

# Curso de Vendedor Asociado de Bienes Raíces en la Florida (2016) Esquema y Objetivos\*

## 1. **Capítulo 1 – El Negocio de los Bienes Raíces** (The Real Estate Business)

### a. **Descripción**

Los profesionales de bienes raíces prestan servicios especializados al público en general. La profesión de bienes raíces ofrece una amplia variedad de oportunidades en áreas especializadas, muchas de las cuales requieren altos niveles de educación y una experiencia mayor a la ofrecida en este curso de pre-licencia.

Este primer capítulo le ofrece a usted, el estudiante, información acerca de los muchos servicios especializados prestados por los profesionales de bienes raíces, analiza las oportunidades disponibles para el licenciado en bienes raíces y presenta los servicios inmobiliarios prestados por otros profesionales licenciados. También analiza el papel del gobierno y el efecto de la regulación en los bienes raíces.

### b. **Objetivos**

Después de completar este capítulo, usted debe ser capaz de:

- Describir las diversas actividades del corretaje de bienes raíces.
- Distinguir entre las principales áreas de especialización que existen dentro de la profesión inmobiliaria.
- Identificar el papel de los administradores de propiedades.
- Comprender el papel del tasador y cuándo se requiere de un tasador licenciado.
- Comprender el papel de los originadores de préstamos hipotecarios en las transacciones de bienes raíces.
- Explicar las tres fases del desarrollo y la construcción.
- Distinguir entre las tres categorías de construcción residencial.

## **2. Capítulo 2 – Ley de Licencias de Bienes Raíces y Requisitos para el Otorgamiento de Licencias (Real Estate License Law and Qualifications for Licensure)**

### **a. Descripción**

En este capítulo se presenta una breve historia de la ley de licencias y cómo se aplica y regula esta ley.

También se discuten estos temas adicionales:

- Los requisitos para la obtención de una licencia
- La manera en que se emiten y se mantienen las licencias
- Los requisitos de educación continua y de pos-licencia
- Las circunstancias en las que se hace necesaria la renovación o reexpedición de una licencia
- Los diversos servicios que pueden ser prestados por los licenciados en bienes raíces
- Exenciones permitidas para la obtención de una licencia

### **b. Objetivos**

Después de completar este capítulo, usted debe ser capaz de:

- Explicar la historia y el propósito de la ley de licencias
- Identificar los requisitos para obtener una licencia de vendedor asociado
- Describir los requisitos de solicitud para obtener la licencia incluyendo la solicitud de no residente
- Explicar la importancia de responder con precisión y completamente a las preguntas de información de antecedentes que aparecen en la solicitud de licencia
- Entender el procedimiento de verificación de antecedentes llevado a cabo por el DBPR
- Describir los requisitos educativos para la pre-licencia, la pos-licencia y la educación continua
- Distinguir entre las distintas categorías de licencia
- Identificar los servicios para los que se requiere una licencia de bienes raíces
- Reconocer las exenciones a la obtención de una licencia de bienes raíces
- Distinguir entre matrícula y otorgamiento de licencia
- Explicar los acuerdos de reconocimiento mutuo

### **3. Capítulo 3 - Ley de Bienes Raíces y Normas de la Comisión** (Real Estate License Law and Commission Rules)

#### **a. Descripción**

En este capítulo, se estudiará la función administrativa del Departamento de Negocios y Profesiones Reguladas, el alcance de su autoridad, y su estructura organizativa. También se conocerá la organización, el funcionamiento y los poderes de la Comisión de Bienes Raíces de la Florida (FREC o Florida Real Estate Commission). Además, se examinarán los objetivos y las funciones de la División de Bienes Raíces, así como el tipo y el estatus de las diversas clasificaciones de licencias.

#### **b. Objetivos**

Después de completar este capítulo, usted debe ser capaz de:

- Describir los requisitos de composición, nombramiento y calificaciones de los miembros de la Comisión de Bienes Raíces de la Florida (FREC o la Comisión)
- Definir los poderes y los deberes de la Comisión
- Explicar los diferentes estatus de las licencias: expedición inicial, reexpedición y renovación de la licencia
- Distinguir entre matrícula activa e inactiva
- Distinguir entre licencias múltiples y licencias de grupo
- Describir las normas referentes al estatus de licencia inactiva involuntari

## **4. Capítulo 4 - Relaciones Autorizadas: Deberes y Divulgaciones** (Authorized Relationships: Duties and Disclosures)

### **a. Descripción**

En este capítulo se examinan los deberes y obligaciones de un corredor dentro de las relaciones alternativas establecidas en el F.S. 475. Según la ley, un corredor puede ser contratado bajo las siguientes tres alternativas: corredor de transacción, agente exclusivo y no representación (inexistencia de relación de corretaje). Existen diferencias jurídicas muy marcadas entre los deberes de un corredor que presta servicios dentro de las tres alternativas anteriormente mencionadas.

Es de vital importancia para el vendedor asociado comprender la naturaleza de estas relaciones, la manera en que se crean, así como los deberes, obligaciones y consecuencias jurídicas inherentes a ellas.

### **b. Objetivos**

Después de completar este capítulo, usted debe ser capaz de:

- Describir las disposiciones de la Ley de Divulgación de la Relación de Corretaje que solo se aplican a las ventas de bienes raíces residenciales y enumerar tipos o actividades inmobiliarias que están exentas de los requisitos de divulgación
- Definir una transacción residencial.
- Distinguir entre agente exclusivo, corredor de transacción y no representación (inexistencia de relación de corretaje)
- Enumerar y describir los deberes que existen en las diversas relaciones autorizadas
- Comparar y contrastar los deberes fiduciarios que existen en una relación de agente exclusivo con los deberes que existen en una relación de corredor de transacción
- Distinguir y explicar los requisitos y formularios de divulgación conforme a los Estatutos de la Florida para las diferentes relaciones de agencia
- Describir los procedimientos de divulgación para las diferentes relaciones autorizadas
- Explicar el procedimiento para la transición de agente exclusivo a corredor de transacción
- Describir los requisitos de divulgación para las transacciones no residenciales donde el comprador y el vendedor tienen activos por \$1 millón o más
- Enumerar los eventos que causarán el cese de la relación de agencia

## **5. Capítulo 5 - Actividades y Procedimientos del Corretaje Inmobiliario (Real Estate Brokerage Activities and Procedures)**

### **a. Descripción**

La Ley de Bienes Raíces, F.S. 475 establece los requisitos para crear y operar una oficina de corretaje de bienes raíces. Las Reglas de la Comisión especifican y aplican la ley y establecen las normas para la publicidad, el mantenimiento de registros y el manejo adecuado de los recursos confiados a un corredor para su custodia. Las normas y regulaciones de la Comisión imponen las mismas responsabilidades legales a los corredores y a los vendedores asociados.

En este capítulo se hablará acerca de cómo se forman las diferentes empresas y aquellas que se pueden registrar para hacer corretaje de bienes raíces. También se examinará la importancia de las licencias de valores y cómo las leyes de valores interactúan con las transacciones de bienes raíces.

### **b. Objetivos**

Después de completar este capítulo, usted debe ser capaz de:

- Identificar los requerimientos para la(s) oficinas de corretaje inmobiliario y los tipos de entidades empresariales que pueden registrarse
- Explicar los factores que determinan si un refugio temporal debe o no estar registrado como una sucursal
- Enumerar los requisitos relacionados a la regulación de letreros de oficina
- Enumerar los requisitos relacionados a la regulación de la publicidad por parte de los corredores de bienes raíces
- Explicar el término, "inmediatamente", tal y como se aplica a los depósitos de garantía
- Describir los cuatro procedimientos de solución de los que dispone un corredor que ha recibido exigencias contradictorias o que tiene una duda de buena fe en cuanto a quién tiene derecho a los fondos en disputa
- Explicar la norma referente a la publicidad de listas o información sobre propiedades en alquiler o la negociación de las mismas
- Describir las obligaciones que tiene un vendedor asociado que cambia de empleadores y/o dirección

## **6. Capítulo 6 - Infracciones de la Ley de Licencias: Sanciones y Procedimientos (Violations of License Law: Penalties and Procedures)**

### **a. Descripción**

El F.S. 455 exige que las juntas y las agencias de concesión de licencias implementen normas que establezcan medidas disciplinarias que puedan aplicarse en casos de infracción de la ley o las normas, en virtud de la jurisdicción de cada junta o agencia. En consecuencia, la Comisión de Bienes Raíces de la Florida ha adoptado normas disciplinarias que establecen una escala de sanciones que pueden imponerse contra los licenciados por infracciones de las leyes y normas de licencias de bienes raíces implementadas por la Comisión.

La Comisión administra y hace cumplir la ley de licencias de bienes raíces mediante la formulación de normas y regulaciones que reglamentan la conducta de los licenciados. La Comisión determina las calificaciones de los solicitantes de licencias e impone disciplinas a las infracciones de la ley de licencias. La División de Bienes Raíces dentro del Departamento investiga las denuncias y procesa a los licenciados por infringir la ley o las normas de la Comisión.

### **b. Objetivos**

Después de completar este capítulo, usted debe ser capaz de:

- Explicar los procedimientos implicados en reportar las infracciones, la investigación de las denuncias y la realización de las audiencias
- Definir los elementos de una denuncia válida y legalmente suficiente
- Debatir la composición del panel de causa probable
- Reconocer los hechos que causarían la denegación de una solicitud de licencia
- Distinguir entre las acciones que pueden provocar que una licencia sea objeto de suspensión o revocación
- Identificar a individuos elegibles y conocer el procedimiento para solicitar el reembolso con cargo al Fondo de Recuperación de Bienes Raíces de la Florida
- Describir los límites monetarios impuestos para realizar cobranzas con cargo al Fondo de Recuperación de Bienes Raíces.
- Explicar la sanción para un delito menor de primer y segundo grado e identificar las actividades de bienes raíces que garantizarían estas sanciones
- Dar ejemplos de la práctica de la ley sin licencia
- Reconocer qué constituye negligencia culpable

## **7. Capítulo 7 - Leyes Federales y Estatales Relacionadas con Bienes Raíces (Federal and State Laws Pertaining to Real Estate)**

### **a. Descripción**

La discriminación en la vivienda ha sido, y sigue siendo, un tema que tiene gran importancia para los profesionales de bienes raíces. Para hacer frente a este problema se han implementado tanto leyes estatales como federales. En este capítulo examinamos estas leyes y le brindamos información sobre los requisitos de las mismas.

Un número muy grande de licenciados en bienes raíces realiza actividades de manejo de propiedades y alquiler. Este capítulo examina la Ley de Arrendadores e Inquilinos Residenciales de la Florida y sus requisitos.

También se discutirán varias otras leyes relacionadas con el desarrollo de bienes inmuebles y la seguridad pública.

### **b. Objetivos**

Después de completar este capítulo, usted debe ser capaz de:

- Explicar el significado del caso judicial Jones vs. Mayer
- Enumerar los bienes raíces incluidos bajo las distintas Leyes de Vivienda Justa
- Reconocer a los grupos protegidos por la Ley de Vivienda Justa de 1968
- Enumerar la propiedad que está exenta de la Ley de Vivienda Justa de 1968
- Describir los tipos de actos discriminatorios que están prohibidos por la Ley de Vivienda Justa de 1968
- Describir el proceso del HUD para manejar una denuncia en virtud de la Ley de Vivienda Justa de 1968
- Entender las disposiciones de la Enmienda de 1988 a la Ley de Vivienda Justa
- Describir los objetivos y principales disposiciones de la Ley de Americanos con Discapacidades
- Describir las principales disposiciones de la Ley de Arrendadores e Inquilinos Residenciales de la Florida

## **8. Capítulo 8 - Derechos de las Propiedades (Real Property Rights)**

### **a. Descripción**

Este capítulo analiza el concepto de la posesión de bienes raíces, lo que es y lo que no es. Se toca el tema del aspecto físico de los bienes raíces y los derechos legales relacionados con la posesión de bienes raíces. Además, se discuten los distintos métodos que existen para ser dueños de propiedades, junto con las limitaciones que afectan la posesión de bienes raíces. Por último, se hará la distinción entre ciertos derechos de uso y la verdadera posesión de los bienes inmuebles.

### **b. Objetivos**

Después de completar este capítulo, usted debe ser capaz de:

- Conocer la definición de propiedad en bienes raíces (real property) según el F.S. 475.
- Enumerar y explicar los componentes físicos de los bienes inmuebles
- Explicar las cuatro pruebas que utilizan las cortes para determinar si un elemento es un accesorio fijo
- Distinguir entre la propiedad en bienes raíces y la propiedad personal
- Describir el compendio de derechos asociados con la posesión de propiedad en bienes raíces
- Enumerar los principales tipos de patrimonios (tenencias) y describir sus características
- Describir las características asociadas con los Derechos Constitucionales de la Residencia Principal de la Florida
- Distinguir entre cooperativas, condominios y tiempos compartidos
- Describir los cuatro principales documentos asociados con los condominios



## **9. Capítulo 9 - Título, Escrituras, y Restricciones de la Posesión** (Title, Deeds, and Ownership Restrictions)

### **a. Descripción**

En este capítulo se analizará el tema del título de la propiedad en bienes raíces, cómo se puede adquirir el título, qué instrumentos se utilizan y cómo se puede proteger el título contra el fraude y los reclamos sobre la posesión. De particular importancia es el hecho de que la posesión de propiedad en bienes raíces nunca está garantizada. La posesión es un derecho que puede ser protegido por la ley, pero los propietarios tienen la obligación de establecer primero el reclamo de esos derechos o podrían perderlos ante otra persona.

Existen limitaciones tanto públicas como privadas que afectan la manera en que se puede utilizar una propiedad, lo que limita los derechos de los propietarios. En este capítulo se detallan y explican estas limitaciones en el uso y la posesión.

### **b. Objetivos**

Después de completar este capítulo, usted debe ser capaz de:

- Diferenciar entre enajenación voluntaria e involuntaria
- Explicar los diferentes métodos para adquirir título de propiedad en bienes raíces
- Describir las condiciones necesarias para la adquisición de bienes inmuebles mediante posesión adversa
- Distinguir entre aviso real y aviso presunto
- Identificar la información que está sujeta a registro público
- Distinguir entre un extracto de título y una cadena de título
- Explicar los diferentes tipos de seguro de título
- Describir las partes de una escritura y los requisitos de una estructura válida
- Enumerar y describir los cuatro tipos básicos de escrituras y los requisitos legales de las mismas
- Enumerar y describir los distintos tipos de restricciones gubernamentales y privadas sobre la posesión de bienes inmuebles
- Distinguir entre los distintos tipos de contratos de arrendamiento

## 10. Capítulo 10 - Descripciones Legales (Legal Descriptions)

### a. Descripción

La descripción legal de una propiedad se utiliza para identificar la propiedad en contratos, escrituras y otros documentos legales. El método utilizado para describir la propiedad debe ser preciso, exacto y sin ambigüedades. Una corte puede anular un contrato que contiene una descripción legal errónea; por lo tanto, los licenciados deben entender y ser capaces de redactar correctamente estas descripciones. Por lo general, una dirección no es suficiente para describir legalmente una propiedad ya que, a menudo, los nombres de las calles y los números se repiten en una y otra zona.

### b. Objetivos

Después de completar este capítulo, usted debe ser capaz de:

- Describir el propósito de las descripciones legales
- Comprender el papel y las responsabilidades del licenciado en lo relacionado a las descripciones legales
- Explicar y distinguir entre los tres tipos de descripciones legales
- Describir el proceso de crear una descripción legal empleando el método de medidas y límites
- Localizar un distrito municipal por nivel y rango
- Localizar una sección en particular dentro de un distrito municipal
- Entender cómo subdividir una sección
- Calcular el número de acres en una parcela en base a la descripción legal y convertir la medida a pies cuadrados
- Explicar el uso de los números de parcela del evaluador
- Aplicar las medidas asociadas con cuadrángulos, distritos municipales y secciones

## 11. Capítulo 11 - Contratos de Bienes Raíces (Real Estate Contracts)

### a. Descripción

Los licenciados en bienes raíces deben comprender los elementos esenciales de un contrato válido. Una transacción de bienes raíces depende de un acuerdo claro y conciso entre las partes contratantes. Los dos contratos más utilizados en el corretaje de bienes raíces son el contrato de listing y el contrato de compraventa. El contrato de listing es un contrato de trabajo por servicios profesionales negociado entre un miembro del público y un corredor de bienes raíces. El contrato de compraventa se negocia entre el propietario de los bienes raíces y un comprador potencial, en el cual se especifican los términos y condiciones para la transferencia de la posesión.

Los licenciados están obligados a proporcionar a los potenciales compradores ciertas divulgaciones al listar o vender una propiedad. Estas divulgaciones se discuten en este capítulo

### b. Objetivos

Después de completar este capítulo, usted debe ser capaz de:

- Enumerar y describir los elementos esenciales de un contrato válido
- Distinguir entre contratos formales vs. informales (orales), bilaterales vs. unilaterales, implícitos vs. expresos, y ejecutorios vs. ejecutados
- Describir las diferentes maneras en que se extingue una oferta
- Describir los distintos métodos para rescindir un contrato
- Explicar los recursos frente al incumplimiento de los contratos
- Describir el efecto de la Ley contra el Fraude y el Estatuto de Limitaciones
- Describir los elementos de una opción
- Distinguir entre los distintos tipos de listings
- Explicar y describir las diversas divulgaciones que requiere un contrato de bienes raíces
- Reconocer qué constituye fraude

## 12. Capítulo 12 - Hipotecas Residenciales (Residential Mortgages)

### a. Descripción

Tradicionalmente, las personas han adquirido bienes raíces con dinero prestado. Para llevar a cabo transacciones inmobiliarias puede ser necesario que en el financiamiento participen prestamistas institucionales, terceros o el gobierno. El vendedor asociado debe entender el proceso de préstamo y los distintos tipos de hipotecas disponibles. Es necesario comprender los principios básicos de las finanzas de bienes raíces para poder proporcionar información precisa a los principales y clientes.

### b. Objetivos

Después de completar este capítulo, usted debe ser capaz de:

- Distinguir entre la teoría del título y la teoría del gravamen
- Describir los elementos esenciales del instrumento hipotecario y el pagaré
- Describir las diversas características de una hipoteca incluyendo el pago a cuenta, el coeficiente préstamo a valor, el valor neto, el interés, la gestoría del préstamo, la cuenta de plica, el PITI, los puntos de descuento y el cargo por tramitación del préstamo
- Explicar el proceso de calificar para un préstamo y cómo calcular los coeficientes de calificación
- Explicar la cesión de una hipoteca y el propósito de un certificado de impedimento
- Explicar el proceso de ejecución hipotecaria y distinguir entre una ejecución hipotecaria judicial y no judicial
- Describir los derechos del deudor hipotecario y del acreedor hipotecario en una ejecución hipotecaria
- Calcular el coeficiente préstamo a valor
- Explicar el uso de puntos de descuento y calcular el rendimiento aproximado en un préstamo
- Distinguir entre los distintos métodos de compra de propiedad hipotecada

## **13. Capítulo 13 - Tipos de Hipotecas y Fuentes de Financiamiento** (Types of Mortgages and Sources of Finance)

### **a. Descripción**

Los compradores dependen de los licenciados en bienes raíces para que los ayuden a elegir alternativas de financiamiento. El éxito de cualquier persona involucrada en la profesión inmobiliaria está relacionado con el proceso de préstamo.

Este capítulo describe las principales características y usos de los tipos de préstamo y los métodos de pago populares. También se proporciona una visión general del sistema de Reserva Federal, los participantes en el proceso de préstamo y el flujo de dinero en el mercado. Este capítulo le ayudará a reconocer el fraude hipotecario y conocer las leyes que promueven prácticas hipotecarias éticas.

### **b. Objetivos**

Después de completar este capítulo, usted debe ser capaz de:

- Describir la mecánica y los componentes de una hipoteca de tasa ajustable (ARM)
- Describir las características de una hipoteca amortizada
- Saber cómo amortizar una hipoteca con plan de pagos parejos cuando se conoce la cantidad principal, la tasa de interés y el monto del pago mensual
- Distinguir entre los distintos tipos de hipotecas
- Describir las características de las hipotecas de la FHA y de los programas comunes de préstamo de la FHA
- Identificar la función de garantía de los préstamos hipotecarios de la VA y las características de los programas de préstamo de la VA
- Distinguir entre las principales fuentes de financiamiento de vivienda
- Describir el papel del mercado secundario de hipotecas y conocer las características de las principales agencias que están activas en el mercado secundario
- Describir las principales disposiciones de las leyes federales sobre crédito justo y procedimientos de préstamo
- Saber cómo reconocer y evitar el fraude hipotecario

## **14. Capítulo 14 - Cálculos Inmobiliarios y Cierre de Transacciones** (Real Estate-Related Computations and Closing of Transactions)

### **a. Descripción**

El cierre (closing) de una transacción inmobiliaria es el acto final que concluye el contrato entre el comprador y el vendedor. Todo el dinero adeudado se paga, todos los costos se asignan y pagan, y el título se transfiere al comprador. La liquidación de una transacción inmobiliaria se produce cuando el vendedor entrega la escritura al comprador, y el comprador paga al vendedor el monto acordado cuando se realiza la compra de la propiedad. Por lo general, una liquidación de bienes raíces se conoce como cierre. En el día del cierre, se finaliza toda la contabilidad de la transacción.

Las compañías de título de propiedad, abogados y corredores de bienes raíces realizan cierres. Los licenciados en bienes raíces deben ser capaces de explicar el proceso de cierre a las partes con las que negocian. Ya que la mayoría de compradores y vendedores solo se involucra en la compra o venta de una propiedad unas cuantas veces en la vida, tendrán dudas sobre el proceso. Se deben realizar varios pasos para cerrar una transacción de bienes raíces. Entre estos se incluye: obtener evidencia de la posesión del vendedor, conseguir información del préstamo hipotecario, realizar inspecciones a la propiedad; obtener un seguro de propiedad, detallar los costos y gastos para el comprador y el vendedor, y preparar los documentos legales.

### **b. Objetivos**

Después de completar este capítulo, usted debe ser capaz de:

- Calcular las comisiones por ventas
- Definir la liquidación y el cierre del título
- Enumerar los pasos preliminares para un cierre
- Prorrrear los gastos del comprador y del vendedor
- Calcular el monto en dólares de los impuestos de transferencia sobre escrituras, hipotecas y pagarés
- Asignar impuestos y cuotas a las partes adecuadas y calcular los costos individuales
- Explicar las reglas generales para las partidas de los estados de cierre
- Explicar la sección principal de la Declaración de Liquidación Uniforme (HUD-1).
- Demostrar la capacidad de leer la Declaración de Liquidación Uniforme (HUD-1) y revisar si presenta errores.

## **15. Capítulo 15 - Análisis del Mercado de Bienes Raíces** (The Real Estate Market and Analysis)

### **a. Descripción**

El mercado de bienes raíces se compone de vendedores y compradores; los vendedores representan la oferta, mientras que los compradores representan la demanda. La relación entre la oferta y la demanda tiene un efecto significativo en el valor de las propiedades.

En un sistema de libre empresa, el vendedor y el comprador determinan en última instancia el precio al que se venden los bienes y servicios. Sin embargo, el gobierno ejerce una gran influencia en el mercado de bienes raíces pues establece políticas que limitan o controlan el desarrollo de bienes raíces y la forma en que se pueden utilizar las propiedades. Es fundamental que los licenciados en bienes raíces entiendan cómo las acciones del gobierno afectan el mercado inmobiliario.

### **b. Objetivos**

Después de completar este capítulo, usted debe ser capaz de:

- Describir las características físicas de los bienes raíces
- Describir las características económicas de los bienes raíces
- Identificar los factores que influyen en la oferta y la demanda
- Distinguir entre diferentes formas de interpretar las condiciones del mercado
- Demostrar comprensión de los diferentes indicadores del mercado

## **16. Capítulo 16 - Tasación de Bienes Raíces (Real Estate Appraisal)**

### **a. Descripción**

Ayudar a los clientes y asesorar a los principales con respecto al valor de una propiedad es fundamental para la vida cotidiana de cualquier persona que ejerce la profesión de corretaje de bienes raíces. Los licenciados deben estar bien informados acerca de los valores, ya sea que trabajen con compradores o vendedores. Un conocimiento básico de los métodos, principios y procedimientos, que utilizan los tasadores profesionales dotará a los licenciados con la capacidad para guiar adecuadamente al público con respecto a los precios cada vez que surja dicha necesidad.

### **b. Objetivos**

Después de completar este capítulo, usted debe ser capaz de:

- Describir las reglamentaciones federales y estatales relacionadas con la tasación
- Identificar la relación fiduciaria del tasador
- Identificar las características económicas y físicas de los inmuebles que afectan el valor de mercado
- Explicar qué son las Normas Uniformes de la Práctica de Tasaciones Profesionales (USPAP, Uniform Standards of Professional Appraisal Practice) y cómo afectan la propiedad en bienes raíces
- Distinguir entre los distintos tipos de valor
- Definir el valor de mercado y describir sus supuestos subyacentes
- Distinguir entre valor, precio y costo
- Describir las cuatro características del valor
- Distinguir entre los principios del valor
- Diferenciar entre los tres métodos para estimar el valor de la propiedad en bienes raíces
- Estimar el valor de una propiedad en cuestión utilizando el método de comparación de ventas, el método de depreciación del costo y el método de ingresos.
- Conciliar tres métodos para establecer una estimación del valor final
- Calcular el valor empleando la técnica del multiplicador bruto
- Explicar cómo preparar un análisis comparativo de mercado (CMA), comparando y contrastando con el método de comparación de ventas



## **17. Capítulo 17 - Inversiones Inmobiliarias y Corretaje de Oportunidades de Negocios (Real Estate Investments and Business Opportunity Brokerage)**

### **a. Descripción**

En este capítulo se tratan los siguientes temas: varios tipos de inversión inmobiliaria, tipos de riesgos asociados a la compra y posesión de bienes raíces, métodos para analizar tales inversiones, las consecuencias fiscales tanto de bienes raíces ocupados por el propietario y bienes raíces de inversión y la distinción entre la mayoría de transacciones inmobiliarias y la venta de un negocio.

### **b. Objetivos**

Después de completar este capítulo, usted debe ser capaz de:

- Distinguir entre los diferentes tipos de inversiones inmobiliarias
- Identificar las ventajas y desventajas de invertir en bienes raíces
- Calcular el porcentaje de ganancia o pérdida, dado el costo original de la inversión, el precio de venta y la cantidad en dólares de ganancia o pérdida
- Distinguir entre los distintos tipos de riesgo
- Explicar la importancia del análisis de inversión
- Describir las similitudes y diferencias entre el corretaje de bienes raíces y el corretaje de negocios
- Describir los tipos de conocimientos necesarios en el corretaje de negocios
- Distinguir entre los métodos de valuación de negocios
- Explicar cómo determinar la base imponible de los bienes raíces de inversión
- Distinguir entre ventas a plazos e intercambio de bienes del mismo tipo
- Describir los pasos en la venta de un negocio

## **18. Capítulo 18 - Impuestos que Gravan los Bienes Raíces** (Taxes Affecting Real Estate)

### **a. Descripción**

Los impuestos que están asociados a la posesión de bienes raíces son de vital importancia para las personas al comprar una casa o realizar una inversión en bienes raíces. Un profesional de bienes raíces debe estar familiarizado con los impuestos a la propiedad para poder proporcionar información y responder a las preguntas de los clientes sobre el efecto de los impuestos. Así mismo, un profesional de bienes raíces debe ser capaz de discutir los servicios ofrecidos por el gobierno local que se financian con los ingresos de los impuestos a la propiedad.

### **b. Objetivos**

Después de completar este capítulo, usted debe ser capaz de:

- Distinguir entre propiedad inmune, exenta y parcialmente exenta
- Describir las diferentes exenciones personales disponibles para los propietarios de una propiedad de residencia principal que califiquen
- Calcular el impuesto a la propiedad de una parcela concreta, dada la actual tasa de impuestos, valor catastral, exenciones elegibles y transferencia de diferencia de limitación de valuación (Transferencia de Ayuda Familiar para Salvar la Vivienda), si corresponde
- Enumerar los pasos involucrados en el procedimiento de apelación fiscal
- Describir el propósito de la Ley de Zonas Verdes de la Florida
- Calcular el costo de una tasación especial, dadas las condiciones y los montos implicados
- Describir las ventajas fiscales de la posesión de una vivienda

## **19. Capítulo 19 - Planificación, Zonificación y Riesgos Ambientales** (Planning, Zoning, and Environmental Hazards)

### **a. Descripción**

Este capítulo explora la historia y el propósito de la planificación y zonificación; la interacción de los programas locales, estatales y federales; y las razones de ser de la administración del crecimiento y otros asuntos relacionados, como el Programa Nacional de Seguros contra Inundaciones.

### **b. Objetivos**

Después de completar este capítulo, usted debe ser capaz de:

- Describir la composición y la autoridad de la agencia local de planificación
- Explicar el propósito de los controles de uso del terreno y papel de las ordenanzas de zonificación
- Identificar las disposiciones del plan integral de la Florida y de la Ley de Manejo del Crecimiento
- Distinguir entre las cinco clasificaciones de zonificación general
- Distinguir entre las ordenanzas de zonificación, los códigos de construcción y las ordenanzas de salud
- Explicar el propósito de una variación, excepción especial y un uso no conforme
- Calcular el número de lotes disponibles para el desarrollo considerando el número total de acres contenidos en una parcela, el porcentaje de terreno reservado para las calles y otras instalaciones y el número mínimo de pies cuadrados por lote
- Describir las características de una unidad de desarrollo planificado (PUD)
- Entender las disposiciones básicas del Programa Nacional de Seguros contra Inundaciones.
- Describir el impacto de la Ley Integral de Respuesta Ambiental, Compensación y Responsabilidad (CERCLA)
- Explicar los diversos riesgos ambientales asociados con los bienes raíces