

VIRGINIA

¡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** Lista de contactos clave
- 04** Lo que debe saber antes de comprar una casa
- 06** Búsqueda de casas sin estrés
- 07** Encuentre su casa ideal
- 09** Evalúe las opciones
- 10** Hoja de trabajo de la herramienta de evaluación de viviendas
- 11** Fraude electrónico
- 12** Qué esperar
- 14** El camino a casa
- 16** Depósito electrónico de garantía
- 17** Reunirlo todo
- 18** ¿Qué es el Seguro de título?
- 19** Comparación de la cobertura
- 21** Encuesta de la propiedad
- 22** Explicación del contrato de compraventa de viviendas de Virginia
- 27** Contrato de compraventa de viviendas de Virginia
- 40** Declaración de acuerdo de ALTA
- 42** Declaración de cierre
- 45** Su nueva casa
- 46** Números de teléfono importantes
- 47** Términos que debe conocer
- 50** Mapa de ubicaciones de MBH



Lista de contactos clave

Agente inmobiliario

Nombre _____
Empresa _____
Dirección _____
Teléfono _____
Fax _____
Teléfono _____
Correo electrónico _____

Prestamista

Precalifique y obtenga la preaprobación antes de buscar una casa

Nombre _____
Empresa _____
Procesador de préstamos _____
Dirección _____
Teléfono _____
Fax _____
Correo electrónico _____

Título y acuerdo

Procesador _____
Gerente de la sucursal _____
Dirección _____
Teléfono _____
Fax _____
Correo electrónico _____

Seguro de riesgo

Empresa

Agente de seguros _____
Empresa _____
Teléfono _____
Correo electrónico _____

Inspector de viviendas

Inspector de viviendas _____
Empresa _____
Teléfono _____
Correo electrónico _____
Fecha y hora _____

Inspector de termitas

Parte designada para la obtención

Empresa _____
Teléfono _____
Correo electrónico _____
Fecha y hora _____

Empresas de servicios públicos

Electricidad _____
Agua _____
Gas y petróleo _____
Teléfono _____
Cable o satélite _____
Internet _____

Inspección previa al acuerdo

Recorrido final

Fecha _____
Hora _____

Fecha, hora y lugar del acuerdo

Fecha _____
Hora _____
Ubicación de MBH _____

Lo que debe saber Antes de comprar una casa



Revise sus finanzas

Dedique tiempo a revisar sus finanzas antes de que lo haga el banco. Valdrá la pena.

Ingresos: El prestamista revisará la información del empleador, el tiempo en el trabajo y los recibos de sueldo.

Puntaje crediticio: Solicite su informe crediticio completo (incluido el puntaje crediticio) a Experian, Equifax y TransUnion. La mayoría de las empresas se los proporcionan una vez al año sin costo alguno. Es posible que las fuentes externas no le proporcionen todo lo que necesita, así que asegúrese de obtenerlos de la fuente.

Conozca su puntaje crediticio: Su puntaje crediticio se informará como un número entre 300 y 850. Este afectará su calificación para un préstamo hipotecario y la tasa de interés. Los puntajes más altos sí que ganan aquí.

Compruebe sus saldos: Necesitará dinero para el pago inicial y para el seguro. Si en la actualidad no puede calificar para un préstamo, o apenas lo hará, tome medidas para mejorar su puntaje crediticio para estar listo en el futuro.



Reúna sus documentos

Si hace esto ahora, ahorrará tiempo en el futuro. Tendrá que presentar la documentación a su prestamista y a su compañía de títulos y acuerdos. Es mejor planificar con antelación y evitar el ajetreo de última hora.

Algunos de los datos que necesitará:

- Las declaraciones de impuestos de los dos últimos años.
- Talones de pago o pruebas de ingresos. (3 meses)
- Extractos bancarios, de corretaje y de cuentas de inversión. (últimos 12 meses)
- Prueba de fondos para el pago inicial y el cierre.
- Identificación vigente, con foto, emitida por el gobierno.
- Si en la actualidad es inquilino, puede que necesite una carta de recomendación del propietario anterior.



Establezca un presupuesto

Haga una lista de sus gastos mensuales habituales (pagos de tarjetas de crédito, préstamos estudiantiles, pagos del automóvil y otros gastos recurrentes, así como los gastos medios de alimentación, transporte, servicios públicos, facturas de teléfono móvil, entre otros). Cuando vea lo que gasta, podrá establecer un presupuesto realista.



Conozca su relación entre deudas e ingresos (Debt to Income Ratio, DTI)

Determine su DTI tomando el total de sus gastos mensuales y dividiendo ese número por el total de sus ingresos mensuales. Este porcentaje sirve para determinar cuánto puede gastar en una casa. Su prestamista puede proporcionarle un objetivo. Regla general: El 43 % es el número por debajo del que querrá estar. Con cifras más bajas, puede recibir mejores condiciones y tasas de interés.



Hable con los prestamistas

Después de evaluar sus finanzas y de creer que está listo para comprar, hable con algunos prestamistas. Los prestamistas lo ayudarán a entender los tipos de hipotecas para los que puede calificar y pueden responder a preguntas sobre los términos, las tasas de interés y los requisitos para los puntajes crediticios y el DTI. Hable con unos cuantos y decida con cuál se siente más cómodo.



Precalifique

Ya obtuvo una respuesta a todas sus preguntas y recopiló los datos. ¿Encontró un prestamista con el que se siente cómodo? ¡Excelente! Pida al prestamista una preaprobación de la hipoteca. La preaprobación no es una garantía de que vaya a obtener un préstamo; y no lo compromete como comprador. Es una declaración de que está calificado a nivel financiero para recibir uno según un examen preliminar de sus finanzas. También le dará una cantidad máxima en préstamo para que sepa lo que puede gastar. Es una gran señal para su agente y el vendedor de la casa de que usted está listo y puede comprar.



Elija un agente inmobiliario

Cuando llegue el momento de ponerse serio, querrá contar con un agente inmobiliario con experiencia. Los agentes pueden brindar información valiosa sobre los barrios y las escuelas, y tienen ideas valiosas, lo que incluye las condiciones del mercado, las ventas comparables, y el tiempo en el mercado. Estará encantado de tener un agente que negocie en su nombre, prepare su oferta y lo ayude a resolver cualquier problema que pueda surgir.



Elija la compañía de títulos

Con quién trabaja para el título y cierre, es importante. Durante más de 28 años y con más de 200,000 cierres en nuestras 20 oficinas de Maryland, Virginia, y Washington, D. C., MBH aporta la experiencia necesaria para manejar cualquier transacción. ¡Nos encantaría trabajar con usted, póngase en contacto con cualquier oficina de MBH para empezar!

Búsqueda de casa Sin estrés

Ya hizo los deberes, ¡ahora es casi el momento de empezar a buscar casa!

¿La mejor manera de reducir el estrés?

Tenga en cuenta sus prioridades. Esto lo ayudará a eliminar las casas y los barrios que no son adecuados para usted y a reducir su lista a los que sí lo son.

Antes de empezar a buscar, tómese un tiempo para determinar sus necesidades, "deseos" y prioridades principales. Esto le servirá al agente para recomendarle buenas opciones.



Encuentre su casa ideal

¿Cuáles son sus prioridades?

Prioridad

Necesito

Quiero

No quiero

BARRIO

Cerca de:

Trabajo

Tiendas

Escuelas

Autopistas

Servicios comunitarios

Parques y zona de juegos

Bomberos y Policía

LOTE

Apariencia del encintado

Tamaño del patio delantero

Tamaño de los patios traseros y laterales

Muros, cercas, puertas

Acera

Pasarela trasera

Espacio para ampliar la casa

Espacio para piscina o spa

Drenaje satisfactorio

Césped y jardinería

Tanque séptico o alcantarillado

Pozo de agua o agua de la ciudad

EXTERIOR

Fachada (ladrillos, revestimiento)

Color, condición exterior

Garaje, entrada de vehículos y puertas

Patios, porches, balcones

Ventanas, puertas, mosquiteros

Techos, tragaluces, chimeneas

Iluminación exterior

Vista y tráfico (panorámica, privada)

Garaje (adjunto, cant. de automóviles)

Sistema de riego o aspersión

Aires acondicionados

Paneles solares

Antenas satelitales de TV

Encuentre su casa ideal

¿Cuáles son sus prioridades?

DETALLES INTERIORES

Considere cada uno de los siguientes aspectos para determinar si la casa proporcionará un alojamiento suficiente para las necesidades y la comodidad de su familia:

Las habitaciones tendrán lugar para los muebles deseados _____

Estado, color y tipo de alfombra _____

Estado y color de la pintura interior y del empapelado _____

Tamaño y espacio del armario del dormitorio principal _____

Acceso cómodo a los baños _____

Suficiente espacio de almacenamiento y aparcamiento en el garaje _____

Cocina bien dispuesta y equipada _____

Espacio de lavandería amplio y bien ubicado _____

Las ventanas proporcionan suficiente luz y ventilación _____

Número suficiente de tomas de corriente, cable y enchufes _____

CONSTRUCCIÓN EXTERIOR

Estuco, bloque o revestimiento de madera o compuesto _____

Ventanas, puertas y mosquiteros _____

Sistema de riego o aspersión _____

Tejados, tragaluces, chimeneas y canaletas _____

Entrada de vehículos, patios, porches y balcones _____

Paredes de bloques, cercas de madera, puertas _____

Aires acondicionados, paneles solares, antenas satelitales de TV _____

Pintura en paredes exteriores y molduras _____

CONSEJO: Asegúrese de comprobar el estado de cualquier piscina bajo el suelo o jacuzzi, incluido el estado de las bombas, los filtros, las tuberías, la unidad de calefacción, entre otros. Los gastos de mantenimiento y de los servicios públicos deben calcularse en sus gastos mensuales.

CONSTRUCCIÓN INTERIOR

El yeso está libre de grietas excesivas o manchas de fuga _____

Estado de los electrodomésticos de la cocina _____

Cerraduras de las puertas en condiciones de funcionamiento _____

Estado de los fregaderos, los grifos y las mesadas _____

La chimenea funciona bien _____

El ático y las paredes están bien aislados _____

Iluminación y accesorios adecuados _____

Equipos de calefacción y aire acondicionado en condiciones de funcionamiento _____

Las tuberías de la cocina y los baños funcionan bien _____

Estado de las alfombras _____

Estado de los suelos de linóleo, baldosa y madera _____

Estado de las cortinas, persianas o contraventanas _____

Prioridad

Necesito

Quiero

No quiero

Evalúe sus opciones

Ya hizo los deberes, determinó sus prioridades y obtuvo la precalificación para la financiación: ¡es hora de encontrar su casa ideal!

Es probable que mire varias casas. Después de un tiempo es fácil olvidar los detalles. **La herramienta de evaluación de casas de MBH** facilita la comparación coherente y bien pensada. Se recomienda hacer una copia para cada casa que verá.

Mientras conduce por el barrio y llega a la casa, anote lo que ve (parques, restaurantes, tiendas) y sus primeras impresiones sobre el aspecto del encintado. Mientras recorre la casa, tómese el tiempo necesario para anotar las características específicas y sus ideas sobre los cambios necesarios, la conservación y el mantenimiento. Lo más importante es que tome notas sobre cómo esta casa se ajusta a sus prioridades y a su presupuesto. Asegúrese de capturar muchos detalles y de tomar fotos o videos con sus pensamientos si está permitido.

Después de un día de búsqueda de casas, querrá revisar cada evaluación para eliminar opciones y decidir sus próximos pasos.

¡Buena suerte!

El contrato:

Es un momento emocionante cuando ha encontrado "la ideal". Su agente lo ayudará a hacer una oferta. Una vez aceptada, llega el momento del contrato.

Puede familiarizarse con el **Contrato de compraventa de viviendas de Virginia** a partir de la **página 22** de esta guía.



Herramienta de evaluación de viviendas

Dirección _____

Considerar SÍ/NO Precio _____ Pies cuadrados _____ Cant. de dormitorios _____ Cant. de baños _____

BARRIO

	SÍ	OK	NO
Cerca de:			
Trabajo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tiendas	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Escuelas	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Autopistas	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Servicios comunitarios	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Parques y zona de juegos	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Bomberos y Policía	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

LOTE

	SÍ	OK	NO
Apariencia del encintado	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tamaño del patio delantero	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tamaño de los patios traseros y laterales	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Muros, cercas, puertas	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Acera	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Pasarela trasera	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Espacio para la ampliación de la casa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Espacio para piscina o spa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Drenaje satisfactorio	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Césped y jardinería	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tanque séptico o alcantarillado	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Pozo de agua o agua de la ciudad	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

EXTERIOR

	SÍ	OK	NO
Fachada (ladrillo, madera)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Color, condición exterior	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Garaje, entrada de vehículos y puertas	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Patios, porches, balcones	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ventanas, puertas, mosquiteros	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Techo, luces, chimeneas	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Iluminación exterior	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Vista y tráfico	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Garaje (adjunto, cant. de automóviles)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Riego o aspersión	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Aires acondicionados	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Paneles solares	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Antenas satelitales de TV	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

INTERIOR

	SÍ	OK	NO
Comedor	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Salón formal	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sala de estar	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sala audiovisual	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Chimenea	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ático	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sótano	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Disposición y espacio de la cocina	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Armarios y mesadas	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Electrodomésticos de cocina	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Despensa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Lavandería (espacio y ubicación)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Dormitorio principal	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Baño del dormitorio principal	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Armario del dormitorio principal	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Dormitorios adicionales	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Baños adicionales	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Armarios	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Suelos	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Pintura interior y empapelado	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Suficiente almacenamiento	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ventanas (buena luz y ventilación)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Suficientes tomas de corriente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Calefacción o aire acondicionado	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Iluminación	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Adaptar la corriente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Muebles	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

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 FRAUDULENTO:

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

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

Qué esperar

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



Cómo mantenerlo seguro, conveniente y sin problemas

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

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

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



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

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

Instrucciones para el EMD electrónico, página 16



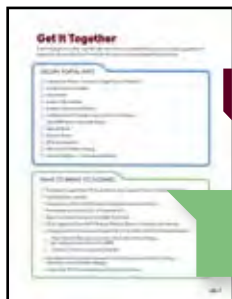
PASO 2: Portal seguro de documentos

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

Cree su cuenta:

- Revise los archivos en la pestaña de Documentos y complete las Tareas como se indica en el portal.
- Siga su progreso de cierre en línea 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 11



PASO 3: Reúna la información importante

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

Reunirlo todo, página 17

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

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

PASO 5: Complete el proceso de préstamo hipotecario

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



PASO 6: Proteja su inversión

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

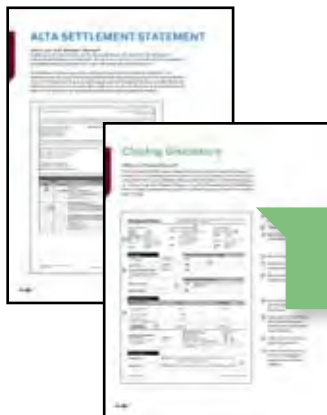
Seguro de título y Comparación de cobertura, páginas 18 - 20
Inspección de la propiedad, página 21

PASO 7: Prepárese para el cierre

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

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

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



EN EL CIERRE

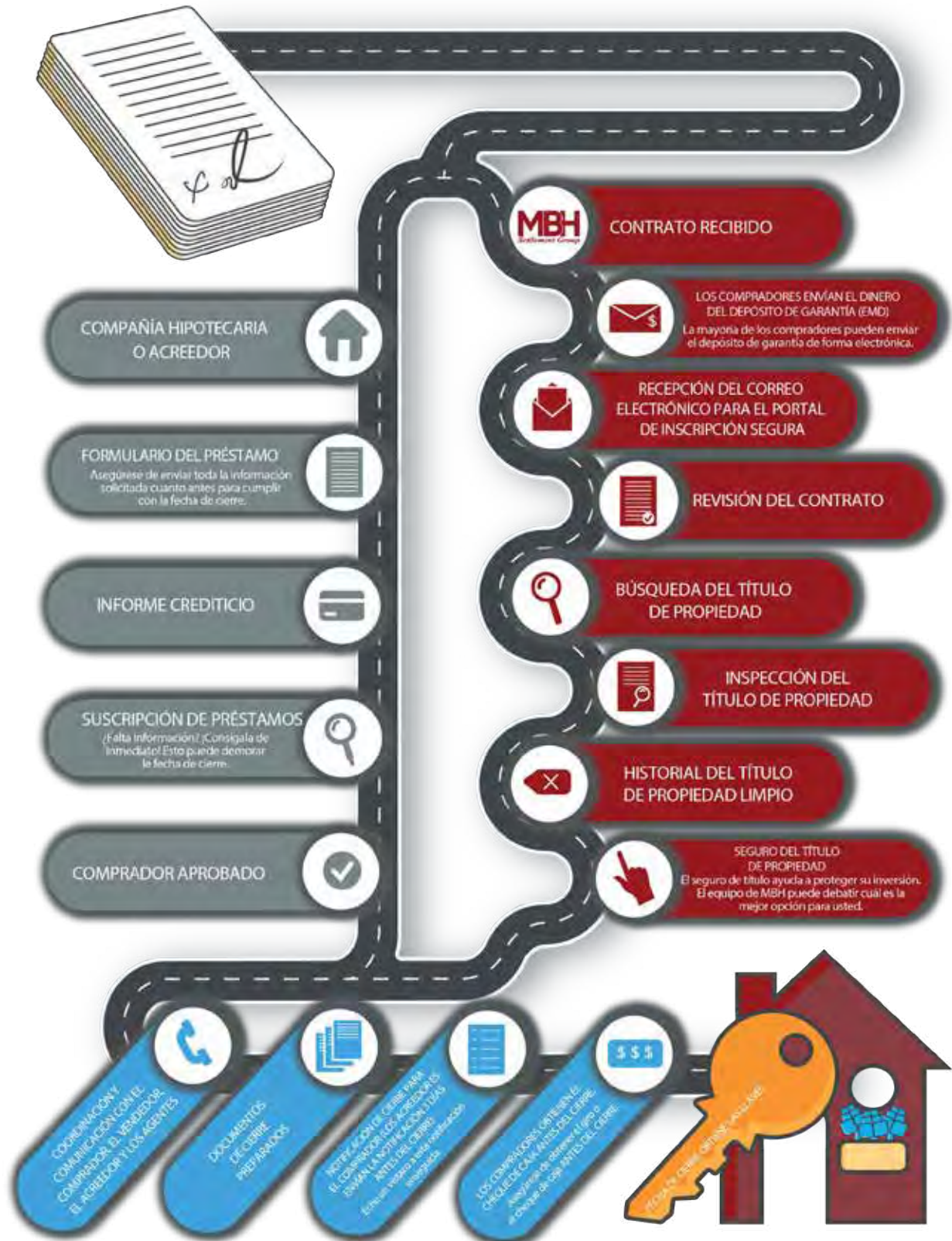
¡El día del cierre ha llegado! Para todos nosotros, ¡este es un GRAN DÍA! Deberá leer y firmar varias páginas de documentos, incluidos los documentos de hipoteca y todo el papeleo que ha recibido y revisado.

Acuerdo de ALTA, páginas 40 - 41
Divulgación de cierre, páginas 42 - 44

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).

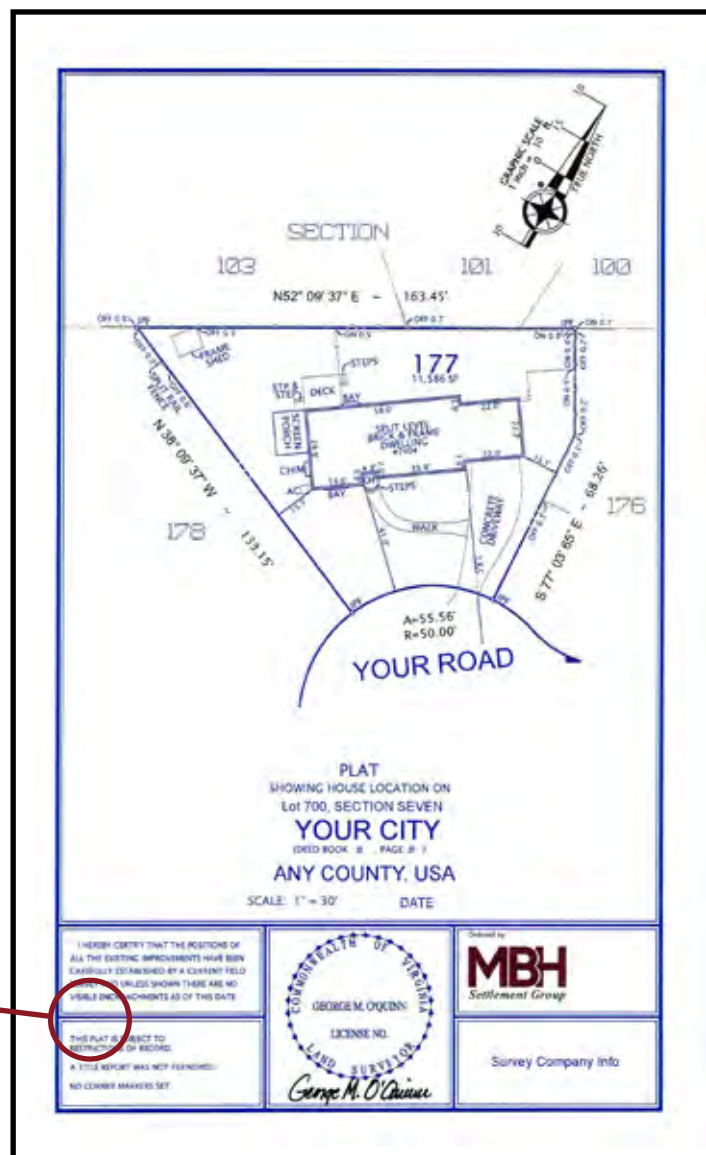
Cómo proteger su inversión: Encuesta de la propiedad

¿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.



Comprensión del Contrato de Venta Residencial

Lo siguiente es una descripción general de cada disposición del Contrato de Venta Residencial (Virginia), vigente a partir del 1 de julio de 2023:

PREÁMBULO:

El preámbulo es la sección del Contrato que contiene espacios en blanco para que el Comprador inserte la Fecha de la Oferta e identifique a las partes del Contrato (Comprador(es) y Vendedor(es)). Esta sección también proporciona espacio para que las partes especifiquen la Compañía que Cotiza en la Lista y la Compañía Vendedora.

1. BIENES INMUEBLES:

El primer párrafo del Contrato detalla, con especificidad, el Inmueble que se transfiere.

2. PRECIO Y FINANCIACIÓN:

Apartados 2(A)-2(D): El precio de venta, el pago inicial y las condiciones de financiación de la transacción se incluyen en estos apartados. El Comprador puede indicar la (las) cantidad(es) de financiación en cantidades en dólares o porcentajes del precio de venta. Existen disposiciones para que el Comprador obtenga una primera Escritura de Fideicomiso, una segunda Escritura de Fideicomiso o un Fideicomiso del Vendedor. El contrato también tiene una sección para una Subvención del Vendedor que puede ser una cantidad específica en dólares o un porcentaje del precio de venta.

Apartados 2(E) y 2 (F): Aquí es donde las partes notarían si habrá: 1) Contingencia de Financiamiento y/o a 2) Contingencia de Tasación. Además, las partes seleccionarán si el Vendedor proporcionará acceso razonable a un Tasador si no hay contingencia de financiación o tasación.

Apartado 2(G): Se debe marcar la casilla correcta para indicar si el Comprador usará el Inmueble como residencia principal.

3. DEPÓSITO:

Este párrafo detalla la cantidad del depósito de garantía. El Comprador también seleccionará si el depósito de garantía ha sido 1) entregado al Agente de Depósito en Garantía seleccionado en o antes de la ratificación del contrato, o 2) si será entregado al Agente de Depósito en Garantía en el plazo del número seleccionado de días. En caso de que el Comprador no entregue el Depósito dentro del plazo, el Vendedor tiene la opción de declarar el Contrato Nulo. Los Compradores pueden enviar el depósito tarde y subsanar el incumplimiento si el Vendedor aún no ha anulado el contrato. (Consulte el párrafo 29 a continuación para obtener la definición de “Fecha de Ratificación”).

4. PAGO:

El párrafo sobre Pago establece la fecha de pago y el agente registrador de operaciones inmobiliarias. También da aviso a los Compradores de su derecho a elegir al agente registrador de operaciones inmobiliarias de acuerdo con la Ley de Agentes de Registradores de Bienes Raíces (Real Estate Settlement Agents Act, “RESAA”).

Este párrafo detalla la oferta suficiente de cumplimiento en virtud del Contrato. El cumplimiento del Contrato puede ayudar a preservar el derecho de la parte no infractora a daños y perjuicios.

5. PAGO INICIAL:

El saldo de todo el dinero adeudado por el Comprador, el pago inicial, debe pagarse al cierre con fondos

certificados o fondos bancarios (no con cheques personales). Si el Comprador va a utilizar una cesión de fondos en el momento del pago (generalmente de la venta de otra propiedad inmediatamente antes del pago de la compra), se debe obtener el consentimiento por escrito del Vendedor.

6. ENTREGA:

Este párrafo especifica los requisitos generales de entrega bajo el Contrato (excepto la entrega de documentos de conformidad con la Ley de Asociación de Propietarios de Propiedades de Virginia (Virginia Property Owners' Association Act) y la Ley de Condominios de Virginia (Virginia Condominium Act)). Las partes seleccionan los métodos de entrega permitidos y completan los espacios en blanco con la correspondiente dirección física, dirección de correo electrónico y/o número de fax.

7. LEY DE DIVULGACIÓN DE PROPIEDAD RESIDENCIAL DE VIRGINIA (VIRGINIA RESIDENTIAL PROPERTY DISCLOSURE ACT):

El Vendedor debe entregar una declaración de divulgación antes de aceptar el Contrato (a menos que la propiedad esté exenta). Si la divulgación se entrega al Comprador después de la Fecha de Ratificación, el Comprador tendrá un derecho limitado de rescindir el contrato sujeto a las disposiciones de la Ley.

8. LEY DE DIVULGACIÓN DE REVENTA DE VIRGINIA (VIRGINIA RESALE DISCLOSURE ACT):

El Vendedor declara si la propiedad se encuentra dentro de una asociación de propietarios y/o de condominios. El Vendedor debe solicitar un certificado de reventa (esencialmente los documentos del condominio) a la(s) asociación(es) y entregárselo al Comprador. El Comprador proporciona una dirección preferida para la entrega del certificado de reventa tanto por medios electrónicos como impresos. Esta sección también establece el derecho del Comprador a cancelar el Contrato después de recibir (o antes de recibir) el certificado de reventa, sujeto a los períodos de tiempo definidos en la Ley.

9. MANTENIMIENTO Y ESTADO DE LA PROPIEDAD; INSPECCIONES:

El Vendedor debe entregar la propiedad en “básicamente la misma condición física” que en la fecha especificada en el contrato, y “en buenas condiciones de limpieza y quitar toda la basura y los escombros”. Este párrafo también señala que, salvo que se especifique lo contrario en el Contrato, “la propiedad, incluidos los dispositivos eléctricos, de plomería y existentes, calefacción, aire acondicionado, equipos y accesorios, deberán transferirse TAL COMO SE ENCUESTRAN a la fecha especificada”.

También hay casillas de verificación para indicar si el Contrato está supeditado a una Inspección de Vivienda. Algunas sugerencias para abordar esta disposición incluyen las siguientes:

- a) El estado de la Propiedad debe verificarse en la fecha especificada en este párrafo.
- b) Si el contrato está supeditado a una(s) inspección(es), el Vendedor proporcionará al Agente, Comprador e inspector(es) acceso razonable a la Propiedad para realizar la(s) inspección(es). Si el contrato no está supeditado a una(s) inspección(es), las partes pueden negociar si y cuándo (fechas específicas) se proporcionará acceso.
- c) Lo(s) recorrido(s) de inspección se puede(n) realizar dentro de los 7 días anteriores al pago y/u ocupación, incluso cuando no haya contingencias de inspección. El recorrido de inspección está destinado a ser una verificación rápida de los principales sistemas/aparatos; no es una nueva “inspección de la vivienda”.

10. FECHA DE POSESIÓN:

A menos que se acuerde lo contrario por escrito, el Comprador toma posesión de la propiedad en el momento del Pago y el Vendedor debe entregar las llaves, llaves de buzón, mandos a distancia, códigos y llaves digitales. El Vendedor debe proporcionar el control exclusivo de cualquier Dispositivo Inteligente en el momento del pago.

11. SERVICIOS PÚBLICOS AGUA, ALCANTARILLADO, CALEFACCIÓN Y AIRE ACONDICIONADO CENTRAL:

Hay varias casillas de verificación para describir el sistema de agua, alcantarillado, sistema de desechos, calefacción y aire acondicionado de la Propiedad. Si el Vendedor revela que se ha otorgado una Exención Séptica en la propiedad, el Comprador debe revisar los requisitos reglamentarios y el costo asociado con la reparación del sistema de alcantarillado. Las Exenciones del Sistema Séptico de la Junta Estatal de Salud no son transferibles.

12. BIENES MUEBLES Y EQUIPAMIENTO:

Esta sección contiene una lista detallada de varios bienes muebles y equipamiento que se transferirán con la Propiedad. Las partes marcan la casilla para el (los) artículo(s) que transmite(n) y anotan la cantidad. Además, se pueden escribir otro equipamiento que no se haya enumerado. También hay una sección disponible para enumerar los elementos que no se transmitirán.

13. FIRPTA - IMPUESTOS DE RETENCIÓN PARA VENEDORES EXTRANJERO:

Esta sección requiere que el Vendedor revele si es Ciudadano estadounidense o Residente Legal Permanente. De lo contrario, se podría requerir una retención obligatoria.

14. DETECTORES DE HUMO:

El Vendedor debe entregar la Propiedad con detectores de humo instalados y funcionando de acuerdo con las normativas aplicables.

15. PROPÓSITO DE VIVIENDA CON PINTURA A BASE DE PLOMO:

El Vendedor deberá revelar si alguna parte de la casa o condominio fue construida antes del 1 de enero de 1978. Si es así, se requerirá una Divulgación de Pintura a Base de Plomo, la cual se adjuntará al Contrato.

16. INSPECCIÓN DE INSECTOS QUE DESTRUYEN LA MADERA:

Las partes pueden elegir quién será responsable de los gastos iniciales de la Inspección de Plagas. El Vendedor será responsable de cualquier tratamiento de cualquier infestación de insectos destructores de la madera, y cualquier reparación indicada en el informe de inspección se hará a cargo del Vendedor, y el Vendedor proporcionará evidencia por escrito de dicho tratamiento o reparación antes del Pago.

17. GARANTÍA DE VIVIENDA:

Una garantía de vivienda generalmente protege los sistemas y electrodomésticos del hogar durante el plazo de un año después del Pago. Una marca al lado de "Sí" o "No", indica si hay una garantía incluida en el contrato. Además, hay una sección para seleccionar quién paga y selecciona la garantía de vivienda y el costo máximo permitido.

18. DAÑO O PÉRDIDA:

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

19. TÍTULO DE PROPIEDAD:

El Comprador es responsable de solicitar rápidamente el informe de título y el certificado, si lo desea. El Vendedor debe transmitir un título que sea bueno, comercializable y asegurable sin prima de riesgo adicional para el Comprador ni excepciones no habituales. Si se requiere una acción para cumplir con estos criterios por parte del Vendedor, debe hacerse con prontitud. El Vendedor transmitirá la Propiedad mediante Escritura de Garantía General con Acuerdos de Título en Inglés.

20. AVISO DE POSIBLE PRESENTACIÓN DEL DERECHO DE RETENCIÓN DE UN MECÁNICO:

Esta sección alerta al Comprador que se puede presentar un derecho de retención de un mecánico después del pago por el trabajo realizado antes del pago.

21. TARIFAS:

Esta sección analiza las tarifas del pago y registro que deben pagar el Vendedor y el Comprador en el momento del Pago.

22. HONORARIO DE LOS AGENTES:

Este párrafo es una autorización del Vendedor para pagar la compensación del Agente en el momento del Pago de conformidad con los términos del acuerdo de cotización a la fecha de la oferta.

23. AJUSTES:

Las cuotas de alquiler, impuestos, alcantarillado, agua, HOA/condominio se prorratan a partir de la Fecha del Pago.

24. HONORARIOS DEL ABOGADO:

Si surge una disputa con respecto al Contrato, la parte afectada tiene derecho a recibir el reembolso de los gastos legales razonables de la parte que incumple.

25. INCUMPLIMIENTO:

Incluso si la Contingencia de Financiamiento no se ha eliminado, el Comprador puede incurrir en incumplimiento si el Pago no se produce en la Fecha del Pago por cualquier motivo que no sea un incumplimiento por parte del Vendedor. En caso de que el Comprador incurra en incumplimiento, el depósito del Comprador puede estar en riesgo. Además, el Comprador debe saber que el depósito de garantía puede no ser el límite de la responsabilidad del Comprador en caso de incumplimiento.

26. CONTRATO NULO:

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

27. DEFINICIONES:

Esta sección define ciertos términos tal y como se utilizan en el Contrato. La definición de “Días” es de particular importancia, que se define como días calendario (a menos que se especifique lo contrario). “Fecha de Ratificación” es la fecha de entrega de la aceptación final por escrito por las partes de todas las condiciones del contrato.

28. LOS PLAZOS SON ESENCIALES:

Esta disposición significa que las partes de la transacción deben cumplir sus obligaciones de manera diligente y oportuna.

29. PARTES CON LICENCIA DE BIENES RAÍCES:

Este párrafo contiene una divulgación requerida que indica si el Comprador o el Vendedor, o alguien relacionado con las partes en la transacción, es un agente de bienes raíces con licencia.

30. ACUERDO COMPLETO:

De conformidad con esta disposición, el Contrato sobrevivirá a la ejecución de la escritura, lo que significa que incluso después del Pago, las disposiciones incluidas en el mismo siguen siendo legalmente vinculantes. Las declaraciones y acuerdos verbales pueden no ser ejecutables. Por último, la ley que rige es la de la jurisdicción donde se encuentra la Propiedad. El contrato podrá ser suscrito en una o varias contrapartes, y todas serán consideradas originales. Cualquier disposición mecanografiada o escrita a mano en el contrato tendrá prioridad sobre las disposiciones pre-impresas que estén en conflicto.

31. CESIÓN:

El Contrato no se puede ceder sin el permiso por escrito del Vendedor y el Comprador (Una cesión permite al Comprador sustituir a otro Comprador en su lugar).

32. ADICIONES:

Enumera anexos adicionales (no exclusivos) con casillas de verificación, que pueden ser parte del Contrato.

RESIDENTIAL SALES CONTRACT (Virginia)

This sales contract ("Contract") is offered on _____ ("Date of Offer") between _____ ("Buyer") and _____ ("Seller") collectively referred to as "Parties", who, among other things, hereby confirm and acknowledge by their initials and signatures herein that by prior disclosure in this real estate transaction _____ ("Listing Brokerage") represents Seller, and _____ ("Cooperating Brokerage") represents Buyer. The Listing Brokerage and Cooperating Brokerage are collectively referred to as "Broker." In consideration of the mutual promises and covenants set forth below, and other good and valuable consideration the receipt and sufficiency of which are acknowledged, the Parties agree as follows:

1. REAL PROPERTY. Buyer will buy and Seller will sell for the sales price in Paragraph 2(A) below ("Sales Price") Seller's entire interest in the real property (with all improvements, rights and appurtenances) described as follows ("Property"):

TAX Map/ID # _____ Legal Description: Lot(s) _____
Section _____ Subdivision or Condominium _____
Parking Space(s) # _____ County/Municipality _____
Deed Book/Liber # _____ Page/Folio # _____
Street Address _____
Unit # _____ City _____ ZIP Code _____

2. PRICE AND FINANCING. (Any % are percentages of Sales Price)

A. Sales Price. \$ _____

B. Down Payment (If no financing, Down Payment equals Sales Price). \$ _____ or % _____

C. Financing.

1. First Trust (if applicable) \$ _____ or % _____

Conventional VA FHA

USDA Other: _____

2. Second Trust (if applicable) \$ _____ or % _____

3. Seller Held Trust (if applicable) \$ _____ or % _____

TOTAL FINANCING \$ _____ or % _____

D. "Seller Subsidy" to Buyer. Sellers' net reduced by: \$ _____ or % _____

E. Financing Contingency. Contract is contingent (addendum attached) OR is not contingent on financing. If Contract is contingent on financing: (i) Buyer will make written application for the financing and any lender-required property insurance no later than seven (7) days after Date of Ratification; and (ii) Buyer grants permission for Cooperating Brokerage and the lender to disclose to Listing Brokerage and Seller general information available about the progress of the loan application and loan approval process.

F. Appraisal Contingency. Contract is contingent (addendum attached) OR is not contingent on Appraisal. If Contract is contingent on financing and/or Appraisal, Seller will provide Appraiser(s) reasonable access to Property for Appraisal purposes. If Contract is not contingent on financing and/or Appraisal; Seller will OR will not provide Appraiser(s) reasonable access for Appraisal purposes.

If Contract is not contingent on Appraisal, Buyer will proceed to Settlement without regard to Appraisal. Seller and Buyer authorize Broker to release Sales Price to Appraiser(s) who contacts them to obtain the information. Nothing in this subparagraph creates a financing contingency not otherwise agreed to by the Parties.

G. Buyer's Representations. Buyer will OR will not occupy Property as Buyer's principal residence. **Unless specified in a written contingency, neither Contract nor the financing is dependent or contingent on the sale and settlement or lease of other real property.** Buyer acknowledges that Seller is relying upon Buyer's representations, including without limitation, the accuracy of financial or credit information given to Seller, Broker, or the lender by Buyer.

3. **DEPOSIT.** Buyer's deposit ("Deposit") in the amount of \$ _____ check/bank-wired funds; and/or \$ _____ by note due and payable on _____ will be held in escrow by the following Escrow Agent: Settlement Agent OR Cooperating Broker OR Other _____. Buyer has delivered Deposit to Escrow Agent OR will deliver Deposit to Escrow Agent by ____ Days after Date of Ratification. If Buyer fails to timely deliver Deposit to Escrow Agent as provided herein, Seller may at Seller's option Deliver to Buyer Notice to Void Contract. Upon Delivery of Seller Notice to Void Contract, all respective rights and obligations of the Parties arising under Contract will terminate. Buyer may cure Default by Delivering Deposit to Escrow Agent prior to Seller Delivery of Notice Voiding Contract.

Deposit will be deposited by Escrow Agent into an escrow account in accordance with applicable state and federal law. This account may be interest bearing and all Parties waive any claim to interest resulting from Deposit. Deposit will be held in escrow until: (i) credited toward Sales Price at Settlement; (ii) all Parties have agreed in writing as to its disposition; (iii) a court of competent jurisdiction orders disbursement and all appeal periods have expired; or (iv) disposed of in any other manner authorized by law. Seller and Buyer agree that no Escrow Agent will have any liability to any party on account of disbursement of Deposit or on account of failure to disburse Deposit, except only in the event of Escrow Agent's gross negligence or willful misconduct. Seller and Buyer further agree that Escrow Agent will not be liable for the failure of any depository in which Deposit is placed and that Seller and Buyer each will indemnify, defend and save harmless Escrow Agent from any loss or expense arising out of the holding, disbursement or failure to disburse Deposit, except in the case of Escrow Agent's gross negligence or willful misconduct.

4. **SETTLEMENT.** Seller and Buyer will make full settlement in accordance with the terms of Contract on, or with mutual consent before, _____ ("Settlement Date") except as otherwise provided in Contract. If Settlement Date falls on a Saturday, Sunday, or legal holiday, then Settlement will be on the prior business day.

NOTICE TO BUYER REGARDING THE REAL ESTATE SETTLEMENT AGENTS ACT ("RESAA") Choice of Settlement Agent: Chapter 10 (§ 55.1-1000, *et seq.*) of Title 51 of the Code of Virginia ("RESAA") provides that the purchaser or the borrower has the right to select the settlement agent to handle the closing of this transaction. The settlement agent's role in closing this transaction involves the coordination of numerous administrative and clerical functions relating to the collection of documents and the collection and disbursement of funds required to carry out the terms of the contract between the Parties. If part of the purchase price is financed, the lender for the purchaser will instruct the settlement agent as to the signing and recording of loan documents and the disbursement of loan proceeds. No settlement agent can provide legal advice to any party to the transaction except a settlement agent who is engaged in the private practice of law in Virginia and who has been retained or engaged by a

party to the transaction for the purpose of providing legal services to that party. No settlement agent may collect any fees from a represented seller payable to the settlement agent or its subsidiaries, affiliates, or subcontractors without first obtaining the written consent of the seller's counsel.

Variation by agreement: The provisions the RESAA may not be varied by agreement, and rights conferred by this chapter may not be waived. The seller may not require the use of a particular settlement agent as a condition of the sale of the property.

Escrow, closing and settlement service guidelines: The Virginia State Bar issues guidelines to help settlement agents avoid and prevent the unauthorized practice of law in connection with furnishing escrow, settlement, or closing services. As a party to a real estate transaction, the purchaser or borrower is entitled to receive a copy of these guidelines from their settlement agent, upon request, in accordance with the provisions of the RESAA.

BUYER'S NOTICE TO SELLER. Buyer designates _____ ("Settlement Agent"). Buyer agrees to contact Settlement Agent within ten (10) Days of Date of Ratification to schedule Settlement. Settlement Agent will order the title exam and survey if required. Pursuant to Virginia law, Settlement Agent is the sole agent responsible for conducting the Settlement as defined in Virginia Code § 55.1-900, *et seq* ("Settlement"). Delivery of the required funds and executed documents to the Settlement Agent will constitute sufficient tender of performance. Funds from this transaction at Settlement may be used to pay off any existing liens and encumbrances, including interest, as required by lender(s) or lienholders.

To facilitate Settlement Agent's preparation of various closing documents, including any Closing Disclosure, Buyer hereby authorizes Settlement Agent to send such Closing Disclosure to Buyer by electronic means and agrees to provide Settlement Agent Buyer's electronic mail address for that purpose only.

5. **DOWN PAYMENT.** Down Payment will be paid on or before Settlement Date by certified or cashier's check or by bank-wired funds as required by Settlement Agent. An assignment of funds will not be used without prior written consent of Seller.

6. **DELIVERY.** This paragraph specifies the general delivery requirements under Contract. For delivery of property or condominium owner's association documents see the VIRGINIA RESALE DISCLOSURE ACT paragraph of Contract.

Delivery ("Delivery," "delivery," or "delivered") methods may include hand-carried, sent by professional courier service, by United States mail, by facsimile, or email transmission. The Parties agree that Delivery will be deemed to have occurred on the day: delivered by hand, delivered by a professional courier service (including overnight delivery service) or by United States mail with return receipt requested, or sent by facsimile or email transmission, either of which produces a tangible record of the transmission.

Deliveries will be sent as follows:

A. Addressed to Seller at **Property address unless otherwise specified below** by United States mail, hand delivery or courier service **OR** fax **OR** email (check all that apply):

To Seller: _____

B. Addressed to Buyer by United States mail, hand delivery or courier service **OR** fax **OR** email (check all that apply):

To Buyer: _____

No party to Contract will refuse Delivery in order to delay or extend any deadline established in Contract.

7. **VIRGINIA RESIDENTIAL PROPERTY DISCLOSURE ACT.** The Virginia Residential Property Disclosure Act (§ 55.1-700 et seq. of the Code of Virginia) requires Seller to deliver a disclosure statement prior to the acceptance of Contract unless the transfer of Property is exempt. The law requires Seller, on a disclosure statement provided by the Real Estate Board, to state that Seller makes no representations or warranties concerning the physical condition of the Property and to sell the Property "as is," except as otherwise provided in Contract.

8. **VIRGINIA REALE DISCLOSURE ACT.** Seller represents that the Property is **OR** is not located within a development that is subject to the Virginia Property Owners' Association Act ("POAA"). Seller represents that the Property is **OR** is not located within a development that is subject to the Virginia Condominium Act ("Condo Act").

A. Section 55.1-2308 of the Resale Disclosure Act requires the following contract language:

Subject to the provisions of §55.1-2317, any contract for the resale of a unit in a common interest community shall disclose that (i) the unit is located in a common interest community; (ii) the seller is required to obtain from the association a resale certificate and provide it to the purchaser; (iii) the purchaser has the right to cancel the contract pursuant to §55.1-2312; (iv) the purchaser has the right to request an update of such resale certificate in accordance with §55.1-2311; and (v) the right to receive the resale certificate and the right to cancel the contract are waived conclusively if not exercised before settlement.

The provisions of §55.1-2312 allow for Buyer cancellation of the Contract under the following circumstances: (i) within 3 days, or up to 7 days if extended by the ratified real estate contract, after the ratification date of the contract if the purchaser receives the resale certificate, whether or not complete, or a notice that the resale certificate is unavailable on or before the date that the contract is ratified; (ii) within 3 days, or up to 7 days if extended by ratified real estate contract, from the date the purchaser receives the resale certificate, whether or not complete, or a notice that the resale certificate is unavailable if delivery occurs after the contract is ratified; or (iii) at any time prior to settlement if the resale certificate is not delivered to the purchaser. Pursuant to §55.1-2307 and for purposes of this Paragraph, "ratified real estate contract" includes any addenda to Contract. If the unit is governed by more than one association, the timeframe for the purchaser's right of cancellation shall run from the date of delivery of the last resale certificate.

B. For delivery of the Resale Certificate or the Notice of non-availability of the Certificate, Buyer prefers delivery at _____ if electronic or _____ if hard copy.

9. **PROPERTY MAINTENANCE AND CONDITION; INSPECTIONS.** Except as otherwise specified herein, Seller will deliver Property free and clear of trash and debris, broom clean and in substantially the same physical condition to be determined as of **Date of Offer** **OR** **Date of home inspection** **OR** **Other:** _____ (if no date is selected, then Date of Offer). Seller will have all utilities in service through Settlement. Buyer and Seller will not hold Broker liable for any breach of this Paragraph. Buyer acknowledges that except as otherwise specified in Contract, Property, including electrical, plumbing, existing appliances, heating, air conditioning, equipment and fixtures will convey in its AS-IS condition as of the date specified above.

Contract is contingent upon home inspection(s) and/or other inspections of Property. (Addendum

attached); **OR**

- Buyer waives the opportunity to make Contract contingent upon home inspection(s) and/or other inspections of Property.

If Contract is contingent upon home inspection(s) and/or other inspections of Property, Seller will provide Broker, Buyer, and inspector(s) retained by Buyer reasonable access to Property to conduct home inspection(s) and/or other inspection(s) of Property.

If Contract is not contingent upon home inspection(s) and/or other inspections of Property **Seller will not provide access** to anyone for the purpose of conducting inspection(s) except for walkthrough inspection(s) as provided below. **However, if checked Seller will provide** Broker, Buyer, and licensed (if applicable), professional, insured inspector(s) retained by Buyer reasonable access to Property to conduct home inspection(s) and/or other inspection(s) of Property beginning on _____ and ending on _____. Nothing in this subparagraph creates a contingency not otherwise agreed to by the Parties.

Regardless of whether Contract is contingent upon home inspection(s) and/or other inspections, Seller will provide Broker and Buyer reasonable access to Property to make walkthrough inspection(s) within seven (7) days prior to Settlement and/or occupancy.

- 10. POSSESSION DATE.** Unless otherwise agreed to in writing between Seller and Buyer, Seller will give possession of Property at Settlement, including delivery of keys, mailbox keys, key fobs, codes, digital keys, if any. Seller will transfer exclusive control of any Smart Devices to Buyer at Settlement. If Seller fails to do so and occupies Property beyond Settlement, Seller will be a tenant at sufferance of Buyer and hereby expressly waives all notice to quit as provided by law. Buyer will have the right to proceed by any legal means available to obtain possession of Property. Seller will pay any damages and costs incurred by Buyer including reasonable attorney fees.

11. UTILITIES; MAJOR SYSTEMS. (Check all that apply)

Water Supply: Public Private Well Community Well
Hot Water: Oil Gas Elec. Other _____
Air Conditioning: Oil Gas Elec. Heat Pump Other _____ Zones _____
Heating: Oil Gas Elec. Heat Pump Other _____ Zones _____
Sewage Disposal: Public Septic for # BR _____ Community Septic Alternative Septic for # BR: _____
Septic Waiver Disclosure provided by Seller (if applicable) per VA Code §32.1-164.1:1. State Board of Health septic system waivers are not transferable.

- 12. PERSONAL PROPERTY AND FIXTURES.** Property includes the following personal property and fixtures, if existing: built-in heating and central air conditioning equipment, plumbing and lighting fixtures, indoor and outdoor sprinkler systems, bathroom mirrors, sump pump, attic and exhaust fans, storm windows, storm doors, screens, installed wall-to-wall carpeting, window shades, blinds, window treatment hardware, smoke and heat detectors, antennas, exterior trees, and shrubs. Smart home devices installed, hardwired or attached to personal property or fixtures conveyed pursuant to this paragraph, including but not limited to, smart switches, smart thermostats, smart doorbells, and security cameras ("Smart Devices") **DO** convey. Electric vehicle charging stations **DO** convey. Solar panels installed on the Property **DO** convey (see attached Addendum). All surface or wall mounted electronic components/devices **DO NOT** convey; however, all related mounts, brackets and hardware **DO** convey. If more than one of an item conveys, the number of items is noted.

The items marked YES below are currently installed or offered and will convey.

Yes # Items	Yes # Items	Yes # Items
<input type="checkbox"/> ___ Alarm System	<input type="checkbox"/> ___ Freezer	<input type="checkbox"/> ___ Satellite Dish
<input type="checkbox"/> ___ Built-in Microwave	<input type="checkbox"/> ___ Furnace Humidifier	<input type="checkbox"/> ___ Storage Shed
<input type="checkbox"/> ___ Ceiling Fan	<input type="checkbox"/> ___ Garage Opener	<input type="checkbox"/> ___ Stove or Range
<input type="checkbox"/> ___ Central Vacuum	<input type="checkbox"/> ___ w/ remote	<input type="checkbox"/> ___ Trash Compactor
<input type="checkbox"/> ___ Clothes Dryer	<input type="checkbox"/> ___ Gas Log	<input type="checkbox"/> ___ Wall Oven
<input type="checkbox"/> ___ Clothes Washer	<input type="checkbox"/> ___ Hot Tub, Equip & Cover	<input type="checkbox"/> ___ Water Treatment System
<input type="checkbox"/> ___ Cooktop	<input type="checkbox"/> ___ Intercom	<input type="checkbox"/> ___ Window A/C Unit
<input type="checkbox"/> ___ Dishwasher	<input type="checkbox"/> ___ Playground Equip	<input type="checkbox"/> ___ Window Fan
<input type="checkbox"/> ___ Disposer	<input type="checkbox"/> ___ Pool, Equip, & Cover	<input type="checkbox"/> ___ Window Treatments
<input type="checkbox"/> ___ Electronic Air Filter	<input type="checkbox"/> ___ Refrigerator	<input type="checkbox"/> ___ Wood Stove
<input type="checkbox"/> ___ Fireplace Screen/Door	<input type="checkbox"/> ___ w/ ice maker	

OTHER CONVEYANCES (as-is, no additional value and for Seller convenience) _____

DOES NOT CONVEY _____

FUEL TANKS. Fuel Tank(s) Leased # _____ OR Fuel Tank(s) Owned (Fuel Tank(s), if owned, convey) # _____. Unless otherwise agreed to in writing, any heating or cooking fuels remaining in supply tank(s) at Settlement will become the property of Buyer.

LEASED ITEMS. Any leased items, systems or service contracts (including, but not limited to, fuel tanks, water treatment systems, lawn contracts, security system monitoring, and satellite contracts) **DO NOT** convey absent an express written agreement by Buyer and Seller. The following is a list of the leased items within Property: _____

- 13. IRS/FIRPTA – WITHHOLDING TAXES FOR FOREIGN SELLER.** Seller is OR is not a “Foreign Person,” as defined by the Foreign Investment in Real Property Tax Act (FIRPTA). If Seller is a Foreign Person, Buyer may be required to withhold and pay to the Internal Revenue Service (IRS) up to fifteen percent (15%) of the Sales Price on behalf of the Seller and file an IRS form which includes both Seller and Buyer tax identification numbers. The Parties agree to cooperate with each other and Settlement Agent to effectuate the legal requirements. If Seller’s proceeds are not sufficient to cover the withholding obligations under FIRPTA, Seller may be required to pay at Settlement such additional certified funds necessary for the purpose of making such withholding payment.
- 14. SMOKE DETECTORS.** Seller will deliver Property with smoke detectors installed and functioning in accordance with the laws and regulations of Virginia.
- 15. TARGET LEAD-BASED PAINT HOUSING.** Seller represents that any residential dwellings at Property were OR were not constructed before 1978. If the dwellings were constructed before 1978, then, unless exempt under 42 U.S.C. §4852d, Property is considered “target housing” under the statute and a copy of the “Sale: Disclosure and Acknowledgment of Information on Lead-Based Paint and/or Lead-Based Paint Hazards” has been attached and made a part of the Contract as required by law. Buyer does OR does not waive the right to a risk assessment or inspection of Property for the presence of lead-based paint and/or lead-based paint hazards. If not, a copy of the

Sales Contract Addendum for Lead-Based Paint Testing is attached to establish the conditions for a lead-based paint risk assessment or inspections.

- 16. WOOD-DESTROYING INSECT INSPECTION.** None Buyer at Buyer's expense OR Seller at Seller's expense will furnish a written report from a licensed pest control firm dated not more than 90 days prior to Settlement ("WDI Report") showing that all dwelling(s) and/or garage(s) within Property (excluding fences or shrubs not abutting garage(s) or dwelling(s)) are free of visible evidence of live wood-destroying insects and/or free from visible damage. Seller will provide Buyer, Broker and any representatives of the licensed pest control firm selected by the appropriate party above reasonable access to the Property to perform wood-destroying insect inspection(s). Any treatment and/or repairs for damage identified in WDI Report will be made at Seller's expense and Seller will provide written evidence of such treatment and/or repair prior to date of Settlement which will satisfy the requirements of this Paragraph. Unless the Parties otherwise agree in writing, all treatment and/or repairs are to be performed by a contractor licensed to do the type of work required.
- 17. HOME WARRANTY.** Yes OR No. Home Warranty Policy selected by: Buyer OR Seller and paid for and provided at Settlement by: Buyer OR Seller. Cost not to exceed \$ _____. Warranty provider to be _____.
- 18. DAMAGE OR LOSS.** The risk of damage or loss to Property by fire, act of God, or other casualty remains with Seller until Settlement.
- 19. TITLE.** Buyer will promptly order a title report, as well as any required or desired survey. Fee simple title to Property, and everything that conveys with it, will be sold free of liens except for any loans assumed by Buyer. Seller will convey title that is good, marketable and insurable with no additional risk premium to Buyer or non-standard exceptions. In case action is required to perfect the title, such action must be taken promptly by Seller at Seller's expense. Title may be subject to easements, covenants, conditions and restrictions of record, if any, as of Date of Ratification.
- Seller will convey Property by general warranty deed with English covenants of title ("Deed"). The manner of taking title may have significant legal and tax consequences. Buyer is advised to seek the appropriate professional advice concerning the manner of taking title. Seller will sign such affidavits, lien waivers, tax certifications, and other documents as may be required by the lender, title insurance company, Settlement Agent, or government authority, and authorizes Settlement Agent to obtain pay-off or assumption information from any existing lenders. Seller will pay any special assessments and will comply with all orders or notices of violations of any county or local authority, condominium unit owners' association, homeowners' or property owners' association or actions in any court on account thereof, against or affecting Property on Settlement Date. Broker is hereby expressly released from all liability for damages by reason of any defect in the title.
- 20. NOTICE OF POSSIBLE FILING OF MECHANICS' LIEN.** Code of Virginia §43-1 et seq. permits persons who have performed labor or furnished materials for the construction, removal, repair or improvement of any building or structure to file a lien against Property. This lien may be filed at any time after the work is commenced or the material is furnished, but not later than the earlier of (i) 90 Days from the last day of the month in which the lienor last performed work or furnished materials; or (ii) 90 Days from the time the construction, removal, repair or improvement is terminated. AN EFFECTIVE LIEN FOR WORK PERFORMED PRIOR TO THE DATE OF SETTLEMENT MAY BE FILED AFTER SETTLEMENT. LEGAL COUNSEL SHOULD BE CONSULTED.

- 21. FEES.** Seller will pay for Deed preparation, costs to release any existing encumbrances, Grantor's tax, as well as any Regional Congestion Relief Fee and Regional WMATA Capital Fee (applicable in Alexandria City, Arlington, Fairfax, Loudoun and Prince William Counties and all cities contained within). Buyer will pay for the title exam, survey, and recording charges for Deed and any purchase money trusts. Third-party fees charged to Buyer and/or Seller, including but not limited to, legal fees and Settlement Agent fees, will be reasonable and customary for the jurisdiction in which Property is located.
- 22. BROKER'S FEE.** Seller irrevocably instructs Settlement Agent to pay Broker compensation ("Broker's Fee") at Settlement as set forth in the listing agreement and to disburse the compensation offered by Listing Brokerage to Cooperating Brokerage in writing as of Date of Offer, and the remaining amount of Broker's compensation to Listing Brokerage.
- 23. ADJUSTMENTS.** Rents, taxes, water and sewer charges, condominium unit owners' association, homeowners' and/or property owners' association regular periodic assessments (if any) and any other operating charges, are to be adjusted to the Date of Settlement. Taxes, general and special, are to be adjusted according to the most recent property tax bill(s) for Property issued prior to Settlement Date, except that recorded assessments for improvements completed prior to Settlement, whether assessments have been levied or not, will be paid by Seller or allowance made at Settlement. If a loan is assumed, interest will be adjusted to the Settlement Date and Buyer will reimburse Seller for existing escrow accounts, if any.
- 24. ATTORNEY'S FEES.**
- A.** If any Party breaches Contract and a non-breaching Party retains legal counsel to enforce its rights hereunder, the non-breaching Party will be entitled to recover against the breaching Party, in addition to any other damages recoverable against any breaching Party, all of its reasonable Legal Expenses incurred in enforcing its rights under Contract, whether or not suit is filed, and in obtaining, enforcing and/or defending any judgment related thereto. Should any tribunal of competent jurisdiction determine that more than one party to the dispute has breached Contract, then all such breaching Parties will bear their own costs, unless the tribunal determines that one or more parties is a "Substantially Prevailing Party," in which case any such Substantially Prevailing Party will be entitled to recover from any of the breaching parties, in addition to any other damages recoverable against any breaching Party, all of its reasonable Legal Expenses incurred in enforcing its rights under this Agreement, whether or not suit is filed, and in obtaining, enforcing and/or defending any judgment related thereto.
- B.** In the event a dispute arises resulting in the Broker (as used in this paragraph to include any agent, licensee, or employee of Broker) being made a party to any litigation by Buyer or by Seller, the Parties agree that the Party who brought Broker into litigation will indemnify the Broker for all of its reasonable Legal Expenses incurred, unless the litigation results in a judgment against Broker.
- 25. DEFAULT.** If Buyer fails to complete Settlement for any reason other than Default by Seller, Buyer will be in Default and, at the option of Seller, Deposit may be forfeited to Seller as liquidated damages and not as a penalty. In such event, Buyer will be relieved from further liability to Seller. If Seller does not elect to accept Deposit as liquidated damages, Deposit may not be the limit of Buyer's liability in the event of a Default. Buyer and Seller knowingly, freely and voluntarily waive any defense as to the validity of liquidated damages under Contract, including Seller's option to elect liquidated damages or pursue actual damages, or that such liquidated damages are void as penalties or are not reasonably related to actual damages.

If Seller fails to perform or comply with any of the terms and conditions of Contract or fails to complete Settlement for any reason other than Default by Buyer, Seller will be in Default and Buyer will have the right to pursue all legal or equitable remedies, including specific performance and/or damages. If either Buyer or Seller is in Default, then in addition to all other damages, the defaulting party will immediately pay the costs incurred for title examination, Appraisal, survey and Broker's Fee in full.

If either Seller or Buyer refuses to execute a release of Deposit ("Release") when requested to do so in writing and a court finds that such party should have executed the Release, the party who so refused to execute the Release will pay the expenses, including, without limitation, reasonable attorney's fees, incurred by the other party in the litigation.

26. VOID CONTRACT. If Contract becomes void and of no further force and effect, without Default by either party, both Parties will immediately execute a release directing that Deposit, if any, be refunded in full to Buyer according to the terms of the DEPOSIT paragraph.

27. DEFINITIONS.

A. "Date of Ratification" means the date of Delivery of the final acceptance in writing by Buyer and Seller of all the terms of Contract to Buyer and Seller (not the date of the expiration or removal of any contingencies).

B. "Appraisal" means written appraised valuation(s) of Property, conducted by a Virginia-licensed appraiser ("Appraiser").

C. "Day(s)" or "day(s)" means calendar day(s) unless otherwise specified in Contract.

D. All references to time of day refer to the Eastern Time Zone of the United States.

E. For the purpose of computing time periods, the first Day will be the Day following Delivery and the time period will end at 9:00 p.m. on the Day specified.

F. The masculine includes the feminine and the singular includes the plural.

G. "Legal Expenses" means attorney fees, court costs, and litigation expenses, if any, including, but not limited to, expert witness fees and court reporter fees.

H. "Notices" ("Notice," "notice," or "notify") means a unilateral communication from one party to another. All Notices required under Contract will be in writing and will be effective as of Delivery. Written acknowledgment of receipt of Notice is a courtesy but is not a requirement.

I. "Buyer" and "Purchaser" may be used interchangeably in Contract and any accompanying addenda or notices.

J. "Seller Subsidy" is a payment from Seller towards Buyer's charges (including but not limited to loan origination fees, discount points, buy down or subsidy fees, prepaids or other charges) as allowed by lender(s), if any. Seller Subsidy reduces total proceeds to Seller at Settlement. It is Buyer's responsibility to confirm with any lender(s) that the entire credit provided herein may be utilized. If lender(s) prohibits Seller from the payment of any portion of this credit, then said credit will be reduced to the amount allowed by lender(s).

28. TIME IS OF THE ESSENCE. Time is of the essence means that the dates and time frames agreed to by the Parties must be met. Failure to meet stated dates or time frames will result in waiver of contractual rights or will be a Default under the terms of the Contract.

29. REAL ESTATE LICENSED PARTIES. The Parties acknowledge that _____ is an
 active **OR** inactive licensed real estate agent in Virginia and/or Other _____ and is
either the Buyer **OR** Seller **OR** is related to one of the Parties in this transaction.

30. ENTIRE AGREEMENT. Buyer and Seller should carefully read Contract to be sure that the terms accurately express their agreement. All contracts for the sale of real property, including any changes or addenda, must be in writing to be enforceable. Contract will be binding upon the Parties and each of their respective heirs, executors, administrators, successors, and permitted assigns. The provisions not satisfied at Settlement will survive the delivery of the deed and will not be merged therein. Contract, unless amended in writing, contains the final and entire agreement of the Parties and the Parties will not be bound by any terms, conditions, oral statements, warranties or representations not herein contained. The interpretation of Contract will be governed by the laws of the Commonwealth of Virginia. Contract may be signed in one or more counterparts, each of which is deemed to be an original, and all of which together constitute one and the same instrument. Typewritten or handwritten provisions included in Contract will control all pre-printed provisions in conflict.

31. ASSIGNABILITY. Contract may not be assigned without the written consent of Buyer and Seller. If Buyer and Seller agree in writing to an assignment of Contract, the original parties to Contract remain obligated hereunder until Settlement.

32. ADDITIONS. The following forms, if ratified and attached, are made a part of Contract. (This list is not all inclusive of addenda that may need to be attached).

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Home Inspection/Radon Testing Contingency | <input type="checkbox"/> New Home Sales Addendum |
| <input type="checkbox"/> Lead-Based Paint Inspection Contingency | <input type="checkbox"/> Escalation Addendum |
| <input type="checkbox"/> Contingency and Clauses | <input type="checkbox"/> Private Well and/or Septic Inspection |
| <input type="checkbox"/> Pre-Settlement Occupancy | <input type="checkbox"/> Post-Settlement Occupancy |
| <input type="checkbox"/> Residential Property Disclosure | <input type="checkbox"/> Lead-Based Paint Disclosure |
| <input type="checkbox"/> FHA Home Inspection Notice | <input type="checkbox"/> VA/FHA/USDA Financing |
| <input type="checkbox"/> Conventional Financing | <input type="checkbox"/> Addendum: Sale |
| <input type="checkbox"/> Extension of Review Period For Common Interest
Community Resale Certificate | <input type="checkbox"/> Solar Panel Addendum |
| | <input type="checkbox"/> Other (specify): _____ |

Date of Ratification (see DEFINITIONS)

SELLER:

BUYER:

Date Signature

Date Signature

Date Signature

Date Signature

Date Signature

Date Signature

Date Signature

Date Signature

For information purposes only:

Listing Brokerage's Name and Address:

Cooperating Brokerage's Name and Address:

Brokerage Phone #: _____

Brokerage Phone #: _____

Bright MLS Broker Code: _____

Bright MLS Broker Code: _____

VA Firm License #: _____

VA Firm License #: _____

Agent Name: _____

Agent Name: _____

Agent Email: _____

Agent Email: _____

Agent Phone #: _____

Agent Phone #: _____

MLS Agent ID #: _____

MLS Agent ID #: _____

VA Agent License #: _____

VA Agent License #: _____

Team Name: _____

Team Name: _____

Team Business Entity License #: _____

Team Business Entity License #: _____

© 2023 Northern Virginia Association of REALTORS®, Inc.



This is a suggested form of the Northern Virginia Association of REALTORS®, Inc. ("NVAR"). All rights reserved. This form may only be used by REALTORS® and other members in good standing with NVAR and the National Association of REALTORS®. Reproduction or resale of this form, in whole or in part, or the use of the name NVAR in connection with any other form, is prohibited without prior written consent from NVAR.



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		MBH Settlement Group, L.C.		
Print Date & Time: 07/01/2019				
Officer/Escrow Officer: MBH				
Settlement Location: MBH				
Property Address: 1111 Dreamhouse Lane, Dreamville, VA 12345				
Buyer: Robert L. Brown, Mary H. Brown				
Seller: William T. Jones, Julie H. Jones				
Lender: Dreamtown Lending				
Settlement Date: 07/12/2019				
Disbursement Date: 07/12/2019				
Additional dates per state requirements:				
Seller		Description	Borrower/Buyer	
Debit	Credit		Debit	Credit
		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

En la página 2 de 3

Seller		Description	Borrower/Buyer	
Debit	Credit		Debit	Credit
		Other Loan Charges		
		Appraisal Fee to Appraisal! LLC	450.00	
		Credit Report Fee to Equifax POC - B \$29.50		
		Flood Determination Fee to NoFloodTownCompany, Co.	11.00	
		Impounds		
		Homeowner's Insurance - 3 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		
Debit	Credit	Debit	Credit	
\$279,087.16	\$429,500.00	Subtotals	\$444,181.14	\$343,050.11
		Due From Borrower	\$101,131.03	
\$150,412.84		Due To Seller		
\$429,500.00	\$429,500.00	Totals	\$444,181.14	\$444,181.14

Acknowledgement

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

Buyer _____

Buyer _____

Seller _____

Buyer/Officer

En la página 3 de 3

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

Declaración de cierre

¿Qué es la Divulgación de cierre?

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

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

Closing Information Date Issued: 7/02/2019 Closing Date: 7/02/2019 Disbursement Date: 7/02/2019 Settlement Agent: MBH Settlement Group, L.C. File #: 12-3456 Property: 456 Somewhere Ave, Anytown, ST 12345 Sale Price: \$180,000		Transaction Information 1 Borrower: Michael Jones and Mary Stone 123 Anywhere Street, Anytown, ST 12345 Seller: Steve Cole and Amy Doe 321 Somewhere Drive, Anytown, ST 12345 Lender: Ficus Bank		Loan Information 3 Loan Term: 30 years Purpose: Purchase Product: Fixed Rate Loan Type: <input checked="" type="checkbox"/> Conventional <input type="checkbox"/> FHA <input type="checkbox"/> VA <input type="checkbox"/> Loan ID #: 123456789 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	
<small>See Projected Payments below for your Estimated Total Monthly Payment.</small>			
Prepayment Penalty		Does the loan have these features?	
	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 <small>Amount can increase over time</small>	+ 206.13	+ 206.13	
Estimated Total Monthly Payment 8	\$1,050.26	\$967.91	

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

Costs at Closing	
Closing Costs	\$9,712.10 <small>Includes \$4,694.05 in Loan Costs + \$5,018.05 in Other Costs - \$0 in Lender Credits. See page 2 for details.</small>
Cash to Close	\$14,147.26 <small>Includes Closing Costs. See Calculating Cash to Close on page 3 for details.</small> 10

CLOSING DISCLOSURE PAGE 1 OF 5 • LOAN ID # 123456789

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

En la página 2 de 5

- 11 Los gastos iniciales de su prestamista por realizar el préstamo.
- 12 Una contabilización detallada de los gastos de Cierre del comprador.
- 13 Una contabilización detallada de los gastos de Cierre del comprador.
- 14 Los gastos asociados a la transferencia de la propiedad a usted.
- 15 Los intereses pagados por adelantado y la prima del seguro del propietario para el primer año.
- 16 Este pago establecerá un saldo inicial en su cuenta de depósito en garantía.
- 17 Costos de otros servicios que haya elegido. Revise estos importes para asegurarse de que coinciden con lo que espera.

Closing Cost Details				
Loan Costs	Borrower Paid		Seller Paid	
	At Closing	Before Closing	At Closing	Before Closing
A. Origination Charges	\$1,802.00			
01 Origination Fee		\$400.00		
02 Application Fee		\$300.00		
03 Underwriting Fee		\$1,097.00		
B. Services Borrower Did Not Shop For	\$136.88			
01 Appraisal Fee	to Alpha Smith Appraisers Inc.			
02 Credit Report Fee	to Infomatrix Inc.		\$29.80	\$45.00
03 Flood Determination Fee	to Infr-Ca	\$20.00		
04 Flood Monitoring Fee	to Infr-Ca	\$15.00		
05 Tax Monitoring Fee	to Infr-Ca	\$80.00		
06 Title MTR Research Fee	to Infr-Ca	\$0.00		
C. Services Borrower Did Shop For	\$1,954.80			
01 Pest Inspection Fee	to Pestl 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.	\$699.80		
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				
E. Taxes and Other Government Fees	\$85.00			
01 Recording Fees	Deed: \$40.00 Mortgage: \$45.00	\$85.00		
02 Property Tax	to Any One		\$80.00	
F. Prepaids	\$3,139.80			
01 Homeowner's Insurance (Premium) (2 mos. to insurance fee)		\$1,200.95		
02 Mortgage Insurance (Premium) (mos.)		\$279.64		
03 Prepaid Interest		\$619.21		
04 Property Taxes (6 mos) in Any County/USA		\$439.00		
G. Initial Escrow Payments at Closing	\$412.28			
01 Homeowner's Insurance (\$100.00 per month for 2 mos.)		\$200.00		
02 Mortgage Insurance (per month for mos.)		\$109.82		
03 Property Taxes (\$105.00 per month for 2 mos.)		\$210.00		
Aggregate Adjustment		- 98.11		
H. Other	\$2,012.20			
01 MCA Capital Contribution	to MCA Acq Inc.	\$100.00		
02 MCA Processing Fee	to MCA Acq Inc.	\$150.00		
03 Home Inspection Fee	to Engineers Inc.	\$750.00		\$750.00
04 Home Warranty Fee	to RTZ 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		\$1,700.00	
07 Title - Owner's Title Insurance (optional)	to MBH Settlement Group, L.C.	\$612.20		
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	\$786.00
Lender Credits				\$495.00

Calculating Cash to Close			
	Loan Estimate	Final	Did this change?
Total Closing Costs (E)	\$6,406	\$8,623.60	YES - See Total Loan Costs (D) and Closing Costs Paid Before Closing
Closing Costs Paid Before Closing	00	-\$29.80	YES - You paid these Closing Costs
Closing Costs Financed (Paid from your Loan Amount)	00	00	NO
Down Payment/Funds from Borrower	\$18,000.00	\$18,000.00	NO
Deposit	-\$18,000.00	-\$18,000.00	NO
Funds to Borrower	00	00	NO
Seller Credits	00	-\$3,560.00	YES - See Seller Credits in Section L
Adjustments and Other Credits	00	-\$285.04	YES - See details in Section K and L
Cash to Close	\$14,406.00	\$13,808.76	

Summary of Transactions					
	Borrower's Transaction		Seller's Transaction		
K. Due from Borrower at Closing	\$188,703.60	M. Due to Seller at Closing	\$180,000.00		
01 Sale Price of Property	\$180,000.00	01 Sale Price of Property	\$180,000.00		
02 Closing Costs Paid at Closing (I)	\$8,623.60	02 Sale Price of Any Personal Property Included in Sale			
L. Paid Already by or on Behalf of Borrower at Closing	\$174,894.84	N. Due from Seller at Closing	\$115,868.04		
01 Deposit	\$18,000.00	01 Escrow/Deposit			
02 Loan Amount	\$162,000.00	02 Closing Costs Paid at Closing (I)	\$12,800.00		
03 Existing Loan(s) Assumed or Taken Subject to		03 Existing Loan(s) Assumed or Taken Subject to			
04 Credit Report Fee	\$29.80	04 Payoff of First Mortgage Loan	\$180,000.00		
05 Seller Credit	\$3,500.00	05 Payoff of Second Mortgage Loan			
Other Credits		06 Seller Credit	\$2,500.00		
Adjustments					
O. Adjustments for Items Paid by Seller in Advance		Adjustments for Items Unpaid by Seller			
01 City/County Taxes	to	01 City/County Taxes	to		
02 County Taxes	to	02 County Taxes	to		
03 Assessments	to	03 Assessments	to		
04 MCA Due	4/15/13 to 4/30/13	\$80.00	04 MCA Due	4/15/13 to 4/30/13	\$80.00
P. Paid Already by or on Behalf of Seller at Closing	\$174,894.84	Q. Cash to Close	\$64,418.04		
01 City/County Taxes	1/3/13 to 4/14/13	\$381.04			
02 County Taxes	to				
03 Assessments	to				
CALCULATION		CALCULATION			
Total Due from Borrower at Closing (K)	\$188,703.60	Total Due to Seller at Closing (M)	\$180,000.00		
Total Paid Already by or on Behalf of Borrower at Closing (L)	-\$174,894.84	Total Due from Seller at Closing (N)	-\$115,868.04		
Cash to Close From <input checked="" type="checkbox"/> To Borrower	\$13,808.76	Cash From <input type="checkbox"/> To Seller	\$64,418.04		

En la página 3 de 5

- 18 Una comparación entre la Estimación del préstamo y la Divulgación de cierre.
- 19 Costo total de la compra de la vivienda. Incluye el precio de la vivienda y los gastos de cierre.
- 20 Costos que el vendedor pagó por adelantado y que ahora usted le reembolsa.
- 21 Compruebe que su Crédito del vendedor refleja lo que acordó con el Vendedor.
- 22 Impuestos anteriores y otros cargos que debe el Vendedor y que usted pagará en el futuro. El Vendedor lo está reembolsando ahora para cubrir estos gastos.
- 23 Cantidad real que tendrá que pagar al cierre.

Additional Information About This Loan

Loan Disclosures

Assumption

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

Demand Feature

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

Late Payment

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

Negative Amortization (Increase in Loan Amount)

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

Partial Payments

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

Security Interest

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

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

Escrow Account

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

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

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

No Escrow

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

In the future,

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

En la página 4 de 5

- 24 Si vende la vivienda, el comprador puede hacerse cargo de su préstamo en las mismas condiciones.
- 25 La característica de demanda permite al prestamista exigir el pago inmediato de la totalidad del préstamo en cualquier momento.
- 26 La amortización negativa significa que el saldo de su préstamo puede aumentar incluso si usted hace los pagos a tiempo y en su totalidad.
- 27 El derecho de garantía permite al prestamista ejecutar la hipoteca de su casa si usted no devuelve el dinero que le han prestado.

CLOSING DISCLOSURE

En la página 5 de 5

- 28 Cantidad de dinero que pagará durante la vida del préstamo.
- 29 Los intereses y las comisiones del préstamo que pagará durante la vida del préstamo.
- 30 Cantidad neta de dinero que está pidiendo prestado.

Loan Calculations

28 Total of Payments. Total you will have paid after you make all payments of principal, interest, mortgage insurance, and loan costs, as scheduled.	\$285,803.36
29 Finance Charge. The dollar amount the loan will cost you.	\$118,830.27
30 Amount Financed. The loan amount available after paying your upfront finance charge.	\$162,000.00
Annual Percentage Rate (APR). Your costs over the loan term expressed as a rate. This is not your interest rate.	4.174%
Total Interest Percentage (TIP). The total amount of interest that you will pay over the loan term as a percentage of your loan amount.	57.46%

Questions? If you have questions about the loan terms or costs set forth in the closing 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 this loan, - situations in which your lender can require early repayment of the loan, and - the rules for making payments (other than by 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 your refinances 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 the property is worth, the interest on the loan amount above the property's fair market value is not deductible from your federal income taxes. You should consult a tax advisor for more information.

Contact Information

	Lender	Mortgage Broker	Real Estate Broker (B)	Real Estate Broker (S)	Settlement Agent
Name	Fisad Bank		Omiga Real Estate Broker Inc.	Albani Real Estate Broker Co.	MBH Settlement Group, L.C.
Address	4321 Baldwin Blvd, Somersby, ST 12345		789 Local Lane, Somersby, ST 12345	1017 Siskiwit Ct, Somersby, ST 12340	4230 Lafayette Center Dr., Suite 1, Chantilly, VA 20151
NMLS ID			2765410	201456	
ST License ID					
Contact	Joe Smith		Samuel Green	Joseph Cain	John Smith
Contact NMLS ID	12345				
Contact ST License ID			116415	151861	
Email	joesmith@fisadbank.com		sam@greengroup.com	joseph@albani.com	mbhinfo@mbh.com
Phone	123-456-7890		123-555-1717	121-555-7171	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

NAC 3.08.3 - 10/01/14

Felicitaciones por su nueva casa

Nos sentimos honrados de ser parte de uno de los momentos más emocionantes de su vida. En MBH Settlement Group, seguimos trabajando para usted incluso después del acuerdo. Registramos sus documentos en la jurisdicción apropiada, enviamos a su prestamista un paquete de liquidación firmado, desembolsamos los fondos del acuerdo según la declaración de liquidación, pagamos cualquier préstamo o deuda y obtenemos la liberación de los gravámenes en el título. Dentro de unos meses usted recibirá su escritura original registrada y su póliza de seguro del título de propiedad de MBH. Guarde su declaración de acuerdo y la póliza de seguro de título en un lugar seguro. Puede necesitarlos en el futuro. No dude en contactar a MBH Settlement Group con cualquier pregunta o necesidad de liquidación, incluidos los futuros refinanciamientos. Esperamos poder atender todas sus necesidades futuras de liquidaciones inmobiliarias.

CAMBIO DE DIRECCIÓN

Tras el cierre, avise a sus amigos, familiares, titulares de cuentas y servicios de suscripción de su nueva dirección. El Servicio Postal de los EE. UU. reenvía el correo de primera clase durante un año, pero las revistas y los periódicos solo se reenvían por poco tiempo.



Números de teléfono importantes



SERVICIOS PÚBLICOS

Número de emergencia de Columbia Gas: 800-543-8911

Culpeper Light & Power: 540-825-8165

Dominion Energy: 866-366-4357

First Energy (antes Allegheny Power): 888-544-4877

Ciudad de Manassas (solo código postal 20110): 703-257-8245
(servicio de electricidad, agua, alcantarillado y basura)

Miss Utility (llame antes de cavar): 800-522-7001

Northern Neck Electric Cooperative (NNEC):
800-243-2860

Northern Virginia Electric Cooperative (NOVEC):
888-335-0500

Rappahannock Electric Cooperative (REC):
800-552-3904 (servicio parte del condado de Stafford)

Shenandoah Valley Electric Cooperative (SVEC):
800-234-7832



SERVICIOS DEL CONDADO

Alexandria: 703-246-2201

Arlington: 703-228-7400

Condado de Clarke: 540-955-1033

Culpeper: 540-829-7466

Fairfax: 703-246-2201

Fauquier: 540-347-6363

Fredericksburg: 540-899-4797

Loudoun: 703-771-5808

Manassas : 703-257-8278

Condado de Page: 540-743-6528

Prince William: 703-792-6310

Spotsylvania: 540-507-7386

Stafford: 540-288-9018



SERVICIOS DE AGUA

Alexandria: 703-549-7080

Arlington: 703-228-6570

Condado de Caroline: 804-633-4390

Culpeper: 540-825-0285

Ciudad de Dale: 800-452-6863

Fairfax: 703-698-5800

Falls Church: 703-698-5800

Fauquier: 540-349-2092

Fredericksburg: 540-372-1182

Herndon: 703-435-6814

Condado de King George: 540-775-1657

Lake of the Woods: 540-972-2133

Leesburg: 703-771-2701

Loudoun: 571-291-7880
(Sterling, Ashburn, South Riding, partes de Leesburg)

Lovettsville: 540-822-5788

Departamento de Servicios Públicos de Manassas: 703-257-8245

Manassas Park: 703-335-8805

Prince William & Manassas: 703-335-7900

Purcellville: 540-338-7093

Spotsylvania: 540-507-7300
(solo códigos postales 22407, 22408, 22553)

Stafford: 540-658-8616
(solo códigos postales 22405, 22406, 22554, 22555)

Vienna: 703-255-6385

Warrenton: 540-347-1101



SERVICIOS DE TELEFONÍA/ DATOS

Century Link: 800-244-1111

Comcast: 800-934-6489

Cox: 800-234-3993

Verizon: 800-837-4966

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