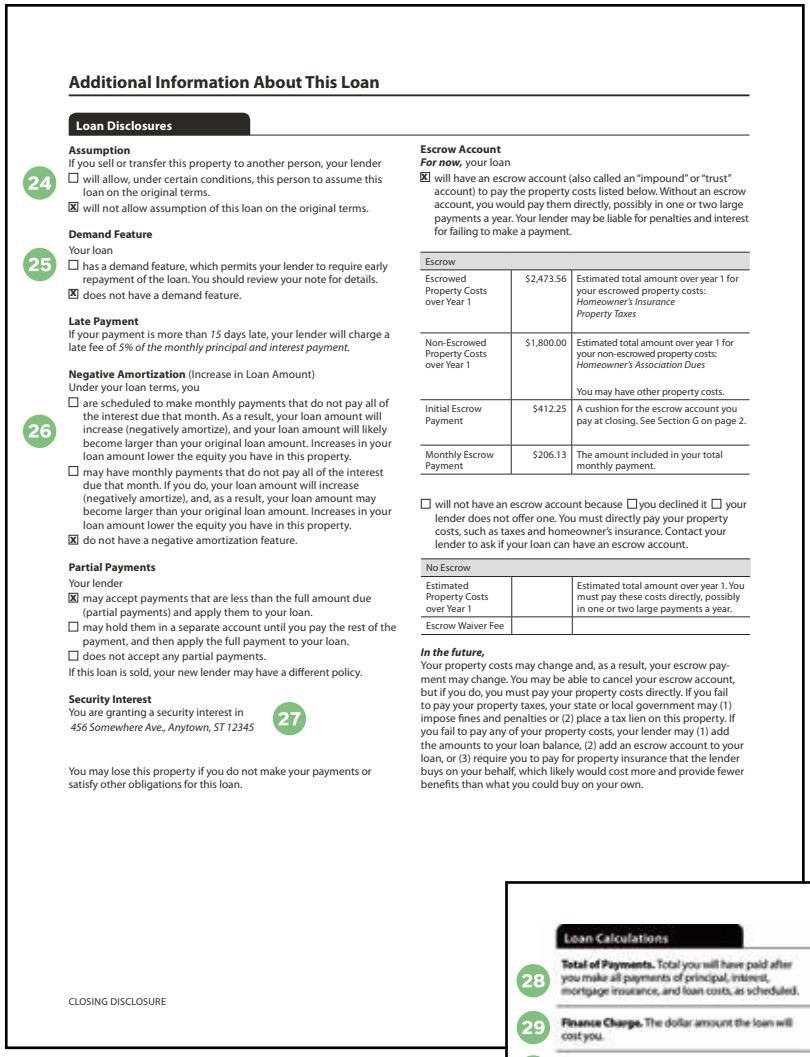
19 Costo total de la compra de la vivienda. Incluye el precio de la vivienda y los gastos de cierre.

20 Costos que el vendedor pagó por adelantado y que ahora usted le reembolsa.

21 Compruebe que su Crédito del vendedor refleja lo que acordó con el Vendedor.

22 Impuestos anteriores y otros cargos que debe el Vendedor y que usted pagará en el futuro. El Vendedor lo está reembolsando ahora para cubrir estos gastos.

23 Cantidad real que tendrá que pagar al cierre.



Additional Information About This Loan

Loan Disclosures

Assumption
If you sell or transfer this property to another person, your lender
24 ☐ will allow, under certain conditions, this person to assume this loan on the original terms.
☒ will not allow assumption of this loan on the original terms.

Demand Feature
Your loan
25 ☐ has a demand feature, which permits your lender to require early repayment of the loan. You should review your note for details.
☒ does not have a demand feature.

Late Payment
If your payment is more than *15* days late, your lender will charge a late fee of *5% of the monthly principal and interest payment.*

Negative Amortization (Increase in Loan Amount)
Under your loan terms, you
26 ☐ are scheduled to make monthly payments that do not pay all of the interest due that month. As a result, your loan amount will increase (negatively amortize), and your loan amount will likely become larger than your original loan amount. Increases in your loan amount lower the equity you have in this property.
☐ may have monthly payments that do not pay all of the interest due that month. If you do, your loan amount will increase (negatively amortize), and, as a result, your loan amount may become larger than your original loan amount. Increases in your loan amount lower the equity you have in this property.
☒ do not have a negative amortization feature.

Partial Payments
Your lender
☒ may accept payments that are less than the full amount due (partial payments) and apply them to your loan.
☐ may hold them in a separate account until you pay the rest of the payment, and then apply the full payment to your loan.
☐ does not accept any partial payments.
If this loan is sold, your new lender may have a different policy.

Security Interest
You are granting a security interest in
456 Somewhere Ave., Anytown, ST 12345 27

You may lose this property if you do not make your payments or satisfy other obligations for this loan.

Escrow Account
For now, your loan
☒ will have an escrow account (also called an "impound" or "trust" account) to pay the property costs listed below. Without an escrow account, you would pay them directly, possibly in one or two large payments a year. Your lender may be liable for penalties and interest for failing to make a payment.

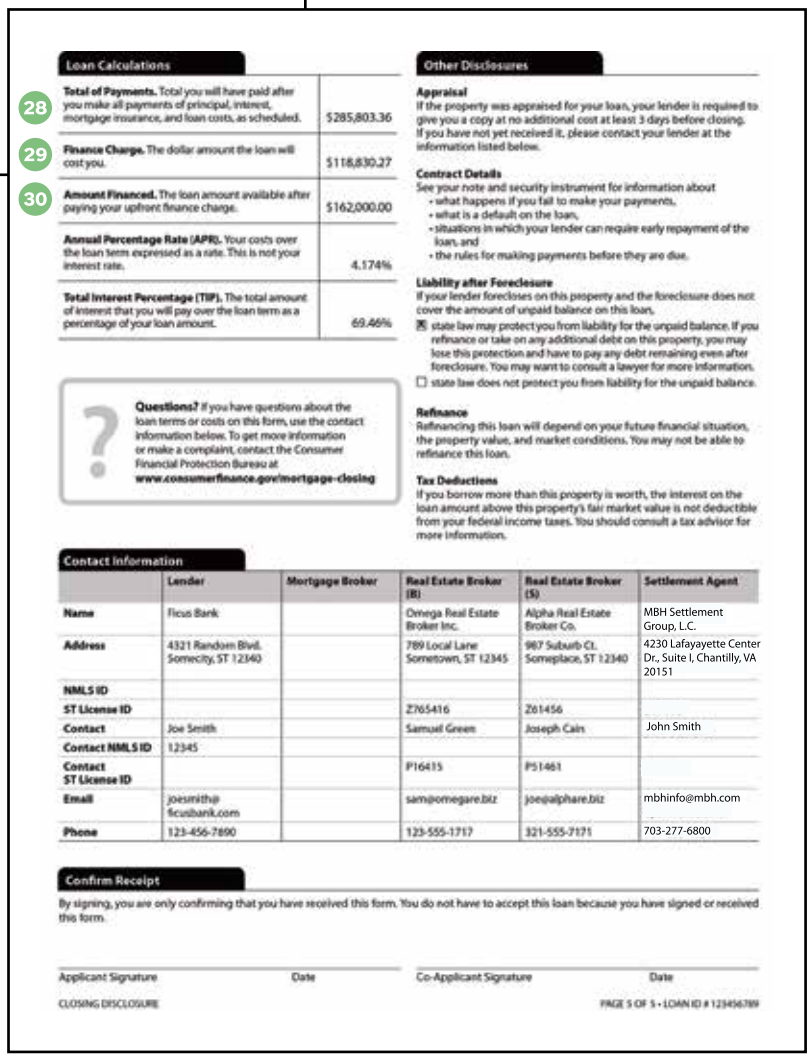
Escrow		
Escrowed Property Costs over Year 1	$2,473.56	Estimated total amount over year 1 for your escrowed property costs: *Homeowner's Insurance Property Taxes*
Non-Escrowed Property Costs over Year 1	$1,800.00	Estimated total amount over year 1 for your non-escrowed property costs: *Homeowner's Association Dues* You may have other property costs.
Initial Escrow Payment	$412.25	A cushion for the escrow account you pay at closing. See Section G on page 2.
Monthly Escrow Payment	$206.13	The amount included in your total monthly payment.

☐ will not have an escrow account because ☐ you declined it ☐ your lender does not offer one. You must directly pay your property costs, such as taxes and homeowner's insurance. Contact your lender to ask if your loan can have an escrow account.

No Escrow		
Estimated Property Costs over Year 1		Estimated total amount over year 1. You must pay these costs directly, possibly in one or two large payments a year.
Escrow Waiver Fee		

In the future,
Your property costs may change and, as a result, your escrow payment may change. You may be able to cancel your escrow account, but if you do, you must pay your property costs directly. If you fail to pay your property taxes, your state or local government may (1) impose fines and penalties or (2) place a tax lien on this property. If you fail to pay any of your property costs, your lender may (1) add the amounts to your loan balance, (2) add an escrow account to your loan, or (3) require you to pay for property insurance that the lender buys on your behalf, which likely would cost more and provide fewer benefits than what you could buy on your own.

CLOSING DISCLOSURE



Loan Calculations

28	**Total of Payments.** Total you will have paid after you make all payments of principal, interest, mortgage insurance, and loan costs, as scheduled.	$285,803.36
29	**Finance Charge.** The dollar amount the loan will cost you.	$118,830.27
30	**Amount Financed.** The loan amount available after paying your upfront finance charge.	$162,000.00
	Annual Percentage Rate (APR). Your costs over the loan term expressed as a rate. This is not your interest rate.	4.174%
	Total Interest Percentage (TIP). The total amount of interest that you will pay over the loan term as a percentage of your loan amount.	69.46%

Questions? If you have questions about the loan terms or costs on this form, use the contact information below. To get more information or make a complaint, contact the Consumer Financial Protection Bureau at **www.consumerfinance.gov/mortgage-closing**

Other Disclosures

Appraisal
If the property was appraised for your loan, your lender is required to give you a copy at no additional cost at least 3 days before closing. If you have not yet received it, please contact your lender at the information listed below.

Contract Details
See your note and security instrument for information about
- what happens if you fail to make your payments,
- what is a default on the loan,
- situations in which your lender can require early repayment of the loan, and
- the rules for making payments before they are due.

Liability after Foreclosure
If your lender forecloses on this property and the foreclosure does not cover the amount of unpaid balance on this loan,
☒ state law may protect you from liability for the unpaid balance. If you refinance or take on any additional debt on this property, you may lose this protection and have to pay any debt remaining even after foreclosure. You may want to consult a lawyer for more information.
☐ state law does not protect you from liability for the unpaid balance.

Refinance
Refinancing this loan will depend on your future financial situation, the property value, and market conditions. You may not be able to refinance this loan.

Tax Deductions
If you borrow more than this property is worth, the interest on the loan amount above this property's fair market value is not deductible from your federal income taxes. You should consult a tax advisor for more information.

Contact Information

	Lender	Mortgage Broker	Real Estate Broker (B)	Real Estate Broker (S)	Settlement Agent
Name	Ficus Bank		Omega Real Estate Broker Inc.	Alpha Real Estate Broker Co.	MBH Settlement Group, L.C.
Address	4321 Random Blvd. Somecity, ST 12340		789 Local Lane Sometown, ST 12345	987 Suburb Ct. Someplace, ST 12340	4230 Lafayayette Center Dr., Suite I, Chantilly, VA 20151
NMLS ID					
ST License ID			Z765416	Z61456	
Contact	Joe Smith		Samuel Green	Joseph Cain	John Smith
Contact NMLS ID	12345				
Contact ST License ID			P16415	P51461	
Email	joesmith@ficusbank.com		sam@omegare.biz	joe@alphare.biz	mbhinfo@mbh.com
Phone	123-456-7890		123-555-1717	321-555-7171	703-277-6800

Confirm Receipt

By signing, you are only confirming that you have received this form. You do not have to accept this loan because you have signed or received this form.

Applicant Signature Date | Co-Applicant Signature Date

CLOSING DISCLOSURE PAGE 5 OF 5 • LOAN ID # 123456789

En la página 4 de 5

24 Si vende la vivienda, el comprador puede hacerse cargo de su préstamo en las mismas condiciones.

25 La característica de demanda permite al prestamista exigir el pago inmediato de la totalidad del préstamo en cualquier momento.

26 La amortización negativa significa que el saldo de su préstamo puede aumentar incluso si usted hace los pagos a tiempo y en su totalidad.

27 El derecho de garantía permite al prestamista ejecutar la hipoteca de su casa si usted no devuelve el dinero que le han prestado.

En la página 5 de 5

28 Cantidad de dinero que pagará durante la vida del préstamo.

29 Los intereses y las comisiones del préstamo que pagará durante la vida del préstamo.

30 Cantidad neta de dinero que está pidiendo prestado.

NOTAS

Términos que debe conocer

Glosario y definiciones

Tasación: una valoración por escrito del precio pagado por una propiedad principalmente conforme a un análisis de ventas comparables de casas similares en las cercanías.

Valor de tasación: la valoración colocada en la propiedad por un evaluador de impuestos públicos con fines fiscales.

Cesión: cuando la propiedad de su hipoteca se transfiere de una empresa o persona a otra.

Bancarrota: a través de la presentación en el tribunal federal de bancarrota, las personas pueden reestructurar o liberarse de sus deudas y responsabilidades. Las bancarrotas son de varios tipos, pero la más común para una persona parece ser una bancarrota del "Capítulo 7 Sin activos" que alivia al prestatario de la mayoría de los tipos de deudas.

Cadena del título: un análisis de las transferencias del título de una propiedad a lo largo de los años.

Título limpio: un título que está libre de gravámenes o cuestiones legales en cuanto a la propiedad del inmueble.

Cierre: el "cierre" es una reunión donde se firman todos los documentos y el dinero cambia de manos.

Costos de cierre: los costos de cierre se separan en lo que se llama "costos de cierre no recurrentes" y "elementos pagados por adelantado". Los costos de cierre no recurrentes son cualquier elemento que se paga una sola vez como resultado de la compra de la propiedad o la obtención de un préstamo. Los "pagados por adelantado" son elementos que se repiten a lo largo del tiempo, como los impuestos sobre la propiedad y el seguro del propietario. Un prestamista hace un intento de estimar la cantidad de costos de cierre no recurrentes y elementos pagados por adelantado en la estimación de buena fe que deben emitir al prestatario dentro de los tres días de recibir una solicitud de préstamo para la vivienda.

Divulgación de cierre (Closing Disclosure, CD): un formulario diseñado para proporcionar divulgaciones que serán útiles para que los consumidores comprendan todos los costos de la transacción. Los elementos que aparecen en la declaración incluyen las comisiones inmobiliarias, los honorarios del préstamo, los puntos y los montos iniciales del depósito en garantía (incautación). En la CD, se incluirán los ingresos totales netos del vendedor y el pago neto del comprador al cierre. El prestamista está obligado a proporcionar la CD al prestatario al menos tres días antes del acuerdo.

Imperfección del título: cualquier condición revelada por una búsqueda de título que afecta de manera negativa al título de bienes raíces. Por lo general, las imperfecciones del título no pueden eliminarse, excepto a través de la escritura, la liberación, o una acción judicial.

Cuotas de áreas comunes: en algunas zonas, se denominan Cuotas de la Asociación de Propietarios. Son cargos que los dueños de las unidades individuales pagan a la Asociación de Propietarios en un condominio o desarrollo de unidades planificadas (planned unit development, PUD) y, por lo general, se usan para mantener la propiedad y las áreas comunes.

Áreas comunes: aquellas partes de un edificio, un terreno y los servicios que son propiedad de (o son administrados por) una asociación de propietarios de un proyecto de unidades planificadas (PUD) o de un proyecto de condominio (o una corporación cooperativa de un proyecto) que utilizan todos los propietarios de unidades, quienes comparten los gastos comunes del funcionamiento y el mantenimiento. Las zonas comunes incluyen piscinas, canchas de tenis y otras instalaciones recreativas, así como los pasillos comunes de los edificios, las zonas de aparcamiento, las entradas y salidas, entre otros.

Contingencia: condición que debe cumplirse antes de que un contrato sea legalmente vinculante. Por ejemplo, los compradores de viviendas suelen incluir una contingencia que especifica que el contrato no es vinculante hasta que el comprador obtenga un informe satisfactorio de inspección de la vivienda realizada por un inspector de viviendas calificado.

Contrato: acuerdo oral o escrito para hacer o no hacer algo determinado.

Escritura: el documento legal que transmite el título de una propiedad.

Escritura de fideicomiso: algunos estados, como Virginia, no registran las hipotecas. En su lugar, registran una escritura de fideicomiso que compromete una propiedad al prestamista como garantía de pago de una deuda.

Mora: no hacer el pago de la hipoteca dentro de un periodo especificado. Para las primeras hipotecas o las primeras escrituras de fideicomiso, si un pago aún no se ha realizado dentro de los 30 días de la fecha de vencimiento, se considera que el préstamo está en mora.

Pago inicial: la parte del precio de compra de una propiedad que el comprador paga en efectivo y no financia con una hipoteca.

Depósito de garantía: un depósito realizado por el potencial comprador de la vivienda.

Servidumbre: un derecho de paso que da acceso a una propiedad a personas distintas del propietario.

Dominio eminente: el derecho de un gobierno a tomar una propiedad privada para uso público previo pago de su valor justo de mercado. El dominio eminente es la base de los procedimientos de expropiación.

Invasión: una mejora que se entromete de manera ilegal en la propiedad de otro.

Gravamen: todo lo que afecte o limite el título de pleno dominio de una propiedad, como hipotecas, arrendamientos, servidumbres o restricciones.

Patrimonio: el interés financiero de un propietario en una vivienda. El patrimonio neto es la diferencia entre el valor justo de mercado de la propiedad y la cantidad que aún se debe en su hipoteca y otros gravámenes.

Cuenta de depósito en garantía: una vez que cierra la transacción de compra, puede tener una cuenta de depósito en garantía o cuenta de incautación con su prestamista. Esto significa que la cantidad que paga cada mes incluye una cantidad superior a la que se requeriría si solo pagara el capital y los intereses. El dinero extra se guarda en su cuenta de depósito en garantía para el pago de elementos como los impuestos sobre la propiedad y el seguro del propietario cuando venzan. El prestamista los paga con su dinero en lugar de pagarlos usted mismo.

Albacea: persona nombrada en un testamento para administrar una herencia. El tribunal nombrará un administrador si no se nombra un albacea. "Albacea" es la forma femenina y masculina.

Elemento fijo: propiedad personal que se convierte en propiedad real cuando se fija de forma permanente a un inmueble.

Seguro de inundación: seguro que compensa los daños físicos a la propiedad a consecuencia de inundaciones. Se requiere para propiedades situadas en zonas de inundación designadas por el gobierno federal.

Ejecución hipotecaria: proceso legal por el que un prestatario que no cumple con una hipoteca es privado de su interés en la propiedad hipotecada. Suele implicar la venta forzosa de la propiedad en una subasta pública y el producto de la venta se aplica a la deuda hipotecaria.

Cesionario: la persona a la que se transmite un interés en una propiedad inmobiliaria.

Cedente: la persona que transmite un interés en una propiedad inmobiliaria.

Seguro contra riesgos: cobertura de seguro que protege en caso de daño físico a una propiedad por incendio, viento, vandalismo u otros riesgos.

Inspección de la vivienda: inspección exhaustiva realizada por un profesional que evalúa el estado estructural y mecánico de una propiedad. El comprador suele incluir una inspección satisfactoria de la vivienda como contingencia.

Asociación de propietarios: asociación que gestiona las zonas comunes de un desarrollo de unidades planificadas (PUD) o un proyecto de condominio. En un proyecto de condominio, no tiene interés en la propiedad de los elementos comunes. En un proyecto de PUD, posee la titularidad de los elementos comunes.

Seguro del propietario: póliza de seguro que combina el seguro de responsabilidad civil y la cobertura del seguro contra riesgos para una vivienda y su contenido.

Garantía del propietario: tipo de seguro que suelen contratar los compradores de viviendas y que cubre las reparaciones de determinados elementos, como la calefacción o el aire acondicionado, en caso de que se averíen dentro del periodo de cobertura. El comprador suele pedir al vendedor que pague esta cobertura como condición para la venta, pero cualquiera de las partes puede pagarla.

Tenencia conjunta: forma de propiedad o de toma de posesión de una propiedad que significa que cada parte es dueña de toda la propiedad y que la propiedad no está dividida. En caso de fallecimiento de una de las partes, el superviviente es dueño de la propiedad en su totalidad.

Sentencia: una decisión tomada por un tribunal de justicia. En las sentencias que exigen el pago de una deuda, el tribunal puede imponer un gravamen sobre la propiedad del deudor como garantía para el acreedor de la sentencia.

Descripción legal: una descripción de la propiedad reconocida por la ley que es suficiente para localizar e identificar la propiedad sin necesidad de un testimonio oral.

Prestamista: término que puede referirse a la institución que realiza el préstamo o a la persona que representa a la empresa.

Gravamen: reclamo legal contra una propiedad que debe pagarse cuando se vende la propiedad. Una hipoteca o una primera escritura de fideicomiso se considera un gravamen.

Préstamo: una suma de dinero prestada (principal) que por lo general se devuelve con intereses.

Estimación del préstamo: formulario diseñado para brindar información para que los consumidores comprendan las principales características, costos y riesgos del préstamo hipotecario que solicitan. El formulario debe proporcionarse a los consumidores a más tardar tres días hábiles después de que presenten una solicitud de préstamo.

Agente de crédito: también se lo conoce con otros términos, como prestamista, representante de crédito, ejecutivo de cuentas y otros. El agente de crédito desempeña varias funciones y tiene diversas responsabilidades: solicita préstamos, es el representante de la entidad de crédito y representa al prestatario ante la entidad de crédito.

Hipoteca: documento legal que compromete una propiedad con el prestamista como garantía de pago de una deuda. En lugar de hipotecas, algunos estados utilizan Escrituras de fideicomiso.

Agente hipotecario: una empresa hipotecaria que origina préstamos y luego los coloca con una variedad de otras instituciones de crédito con las que suelen tener relaciones preestablecidas.

Nota: documento legal que obliga a un prestatario a devolver un préstamo hipotecario a un tipo de interés determinado durante un periodo específico de tiempo.

Financiación del propietario: una transacción de compra de una propiedad en la que el vendedor proporciona toda o parte de la financiación.

Desarrollo de unidades planificadas (Planned Unit Development, PUD): un tipo de propiedad en el que las personas son realmente propietarios del edificio o la unidad en la que viven, pero las áreas comunes son de propiedad conjunta con los otros miembros del desarrollo o la asociación. En contraste con un condominio, donde una persona es realmente dueña del espacio aéreo de su unidad, pero los edificios y las áreas comunes son de propiedad conjunta con los demás en el desarrollo o la asociación.

Poder legal: documento legal que autoriza a otra persona a actuar en su nombre. Un poder legal puede otorgar una autoridad completa o puede limitarse a ciertos actos o periodos.

Preaprobación: término utilizado de forma imprecisa que generalmente significa que un prestatario ha completado una solicitud de préstamo y ha proporcionado documentación sobre la deuda, los ingresos y los ahorros que un asegurador ha revisado y aprobado. Una preaprobación suele hacerse por un importe de préstamo determinado y haciendo suposiciones sobre cuál será el tipo de interés en el momento en que se haga el préstamo, así como estimaciones sobre el importe que se pagará por los impuestos de la propiedad, el seguro y otros. Una preaprobación solo se aplica al prestatario. Una vez elegida la propiedad, también debe cumplir las directrices de suscripción del prestamista. Contrasta con la precalificación.

Precalificación: suele referirse a la opinión escrita del agente de crédito sobre la capacidad de un prestatario para obtener un préstamo hipotecario, después de que el agente de crédito haya hecho averiguaciones sobre las deudas, los ingresos y los ahorros. La información proporcionada al agente de crédito puede haberse presentado en forma verbal o de documentación, y el agente de crédito puede haber revisado o no un informe de crédito del prestatario.

Subasta pública: una reunión en un lugar público anunciado para vender una propiedad para pagar una hipoteca que está en mora.

Acuerdo de compra: contrato escrito firmado por el comprador y el vendedor en el que se establecen los términos y las condiciones bajo los que se venderá una propiedad.

Transacción del dinero de la compra: la adquisición de una propiedad a través del pago de dinero o su equivalente.

Escritura de traspaso de finiquito: escritura que transfiere sin garantía cualquier interés o título que el cedente pueda tener en el momento en que se realiza la transferencia.

Ley de Procedimientos de Liquidación de Bienes Raíces (Real Estate Settlement Procedures Act, RESPA): una ley federal de protección al consumidor.

Propiedad real: terreno y anexos, lo que incluye cualquier objeto de naturaleza permanente como estructuras, árboles, minerales, y los intereses, beneficios y derechos inherentes a estos.

Registro: la inscripción en la oficina del registro de los detalles de un documento legal debidamente ejecutado, como una escritura, un pagaré hipotecario, una cancelación de la hipoteca o una extensión de la hipoteca, convirtiéndolo así en parte del registro público.

Derecho de prioridad: disposición de un acuerdo que obliga al propietario de un inmueble a dar a otra parte la prioridad para comprar o arrendar la propiedad antes de que la ofrezca en venta o arrendamiento a otros.

Derecho de entrada o salida: el derecho a entrar o salir de una instalación designada.

Derecho del superviviente: en la tenencia conjunta, el derecho de los supervivientes a adquirir el interés de un copropietario fallecido.

Garantía: la propiedad que se pignora como garantía de un préstamo.

Subdivisión: una urbanización que se crea dividiendo una extensión de terreno en lotes individuales para su venta o alquiler.

Estudio: un dibujo o mapa que muestra los límites legales precisos de una propiedad, la ubicación de las mejoras, las servidumbres, los derechos de paso, las invasiones y otras características físicas.

Tenencia en común: a diferencia de la tenencia conjunta, cuando hay dos o más individuos en el título de una propiedad, este tipo de propiedad no pasa a los demás en caso de muerte.

Título de propiedad: documento legal que acredita el derecho o la propiedad de una persona sobre un inmueble.

Compañía de títulos: una compañía que se especializa en examinar y asegurar los títulos inmobiliarios.

Seguro de título : seguro que protege al prestamista (póliza del prestamista) o al comprador (póliza del propietario) contra las pérdidas que surjan de las disputas sobre la propiedad de un inmueble.

Búsqueda de títulos: verificación de los registros de títulos para garantizar que el vendedor es el propietario legal de la propiedad y que no hay gravámenes ni otros reclamos pendientes.

Impuesto de transferencia: impuesto estatal o local que se paga cuando el título pasa de un propietario a otro.

MBH Settlement Group

Mapa de ubicaciones

Virginia

Alexandria (Old Town)
228 S. Washington St., Suite 100
Alexandria, VA 22314
703-739-0100
mbholdtown@mbh.com

Arlington
2101 Wilson Boulevard, Suite 1250
Arlington, VA 22201
703-237-1100
mbharlington@mbh.com

Burke
5641 Burke Centre Pkwy, Suite 230
Burke, VA 22015
703-913-8080
mbhburke@mbh.com

Chantilly
4530 Walney Road, Suite 100
Chantilly, VA 20151
703-277-6800

Fair Oaks
12150 Monument Dr., Suite 850
Fairfax, VA 22033
703-279-1500
mbhfairoaks@mbh.com

Fredericksburg
1956 William St
Fredericksburg, VA 22401
540-373-1300
mbhfredericksburg@mbh.com

Front Royal
824 John Marshall Highway
Front Royal, VA 22630
540-878-4210
mbhfrontroyal@mbh.com

Gainesville
7470 Limestone Dr.
Gainesville, VA 20155
703-468-2020
mbhgainesville@mbh.com

Kingstowne
5911 Kingstowne Village Pkwy.,
Suite 140
Kingstowne, VA 22315
703-417-5000
mbhkingstowne@mbh.com

Lake Ridge
4500 Pond Way, Suite 200
Lake Ridge, VA 22192
703-492-7900
mbhlakeridge@mbh.com

Loudoun County
20135 Lakeview Center Pza., Suite150
Ashburn, VA 20147
703-840-2000
mbhloudoun@mbh.com

Manassas
8140 Ashton Ave., Suite 108
Manassas, VA 20109
703-393-0333
mbhmanassas@mbh.com

McLean
6862 Elm St., Suite 200
McLean, VA 22101
703-734-8900
mbhmclean@mbh.com

Reston
12020 Sunrise Valley Dr., Suite 100
Reston, VA 20191
703-318-9333
mbhreston@mbh.com

Stafford
9 Center St., Suite 105
Stafford, VA 22556
540-658-0992
mbhstafford@mbh.com

Vienna
1945 Old Gallows Rd., Suite 615
Vienna, VA 22182
703-242-2860
mbhvienna@mbh.com

Warrenton
484 Blackwell Rd., Suite 108
Warrenton, VA 20186
540-349-7990
mbhwarrenton@mbh.com

Winchester
817 Cedar Creek Grade, Suite 203
Winchester, VA 22601
540-546-0615
mbhwinchester@mbh.com

Maryland & D.C.

Bethesda
8120 Woodmont Ave, Suite 810,
Bethesda, MD 20814
301-941-4990
mbhmaryland@mbh.com

District of Columbia
1775 Eye Street NW, Suite 560
Washington, DC 20006
202-749-8420
mbhdc@mbh.com

Maryland
Virginia
District of Columbia
MBH
Winchester
Front Royal
Warrenton
Gainesville
Manassas
Chantilly
Loudoun
Reston
Bethesda
McLean
Vienna
Fair Oaks
Arlington
D.C.
Alexandria
Kingstowne
Burke
Lake Ridge
Stafford
Fredericksburg
270
70
495
66
17
340
211
7
267
28
7100
234
610
95
301

NOS CENTRAMOS EN SUS NECESIDADES

"¡MBH ES DE PRIMERA CATEGORÍA! TIENEN RAZÓN EN TODOS LOS TEMAS RELACIONADOS CON EL ACUERDO Y SON MUY COMUNICATIVOS. LOS RECOMIENDO SIN DUDAS".

- FACEBOOK| MARSHA W.

"EL PERSONAL DE MBH FUE INCREÍBLEMENTE EFICIENTE, AMABLE Y PROFESIONAL AL PROCESAR MI CIERRE. HE USADO Y SEGUIRÉ USANDO SUS SERVICIOS PARA MIS CLIENTES DE BIENES RAÍCES Y PARA MÍ MISMO EN EL FUTURO".

- GOOGLE | CINDY H.

¿Busca un servicio excepcional y un cierre seguro, conveniente y sin problemas que se centre en sus necesidades?

Póngase en contacto con MBH en una de nuestras 20 oficinas en V. A., M. D. y D. C.

Desde el contrato hasta las llaves, MBH lo tiene cubierto.™

MBH
Settlement Group
MBH.com