

Capítulo 1 – Los Bienes Raíces como Carrera

a. Descripción General

Los bienes raíces es un sector verdaderamente dinámico con numerosas oportunidades y especialidades profesionales para quien se dedica a ella. "Debajo de todo se encuentra el terreno", manifiesta el preámbulo al Código de Ética del REALTOR®. Es fácil para los profesionales en bienes raíces olvidar que tratan con lo que la mayoría de personas considera que es uno de los artículos más valiosos en la Tierra: el terreno sobre el cual se construye todo lo demás. Los profesionales en bienes raíces tienen el privilegio de ayudar a hacer realidad a diario el verdadero sueño americano de tener una casa.

Las oportunidades en los bienes raíces son infinitas y el futuro luce brillante. No solo la Florida tiene una población en auge con la cual trabajar sino que gente de todo el mundo llega diariamente a la Florida para comprar y vender bienes raíces. Como profesionales con licencia en bienes raíces, estamos en una posición envidiable para beneficiarnos directamente de este dinámico mercado inmobiliario. Todos necesitamos vivir en algún lugar, trabajar en algún lugar y comprar en algún lugar. Las posibilidades de éxito en los bienes raíces de la Florida son verdaderamente ilimitadas.

En este capítulo proporcionaremos información acerca de la amplia gama de especialidades disponibles en este campo, hablaremos sobre el papel que la educación y la tecnología juegan en una carrera de bienes raíces y ofreceremos sugerencias para que planifique su carrera de bienes raíces.

b. Objetivos

Después de completar este capítulo, usted debe ser capaz de hacer todo lo siguiente:

- Identificar diversas especializaciones disponibles para los profesionales en bienes raíces
- Conocer la definición de una transacción de venta residencial
- Identificar los tipos de organizaciones profesionales disponibles para los licenciados en bienes raíces
- Conocer el propósito del Código de Ética NAR
- Explicar las habilidades necesarias para una carrera exitosa en bienes raíces
- Conocer las herramientas tecnológicas claves para tener un negocio exitoso
- Identificar elementos importantes en la planificación de su negocio

c. Contorno

(Sección 1) Seleccionar una Especialización dentro de la Profesión Inmobiliaria

Ventas de Propiedades Residenciales o Alquiler de Propiedades
Ventas Comerciales o Arrendamiento
Ventas Industriales o Arrendamiento
Ventas de Propiedades Vacacionales (De Tiempo Compartido)
Ventas Agrícolas
Manejo de Propiedades
Corretaje de Negocios
Tasación
Asesoramiento

(Sección 2) Organizaciones Profesionales y Código de Ética

Asociación Nacional de REALTORS® (NAR)

Asociación de REALTORS® de la Florida (FAR)
Asociación Local de REALTORS®
Código de Ética - Deberes para con los Clientes
Código de Ética - Deberes para con el Público en General
Código de Ética - Deberes para con otros Licenciados en Bienes Raíces

(Sección 3) Designaciones y Certificaciones Profesionales

Aprendizaje
Cursos
Designaciones

(Sección 4) Habilidades que Debe Tener un Profesional en Bienes Raíces

Conocimiento Experto Requerido
Habilidades de Mercadeo
Conocimiento del Producto

(Sección 5) Tecnología

Introducción de la Tecnología
Sistema de Servicio de Listado Múltiple
Programas de Formularios
Procesamiento de Textos
Software de Gestión de Contactos
Internet
Correo Electrónico
Teléfono Celular
Cámara Digital
Accesibilidad

(Sección 6) Planificación de su Negocio

Selección de un Empleador
Crear una Declaración de Misión
Establecer Metas
Actividades Diarias
Actividades Semanales
Manejo del Tiempo
Proyecte sus Ingresos y Gastos
Haga Uso de los Recursos de Mercadeo

Capítulo 2 – Leyes y Normas de Bienes Raíces

a. Descripción General

Ser titular de una licencia de bienes raíces en el Estado de la Florida se considera un privilegio, no un derecho. Este privilegio se gana con trabajo duro, dedicación y horas de estudio. La licencia es clave para ganarse la vida en el negocio de los bienes raíces. En su curso de pre-licencia, quizás haya escuchado

que el propósito de la Comisión de Bienes Raíces de la Florida (FREC) es proteger al público. Obviamente, protegen al público al asegurarse de que aquellos que ingresan a la profesión son honestos, fiables y han demostrado una competencia mínima en un examen. Tenga en cuenta que el trabajo de la FREC también es proteger al público de los licenciados en bienes raíces.

La FREC protege al público mediante las normas, las cuales supervisa, y el proceso disciplinario, el cual administra. Obtener su licencia de bienes raíces requirió mucho trabajo. No la pierda por una negligencia, un mal servicio o una mala decisión.

Este capítulo cubre los aspectos más destacados del Código Administrativo de la Florida, Capítulo 61J2 (F.A.C. 61J2) y el Estatuto de la Florida 475 (F.S. 475). Para leer la norma completa (F.A.C. 61J2) o Estatuto (F.S. 475), visite el sitio web del Departamento de Negocios y Profesiones Reguladas (DBPR) ubicado en www.myfloridalicense.com/dbpr/re/statutes.html.

Tenga en cuenta que las normas y leyes cambiarán cada cierto tiempo. Las normas y leyes citados en este capítulo eran correctos al momento de esta publicación. Siempre consulte el sitio web para conocer las versiones más actuales.

b. **Objetivos**

Después de completar este capítulo, usted debe ser capaz de hacer todo lo siguiente:

- Saber dónde ubicar las principales leyes y normas de licencias de bienes raíces
- Conocer los requisitos para renovar la licencia
- Entender los requisitos para notificar al Departamento de los cambios
- Explicar la norma para entregar un depósito al corredor
- Identificar las tareas asociadas con las distintas relaciones de corretaje
- Entender las relaciones entre vendedor asociado, corredor y principal
- Conocer la escala de sanciones por infringir las leyes de licencias de bienes raíces

c. **Contorno**

(Sección 1) Conocer la Ley de Licencias de Bienes Raíces

F.S. 455: Reglamento de Negocios y Profesiones: Disposiciones Generales

F.S. 475: Corredores, Vendedores Asociados, Escuelas y Tasadores de Bienes Raíces

F.S. 61J2: Las reglas creadas e impuestas por la Comisión de Bienes Raíces de la Florida

Otros Estatutos Aplicables

Leyes Federales

Código de Ética

(Sección 2) Disciplina

Autoridad Disciplinaria de la Comisión

Escala de Sanciones

(Sección 3) Renovación de Licencia

Requisitos de Pos-Licencia

Educación de Pos-Licencia

Primera renovación del vendedor asociado

Primera renovación del corredor

Examen de fin de curso

- Requisitos de Educación Continua
 - Renovación de licencia
 - Horas de educación continua
 - Requisitos para la finalización
 - Requisitos del curso presencial
 - Requisitos del curso a distancia
 - Exenciones
- Renovaciones Inactivas
- Reactivación de Licencia
- Miembros de las Fuerzas Armadas y sus Cónyuges
- Exención para los Cónyuges de los Miembros de las Fuerzas Armadas a las Disposiciones de Renovación de Licencias
 - Temporary License – Spouses of Service Members

(Sección 4) Notificación de Cambios

- Cambio de Nombre
- Cambio de Empleador o Dirección
- Cambio de Dirección Postal
- Cambio de Residencia
- Informar Condenas Penales

(Sección 5) Operaciones de Negocios

- Publicidad
- Uso de Nombres de Asociación
- Comisiones o Descuentos
 - Excepciones
- Manejo de los Depósitos
- Información sobre Alquiler
- Acuerdos de Listings de Propiedades de Tiempo Compartido
- Acuerdos de Compra y Venta de Propiedades de Tiempo Compartido

(Sección 6) Empleo y Relaciones de Corretaje

- Empleo en Más de una Entidad
- Estatus de la Licencia de los Funcionarios y Directores
- Tareas de las Relaciones de Corretaje
- Divulgaciones de Relación de Corretaje
- Exenciones a la Divulgación
- Agencia Doble Ilegal
- Consentimiento de Transición a Corredor de Transacción

(Sección 7) Infracciones del Manejo de Propiedades

- Licenciado que actúa como inversionista
- Licenciado que actúa más allá de los deberes de un vendedor asociado

Capítulo 3 – Evaluating and Pricing Property

a. Descripción General

La pregunta de cuánto vale una propiedad es un factor clave para tomar decisiones sobre propiedades de bienes raíces. Los vendedores quieren saber cuánto vale su propiedad. Los compradores quieren saber cómo una compra potencial se compara con otras propiedades en el mercado. Los prestamistas se preocupan por el valor de una propiedad como garantía para un préstamo. Otras personas involucradas en bienes raíces, tales como los asesores fiscales y agentes de seguros necesitan información sobre el valor de una propiedad para evaluar necesidades de seguros e impuestos.

Estimar con exactitud el valor de una propiedad requiere comprender una serie de factores que afectan el valor. Los licenciados en bienes raíces deben tener una sólida comprensión del proceso que emplean los tasadores para llegar al valor de la propiedad. Usted también debería tener una sólida formación en los principios de investigar y realizar un análisis comparativo de mercado (CMA) de una parcela de propiedad en bienes raíces.

Este capítulo proporciona información sobre los diferentes tipos de valor de la propiedad, tres métodos que los tasadores utilizan para estimar el valor de una propiedad y los pasos que debe seguir para completar un CMA.

b. Objetivos

Después de completar este capítulo, usted debe ser capaz de hacer todo lo siguiente:

- Saber cuándo se requiere una tasación
- Distinguir entre una tasación, un análisis comparativo de mercado (CMA) y una opinión de precio del corredor (BPO)
- Identificar los distintos tipos de valor
- Identificar los distintos principios de tasación
- Debatir los pasos que conforman el proceso de tasación
- Describir los tres métodos para estimar el valor utilizado por los tasadores
- Conocer los pasos para llevar a cabo un CMA
- Identificar la información específica necesaria cuando se lleva a cabo un CMA

c. Contorno

(Sección 1) Reglamento de Tasación

Reglamento de Tasación

(Sección 2) Tasaciones vs. CMA

Tasaciones vs. CMAs

(Sección 3) Valuación

Tipos de Valor

Valor Catastral

Valor de inversión

Valor Asegurado

Valor de Liquidación

Valor de Mercado

Valor de uso

Ingresos, Apreciación, Uso, Beneficios fiscales

Precio vs. Valor

Principios de Tasación

- Principio de Anticipación
- Principio de Cambio
- Principio de Competencia
- Principio de Conformidad
- Principio de Contribución
- Principio de Progresión
- Principio de Regresión
- Principio de Sustitución

Propósito de Tasación y Uso Previsto

(Sección 4) El Proceso de Tasación

Identificación de Problemas

Ámbito de Trabajo

Recopilación y Análisis de Datos

- Datos generales
- Datos específicos
- Análisis del más Alto y Mejor Uso

Aplicación de los Tres Métodos para Estimar el Valor

Reconciliación de las Indicaciones de Valor y Opinión Final acerca del Valor

Reporte del Valor Definido

- Informes en formulario
- Informes narrativos
- Informes orales

(Sección 5) Métodos para Estimar el Valor

Método de depreciación de costo

- Costo de reemplazo
- Costo de reproducción

Método de Ingresos

- Capitalización Directa
- Técnica del multiplicador bruto

Método de Comparación de Ventas

(Sección 6) El Análisis Comparativo de Mercado

Preparación del CMA

Pasos del Análisis Comparativo de Mercado

- Recopile Información acerca de la Propiedad
 - Aspectos del Vecindario
 - Aspectos del Terreno
 - Mejoras y Características de la Propiedad

Seleccione las Propiedades Comparables

- Vendidas Recientemente
- Ventas Pendientes
- Listings Activos

Listings Caducados
Formulario CMA de Muestra
Ajustar los Comparables
Técnica de Ventas del Par Asociado
Técnica del Total de Pies Cuadrados
Comodidades
Otros Ajustes
Ajustar los Escenarios Comparables
Escenario 1
Escenario 2
Determine un Precio de Venta Realista

(S7) Ventas Cortas, REO y el CMA

Ejemplo
Opinión de Precio del Corredor (BPO)

Capítulo 4 – Trabajar con Vendedores

a. Descripción General

Los listings son el alma de toda oficina de bienes raíces. Para tener éxito, usted debe listar propiedades y encontrar compradores para estas. Encontrar compradores y vendedores es fundamental para ganar una comisión; por lo tanto, es vital para tener una carrera exitosa en bienes raíces. Un dicho común para referirse a los listings es "Listar para durar".

Aprender técnicas de prospección (búsqueda de clientes), preparar y realizar una presentación del listing y llenar un contrato de listing son tareas que usted debe saber hacer correctamente. Una vez que haya obtenido sus listings, necesitará saber cómo gestionarlas eficazmente para asegurarse de que sus clientes estén felices y satisfechos.

b. Objetivos

Después de completar este capítulo, usted debe ser capaz de hacer todo lo siguiente:

- Explicar la prospección y los distintos métodos de prospección
- Discutir lo que se debe incluir en la presentación de un listing
- Describir formas para que la presentación de su listing sea un éxito
- Identificar los tipos comunes de contratos de listing
- Explicar las partes importantes del contrato de listing con Derecho Exclusivo de Venta
- Describir los diversos aspectos de la gestión de listings

c. Contorno

(Sección 1) Prospección

Prospección
Número de contactos
Persistencia con los contactos
Sistema de seguimiento de contactos
Su Base de Datos

- Ámbito de Influencia
- Listados caducados
- Venta directa por el propietario (FSBO)
- Cultivo geográfico
- Clientes anteriores
- Prospección de Vendedores
 - Ámbito de Influencia
 - Listados caducados
 - Venta directa por el propietario (FSBO)
 - Cultivo geográfico
 - Clientes anteriores
- Prospección mediante Marketing
 - El Mercadeo de empuje
 - El Mercadeo de atracción
- Publicidad Lápida vs. Respuesta Directa
- Uso del Color en la Prospección y el Mercadeo
 - Rojo, Azul, Amarillo, Verde
- Consejos de Prospección para Lograr Éxito
- (Sección 2) La Presentación del Listado**
 - Qué Debe Traer a la Presentación del Listado
- (Sección 3) El Manual de Presentación del Listing**
 - Introducción de Listado
 - Perfil Profesional
 - Perfil Personal
 - Análisis Comparativo de Mercado (CMA)
 - Cita de listado de una sola etapa
 - Cita de listado de dos etapas
 - Plan de Mercadeo
 - Cuadro de Comparación de Corretaje
 - Testimonios de Clientes
 - Materiales de Apoyo
 - Consejos para la Preparación y Ambientación
 - Consejos para la Preparación de la Casa
- (Sección 4) Making Your Presentation A Success**
 - Sea Puntual
 - Vestimenta Apropiada
 - Claves para una Presentación de Listado Exitosa
 - Tome el Control
 - Califique al Vendedor
 - Véndase
 - Discuta el Precio de Listado
 - Cierre el Listado
 - Cosas que Decirle al Vendedor en el Momento del Listado
- (Sección 5) Contratos de Listado**

Introducción

Tipos de Contratos de Listado

Preparación de Contratos

Cómo Completar el Acuerdo de Listado con Derecho Exclusivo de Venta

(Sección 6) Hacer Gestoría de un Listado

Comunicación

Informe Semanal de Actividades

(Sección 7) Plan de Publicidad

Volantes

Avisos Clasificados

Servicio de Listado Múltiple (MLS)

Su Sitio Web

Recorridos a la Casa

Exhibiciones

Jornada de Puertas

Capítulo 5 – Programas de Financiamiento

a. Descripción General

Para ayudar a los compradores a elegir el mejor método de financiamiento disponible, el profesional en bienes raíces de hoy necesita tener un conocimiento profundo del proceso y las opciones de financiamiento. El monto del préstamo que un comprador puede obtener depende ciertamente de las circunstancias financieras personales de dicho comprador. También depende de las características y la estructura del préstamo. A continuación presentamos las preguntas importantes que se deben hacer. ¿Cuánto dura el periodo de pago del préstamo? ¿A cuánto ascenderá el pago a cuenta que pedirá el prestamista? ¿El préstamo tiene una tasa de interés fija o ajustable?

Los tipos de préstamos que los prestamistas hacen en cualquier momento varían con el fin de adaptarse a las condiciones cambiantes del mercado de financiamiento hipotecario. Los prestamistas están interesados en otorgar préstamos a compradores calificados, pero deben estructurar dichos préstamos con el fin de controlar el riesgo de incumplimiento de pago de un comprador y proteger sus propias inversiones.

Como profesional en bienes raíces, usted puede ayudar a sus compradores a obtener el financiamiento necesario al mantenerse al tanto de los tipos de préstamos que actualmente están disponibles en el mercado. A menudo, los prestamistas envían información sobre sus programas de préstamo más recientes. Además, puede permanecer actualizado al hacer constantes búsquedas en Internet sobre los más recientes desarrollos.

b. Objetivos

Después de completar este capítulo, usted debe ser capaz de hacer todo lo siguiente::

- Identificar tipos de prestamistas en el mercado primario de hipotecas
- Explicar la función de los mercados hipotecarios primarios y secundarios
- Identificar a los principales prestamistas en el mercado secundario de hipotecas
- Describir las características básicas de un préstamo hipotecario
- Explicar las principales diferencias entre préstamo convencional, de la FHA y la VA

- Describir la amortización de los pagos en los préstamos convencionales
- Identificar opciones de préstamos convencionales
- Describir los coeficientes utilizados por los prestamistas para calificar a los prestatarios
- Identificar las protecciones al comprador que establece la Ley de Veracidad en los Préstamos
- Describir el proceso de solicitud de un préstamo

c. **Contorno**

(Sección 1) Lenders in the Mortgage Market

Institutional vs. Noninstitutional Lenders

(Sección 2) Fuentes de Financiamiento

El Mercado Primario de Hipotecas

Introducción

Bancos Comerciales

Asociaciones de Ahorristas

Compañías de Seguros de Vida

Entidades Privadas (Individuos)

Fideicomisos de Inversiones Inmobiliarias

Sindicaciones

Compañías de Préstamos Privados

Fondos de Pensiones

Fondos de Dotación

Cooperativas de Crédito

Originadores de Préstamos Hipotecarios

Bancos Hipotecarios

Venta y Presentación de Préstamos

Los prestamistas pueden venderse préstamos entre sí

Una institución puede vender un interés parcial en un bloque de préstamos a otra institución

Agrupar los préstamos en títulos valores respaldados por hipotecas (MBS)

Financiamiento del Vendedor

Financiamiento del Vendedor Ventajas

Tipos de Financiamiento del Vendedor

(Sección 3) El Mercado Secundario de Hipotecas

Ginnie Mae

Fannie Mae

Freddie Mac

(Sección 4) Características de los Préstamos

Cargos del Préstamo

Coeficientes Préstamo a Valor (LTV)

Período de Pago

Amortización

Planes de Pago del Préstamo

(Sección 5) Tipos de Hipotecas

- Préstamos Convencionales
 - Introducción
 - Seguro Hipotecario Privado (PMI)
 - Obtención de un Préstamo Convencional
 - Coeficientes de Calificación Convencional
 - Amortización de los Pagos del Préstamo
 - Opciones de Préstamo
- Préstamos de la FHA
 - Introducción de la FHA
 - Datos de los Préstamos de la FHA
 - Programas de Préstamos de la FHA
 - Coeficientes de Calificación de la FHA
 - Documentos de Calificación para la FHA
 - Límites de los Préstamos de la FHA
- Préstamos de la VA
 - Préstamos de la VA de Requisitos
 - Tasaciones de la VA
 - Coeficientes de Calificación de la VA
- (Sección 6) Riesgos Financieros, Normas y Reglamento**
 - Veracidad en los Préstamos (Reglamento)
 - El Proceso de Solicitud del Préstamo (Riesgos)
 - Calificación Previa de su Comprador
 - El Proceso de Hipoteca
 - La Solicitud del Préstamo
 - Solicitud de Préstamo Residencial Uniforme
 - Calificación de la Propiedad
 - Calificación del Prestatario o Solicitante
 - Ingresos
 - Deuda
 - Patrimonio Neto
 - Historial Crediticio
 - Fraude Hipotecario (Normas)
 - Tipos de Fraude Hipotecario
 - Estafas de Ejecución Hipotecaria
 - Recursos contra el Fraude Hipotecario

Capítulo 6 – Trabajar con Compradores

a. Descripción General

Los listings producen compradores. Una fuente regular de compradores es importante, pero también necesita compradores calificados que estén listos, dispuestos y capaces de comprar. Dedicar tiempo a compradores no calificados es una pérdida de tiempo. La preparación y planificación es clave para que su posible comprador se lleve una buena primera impresión de usted y para determinar la motivación y las intenciones del comprador. Una vez que tenga compradores calificados, debe elaborar

planes para mostrarles las casas que más les interesan. Cuando los compradores encuentran una casa que quieren y deciden hacer una oferta, usted necesita saber cómo guiarlos por el proceso de completar un acuerdo de compra y venta y ayudarlos luego a manejar la respuesta del vendedor a la oferta que hagan.

b. **Objetivos**

Después de completar este capítulo, usted debe ser capaz de hacer todo lo siguiente:

- Discutir dónde encontrar y cómo calificar a los compradores
- Describir los diversos aspectos de trabajar con sus compradores calificados, incluyendo cómo mostrar casas, superar las objeciones, preparar ofertas, manejar negociaciones y mantener un archivo pendiente
- Identificar los elementos esenciales de un contrato y los motivos para su rescisión
- Describir las características de un contrato de opción
- Identificar varias secciones de un contrato de compra y venta

c. **Contorno**

(Sección 1) Fuentes de Compradores Potenciales

Donde Buscar
Otras Fuentes

(Sección 2) El Cambiante Mercado del Comprador

La Diversidad es un Buen Negocio
Suburbios versus Ciudades

(Sección 3) Preparación del Comprador

Calificación del Comprador
Introducción
Conceptos y Preguntas
Proteja su Interés con los Compradores
Entrevista al Comprador
Introducción
La Entrevista del Comprador a Usted
Preguntas de un Comprador Educado

(Sección 4) Estadísticas del Comprador

Características de los Compradores de Vivienda
Características de las Viviendas Compradas
El Proceso de Búsqueda de una Vivienda
La Compra de Vivienda y los Profesionales en Bienes Raíces
Financiamiento de la Compra de una Vivienda

(Sección 5) Preparación para la Venta

Acuerdos del Comprador
Formulario para Demostrar Acuerdo
Contrato de Corretaje Exclusivo del Comprador
Exhibición de la Propiedad

- Tu Parte
- Divulgaciones
- Hacer una Oferta
 - Introducción
 - Objeciones del Comprador
 - Objeciones sobre el Precio
 - Dominando al Comprador Reacio
 - Contrato de Oferta

(Sección 6) Contratos

- Componentes del Contrato
 - Ley contra el Fraude [F.S. 725.01]
 - Estatuto de Limitaciones
 - Elementos Esenciales de un Contrato
- Formas de Bienes Raíces de Florida
 - Contratos de Compra y Venta
 - Programas de Formularios
 - “Contratos de Florida” (Contrato de Compra y Venta Residencial)
 - Cómo Completar el Contrato de Compra y Venta Residencial
 - Contrato Residencial para Compra y Venta "EN EL ESTADO EN QUE SE ENCUENTRA"
 - Contrato de Compra y Venta Residencial
- Contratos de Opción
- Negociación de Contratos
- Rescisión de un Contrato

(Sección 7) El Archivo Pendiente

- Puntos Esenciales del Archivo Pendiente
- Lograr Éxito al Trabajar con Compradores

Capítulo 7 – Conocimiento Básico del Producto Residencial

a. **Descripción General**

Los licenciados en bienes raíces necesitan tener una comprensión básica de los diferentes sistemas y componentes de los productos residenciales. Este conocimiento del producto es clave para elaborar descripciones exactas de las propiedades para fichas de perfil de listing y publicidad. El conocimiento también es necesario para ayudar a los clientes con las divulgaciones de defectos materiales e informes de inspección. Si proporciona información inexacta o engañosa a sus compradores, puede que tomen decisiones costosas e inadecuadas. Por lo tanto, es aconsejable para usted, el profesional en bienes raíces, que tenga un conocimiento básico de los productos residenciales que vende.

Este capítulo le proporciona un resumen de los componentes de la propiedad residencial, tales como configuraciones de lote, tipos de techo, aislamiento y calefacción, ventilación y sistemas de aire acondicionado (HVAC). También incluye una breve sinopsis de las regulaciones en la industria de la construcción incluyendo códigos de construcción y ordenanzas de zonificación.

b. **Objetivos**

Después de completar este capítulo, usted debe ser capaz de hacer todo lo siguiente:

- Distinguir entre diferentes tipos de lotes
- Describir los elementos básicos de subestructura y superestructura de una edificación
- Distinguir entre diferentes tipos de estilos de techo, puertas y ventanas
- Discutir el grado de aislamiento y los distintos tipos de aislamiento
- Describir la plomería, el HVAC y los sistemas eléctricos de una residencia
- Entender cómo los códigos de construcción regulan la construcción residencial

c. **Contorno**

(Sección 1) Introducción y Configuración de Lotes

Introducción al Conocimiento del Producto
Configuración de Lotes

(Sección 2) Estructura y Componentes

Subestructura y Superestructura
 Subestructura
 Superestructura
Tipos de Techos
Puertas y Ventanas
 Puertas
 Ventanas
Aislamiento
 Introducción
 Tipos de Aislamiento
 Materiales que Contienen Asbesto (ACMs)
 Aislamiento de Espuma a Medida

(Sección 3) Mecánica Inicio - Plomería

Abastecimiento de Agua
Sistema de Plomería
 Tuberías de Abastecimiento y Evacuación
 Accesorios de Plomería
 Calentadores de Agua

(Sección 4) Mecánica Inicio - HVAC

Sistemas de Calfacción, Ventilación y Aire Acondicionado (HVAC)
 Unidades Térmicas Británicas (BTUs)
 Sistemas de Calfacción
 Ventilación
 Sistemas de Aire Acondicionado
 Sistemas que Proporcionan Calfacción y Refrigeración
 Bombas de Calor
 Sistemas Geotérmicos

(Sección 5) Mecánica Inicio - Eléctrico

Sistema Eléctrico

- Introducción
- Conductores
- Circuitos
- Terminología Eléctrica
- Protección del Circuito

(Sección 6) Reglamentación de la Industria de la Construcción

- Introducción
- Reglamentación a Nivel Federal
- Reglamentación a Nivel Estatal
- Reglamentación a Nivel Local

Capítulo 8 – Leyes de Vivienda Justa

a. **Descripción General**

Los profesionales en bienes raíces tienen una responsabilidad ética para con todos sus clientes y usuarios. En materia de leyes de vivienda justa, la responsabilidad también es legal. Las leyes de derechos civiles en el sector inmobiliario están diseñadas para generar circunstancias en que las personas con medios financieros similares tienen opciones similares cuando tratan de comprar, arrendar, alquilar o financiar propiedad. Las leyes también están diseñadas para dar a toda persona la oportunidad de vivir en el lugar de su preferencia mediante la creación de un mercado abierto e imparcial.

Las leyes de vivienda justa a nivel federal, estatal y local afectan todos los aspectos de una transacción inmobiliaria. En este capítulo, echaremos un vistazo histórico a las leyes de vivienda justa, veremos qué clases de individuos están protegidos, aprenderemos las exenciones a las leyes y averiguaremos cómo se hacen cumplir las leyes. También analizaremos las responsabilidades que tiene usted como profesional en bienes raíces para cumplir estas leyes, así como para hacer que sus vendedores y compradores también las cumplan.

b. **Objetivos**

Después de completar este capítulo, usted debe ser capaz de hacer todo lo siguiente:

- Enumerar las clases protegidas que están cubiertas por las leyes de vivienda justa
- Identificar las actividades prohibidas y las infracciones
- Explicar las exenciones a las leyes de vivienda justa
- Identificar las protecciones de los derechos civiles previstas bajo la Ley de Americanos con Discapacidades (ADA, Americans with Disabilities Act)
- Describir cómo se hacen cumplir las leyes federales de vivienda justa
- Explicar los aspectos fundamentales de las leyes de vivienda justa de la Florida
- Discutir cómo evitar la discriminación cuando se trabaja con compradores y vendedores y en el material publicitario

c. **Contorno**

(Sección 1) Leyes Federales de Vivienda Justa: Una Perspectiva Histórica

Ley de Derechos Civiles de 1866
Ley Federal de Vivienda Justa
Enmienda de 1988 a la Ley de Vivienda Justa
Resumen de Clases Protegidas
Afiche de Vivienda Justa (Afiche HUD)
Exenciones
Ley de Americanos con Discapacidades (ADA)
Nueva Construcción y Renovación

(Sección 2) Sanciones y Aplicación de las Leyes Federales

Resumen de Actos Prohibidos
Infracciones Específicas
Aplicación de Leyes Federales de Vivienda Justa

(Sección 3) Leyes de Vivienda Justa de la Florida

Ley de Vivienda Justa de la Florida
Vivienda para Adultos de 55 años y Más
Sanción Administrativa
Propiedades Estigmatizadas

(Sección 4) Trabajando con Clientes

Consejos Sobre el Trabajo con Clientes
Cumplimiento al Listar
Cómo Manejar Preguntas Difíciles

(Sección 5) Publicidad

Introducción
Cómo Redactar Textos Publicitarios
Lista de Palabras y Frases para la Publicidad de Vivienda
Publicidad en Periódicos
Consejos para Evitar la Discriminación en la Publicidad

Capítulo 9 – Cierre de Transacciones de Bienes Raíces

a. Descripción General

Una vez que un vendedor acepta la oferta de su comprador por una propiedad, usted pasa a la siguiente fase de la transacción. Los compradores solicitarán financiamiento, ordenarán inspecciones y obtendrán un informe de título preliminar. El vendedor cancelará cualquier gravamen que tenga la propiedad, dispondrá cualquier reparación y ejecutará la escritura. Estas actividades son parte del proceso de cierre que conduce a la liquidación final de la transacción, y la incluye.

Una buena parte de su trabajo como profesional en bienes raíces es ayudar a su comprador y vendedor a lo largo del proceso de cierre. Por lo general, su cliente no sabrá cómo funciona el proceso y tendrá muchas preguntas. Su cliente deseará saber cuánto tiempo tarda en cerrarse la venta, qué responsabilidades tiene y cuánto dinero necesitará para completarla. El vendedor deseará saber cuánto dinero recibirá el día del cierre.

Una vez que se acerque el día del cierre, necesitará orientarlos con respecto a los cargos que

aparecen en la declaración de liquidación y ayudarlos con el estrés de firmar todos los documentos. En este capítulo, nos ocuparemos de todo lo que necesita hacer desde el contrato hasta la fecha de cierre para que pueda ayudar a su comprador a navegar con éxito por este proceso.

b. **Objetivos**

Después de completar este capítulo, usted debe ser capaz de hacer todo lo siguiente:

- Describir sus responsabilidades durante la fase anterior al cierre
- Discutir el trabajo con las personas encargadas del cierre, los inspectores de viviendas y los tasadores
- Describir los diferentes tipos de seguros que necesitará el comprador
- Explicar los cargos que aparecen en la Notificación de Cierre
- Identificar y calcular los elementos que normalmente se prorratan o prepagan entre el comprador y el vendedor
- Calcular los impuestos estatales de transferencia
- Discutir los pasos finales en el proceso de cierre

c. **Contorno**

(Sección 1) El Proceso de Cierre

Preparación para Cerrar

Introducción

El Uso de las Listas de Control

Lista de Control de Responsabilidades del Cierre

El MLS y los Letreros

Inspecciones

Trabajar con Inspectores de Viviendas

Elegir un Inspector de Viviendas

El Contrato de Inspección de Vivienda

La Inspección de la Vivienda

Recorridos de Inspección de Pre-Cierre

Preparación del Financiamiento

Trabajar con Tasadores

Solicitud de Préstamo

Depósitos de Garantía y Adicionales

Cómo Elegir al Agente de Plica

Seguro

Asesore a su Comprador sobre el Seguro

Seguro de Propiedad

Seguro contra Inundaciones

Seguro de Título

Documentación Adicional

Solución de Contingencias

Documentación Adicional de Cierre

Garantías de la Vivienda

(Sección 2) Procedimientos para el Cierre

Requisitos RESPA
Explicación de la Notificación de Cierre
Revisión de la Notificación de Cierre

(Sección 3) El Cierre

Información general del asentamiento
 Introducción
 Notificación de Cierre
Prorrrateo
 Cálculos de Prepago y Prorrrateo en la Notificación de Cierre
 Prorrrateo de Impuestos sobre la Propiedad
 Prorrrateo de las Cuotas Mensuales de la Asociación Comunitaria
 Prorrrateo del Alquiler
 Prorrrateo de los Intereses Hipotecarios Existentes
Prepago
 Cálculos del Prepago de los Intereses Hipotecarios
 Prepago del Elemento Plica
Impuestos
 Impuestos Estatales de Transferencia
 Impuesto de Registro de Documentos del Estado sobre Escritura
 Impuesto intangible sobre nuevos gravámenes hipotecarios
 Impuesto de Registro de Documentos sobre Pagarés de Nuevas Hipotecas
Día del Cierre
 Actividades posteriores al cierre

Capítulo 10 – Ejecuciones Hipotecarias, Ventas Cortas y Subastas

a. Descripción General

Los prestamistas toman ciertos riesgos cuando conceden préstamos hipotecarios a los prestatarios. Uno de los riesgos más importantes en conceder un préstamo hipotecario es que el prestatario incumpla de alguna manera con el pagaré. Cuando esto sucede, el prestamista puede que no reciba los pagos previstos de la hipoteca.

Un incumplimiento en los pagos de la hipoteca puede ser producto de cualquier infracción del contrato de hipoteca. El incumplimiento más común es no poder cumplir con el pago de una cuota compuesta por los intereses y el principal del pagaré. El incumplimiento también puede ocurrir si un propietario deja de pagar los impuestos cuando son pagaderos o descuida pagar las primas de seguros contra riesgos.

La mayoría de los contratos de préstamos estipulan las sanciones que se producirán si el prestatario incumple. La sanción más común es la ejecución de la hipoteca de la propiedad por parte del prestamista. Muchos prestamistas, sin embargo, prefieren evitar la ejecución hipotecaria si es posible, así que considerarán opciones. En este capítulo, discutimos el proceso de ejecución hipotecaria, así como la alternativa que un prestamista podría considerar para evitar la ejecución hipotecaria.

b. **Objetivos**

Después de completar este capítulo, usted debe ser capaz de hacer todo lo siguiente:

- Enumerar y definir varias alternativas a la ejecución hipotecaria
- Discutir la escritura en lugar de ejecución hipotecaria
- Explicar cómo manejar una transacción de venta corta
- Describir el proceso de ejecución hipotecaria
- Discutir los tres tipos de subastas y los términos comunes relacionados con las subastas

c. **Contorno**

(Sección 1) Alternativas a la Ejecución Hipotecaria

Indulgencia o Moratoria

Reestructurar el Préstamo Hipotecario

Reforma

Acuerdos de Prórroga

Transferencia de la Hipoteca a un Nuevo Propietario

Escritura en Lugar de Ejecución Hipotecaria

Introducción

Requisitos

Beneficios de una Escritura en Lugar de Ejecución Hipotecaria

Asesoría Legal

Consecuencias Fiscales

Transacciones de Venta Corta

Introducción

Requisitos

Beneficios de una Venta Corta

Establecer Dificultades Financieras

Documentación de Venta Corta

Paquete de Venta Corta

Pautas de una Transacción de Venta Corta

(Sección 2) Proceso de Ejecución Hipotecaria

Introducción

Derecho Equitativo de Redención

Sentencia por Deficiencia

(Sección 3) Subastas

Sistemas de Subasta

Subastas del Juzgado

Subastas del Gobierno

Subastas Privadas

Términos de la Industria de la Subasta

Capítulo 11 – Condominios, Cooperativas y Propiedades de Tiempo Compartido

a. Descripción General

La propiedad de vivienda residencial está compuesta de una variedad de viviendas unifamiliares y multifamiliares. Como profesional en bienes raíces, usted debe entender los detalles de la compra y venta de este tipo de viviendas. Sin embargo, junto con los tipos familiares de residencias unifamiliares, también tratará con tipos de viviendas residenciales más complejos, especialmente condominios (condos), cooperativas (co-ops) y propiedades de tiempo compartido (timeshares).

Además de las cuestiones que rodean la compra de una residencia más típica, aquellos que adquieren condominios, cooperativas y propiedades de tiempo compartido también deben lidiar con conceptos tales como documentos de condominio, asociaciones de propietarios, elementos comunes y elementos comunes limitados, tasas de mantenimiento y tasas especiales. Además, tendrán que lidiar con complejos temas de financiamiento y tributación.

Básicamente, cuando un comprador adquiere un condominio, cooperativa o unidad de tiempo compartido, estará viviendo con otros propietarios que hicieron una compra similar en el mismo edificio. Los vecinos están separados por muros, pisos y techos. No se encuentran en un pedazo de terreno físicamente separado en una construcción físicamente separada. Los propietarios comparten elementos comunes, tales como ascensores, pasillos, áreas de estacionamiento e instalaciones recreativas. Estas áreas pertenecen no solo a un residente, sino a todos los residentes que son propietarios en ese edificio. Los elementos comunes se rigen por las normas y reglamentos a los que están sujetos todos los residentes. Esta es la naturaleza de esta manera de vivir.

b. Objetivos

Después de completar este capítulo, usted debe ser capaz de hacer todo lo siguiente:

- Distinguir entre los distintos tipos de asociaciones comunitarias según sus características
- Describir las leyes, los documentos y el proceso de compra relacionado con la posesión de un condominio
- Describir el proceso de compra, los estados financieros y los documentos relacionados con la posesión de una cooperativa
- Describir los tipos de posesión de tiempo compartido y las divulgaciones requeridas por la Ley de la Florida
- Discutir el propósito y las divulgaciones necesarias para las Asociaciones de Propietarios (HOAs, Homeowners' Associations)
- Conocer cuándo se requiere una licencia de Administración de Asociación Comunitaria (CAM, Community Association Management) y discutir los deberes de una CAM

c. Contorno

(Sección 1) Condominios (F.S. 718)

Ley de Condominios de la Florida
Características de los Condominios
Documentos de los Condominios
Compra de un Condominio

El Plan de Oferta
La Declaración de Intenciones

(Sección 2) Cooperativas (F.S. 719) & Propiedades de Tiempo Compartido (F.S. 721)

Características de las Cooperativas
Adquisición de una Unidad de Cooperativa
 Introducción
 Comprender los Estados Financieros
 Actas de las Reuniones de la Junta Directiva
 Documentos Cooperativos
 Documentos de Compra
Propiedades de Tiempo Compartido
 Características de las Propiedades de Tiempo Compartido
 Tipos de Posesión
 Requisitos de Divulgación de Propiedad de Tiempo Compartido

(Sección 3) Licencia de HOA y CAM

Asociación de Propietarios
 Introducción
 Divulgaciones Requeridas por las HOA
Licencia de Administración de Asociación Comunitaria
 Introducción
 ¿Quién no necesita una licencia CAM?
 Requisitos de la Licencia CAM

Capítulo 12 – Inversión y Tributación de Bienes Raíces

a. Descripción General

Si bien ahorrar significa acumular dinero, invertir significa usar el dinero para ganar más dinero. Un objetivo básico de invertir es generar más ingresos y crear riqueza. A diferencia de lo que ocurre con las inversiones bursátiles, cuando se invierte en bienes raíces el control permanece en manos del inversionista. El inversionista toma sus propias decisiones que afectan el futuro de la inversión. Además, el inversionista puede estructurar la compra y venta según sus necesidades particulares.

Un inversionista puede obtener ganancias de los bienes raíces de varias maneras, como flujo de caja positivo, beneficios fiscales y apreciación que se realizan al momento de la venta o mediante préstamos sobre el valor neto. La propiedad también puede servir como cobertura contra la inflación. Además, las inversiones inmobiliarias se consideran de largo plazo y bajo riesgo, en comparación con algunos otros tipos de inversiones.

Sin embargo, al igual que con cualquier inversión, un inversionista también puede perder dinero. Con las inversiones en propiedades, esto generalmente sucede como flujo de caja negativo o pérdida realizada cuando se vende la propiedad.

La inversión en bienes raíces es un proceso complejo. En este capítulo, vamos a discutir algunas de las características de la inversión, los diferentes tipos de propiedades de inversión, los pasos para invertir en bienes raíces, y los tipos de análisis que un inversionista debe llevar a cabo cuando está

considerando una inversión.

b. **Objetivos**

Después de completar este capítulo, usted debe ser capaz de hacer todo lo siguiente:

- Describir las características de la inversión en bienes raíces
- Identificar y discutir los tipos de propiedades de inversión en bienes raíces
- Discutir los pasos en la inversión inmobiliaria
- Explicar el análisis financiero, incluyendo derivar ingresos operativos netos, flujo de caja antes y después de impuestos
- Explicar la tributación de los bienes raíces, incluyendo las ganancias y pérdidas de capital y la depreciación
- Discutir sobre amparos tributarios y permutas

c. **Contorno**

(Sección 1) Inversiones Inmobiliarias

Introducción

Características de las Inversiones en Bienes Raíces

Ventajas y Desventajas de las Inversiones Inmobiliarias

Trabajar con Propiedades de Inversión

(Sección 2) Tipos de Inversiones en Bienes Raíces

Terreno Sin Mejoras

Edificios de Oficinas

Propiedad Residencial

 Motivos para Invertir

 Tipos de Inversiones Residenciales

Propiedad de Uso Mixto

Propiedades Comerciales/Minoristas

Propiedades Industriales

(Sección 3) Pasos para la Inversión en Bienes Raíces

Introducción

El Análisis de Mercado

El Análisis de la Propiedad

El Análisis Financiero

 Ingresos Operativos Netos (NOI)

 Cálculo de los Ingresos Operativos Netos

 Flujo de Caja Antes de Impuestos (BTCF)

 Flujo de Caja Después de Impuestos (ATCF)

(Sección 4) Tributación de Bienes Raíces

Introducción

Impuestos sobre la Renta en los Estados Unidos

Exenciones y Deducciones a los Bienes Raíces

Base de la Propiedad
Ganancias y Pérdidas de Capital
 Ganancias de Capital
 Pérdidas de Capital
Ganancias y Pérdidas en Propiedad de Inversión
Depreciación
Amparo Tributario
Intercambio de Propiedad
 Ganancia Imponible en un Intercambio

Capítulo 13 – Cómo Convertirse en Corredor o Gerente

a. Descripción General

Una cosa es ser un corredor licenciado en bienes raíces que trabaja para una empresa de corretaje y otra completamente distinta, ser propietario y administrador de una firma de corretaje. La decisión de iniciar su propia firma de corretaje es un gran paso y necesita una cuidadosa consideración y planificación. Un corredor tiene varias responsabilidades. Debe ser un vendedor eficaz, gerente, analista financiero, especialista en mercadeo, administrador de personal y líder. Además, para poder administrar un negocio exitoso, debe tener mucho conocimiento de las leyes de bienes raíces.

Muchas veces, los vendedores exitosos buscan convertirse en corredores administradores y tener su propio negocio de corretaje, solo para descubrir lo difícil que es. Por esa razón, en este capítulo, cubrimos algunos de los temas que el potencial dueño de una empresa de de corretaje debe enfrentar cuando abre un negocio.

b. Objetivos

Después de completar este capítulo, usted debe ser capaz de hacer todo lo siguiente:

- Identificar las diversas especializaciones de los bienes raíces y las formas de organización
- Discutir una serie de modelos de negocio entre los cuales puede elegir un corredor
- Explicar los aspectos importantes que se deben considerar en un buen plan de negocios
- Discutir las prácticas de contratación y capacitación de los asociados
- Conocer las cualidades que se deben buscar y los rasgos que se deben evitar en un gerente

c. Contorno

(Sección 1) Planificación de Negocios

Introducción
Especializaciones
Formas de Organización
 Empresa de Propietario Único
 Sociedad
 Corporación
 Franquicia vs. Independiente

(Sección 2) El Modelo de Negocio

Modelo de Servicio Tradicional/Completo

Modelo de Servicio Reducido/Mayores Comisiones
Modelo de Comisiones Altas o al 100%
Modelo Corredor Vende/Sin Asociados
Sitio Web de Oficina Virtual

(Sección 3) El Plan de Negocios

Introducción
Defina su papel
Defina su Mercado
Planifique su Espacio de Oficina (Facilidad)
Determine los Costos de Inicio
Prepare su Presupuesto de Operación
Elabore un Manual de Políticas y Procedimientos
Consolide su Marca

(Sección 4) Capacitación

Introducción
Redacción y Comprensión de Contratos
Prospección y Cultivo de Nuevos Negocios
Elaboración y demostración de una presentación de listing eficaz
Publicidad, mercadeo y venta de un listing
Trabajar con Compradores
Capacitación Continua

(Sección 5) Construir su Futuro

Contratación
Cómo Convertirse en Gerente