

## **D.C. METRO**

**GCAAR 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,  
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?
- 12** Comparación de la cobertura
- 14** Encuesta de la propiedad
- 15** Explicación del contrato de compraventa de viviendas de la GCAAR
- 20** Declaración de acuerdo de ALTA
- 22** Declaración de cierre
- 25** Términos que debe conocer
- 28** 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:

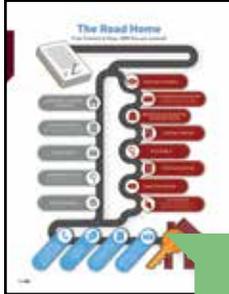
### ¡ADVERTENCIA! INSTRUCCIONES DE TRANSFERENCIA FRAUDULENTA:

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 6 y 7



## 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 8



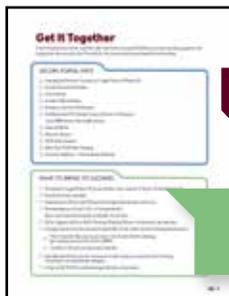
## PASO 2: Portal seguro de documentos

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 0 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 3



## 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 9

## 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.

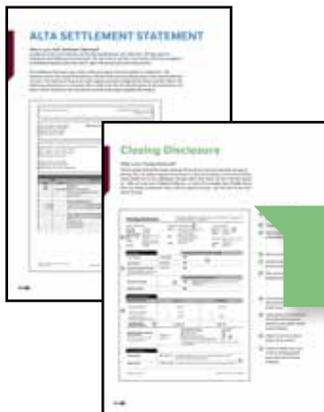
Seguro de título y Comparación de cobertura, páginas 12 - 13  
Inspección de la propiedad, página 14

## 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

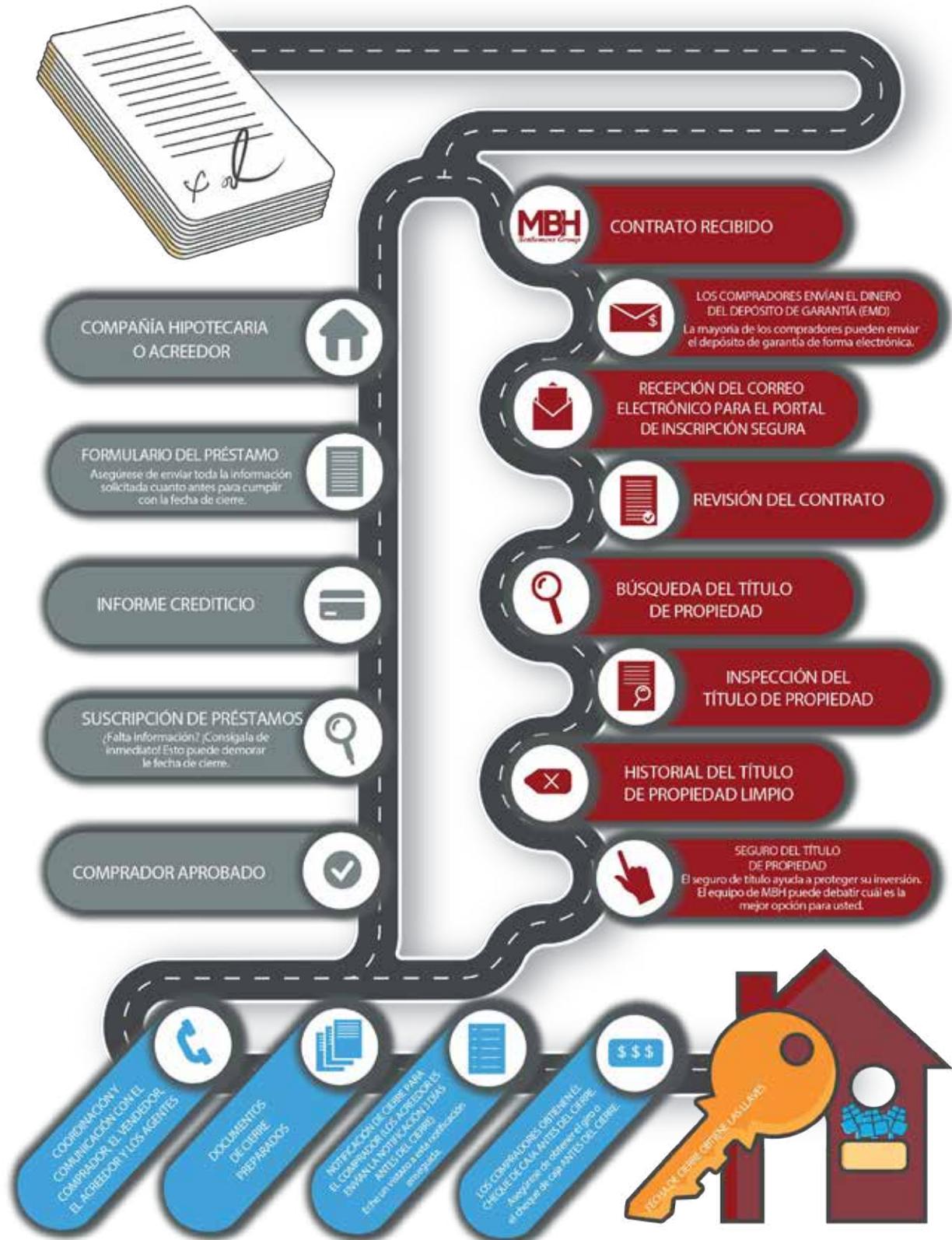
¡El día del cierre ha llegado! Para todos nosotros, ¡este es un GRAN DÍA! Deberá leer y firmar varias páginas de documentos, incluidos los documentos de hipoteca y todo el papeleo que ha recibido y revisado.

Acuerdo de ALTA, páginas 20 - 21  
Divulgación de cierre, páginas 22 - 24

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.



## SUSCRIPCIÓN DEL PRÉSTAMO

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



## INFORME CREDITICIO

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



## 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

Residencial  
estándar  
de ALTA

Mejorado para  
el estándar  
de ALTA

## 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).

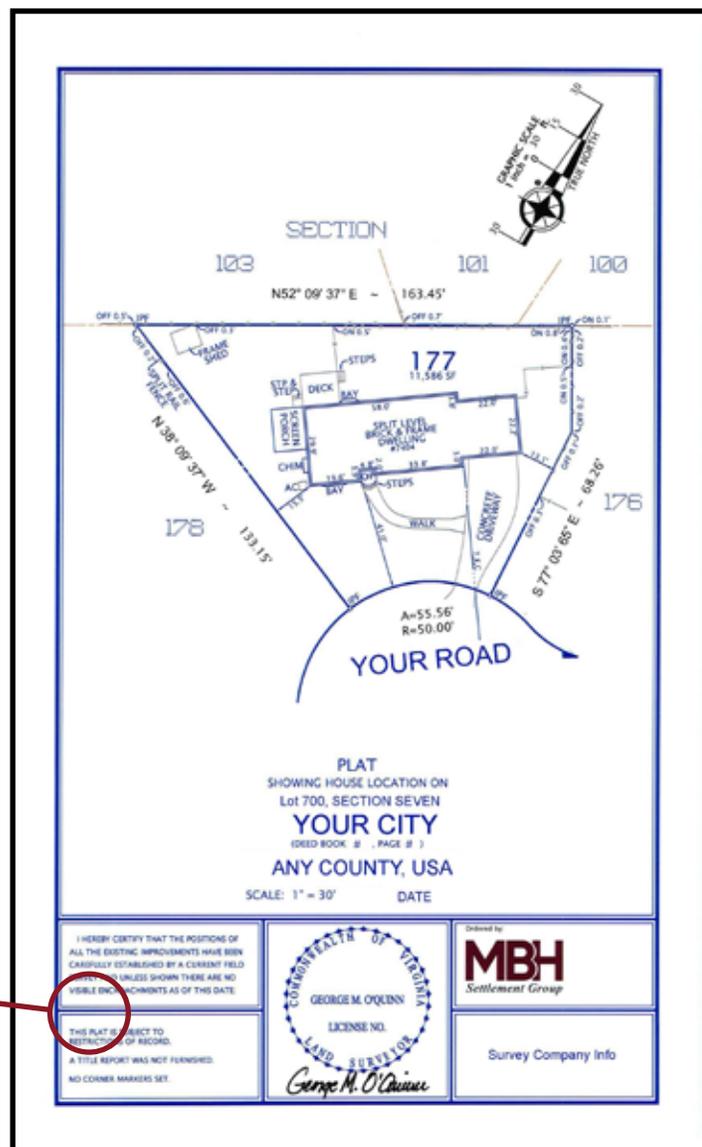
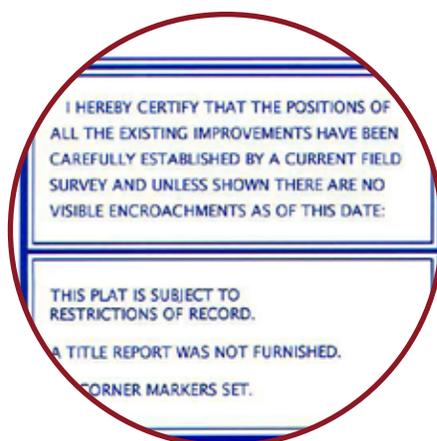
# Cómo proteger su inversión: Encuesta de la propiedad

## ¿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.



# Explicación del contrato de compra-venta de viviendas de la GCAAR

A continuación, se incluye una descripción general de cada disposición del Contrato de compraventa de viviendas de la GCAAR (para el Distrito de Columbia y el Condado de Montgomery, Maryland), vigente a partir de julio de 2020:

## **PREÁMBULO:**

El preámbulo es la sección del Contrato que contiene espacios en blanco para que el Comprador inserte la Fecha de la oferta y para indicar las partes del Contrato (Compradores y Vendedores). En esta sección, también se incluye un espacio para que las partes especifiquen la Compañía anunciante y la Compañía vendedora.

## **1. BIENES INMUEBLES:**

En el primer párrafo del Contrato se detalla, con especificidad, la Propiedad que se transmite.

## **2. ANEXO JURISDICCIONAL.**

El contrato de la GCAARE cubre el Distrito de Columbia y el Condado de Montgomery, Maryland. En esta sección, el Comprador indica la jurisdicción en la que se encuentra la propiedad, y qué anexo jurisdiccional se adjuntará al contrato para cubrir algunas de las especificidades del cierre en esa localidad.

## **3. PRECIO Y FINANCIACIÓN ESPECIFICADOS:**

En este párrafo se indican las condiciones de financiación de la transacción, el precio de venta y la bonificación del vendedor. El Comprador puede indicar el pago inicial y el importe de la financiación en dólares o en porcentajes del precio de venta. Existen disposiciones para que el Comprador obtenga una primera Escritura de fideicomiso, una segunda Escritura de fideicomiso o un Fideicomiso en poder del Vendedor. La Bonificación del vendedor puede ser una cantidad específica en dólares o un porcentaje del precio de venta. Aquí es también donde las partes darían aviso de que la Contingencia de financiación se está adjuntando al Contrato.

## **4. DEPÓSITO:**

En este párrafo se detalla el depósito de garantía que el Comprador entrega al Agente de depósito en forma de cheque o pagaré. Por lo general, se elige al Agente de venta como Agente de depósito, pero se puede elegir al Agente del acuerdo o a otra parte. El Comprador también debe elegir si el depósito de garantía se ha entregado al Agente del depósito durante la ratificación del contrato o antes, o si se entregará un número definido de días después de la ratificación.

## **5. FONDOS ADEUDADOS EN EL MOMENTO DE CERRAR EL ACUERDO:**

El saldo de todo el dinero que adeude el Comprador debe pagarse en o antes del cierre de forma aceptable para el agente del acuerdo. MBH acepta fondos certificados o transferencias bancarias (no cheques personales). Si el Comprador va a usar una asignación de fondos en el acuerdo (por lo general de la venta de otra propiedad inmediatamente antes de su liquidación de compra), se debe obtener el consentimiento escrito del Vendedor.

**6. ACUERDO:** En el párrafo del Acuerdo se establece la fecha del acuerdo y el agente del acuerdo.

## **7. MANTENIMIENTO Y ESTADO DE LA PROPIEDAD:**

El Vendedor debe entregar la Propiedad en "sustancialmente las mismas condiciones físicas" que en la fecha especificada en el contrato, y "limpio, con toda la basura y los escombros retirados". En este párrafo también se señala que, salvo que se especifique lo contrario en el Contrato, "la propiedad, lo que incluye la electricidad, la plomería, los electrodomésticos existentes, la calefacción, el aire acondicionado, los equipos y las instalaciones, se entregará en el estado TAL CUAL estaba en la fecha especificada". Algunas sugerencias para abordar esta disposición son las siguientes:

- a) El estado de la Propiedad debe verificarse en la fecha especificada en este párrafo.
- b) El recorrido de inspección debería ser una comprobación rápida de los principales sistemas y aparatos; no es una nueva "inspección de la vivienda".
- c) No espere hasta el último momento para realizar el recorrido de inspección, ya que esto puede retrasar el Acuerdo y no deja tiempo suficiente para reparar los elementos que puedan necesitar arreglo antes de cerrar el Acuerdo.
- d) Asegúrese de que el Vendedor deje los servicios públicos activos hasta el momento de cerrar el Acuerdo. También hay casillas de verificación para indicar si el Contrato depende de una Inspección de la vivienda.

#### **8. ACCESO A LA PROPIEDAD:**

El Vendedor debe brindar un acceso razonable al Comprador, al Agente, a los inspectores, a los representantes del Prestamista, entre otros. Los recorridos de inspección pueden hacerse dentro de los cinco días anteriores al acuerdo o la ocupación.

#### **9. INCLUSIONES Y EXCLUSIONES:**

Este párrafo se refiere a un apéndice que contiene una lista detallada de diversos bienes personales e instalaciones que se transmitirán con la Propiedad.

#### **10. GARANTÍA DE LA VIVIENDA:**

Una garantía de vivienda por lo general protege los sistemas y electrodomésticos de la casa durante un año después del Acuerdo. En este apartado, marque "Sí" o "No", indique la parte que debe pagar la garantía de la vivienda, la parte que debe elegir la garantía de la vivienda y el costo máximo.

#### **11. DECLARACIONES DEL COMPRADOR:**

Deben marcarse los casilleros correctos en cuanto a si el Comprador ocupará o no la Propiedad como residencia principal, y si el agente vendedor está autorizado a revelar información financiera o crediticia al Vendedor, al agente anunciante o al prestamista.

#### **12. INSPECCIÓN DE INSECTOS QUE DESTRUYEN LA MADERA:**

El Comprador es responsable del gasto inicial de la Inspección de plagas, a menos que el Comprador reciba un préstamo del Departamento de Asuntos de los Veteranos (Department of Veterans Affairs, VA). El Vendedor será responsable del tratamiento de cualquier infestación de insectos destructores de la madera, y cualquier reparación señalada en el informe de inspección se realizará a cargo del Vendedor, que deberá presentar una prueba escrita de dicho tratamiento o reparación antes del Acuerdo.

#### **13. NORMATIVA SOBRE LA PINTURA CON PLOMO:**

El Vendedor deberá revelar si alguna parte de la casa o el condominio se construyó antes del 1 de enero de 1978. En ese caso, se exigirá que se entregue al Comprador, como parte del contrato, el formulario "Declaración federal de pintura con plomo" de la GCAAR, el folleto de la EPA "Proteja a su familia del plomo en el hogar" y, si la propiedad está situada en el DC, la Declaración sobre el plomo del Distrito de Columbia (formulario "Declaración del Distrito de Columbia sobre la pintura con plomo" de la GCAAR). El Vendedor que no entregue los formularios si debe hacerlo puede enfrentarse a una responsabilidad civil o penal, y el Comprador tiene derecho a anular el contrato hasta que haya acusado recibo de los formularios. El acuse de recibo debe firmarse con las iniciales, y se debe marcar el casillero correspondiente.

#### **14. SOLICITUD DE FINANCIACIÓN:**

Si corresponde, el Comprador solicitará la financiación y el seguro a más tardar siete días después de la firma del contrato, y el prestamista mantendrá informado al Vendedor o al agente anunciante sobre el progreso general del préstamo. El Vendedor tratará de cumplir con los requisitos del prestamista, excepto los que tienen que ver con las reparaciones, que están cubiertos en el anexo de financiación.

#### **15. DAÑOS O PÉRDIDAS:**

El Vendedor es responsable del riesgo de pérdida o daño de la propiedad hasta la entrega de la escritura al Comprador en el Cierre del acuerdo.

## **16. TÍTULO DE PROPIEDAD:**

Si el informe del título de propiedad y la encuesta no están disponibles en la Fecha del acuerdo, el Acuerdo puede retrasarse hasta diez días hábiles para obtener la información; a partir de entonces, el Vendedor tiene la opción de rescindir el Contrato. Si el título no es bueno, comercializable y asegurable en la Fecha del acuerdo, el Comprador tiene la opción de declarar nulo el Contrato o puede ejercer todos los recursos disponibles según la ley. En caso contrario, las partes podrán acordar una prórroga de la Fecha del acuerdo. Si se requiere una acción para perfeccionar el título, el Vendedor debe tomar dicha medida pronto y a su cargo.

## **17. FECHA DE POSESIÓN:**

A menos que se acuerde lo contrario por escrito, el Comprador obtiene la posesión de la propiedad en el Cierre del acuerdo y el Vendedor debe entregar todas las llaves, los controles remotos, los códigos y las claves digitales.

## **18. HONORARIOS:**

En esta sección, se tratan los honorarios de cierre del acuerdo y de registro que deben pagar el Vendedor y el Comprador en el Acuerdo.

## **19. HONORARIOS DEL AGENTE:**

Las partes acuerdan que la remuneración de los Agentes será la prevista en el Contrato de venta, y la parte desembolsada a la Compañía vendedora será la que se establezca en la Fecha de la oferta.

## **20. AJUSTES:**

El alquiler, los impuestos, el alcantarillado, el agua y las cuotas de la Asociación de Propietarios (Homeowner Association, HOA) se prorratan a partir de la Fecha del acuerdo.

## **21. DISPUTAS:**

Las Partes acuerdan indemnizar y eximir de toda responsabilidad a los agentes inmobiliarios en cualquier disputa que no tenga como consecuencia una sentencia o decisión contra los agentes.

## **22. GASTOS LEGALES:**

Si surge un litigio en relación con el Contrato, la parte no incumplidora tiene derecho a recibir el reembolso de los gastos legales razonables de la parte incumplidora.

**23. CUMPLIMIENTO:** En este párrafo, se detalla la propuesta suficiente de cumplimiento del Contrato. El cumplimiento del Contrato puede preservar el derecho de la parte no incumplidora a recibir el pago por daños y perjuicios. Como mínimo, el Comprador debe tener:

- a) Un cheque certificado (cheque firmado por un funcionario del banco a nombre de MBH Settlement Group) o fondos transferidos ENTREGADOS al Agente del acuerdo en o antes de la Fecha del acuerdo;
- b) Una póliza vigente de seguro contra riesgos y un recibo de pago del seguro ENTREGADO al prestamista en el Cierre del acuerdo o antes; y
- c) Un paquete de préstamo y la financiación del prestamista en el Acuerdo.

**24. RESPONSABILIDAD DEL VENDEDOR:** El vendedor mantendrá al día el pago de las hipotecas existentes durante todo el Acuerdo.

## **25. MOROSIDAD:**

Aunque no se haya eliminado la Contingencia de financiación, el Comprador puede incurrir en morosidad si el Acuerdo no se produce en la Fecha del acuerdo por cualquier motivo que no sea la mora del Vendedor. En el caso de que el Comprador esté en mora, el depósito del Comprador puede estar en riesgo. Además, el Comprador debe saber que el depósito de garantía no será el límite de la responsabilidad del Comprador en caso de mora.

## **26. DIVULGACIÓN A LAS PARTES:**

Se aconseja al Vendedor y al Comprador que lean el Contrato y verifiquen que los términos marcados reflejan sus intenciones con precisión. Además, se advierte a las partes que los Agentes pueden asesorar en materia inmobiliaria, pero que el asesoramiento fiscal y jurídico debe solicitarse a los profesionales adecuados.

**Apartado 26A.** Estado de la propiedad: En esta sección, se notifica al Comprador que hay ciertos servicios de inspección de la vivienda y programas de garantía de la vivienda disponibles.

**Apartado 26B.** Requisitos legales: Esta sección recuerda a las partes que los contratos para la venta de bienes inmuebles deben realizarse por escrito y, una vez ratificado, el Contrato debe entregarse para que sea legalmente vinculante.

**Apartado 26C.** Financiación: En este apartado, se establece que el Comprador tiene derecho a seleccionar un prestamista de su elección.

**Apartado 26D.** Agente: Se trata de una declaración de que el agente inmobiliario es contratado solo como agente inmobiliario y no es un experto en otros campos, incluidos el legal, el fiscal o los asuntos relacionados con el estado de la propiedad.

**Apartado 26E.** Impuestos sobre la propiedad: En esta sección, se pone en alerta al Comprador de que la cuota del impuesto sobre la propiedad podría aumentar después del Acuerdo.

**Apartado 26F.** Seguro de la propiedad: En esta sección, se pone en conocimiento del Comprador que el seguro de la propiedad, aunque suele ser un requisito para adquirir financiación, puede ser difícil de obtener.

**Apartado 26G.** Seguro de título de la propiedad: En esta sección, se aborda el seguro de título de la propiedad y se establece que, para el seguro de título de la propiedad, el Comprador y el Vendedor necesitan que el prestamista del Comprador cotice las tarifas de la póliza mejorada.

#### **27. CESIÓN:**

El Contrato no puede cederse sin la autorización escrita del Vendedor y del Comprador (una cesión permite al Comprador sustituir a otro Comprador en su lugar).

#### **28. FIRPTA, RETENCIONES PARA VENDEDORES EXTRANJEROS:**

En este párrafo, se informa a los Compradores sobre los requisitos de retención para los Vendedores "extranjeros". Si un Vendedor no es ciudadano estadounidense o no tiene residencia permanente legal, debe informar al Agente del acuerdo de inmediato.

**29. DEFINICIÓN:** En esta sección se definen ciertos términos que se utilizan en el Contrato. La definición de "Días" es muy importante.

**30. NOTIFICACIONES Y ENTREGA:** En este párrafo, se especifican los requisitos generales de notificación y entrega bajo el Contrato. Los paquetes de reventa del condominio o de la HOA pueden entregarse a través de un enlace electrónico proporcionado por la asociación al Comprador o al Agente del Comprador, como se especifica en el anexo del contrato.

#### **31. VARIOS:**

En este párrafo, se notifica a las partes que las firmas en una o más contrapartes pueden, en conjunto, formar un solo documento.

#### **32. NULIDAD DEL CONTRATO:**

Si el Contrato se anula y ninguna de las partes ha incumplido, las partes ejecutarán de inmediato una liberación y el depósito se devolverá al Comprador.

#### **33. ACUERDO COMPLETO:**

De acuerdo con esta disposición, el Contrato sobrevivirá a la ejecución de la escritura, lo que significa que, incluso después del Cierre del acuerdo, las disposiciones siguen siendo legalmente vinculantes. Las declaraciones y los acuerdos verbales pueden no ser ejecutables. Por último, rige la ley de la jurisdicción en la que se encuentra la Propiedad.

# Anexo requerido:

Divulgación jurisdiccional y anexo al contrato de venta para el Distrito de Columbia

## **PREÁMBULO:**

El preámbulo es la sección del Anexo Jurisdiccional del Distrito de Columbia que contiene espacios en blanco para que el Comprador inserte de nuevo la fecha de la oferta, las partes del Contrato (Compradores y Vendedores) e identifique la Propiedad que se transmite.

## **Parte I: DIVULGACIÓN DEL VENDEDOR CUANDO SE HACE EL ANUNCIO**

### **1. DIVULGACIÓN DEL VENDEDOR:**

El Vendedor debe entregar una declaración de divulgación antes de aceptar el Contrato (a menos que la transacción esté exenta). El vendedor debe marcar el casillero correspondiente para confirmar si está exento de entregar la declaración.

### **2. REQUISITOS DE DIVULGACIÓN DEL SUELO DE DC:**

Aquí el Vendedor informa al Comprador dónde encontrar el Estudio de suelo correspondiente al terreno que se transmite.

### **3. ALQUILER:**

En este párrafo, el Vendedor declara si la propiedad está o estaba sujeta a un contrato de alquiler residencial cuando se publicó el anuncio. Si la Propiedad está o estaba sujeta a un contrato de alquiler, es necesario adjuntar el anexo del Contrato aplicable, y la transacción puede estar sujeta a la Ley de Oportunidad de Compra del Inquilino (Tenant Opportunity to Purchase Act, TOPA) que otorga a los inquilinos un derecho de prioridad, o un derecho a comprar la propiedad en las mismas condiciones que el Comprador actual, en algunos casos.

### **4. CONDOMINIO, COOPERATIVA O ASOCIACIÓN DE PROPIETARIOS:**

El Vendedor debe confirmar si la propiedad forma parte de una de las asociaciones mencionadas y, en su caso, marcar el casillero correspondiente al tipo de asociación y adjuntar el anexo correspondiente.

### **5. TANQUES DE ALMACENAMIENTO SUBTERRÁNEO:**

Si corresponde, el Vendedor deberá informar al Comprador de la existencia de tanques de almacenamiento subterráneos ubicados en la propiedad.

### **6. IMPUESTOS SOBRE LA PROPIEDAD:**

En este párrafo se incluyen enlaces relativos a la información impositiva sobre la propiedad y los programas de desgravación fiscal.

## **Parte II. ANEXO DE REVENTA**

### **1. DIVULGACIÓN DEL VENDEDOR:**

El Comprador comprueba si ha recibido la declaración de la Propiedad o si la declaración no es aplicable porque el Vendedor está exento.

### **2. IMPUESTOS DE REGISTRO Y TRANSFERENCIA:**

En este párrafo, salvo que se acuerde lo contrario, las partes acuerdan que el Impuesto de registro lo pagará el Comprador y el Impuesto de transferencia lo pagará el Vendedor. Asimismo, el Comprador puede comprobar si cumple los requisitos para acogerse a los Programas de compra de vivienda por primera vez o de desgravación y si tiene intención de hacerlo.

3. En este párrafo sin título, se establece que las disposiciones de este anexo no se fusionarán con la Escritura.

# 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		<b>MBH Settlement Group, L.C.</b>		
Print Date & Time: 07/01/2019				
Officer/Escrow Officer: MBH				
Settlement Location: MBH				
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
		<b>Financial</b>		
1	429,500.00	Sales Price of Property	429,500.00	
		Deposit including earnest money		2,000.00
		Loan Amount		339,500.00
		<b>Prorations/Adjustments</b>		
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
		<b>Loan Charges to Dreamtown Lending</b>		
		Application Fee to Dream Mortgage POC – B \$200.00		
		Origination Fee	3,395.00	
		Underwriting Fee	295.00	
		Prepaid Interest	1,905.90	

1

Débitos = cargos  
Créditos = depósitos

Copyright 2015 American Land Title Association.  
All rights reserved.

Page 1 of 3

File #MBH123456  
Printed on

En la página 2 de 3

Seller		Description	Borrower/Buyer	
Debit	Credit		Debit	Credit
		<b>Other Loan Charges</b>		
		Appraisal Fee to AppraiseIt! LLC	450.00	
		Credit Report Fee to Equifax POC – B \$29.50		
		Flood Determination Fee to NoFloodTownCompany, Co.	11.00	
		<b>Impounds</b>		
		Homeowner's Insurance 2 mo @ \$ 576.66/mo	153.32	
		County Taxes 2 mo @ \$ 395.83/mo	791.66	
		Aggregate Adjustment		23.45
		<b>Title Charges &amp; Escrow / Settlement Charges</b>		
		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	
		<b>Commission</b>		
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
		<b>Government Recording and Transfer Charges</b>		
		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		
		<b>Payoff(s)</b>		
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		

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).

Seller		Description	Borrower/Buyer	
Debit	Credit		Debit	Credit
		<b>Miscellaneous</b>		
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
		<b>Seller</b>		
		<b>Borrower/Buyer</b>		
\$279,087.16	\$429,500.00	<b>Subtotals</b>	\$444,181.14	\$343,050.11
		Due From Borrower	\$101,131.03	
\$150,412.84		Due To Seller		
\$429,500.00	\$429,500.00	<b>Totals</b>	\$444,181.14	\$444,181.14

4

4

**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 \_\_\_\_\_

5

Escrow Officer \_\_\_\_\_

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.

<b>Closing Information</b> Date Issued 7/02/2019 Closing Date 7/02/2019 Disbursement Date 7/02/2019 Settlement Agent MBH Settlement Group, L.C. File # 12-3456 Property 456 Somewhere Ave Anytown, ST 12345 Sale Price \$180,000		<b>Transaction Information</b> 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		<b>Loan Information</b> Loan Term 30 years 3 Purpose Purchase Product Fixed Rate Loan Type <input checked="" type="checkbox"/> Conventional <input type="checkbox"/> FHA <input type="checkbox"/> VA <input type="checkbox"/> Loan ID # 123456789 MIC # 000654321	
--	--	---	--	--	--

<b>Loan Terms</b>		<b>Can this amount increase after closing?</b>	
Loan Amount	\$162,000	NO	
Interest Rate	3.875%	NO	5
4 Monthly Principal & Interest	\$761.78	NO	
<small>See Projected Payments below for your Estimated Total Monthly Payment</small>			
<b>Prepayment Penalty</b>		<b>Does the loan have these features?</b>	
	6 YES	• As high as \$3,240 if you pay off the loan during the first 2 years	
<b>Balloon Payment</b>		NO	

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

<b>Estimated Taxes, Insurance &amp; Assessments</b> Amount can increase over time See page 4 for details	\$356.13 a month	<b>This estimate includes</b> <input checked="" type="checkbox"/> Property Taxes <input checked="" type="checkbox"/> Homeowner's Insurance <input checked="" type="checkbox"/> Other: Homeowner's Association Dues <small>See Escrow Account on page 4 for details. You must pay for other property costs separately.</small>	<b>In escrow?</b> YES YES NO 9
--	---------------------	---	---

<b>Costs at Closing</b>	
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		Seller Paid		Paid by Other
	At Closing	Before Closing	At Closing	Before Closing	
<b>A. Origination Charges</b>	<b>\$1,802.00</b>				
01 0.2% % of Loan Amount (Points)	\$405.00				13
02 Application Fee	\$300.00				
03 Underwriting Fee	\$1,097.00				12
04					
05					
06					
07					
08					
<b>B. Services Borrower Did Not Shop For</b>	<b>\$136.85</b>				
01 Appraisal Fee	to John Smith Appraisers Inc.				
02 Credit Report Fee	to Information Inc.	\$29.80		\$465.00	
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 Station Research Fee	to Info Co.	\$80.00			
07					
08					
<b>C. Services Borrower Did Shop For</b>	<b>\$1,954.80</b>				
01 Pest Inspection Fee	to Pesti Co.	\$135.00			
02 Survey Fee	to Survey Co.	\$350.00			
03 Title - Insurance Binder	to MBH Settlement Group, L.C.	\$125.00			
04 Title - Lender's Title Policy	to MBH Settlement Group, L.C.	\$469.80			
05 Title - Settlement Fee	to MBH Settlement Group, L.C.	\$605.00			
06 Title - Title Search Fee	to JML Abstracts, LLC	\$135.00			
07 Title - Digital Archive Fee	to MBH Settlement Group, L.C.	\$25.00			
08 Title - CPL Fee	to Title Insurance Company	\$20.00			
<b>D. TOTAL LOAN COSTS (Borrower Paid)</b>	<b>\$3,993.35</b>				
Loan Costs Subtotal (A + B + C)	\$3,993.35	\$29.80			
<b>Other Costs</b>	<b>\$85.00</b>				
01 Recording Fees	Deed: \$40.00 Mortgage: \$45.00	\$85.00			
02 Transfer Tax	to Any State		\$950.00		
<b>E. Prepaids</b>	<b>\$2,120.80</b>				
01 Homeowner's Insurance Premium ( 12 mo.)	to Insurance Co.	\$1,200.99			
02 Mortgage Insurance Premium ( mo.)		\$279.04			
03 Prepaid Interest		\$640.77			
04 Property Taxes ( 6 mo.)	to Any County/USA	\$640.77			
05					
<b>G. Initial Escrow Payment at Closing</b>	<b>\$412.25</b>				
01 Homeowner's Insurance \$100.00 per month for 2 mo.		\$200.00			
02 Mortgage Insurance per month for mo.		\$100.00			
03 Property Taxes \$105.30 per month for 2 mo.		\$210.60			
04					
05					
06					
07					
08 Aggregate Adjustment		- 0.01			
<b>H. Other</b>	<b>\$2,012.20</b>				
01 HOA Capital Contribution	to HOA Assn Inc.	\$500.00			
02 HOA Processing Fee	to HOA Assn 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 Settlement Group, L.C.	\$612.20			
08					
<b>I. TOTAL OTHER COSTS (Borrower Paid)</b>	<b>\$4,630.25</b>				
Other Costs Subtotal (E + F + G + H)	\$4,630.25				
<b>J. TOTAL CLOSING COSTS (Borrower Paid)</b>	<b>\$8,623.60</b>				
Closing Costs Subtotal (D + I)	\$8,623.60	\$29.80	\$12,800.00	\$750.00	\$495.00
Lender Credits					

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
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
<b>Cash to Close</b>	<b>\$14,406.00</b>	<b>\$13,808.76</b>	

### Summaries of Transactions

Use this table to see a summary of your transaction.

BORROWER'S TRANSACTION		SELLER'S TRANSACTION	
<b>K. Due from Borrower at Closing</b>	<b>\$188,703.60</b>	<b>M. Due to Seller at Closing</b>	<b>\$180,080.00</b>
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	03	
04		04	
05		05	
06		06	
07		07	
<b>Adjustments</b>		<b>Adjustments for Items Paid by Seller in Advance</b>	
08 City/Town Taxes	\$0	08 City/Town Taxes	\$0
09 County Taxes	\$0	09 County Taxes	\$0
10 Assessments	\$0	10 Assessments	\$0
11 HOA Dues 4/15/13 to 4/30/13	\$80.00	11 HOA Dues 4/15/13 to 4/30/13	\$80.00
12		12	
13		13	
14		14	
15		15	
16		16	
<b>L. Paid Already by or on Behalf of Borrower at Closing</b>	<b>\$174,894.84</b>	<b>N. Due from Seller at Closing</b>	<b>\$118,665.04</b>
01 Deposit	\$10,000.00	01 Excess Deposit	\$10,000.00
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 Credits	\$2,500.00	05 Payoff of Second Mortgage Loan	
06		06	
07		07	
<b>Other Credits</b>		08 Seller Credit	\$2,500.00
08		09	
09		10	
10		11	
11		12	
12		13	
<b>Adjustments</b>		<b>Adjustments for Items Unpaid by Seller</b>	
13 City/Town Taxes 1/3/13 to 4/14/13	\$365.04	13 City/Town Taxes 1/3/13 to 4/14/13	\$365.04
14 County Taxes	\$0	14 County Taxes	\$0
15 Assessments	\$0	15 Assessments	\$0
16		16	
17		17	
18		18	
<b>CALCULATION</b>		<b>CALCULATION</b>	
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)	-\$118,665.04
<b>Cash to Close</b> From [ ] To Borrower	<b>\$13,808.76</b>	<b>Cash</b> From [X] To Seller	<b>\$64,414.04</b>

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

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

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

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

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.

## 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.

CLOSING DISCLOSURE

## 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.

### Loan Calculations

28	<b>Total of Payments.</b> Total you will have paid after you make all payments of principal, interest, mortgage insurance, and loan costs, as scheduled.	\$285,803.36
29	<b>Finance Charge.</b> The dollar amount the loan will cost you.	\$116,830.27
30	<b>Amount Financed.</b> The loan amount available after paying your upfront finance charge.	\$162,000.00
	<b>Annual Percentage Rate (APR).</b> Your costs over the loan term expressed as a rate. This is not your interest rate.	4.174%
	<b>Total Interest Percentage (TIP).</b> 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](http://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 (R)	Real Estate Broker (S)	Settlement Agent
<b>Name</b>	Ficus Bank		Omega Real Estate Broker Inc.	Alpha Real Estate Broker Co.	MBH Settlement Group, L.C.
<b>Address</b>	4321 Random Blvd. Somecity, ST 12340		789 Local Lane Sometown, ST 12345	987 Suburb Ct. Someplace, ST 12340	4230 Lafayette Center Dr., Suite 1, Chantilly, VA 20151
<b>NMLS ID</b>					
<b>ST License ID</b>			2765416	261456	
<b>Contact</b>	Joe Smith		Samuel Green	Joseph Cain	John Smith
<b>Contact NMLS ID</b>	12345				
<b>Contact ST License ID</b>			P16435	P51465	
<b>Email</b>	joesmith@ficusbank.com		sam@gomergare.biz	joe@alphare.biz	mbhinfo@mbh.com
<b>Phone</b>	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

# 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 vengan. 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  
mbhfair Oaks@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., Suite 150  
Ashburn, VA 20147  
703-840-2000  
mbhloudoun@mbh.com

#### Manassas

703-393-0333  
mbhmanassas@mbh.com

#### Reston

703-318-9333  
mbhreston@mbh.com

#### Stafford

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

#### Tysons

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

# 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