

MARYLAND

Maryland Realtors 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?
- 11** Comparación de la cobertura
- 13** Encuesta de la propiedad
- 14** Explicación del contrato de compraventa de viviendas de los agentes inmobiliarios de Maryland
- 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:

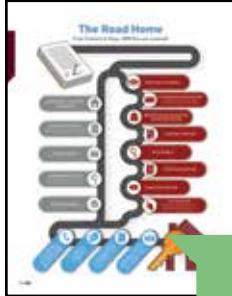
¡ADVERTENCIA! INSTRUCCIONES DE TRANSFERENCIA FRAUDULENTA:

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 10 - 12
Inspección de la propiedad, página 13

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

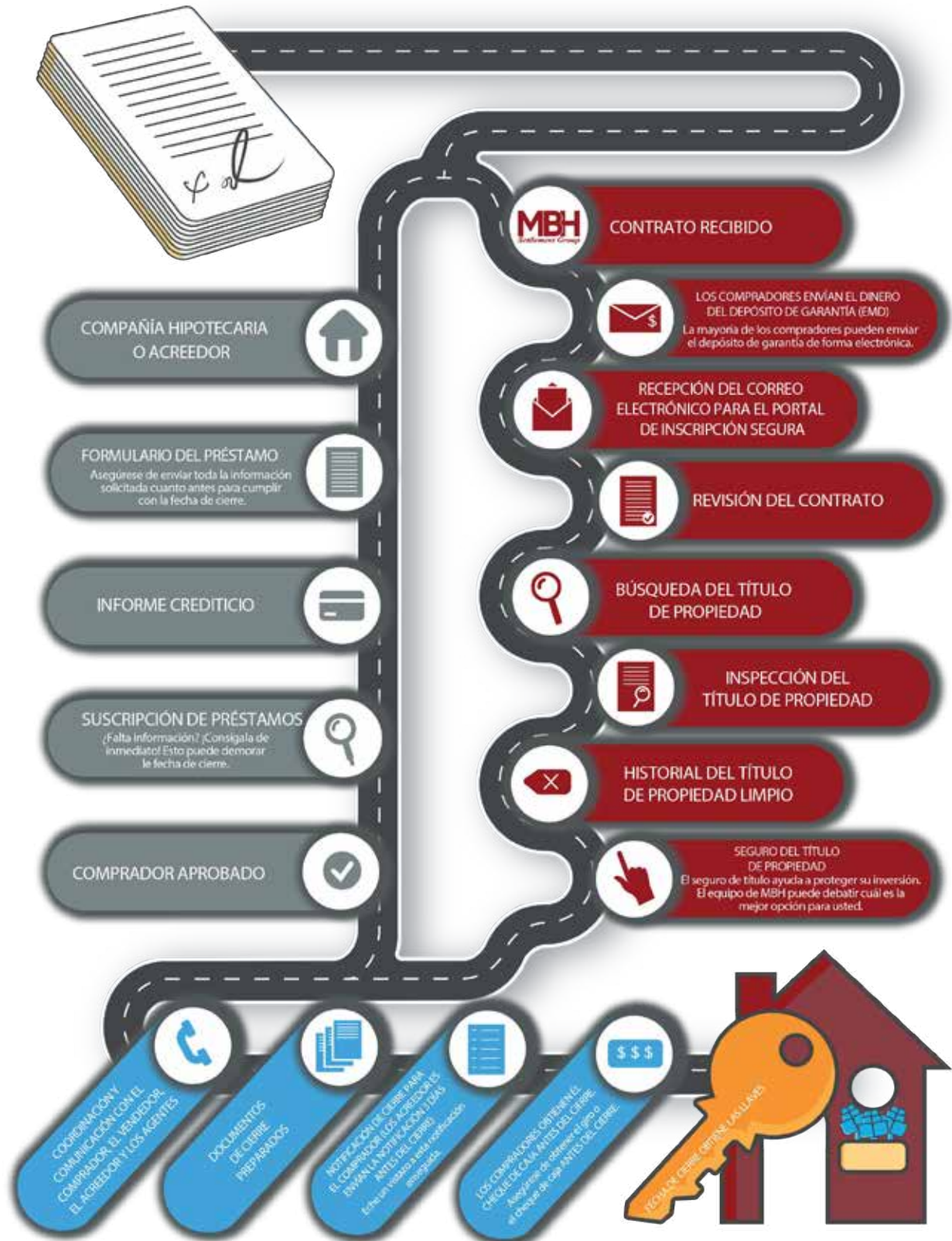
¡El día del cierre ha llegado! Para todos nosotros, ¡este es un GRAN DÍA! Deberá leer y firmar varias páginas de documentos, incluidos los documentos de hipoteca y todo el papeleo que ha recibido y revisado.

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 años.

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

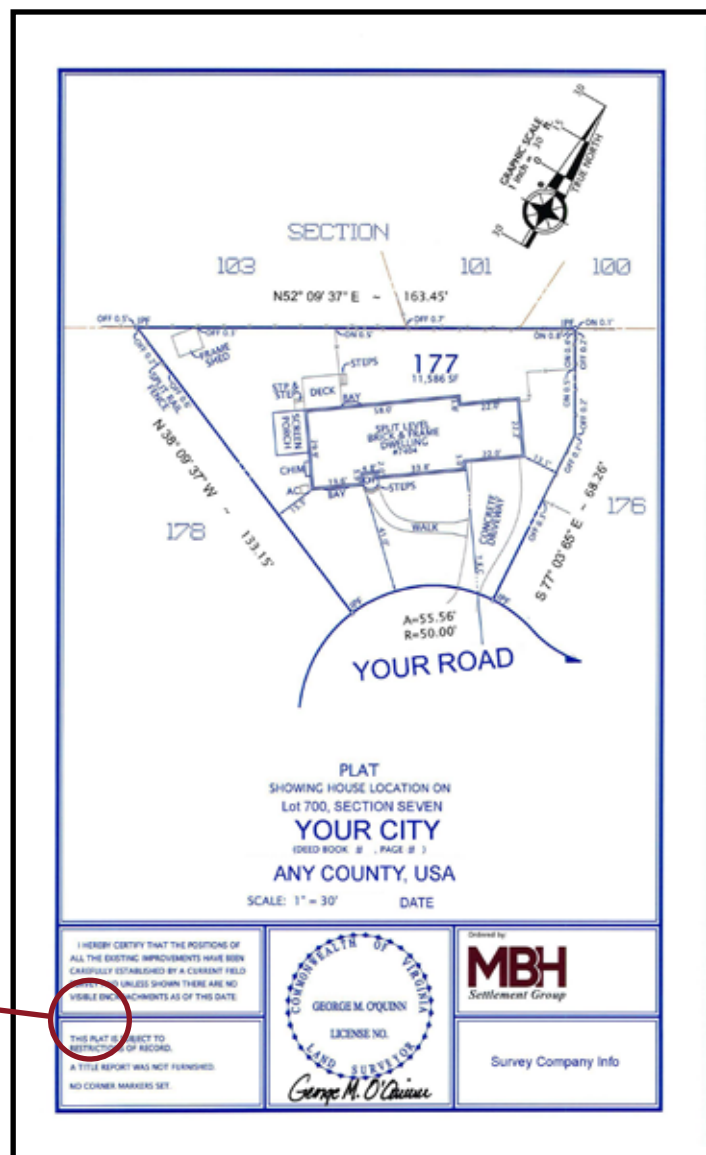
Cómo proteger su inversión: Encuesta de la propiedad

¿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 compraventa de viviendas de los agentes inmobiliarios de Maryland

A continuación, se incluye una descripción general de cada una de las disposiciones del Contrato de compraventa de viviendas de los agentes inmobiliarios de Maryland (excluido el condado de Montgomery, Maryland), vigente a partir de octubre de 2022:

ENCABEZADOS: En la parte superior del contrato hay varios recordatorios: (1) que un contrato de compraventa de vivienda es un contrato legalmente vinculante, (2) que el formulario está diseñado y destinado a la compra de una vivienda familiar en Maryland, y (3) que el tiempo es vital. Que el tiempo sea vital significa que si una de las partes no actúa de acuerdo con el contrato dentro del plazo establecido, la parte que no actúa se encuentra en incumplimiento del acuerdo. La parte no incumplidora tiene derecho a declarar la nulidad del contrato.

1. FECHA DE LA OFERTA: En el primer párrafo del Contrato, se indica la fecha de la oferta.

2. EL TIEMPO ES ESENCIAL: El tiempo es esencial significa que si alguna de las partes no actúa de acuerdo con el contrato en el período de tiempo prescrito, la parte que no actúa incumple el acuerdo. La parte no incumplidora tiene derecho a declarar nulo un contrato.

3. VENDEDOR: El tercer párrafo del Contrato nombra al vendedor.

4. COMPRADOR: El cuarto párrafo del Contrato nombra al comprador.

5. PROPIEDAD: El párrafo cinco proporciona espacios en blanco para la inclusión de la dirección de la propiedad que se venderá bajo los términos del Contrato. El comprador compra el terreno junto con las "mejoras" en el mismo, lo que incluye cualquier estructura y edificio, a menos que en el párrafo 6, el vendedor indique que la propiedad está sujeta al alquiler del terreno, lo que significa que alguien que no sea el comprador es propietario del terreno en el que se encuentra la casa.

6. BIENES RAÍCES: Si un vendedor vende la tierra y la casa, se dice que el vendedor transmitirá la propiedad "en pleno dominio". Si un vendedor vende solo la casa, pero no el terreno en el que se encuentra la casa, se dice que el vendedor transmitirá la propiedad "sujeta al alquiler anual del terreno". Si una propiedad se vende sujeta al alquiler del terreno, el monto anual del alquiler del terreno debe indicarse específicamente en este párrafo. La existencia de alquiler de terreno se puede confirmar a través del Departamento de Evaluación e Impuestos de Maryland y a través del departamento de registros de tierras del condado o ciudad donde se encuentra la propiedad. Es por eso que este párrafo también requiere la divulgación del condado o la ciudad para esta dirección.

7. PRECIO DE COMPRA: Este párrafo del Contrato requiere la inclusión del precio de compra acordado.

8. CONDICIONES DE PAGO: El comprador y el vendedor deben acordar si el comprador debe proporcionar algún depósito antes de la liquidación. Este depósito a menudo se conoce como un "depósito de garantía" o "EMD", por sus siglas en inglés, y es una muestra de buena fe de que el comprador tiene la intención de comprar la casa. El vendedor puede solicitar, o el comprador puede ofrecer, hacer más de un depósito antes de la liquidación. Los términos de cada depósito, incluido el monto a depositar, la forma en que se depositarán los fondos y quién los retendrá, se incluyen como parte de este párrafo como subsecciones (a), (b) y (c). Como se indica en la subsección (d), el depósito se aplicará al precio de compra de la propiedad en el momento de la liquidación. Si las partes tienen la intención de que los fondos se mantengan en una cuenta que devengue intereses, las partes especificarán como tal en el párrafo (e). Por lo general, los fondos se mantienen en una cuenta que no devenga intereses.

9. DEPÓSITO: El depósito de garantía puede ser retenido por un corredor de bienes raíces o un agente de custodia. El depósito de garantía se retendrá y se aplicará al precio de venta de la propiedad en el momento de la liquidación. Después de que el comprador y el vendedor celebren un contrato para la compra y venta de una propiedad, los fondos depositados no se devolverán al comprador o al vendedor hasta que ambas partes firmen un formulario de liberación de depósito que indique al agente de custodia cómo se deben desembolsar los fondos.

10. LIQUIDACIÓN: Este párrafo del Contrato requiere la inclusión de la fecha de liquidación acordada. El comprador y el vendedor siempre pueden acordar cambiar la fecha de liquidación por mutuo acuerdo y por escrito. Por lo general, todas las partes ejecutarán y firmarán un apéndice que aclarará la nueva fecha de liquidación.

11. APÉNDICE/DIVULGACIONES: Se deben colocar marcas de verificación junto a los apéndices y avisos de divulgación que formen parte del Contrato.

12. EL COMPRADOR Y EL VENDEDOR PUEDEN REALIZAR LA TRANSACCIÓN ELECTRÓNICAMENTE UTILIZANDO FIRMAS ELECTRÓNICAS: La ley de Maryland otorga el mismo peso a las firmas electrónicas que a las firmas en tinta originales. Ambas firmas se reconocen como válidas y vinculantes. Las copias escaneadas y enviadas por fax del Contrato se respetarán de la misma manera que las copias originales de este Contrato.

13. ACUERDO COMPLETO: Este Contrato es el acuerdo final entre las partes e incluye todos los términos acordados. Esto significa que cualquier conversación verbal o correo electrónico intercambiado entre las partes y los agentes antes de la firma del Contrato no suele ser legalmente vinculante para las partes. Cualquier cambio en el Contrato después de la ejecución debe hacerse por escrito y estar firmado por todas las partes.

14. CÁLCULO DE DÍAS: En este Contrato, cada vez una de las partes tiene un día o días para completar una tarea, un "día" significa días calendario consecutivos, incluidos los fines de semana. Un día comienza a las 12:00:00 a. m. y termina a las 11:59:59 p. m. EST.

15. RESPONSABILIDAD DEL VENDEDOR: El vendedor continuará pagando la hipoteca hasta la liquidación. El vendedor cumplirá con las instrucciones de cualquier autoridad, agencia o tribunal gubernamental. Si hay daños o destrucción a la propiedad antes de la liquidación, el vendedor es responsable a menos que el daño o la destrucción sea culpa del comprador. El comprador puede rescindir el contrato si la propiedad está dañada o destruida antes de la liquidación mediante aviso por escrito al vendedor.

16. ARRENDAMIENTOS: La propiedad no tiene inquilinos ni arrendamientos activos a menos que el vendedor ejecute un apéndice ocupado por inquilinos. Además, un vendedor no puede negociar un nuevo contrato de arrendamiento o extender los contratos de arrendamiento existentes más allá de la fecha de liquidación a menos que el comprador esté de acuerdo y dé su consentimiento.

17. NO ASIGNABILIDAD: El Contrato no se puede asignar sin el permiso por escrito del Vendedor y el Comprador (una asignación le permite al Comprador sustituir a otro Comprador en su lugar).

18. ENCABEZADOS DE SECCIÓN Y PÁRRAFO: Los encabezados y títulos no afectan ni alteran los términos del contrato. Los encabezados se utilizan únicamente con fines organizativos.

19. FINANCIAMIENTO: En este párrafo, el comprador debe indicar si el contrato está supeditado a financiación. En algunos escenarios, si un prestamista no puede financiar la transacción, el comprador no será responsable de no obtener financiamiento. Si se marca la casilla "Sin contingencia de financiamiento", el contrato requiere que el comprador compre la casa incluso si el prestamista no puede prestarle fondos.

20. SOLICITUD Y COMPROMISO DE FINANCIAMIENTO: En este párrafo, el comprador le informará al vendedor con qué rapidez solicitará financiamiento, si aún no lo ha hecho. El comprador también debe especificar cuándo presentará un compromiso de financiamiento por escrito al vendedor para demostrar que ha tomado las medidas necesarias para obtener fondos suficientes para comprar la propiedad. Un compromiso de financiamiento por escrito es una carta de un prestamista que indica que prestará el dinero solicitado al comprador para que el comprador pueda comprar la casa. Si el vendedor no recibe el compromiso de financiamiento por escrito, el vendedor puede anular el contrato o, si el comprador no puede calificar u obtener financiamiento para comprar la propiedad, el comprador puede anular el contrato. Anular el contrato significa que el contrato ya no tendrá ningún efecto legal. En otras palabras, el contrato se cancela.

21. RESPONSABILIDAD DEL COMPRADOR: El comprador deberá ser sincero y honesto acerca de su capacidad para completar la liquidación de la propiedad. El vendedor puede rescindir el contrato mediante aviso por escrito al comprador si el comprador no busca financiamiento diligentemente o tergiversa su situación financiera. Véanse los párrafos 19 y 20 para obtener más información sobre la responsabilidad del comprador de obtener financiamiento o financiamiento alternativo y los requisitos de tiempo para obtener dicha información.

22. VENTA/LIQUIDACIÓN O ARRENDAMIENTO DE OTROS BIENES INMUEBLES: El vendedor no necesita vender su casa para que este contrato sea respetado y válido. Se presume que la compra de esta propiedad no está supeditada a la venta o compra de otra propiedad a menos que se proporcione un apéndice adicional. El

comprador no obtendrá financiamiento supeditado a la venta de otra propiedad a menos que un apéndice lo permita.

23. FINANCIAMIENTO ALTERNATIVO: Por lo general, el comprador puede cambiar de prestamista siempre que el financiamiento alternativo no aumente los costos para el vendedor en el momento de la liquidación o exceda el tiempo asignado al comprador en el párrafo 10 de este Contrato para obtener un compromiso de financiamiento.

24. INCLUSIONES/EXCLUSIONES: Los detectores de humo y los artículos colocados en la propiedad se convertirán en propiedad del comprador junto con la casa. Este párrafo incluye una lista de los artículos de propiedad personal comúnmente transferidos y, en consecuencia, el comprador debe colocar una marca de verificación junto a cada artículo que el comprador espera recibir con la casa. Hay espacios en blanco para que los compradores y vendedores acuerden los artículos que se incluirán y pasarán a ser propiedad del comprador, y los artículos que se excluirán y seguirán siendo propiedad del vendedor.

25. CONDICIÓN DE LA PROPIEDAD Y POSESIÓN: El vendedor deberá dejar la propiedad vacante, libre de basura y escombros, barrida y en sustancialmente las mismas condiciones que existían en la Fecha de Aceptación del Contrato. El comprador tiene derecho a inspeccionar la propiedad dentro de los cinco días anteriores a la liquidación. En Maryland, el vendedor debe completar e incluir una Declaración de Divulgación y Descargo de Responsabilidad y el vendedor estará sujeto a cualquier contingencia de inspección (se requiere un apéndice para una contingencia de inspección). De lo contrario, la propiedad se vende "tal cual" o en su estado actual, a menos que se acuerde lo contrario.

26. CONTINGENCIA DE INSPECCIÓN: Los compradores de Maryland pueden realizar inspecciones antes de la liquidación y los gastos del comprador. Si el comprador tiene la intención de que la venta dependa de cualquier tipo de inspección, el comprador y el vendedor deben estar de acuerdo y ambos deben poner sus iniciales y firmar los Apéndices de Inspección.

27. RÉGIMEN DE ASOCIACIÓN DE PROPIETARIOS/CONDOMINIO: Se presume que la propiedad no es parte de un régimen de Asociación de Propietarios o condominio a menos que se adjunte un apéndice adicional al contrato.

28. AVISO SOBRE LA DIVULGACIÓN DE EVALUACIONES DIFERIDAS DE AGUA Y ALCANTARILLADO: En Maryland, los desarrolladores que invierten en la creación de instalaciones públicas de agua o aguas residuales tienen la opción de solicitar el reembolso de los propietarios a través de pequeños pagos anuales en el transcurso de algunas décadas. Un vendedor debe revelar la existencia de evaluaciones diferidas de agua y alcantarillado y, si el vendedor no revela esta información, el comprador puede rescindir el contrato de venta sin penalización y obtener la devolución total de sus depósitos. Después de la liquidación, el vendedor será responsable del monto total de cualquier tarifa o evaluación no divulgada. El Aviso de Maryland con Respecto a los Cargos Diferidos de Agua y Alcantarillado se debe proporcionar al vendedor en el momento del contrato si existe una evaluación diferida de agua y alcantarillado. El comprador debe poner su inicial en este párrafo para reconocer que lo ha leído y lo entiende.

29. PROPIEDAD CON EVALUACIÓN AGRÍCOLA: Si un comprador está comprando tierras para ser utilizadas activamente con fines agrícolas, la tierra puede estar sujeta a una tasación de impuestos reducida. Si el comprador no tiene la intención de usar la propiedad con fines agrícolas o deja de usar la tierra con fines agrícolas, el propietario podría estar sujeto a impuestos de transferencia sustanciales que serán responsabilidad del comprador a menos que se negocie lo contrario y se indique en este párrafo.

30. AVISO SOBRE SERVIDUMBRES DE CONSERVACIÓN: Si esta propiedad está sujeta a una Servidumbre de Conservación, el comprador debe recibir un aviso al hacer que un Apéndice de Servidumbre de Conservación forme parte de este contrato. Una servidumbre de conservación es un terreno protegido en el que la Comisión de Planificación y Parques Nacionales de Maryland tiene un derecho de propiedad perpetuo. Se restringirá el derecho de uso y construcción de terrenos en una Servidumbre de Conservación.

31. PROGRAMA DE CONSERVACIÓN Y MANEJO FORESTAL: Los propietarios de tierras pueden recibir tasaciones de impuestos a la propiedad reducidas y/o congeladas si el propietario celebra un acuerdo con el Departamento de Recursos Naturales para administrar sus tierras forestales de acuerdo con un plan de manejo preparado para la propiedad. La superficie mínima es de cinco acres y la duración mínima del acuerdo es de quince años. Si la tierra está sujeta a este programa, este párrafo permite que las partes acuerden quién pagará los impuestos gravados como resultado de la transferencia.

32. AVISO DE LA LEY DE CONSERVACIÓN FORESTAL: Se presume que esta propiedad no forma parte

del Programa de Conservación y Manejo Forestal a menos que se incluya un apéndice en este contrato. La propiedad sujeta al Plan de Conservación Forestal o al Acuerdo de Manejo tendrá la capacidad restringida de usar y construir en la tierra.

33. AVISO DE DIVULGACIÓN DE BIENES RAÍCES RESIDENCIALES UNIFAMILIARES: El vendedor tiene derecho, según la ley de Maryland, a recibir un descargo de responsabilidad o una declaración de divulgación que identificará los problemas de la vivienda o, como mínimo, los defectos latentes.

34. ALQUILER DE TERRENO: Se presume que la propiedad no está sujeta a terreno a menos que se proporcione un apéndice adicional. Si el comprador no compra o "canjea" los derechos de alquiler de terreno en el momento de la liquidación, el comprador será responsable de continuar pagando los costos de alquiler de terreno al arrendatario de alquiler de terreno.

35. PINTURA A BASE DE PLOMO: Un vendedor debe divulgar información con respecto a la pintura a base de plomo y los peligros a base de plomo en relación con la venta de cualquier propiedad inmobiliaria residencial con viviendas construidas antes de 1978. Maryland se toma muy en serio la divulgación de pinturas a base de plomo. De hecho, si un vendedor no revela el formulario de divulgación de pintura con plomo requerido y el folleto de la EPA, si corresponde, podría ser responsable ante el comprador por tres veces la cantidad de daños y estar sujeto a sanciones civiles y penales. Si la propiedad es una Vivienda residencial construida antes de 1978 y se está utilizando o se utilizará como propiedad de alquiler, la propiedad debe estar registrada en el Departamento de Medio Ambiente de Maryland, se requieren divulgaciones adicionales.

36. GARANTÍA LIMITADA: El comprador o el vendedor pueden comprar una garantía de vivienda para el comprador en el momento de la liquidación, pero la garantía puede ser una garantía limitada que no cubre la estructura y otros defectos preexistentes. El comprador tiene derecho a recibir una copia del folleto que describe el alcance de la cobertura de la garantía.

37. FOLLETO DE SEGUROS DE PROPIEDAD: Maryland Realtors proporciona un folleto titulado "Conceptos básicos del Seguro de Propiedad: Lo que debe saber", que es útil e informativo para la compra de cobertura de seguro para la propiedad. El folleto está disponible en el sitio web de Maryland Realtors.

38. AVISO DE DIVULGACIÓN DE INUNDACIONES: Si la propiedad está ubicada en una "llanura de inundación" u otra área en riesgo, su prestamista hipotecario podría exigirle al comprador que obtenga un seguro contra inundaciones como condición del préstamo. Además, la capacidad de un comprador para construir en estas áreas podría ser limitada. Los costos del seguro contra inundaciones pueden variar en función de varios factores, incluida la frecuencia y el riesgo de inundaciones. En consecuencia, un comprador debe evaluar su riesgo de necesitar un seguro contra inundaciones y los costos asociados con la obtención de cobertura.

39. FONDO DE GARANTÍA: Un comprador está protegido por hasta 50.000 \$ por cualquier reclamo presentado contra un corredor o agente. El Fondo de Garantía es establecido y mantenido por la Comisión de Bienes Raíces de Maryland.

40. AVISO AL COMPRADOR CON RESPECTO AL ÁREA CRÍTICA DE LA BAHÍA DE CHESAPEAKE Y LAS BAHÍAS COSTERAS DEL ATLÁNTICO: Las áreas críticas de la Bahía de Chesapeake y las Bahías Costeras del Atlántico pueden estar sujetas a restricciones adicionales, específicamente en cuanto al uso y la construcción. La mayoría de las propiedades dentro de las "áreas críticas" son áreas de tierra y agua dentro de los 1000 pies más allá de los límites terrestres de los humedales estatales o privados, la Bahía de Chesapeake, las Bahías Costeras del Atlántico y todos sus tribunales de marea.

41. AVISO DE HUMEDALES: Si esta propiedad contiene vías fluviales reguladas por el gobierno federal o estatal, el comprador debe buscar la aprobación del gobierno antes de comenzar cualquier trabajo, incluido el dragado o la construcción en la propiedad. Se restringirá el derecho a usar y construir en terrenos que contengan vías fluviales federales o estatales. El comprador puede solicitar, como parte del contrato, que la venta de la propiedad dependa de una inspección satisfactoria de los humedales.

42. ACTIVIDAD DELICTIVA Y DELINCUENTES SEXUALES: Un comprador debe hacer su propia investigación con respecto a la actividad delictiva y los delincuentes sexuales en las cercanías de la propiedad antes de enviar una oferta por una propiedad. El descubrimiento posterior de información no es una razón válida para que un comprador rescinda un contrato sin penalización.

43. INSTALACIONES MILITARES: En Maryland tenemos varias bases militares. En consecuencia, al comprar una propiedad en Maryland, un comprador debe tener en cuenta que las operaciones de vuelo, las pruebas de

municiones y/u operaciones militares pueden llevarse a cabo en las cercanías de la propiedad.

44. AVISO A LAS PARTES: Los compradores deben hacer una investigación básica más allá de lo que su corredor, agente y sus empleados están comunicando. Si un vendedor tiene más de 60 días de atraso en su hipoteca a la fecha de aceptación del contrato, un vendedor puede cambiar de opinión sobre la venta y rescindir el contrato dentro de los 5 días posteriores a la fecha del contrato.

45. AVISO AL COMPRADOR DE CRÉDITO TRIBUTARIO POR PROPIEDAD DE VIVIENDA: Si vivirá en la casa que está comprando, puede ser elegible para el Crédito Tributario por Propiedad de Vivienda que limita la cantidad que sus impuestos a la propiedad pueden aumentar de un año a otro.

46. AVISO DE IMPUESTO A LA PROPIEDAD - APELACIÓN DE 60 DÍAS: Un comprador tiene 60 días después de la liquidación para impugnar el valor tasado de la propiedad utilizada para fines fiscales.

47. AVISO SOBRE EL DERECHO DEL COMPRADOR A SELECCIONAR PROVEEDORES DE SERVICIOS DE LIQUIDACIÓN: El Comprador tiene derecho a seleccionar su propia compañía de seguros de título, abogado, compañía de liquidación, compañía de depósito en garantía, prestamista hipotecario e institución financiera. El vendedor puede ofrecer financiamiento al propietario como condición de liquidación.

48. ESCRITURA Y TÍTULO: Cuando el comprador paga al vendedor el precio de compra de la propiedad en el momento de la liquidación, el vendedor firmará una escritura de garantía especial para la propiedad para transferir el interés del vendedor en la propiedad al comprador. No se requiere una escritura de garantía especial cuando el vendedor es un representante personal de un patrimonio. El vendedor acepta, por medio de este párrafo, proporcionar un título bueno y claro, excepto en lo que respecta a las restricciones registradas públicamente en los registros de tierras. Si el vendedor no tiene un título claro para transmitir al comprador, y el vendedor elige resolver cualquier problema, la fecha de liquidación del Contrato se extenderá por hasta 14 días. Si el vendedor no puede resolver los problemas, el comprador puede tomar la titularidad en la medida en que el vendedor pueda proporcionarla o el comprador puede rescindir el contrato. En este último caso, el vendedor reembolsará al comprador los costos de búsqueda de títulos que no excedan de $\frac{1}{2}$ del 1% del precio de compra.

49. AJUSTES: Ciertos costos operativos de la propiedad se prorratarán entre el comprador y el vendedor a partir de la fecha de liquidación. Algunos de estos costos incluyen el alquiler del terreno, los honorarios de la asociación de propietarios, el alquiler y el alquiler del agua, los impuestos, el alcantarillado, el agua, el drenaje, la pavimentación y otras mejoras públicas (por ejemplo, agua y alcantarillado diferidos). Por ejemplo, si la cuota de la asociación de propietarios se paga mensualmente y la liquidación se produce el 15 de junio, el vendedor será responsable de la cuota de la asociación de propietarios del 1 al 15 de junio y el comprador será responsable de la cuota de la asociación de propietarios del 16 al 30 de junio. Si el vendedor ya pagó la tarifa de asociación de propietarios, el comprador le reembolsará al vendedor el 50% de la tarifa de asociación de propietarios en el momento de la liquidación. Si la cuota de la asociación de propietarios aún no se ha pagado, el comprador pagará el 100% del pago atrasado y el vendedor le acreditará al comprador su parte del 50% de la cuota de la asociación de propietarios en el momento de la liquidación. Después de la liquidación, el comprador asumirá estos gastos. Los combustibles para calefacción y cocina en los tanques de suministro en el momento de la liquidación pasarán a ser del comprador en el momento de la liquidación.

50. COSTOS DE LIQUIDACIÓN: El comprador paga todos los costos de liquidación, excepto los costos de liquidación para resolver problemas de títulos existentes. Si un comprador es un Veterano que obtiene financiamiento de VA, el vendedor también debe pagar la inspección de plagas y no se le puede cobrar al comprador una tarifa plana de corretaje de acuerdo con los términos del apéndice de financiamiento de VA.

51. CARGOS POR TRANSFERENCIA: Los impuestos de registro y transferencia son compartidos por igual por el Comprador y el Vendedor, a menos que el Comprador sea un comprador de vivienda por primera vez en Maryland. Si el Comprador es un comprador de vivienda por primera vez en Maryland y se adjunta un Apéndice de impuestos de transferencia y registro de compradores de vivienda por primera vez en Maryland que indica lo contrario, el vendedor pagará el monto total de los impuestos de registro y transferencia locales.

52. VENDEDOR NO RESIDENTE DE MARYLAND: Si una propiedad no es la residencia principal del Vendedor y el Vendedor no es residente de Maryland, se puede retener un impuesto de retención de los ingresos al momento de la liquidación. Se debe incluir en el Contrato un Apéndice de retención de impuestos de transferencia de vendedor no residente de Maryland.

53. IMPUESTOS A LA INVERSIÓN EXTRANJERA – FIRPTA: Este párrafo asesora a los Compradores sobre los requisitos de retención para los Vendedores que son "personas extranjeras". Si un Vendedor no es ciudadano

estadounidense o residente permanente legal, debe informar al agente de liquidación de inmediato.

54. PRESENTACIÓN ANTE EL SERVICIO DE IMPUESTOS INTERNOS: El Comprador y el Vendedor acuerdan cooperar con la compañía de liquidación para proporcionar la información necesaria (por ejemplo, el número de Seguro Social) para que la compañía de liquidación presente información relacionada con la venta ante el Servicio de Impuestos Internos.

55. AUTORIZACIÓN PARA PROPORCIONAR DIVULGACIONES INTEGRADAS DE TILA-RESPA: El prestamista, la compañía de títulos, el agente de custodia y sus representantes pueden proporcionar copias de las divulgaciones de cierre y los estados de liquidación a los corredores y agentes de bienes raíces.

56. HONORARIOS DEL CORREDOR: La compañía de liquidación pagará al agente de bienes raíces y al corredor el monto indicado en el acuerdo de listado y/o el acuerdo de representación de la agencia.

57. RESPONSABILIDAD DEL CORREDOR: El Comprador y el Vendedor acuerdan que no se han basado en ninguna representación hecha por sus Corredores, agentes y empleados, excepto como se indica en el Contrato de Compraventa de Vivienda. El Comprador y el Vendedor no pueden responsabilizar al Corredor, agente y empleados por la condición de la propiedad si surgen problemas o si la otra parte no cumple con sus obligaciones en virtud del Contrato.

58. SEGURO DE TÍTULO DE PROPIEDAD: El comprador puede comprar un seguro de título si está disponible.

59. INCUMPLIMIENTO: Si el Comprador no completa la liquidación, el Vendedor puede retener el depósito inicial al firmar un Acuerdo de Liberación de Depósito por ambas partes, pero el riesgo de responsabilidad del comprador no está limitado a los montos depositados. Si el Vendedor no completa el acuerdo, puede estar sujeto a acciones legales, incluida una acción que le pida al tribunal que ordene la transferencia de la propiedad a los compradores o una solicitud de dinero.

60. MEDIACIÓN DE DISPUTAS: El Comprador y el Vendedor deben asistir a la mediación antes de iniciar cualquier acción legal ante el tribunal, a menos que participar en la mediación prohíba o afecte sustancialmente el derecho a la recuperación.

61. HONORARIOS DE ABOGADOS: Para ciertas acciones legales iniciadas por un comprador o un vendedor, la parte que solicita la reparación puede obtener el reembolso de los honorarios razonables de su abogado y de los gastos que le haya ocasionado la interposición de la demanda. Si un corredor o un agente de bienes raíces se convierte en parte de un caso, el comprador y el vendedor pueden ser responsables de los honorarios y costos del abogado para el corredor y/o el agente.

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
		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	

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
		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 @ \$ 576.66/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		

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
		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		
\$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

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.

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

Closing Information		Transaction Information 1		Loan Information	
Date Issued	7/02/2019	Borrower	Michael Jones and Mary Stone	Loan Term	30 years 3
Closing Date	7/02/2019		123 Anywhere Street	Purpose	Purchase 3
Disbursement Date	7/02/2019		Anytown, ST 12345	Product	Fixed Rate
Settlement Agent	MBH Settlement Group, L.C.	Seller	Steve Cole and Amy Doe	Loan Type	<input checked="" type="checkbox"/> Conventional <input type="checkbox"/> FHA
File #	12-3456		321 Somewhere Drive	<input type="checkbox"/> VA <input type="checkbox"/>	
Property	456 Somewhere Ave	Lender	Anytown, ST 12345	Loan ID #	123456789
Sale Price	\$180,000		Ficus Bank	MIC #	000654321

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

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

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

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. 10
Cash to Close	\$14,147.26 Includes Closing Costs. See Calculating Cash to Close on page 3 for details.

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	
A. Origination Charges	\$1,802.00				
01 0.25 % 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. Services Borrower Did Not Shop For	\$136.85				
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					
09					
C. Services Borrower Did Shop For	\$1,954.80				
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			
D. TOTAL LOAN COSTS (Borrower Paid)	\$3,993.35				
Loan Costs Subtotal (A + B + C)	\$3,993.35	\$29.80			
Other Costs	\$85.00				
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.	\$1,200.99			
02 Mortgage Insurance Premium (mo.)		\$279.04			
03 Prepaid Interest		\$640.77			
04 Property Taxes (6 mo.)	to Any County/USA	\$640.77			
05					
G. Initial Escrow Payment at Closing	\$412.25				
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			
H. Other	\$2,012.20				
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					
I. TOTAL OTHER COSTS (Borrower Paid)	\$4,630.25				
Other Costs Subtotal (E + F + G + H)	\$4,630.25				
J. TOTAL CLOSING COSTS (Borrower Paid)	\$8,623.60				
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
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	03	
04		04	
05		05	
06		06	
07		07	
Adjustments		Adjustments for Items Paid by Seller in Advance	
08		08 City/Town Taxes	\$0
09		09 County Taxes	\$0
10		10 Assessments	\$0
11		11	
12		12	
13		13	
14		14	
15		15	
16		16	
17		17	
18		18	
19		19	
20		20	
21		21	
22		22	
23		23	
24		24	
25		25	
26		26	
27		27	
28		28	
29		29	
30		30	
31		31	
32		32	
33		33	
34		34	
35		35	
36		36	
37		37	
38		38	
39		39	
40		40	
41		41	
42		42	
43		43	
44		44	
45		45	
46		46	
47		47	
48		48	
49		49	
50		50	
51		51	
52		52	
53		53	
54		54	
55		55	
56		56	
57		57	
58		58	
59		59	
60		60	
61		61	
62		62	
63		63	
64		64	
65		65	
66		66	
67		67	
68		68	
69		69	
70		70	
71		71	
72		72	
73		73	
74		74	
75		75	
76		76	
77		77	
78		78	
79		79	
80		80	
81		81	
82		82	
83		83	
84		84	
85		85	
86		86	
87		87	
88		88	
89		89	
90		90	
91		91	
92		92	
93		93	
94		94	
95		95	
96		96	
97		97	
98		98	
99		99	
100		100	
101		101	
102		102	
103		103	
104		104	
105		105	
106		106	
107		107	
108		108	
109		109	
110		110	
111		111	
112		112	
113		113	
114		114	
115		115	
116		116	
117		117	
118		118	
119		119	
120		120	
121		121	
122		122	
123		123	
124		124	
125		125	
126		126	
127		127	
128		128	
129		129	
130		130	
131		131	
132		132	
133		133	
134		134	
135		135	
136		136	
137		137	
138		138	
139		139	
140		140	
141		141	
142		142	
143		143	
144		144	
145		145	
146		146	
147		147	
148		148	
149		149	
150		150	
151		151	
152		152	
153		153	
154		154	
155		155	
156		156	
157		157	
158		158	
159		159	
160		160	
161		161	
162		162	
163		163	
164		164	
165		165	
166		166	
167		167	
168		168	
169		169	
170		170	
171		171	
172		172	
173		173	
174		174	
175		175	
176		176	
177		177	
178		178	
179		179	
180		180	
181		181	
182		182	
183		183	
184		184	
185		185	
186		186	
187		187	
188		188	
189		189	
190		190	
191		191	
192		192	
193		193	
194		194	
195		195	
196		196	
197		197	
198		198	
199		199	
200		200	
201		201	
202		202	
203		203	
204		204	
205		205	
206		206	
207		207	
208		208	
209		209	
210		210	
211		211	
212		212	
213		213	
214		214	
215		215	
216		216	
217		217	
218		218	
219		219	
220		220	
221		221	
222		222	
223		223	
224		224	
225		225	
226		226	
227		227	
228		228	
229		229	

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

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

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.

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.

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.	\$116,830.27
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 (R)	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, Somerscity, ST 12340		789 Local Lane, Somerscity, ST 12345	987 Suburb Ct, Somerscity, ST 12340	4230 Lafayette Center Dr., Suite 1, Chantilly, VA 20151
NMLS ID					
ST License ID			2765416	261456	
Contact	Joe Smith		Samuel Green	Joseph Cain	John Smith
Contact NMLS ID	12345				
Contact ST License ID			P16435	PS1461	
Email	joesmith@ficusbank.com		sam@gomergare.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

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