

UNIDAD



LA INMOBILIARIA NEGOCIO

1 OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

2 Cuando haya completado esta unidad, podrá lograr lo siguiente.

- 3 ■ Describir las diversas actividades de intermediación inmobiliaria.
- 4 ■ Distinguir entre las cinco principales especialidades de ventas.
- 5 ■ Identificar el papel de los administradores de fincas y las situaciones que requieren una licencia CAM.
- 6 ■ Describir las actividades que requieren servicios de tasadores, USPAP, regulación estatal de tasadores y distinguir
- 7 entre un CMA, un BPO y una tasación.
- 8 ■ Comprender el proceso hipotecario y el papel del originador del préstamo hipotecario.
- 9 ■ Explicar las tres fases de desarrollo y construcción.
- 10 ■ Distinguir entre las tres categorías de construcción residencial.

11 TÉRMINOS CLAVE

propietario ausente	gerente de la asociación comunitaria (LEVA)	propiedad administrativa
evaluación	análisis comparativo de mercado (CMA)	administrador de la propiedad
tasador	dedicación	corretaje de bienes raíces REALTOR®
opinión de precio del corredor (BPO)	área de la granja	agente de alquiler
corredor de negocios	hacer un seguimiento	mapa de subdivisión plat
oportunidad de negocio	servicio de listado múltiple (MLS)	mercado objetivo

12 INTRODUCCIÓN

13 El propósito de esta unidad es introducir al lector al negocio inmobiliario. La unidad analiza el corretaje, el desarrollo y
14 la construcción de bienes raíces.

1.1 UNA INTRODUCCIÓN AL NEGOCIO INMOBILIARIO

Resumen de la Industria de Bienes Raíces

Los bienes raíces son una parte importante de la economía estadounidense. Los empleos en bienes raíces y construcción contribuyen de manera importante al empleo total de la nación. Las transacciones inmobiliarias complejas exigen los servicios de asociados autorizados de bienes raíces, tasadores, abogados, prestamistas hipotecarios, agentes de seguros de títulos, arquitectos, topógrafos y contadores. Los bienes inmuebles residenciales suelen ser la mayor fuente de riqueza y ahorro para las personas. Los bienes raíces comerciales abordan la necesidad de espacio comercial, de oficinas y de fabricación.

Los profesionales inmobiliarios poseen información de expertos

Los corredores de bienes raíces brindan un servicio especializado para otros a cambio de una compensación en forma de comisión, tarifa u otra consideración valiosa. Hoy en día, a un licenciatario de bienes raíces se le paga para manejar las propiedades de otras personas porque el licenciatario es un profesional que brinda experiencia y servicio especializado. El producto que comercializan los licenciatarios inmobiliarios es la información experta. Normalmente, una propiedad manejada por un corredor se venderá más rápidamente y con menos reducción en el precio de venta deseado que si un propietario maneja la venta sin asistencia profesional. Los profesionales inmobiliarios brindan información experta en tres áreas:

1. Conocimiento de la transmisión de la propiedad. Un profesional de bienes raíces con licencia competente debe conocer las complejidades económicas y legales asociadas con las transferencias de títulos, los impuestos sobre la propiedad, el financiamiento y las ordenanzas locales de zonificación. Los profesionales de bienes raíces deben estar íntimamente familiarizados con el contrato de compraventa de bienes raíces que se utiliza en su localidad.
2. Conocimiento de las condiciones del mercado. Los valores de las propiedades se ven afectados por las condiciones cambiantes del mercado. Los cambios en las condiciones del mercado se deben a cambios en las leyes del impuesto sobre la renta, moratorias de construcción y fluctuaciones en la oferta y la demanda. Los cambios en las condiciones del mercado y su efecto en la valoración deben entenderse para ayudar de manera competente a los vendedores a listar su propiedad y a los compradores con sus decisiones de compra.
3. Conocimiento de cómo comercializar bienes raíces y negocios. Para tener éxito, los licenciatarios deben saber cómo comercializar bienes raíces y negocios. La presentación de venta que es más efectiva cuando se trabaja con un médico que se muda a una nueva ciudad puede ser completamente diferente del enfoque utilizado para ayudar al propietario de una cafetería gourmet en expansión a elegir una ubicación adicional.

Preguntas de práctica

1. El producto que debe comercializar un asociado de ventas de bienes raíces es _____.
2. Enumere las tres áreas de experiencia que los licenciatarios de bienes raíces aportan a la transacción.
 1. Conocimiento de 2. _____
 - Conocimiento de _____
 3. Conocimiento de _____

1.2 CORRETAJE INMOBILIARIO

El corretaje de bienes raíces es el negocio de reunir a compradores y vendedores, propietarios e inquilinos, y de completar transacciones de bienes raíces. Hay muchos componentes del corretaje de bienes raíces, incluidas las ventas y el arrendamiento, la administración de propiedades, la tasación, la financiación y el asesoramiento.

Una empresa de corretaje de bienes raíces puede involucrarse legalmente con todo tipo de bienes y brindar todo tipo de servicios inmobiliarios. Sin embargo, esto generalmente no es práctico, como dice el dicho, "un experto en todos los oficios, un maestro de nada". Las empresas y los profesionales de bienes raíces con licencia generalmente se especializan en el tipo de servicios prestados, así como también en el tipo de bienes raíces que manejan, asegurando que los asociados de la empresa tengan una ventaja competitiva en el área de especialización elegida.

Ventas y Arrendamiento

Las ventas y el arrendamiento implican actividades relacionadas con la licencia de bienes raíces realizadas bajo la autoridad de un corredor de bienes raíces. El corredor actúa como agente o intermediario entre dos o más personas en la negociación de la compra, venta o alquiler de bienes inmuebles. Los asociados de ventas trabajan para un corredor y brindan servicios a posibles compradores y vendedores.

Comprender las transacciones de venta y arrendamiento requiere un conocimiento experto que el laico promedio no posee. Por lo tanto, los compradores y vendedores, inquilinos y propietarios encuentran más eficiente adquirir información de bienes raíces a través de un profesional autorizado.

Especialidades de Ventas

Los asociados de ventas de bienes raíces involucrados en ventas y arrendamiento a menudo se especializan en uno de cinco principales especialidades de ventas:

1. Residencial. Los asociados de ventas residenciales necesitan conocer las mejores rutas de acceso y ubicaciones de escuelas, centros comerciales e instalaciones recreativas. Deben poder explicar los impuestos a la propiedad, las exenciones de vivienda, los convenios restrictivos y los costos aproximados de los servicios públicos en el área. Uno de los aspectos más importantes de las ventas residenciales es saber cómo ayudar a los posibles compradores a obtener financiación. La mayoría de los licenciatarios de bienes raíces se especializan en la compra y venta de propiedades residenciales ocupadas por sus dueños.
2. Comercial. Los profesionales de bienes raíces que se especializan en ventas comerciales necesitan experiencia en propiedades generadoras de ingresos, análisis de inversiones y las diversas técnicas para aumentar el flujo de efectivo después de impuestos. Las propiedades residenciales mejoradas de más de cuatro unidades, las tiendas minoristas, los edificios de oficinas y los centros comerciales son ejemplos de propiedades comerciales que generan ingresos.
3. Industriales. Los licenciatarios de bienes raíces que brinden experiencia en bienes raíces industriales deben tener conocimiento técnico de las necesidades de diferentes industrias, como los requisitos de transporte, los métodos de construcción industrial y las restricciones locales de uso de la tierra que afectan las propiedades industriales. Muchos intermediarios industriales están desarrollando y comercializando subdivisiones industriales.

- 1 4. Agrícola. Los profesionales que se especializan en la venta de fincas y terrenos agrícolas deben estar
2 familiarizados con el funcionamiento de las fincas y los problemas económicos asociados a los distintos
3 tipos de agricultura. Los titulares de licencias de bienes raíces que se especializan en bienes raíces
4 agrícolas conocen las operaciones agrícolas y los programas federales que afectan las operaciones
5 agrícolas.
- 6 5. Negocios. Los licenciatarios de bienes raíces que se dedican a la venta, compra o arrendamiento de
7 negocios se denominan corredores comerciales. Una oportunidad comercial implica la venta o
8 arrendamiento de un negocio existente, incluida la venta de activos tangibles e intangibles. En la mayoría
9 de los estados, si los bienes inmuebles son un activo del negocio, se requiere una licencia de corredor de
10 bienes raíces para vender el negocio. Existe una presunción en la ley de Florida de que las empresas tendrán
11 algún tipo de propiedad real involucrada, ya sea un terreno con mejoras físicas (como un edificio) o un
12 contrato de arrendamiento a largo plazo. Por esta razón, en Florida, se requiere una licencia de bienes
13 raíces activa y vigente para vender o arrendar oportunidades comerciales.
14

15 Objetivo de mercado

16 Los profesionales inmobiliarios han descubierto que el dinero de la publicidad se gasta de forma más eficiente y
17 produce mejores resultados si los esfuerzos se centran en un mercado objetivo. El marketing objetivo implica experiencia
18 en la localización de prospectos para listados y ventas de propiedades. Por ejemplo, un profesional de bienes raíces
19 que se especialice en listar y encontrar casas para médicos que se mudan fuera del estado o se mudan a Florida
20 desarrollará contactos con el personal de varios hospitales locales que trabajan como enlace con el personal del hospital.
21

22 El marketing inmobiliario efectivo comienza con una sólida base de datos de clientes potenciales. Los profesionales
23 inmobiliarios utilizan la base de datos de clientes potenciales para enviar publicidad dirigida. Por ejemplo, un titular de
24 una licencia de bienes raíces que se especialice en arrendamiento residencial podría apuntar a estudiantes que se
25 mudan a una ciudad universitaria. Comprender las características demográficas, financieras y de estilo de vida de un
26 mercado objetivo ayuda a los profesionales inmobiliarios a elegir mensajes personalizados y medios publicitarios
27 apropiados.

28 Muchos corredores y asociados de ventas prefieren seleccionar una parte específica de una ciudad y convertirse
29 en expertos en esa parte en particular, llamada área agrícola. Este método de marketing objetivo se llama agricultura.
30 Los licenciatarios llegan a conocer casi todos los lotes, casas y negocios en sus áreas agrícolas. La agricultura implica
31 el mantenimiento de datos sobre cada propiedad, incluso cuándo se construyó, el historial de ventas, el tiempo típico
32 de comercialización, el valor tasado, la cantidad de impuestos sobre la propiedad, etc. Los profesionales inmobiliarios
33 se reúnen con la gente de la zona y dan a conocer que se especializan en esa sección de la ciudad. El área de la finca
34 pronto comienza a producir una cosecha en forma de listados y ventas. Los licenciatarios crean una reputación de
35 experiencia a través del trabajo duro. Cuando los residentes en el área de la granja se mudan o deciden vender, llaman
36 al experto del área que sabe qué precio traerá su propiedad en el mercado actual.
37

38 Los asociados de ventas a menudo se comunican con los compradores y vendedores dentro de un tiempo razonable después del
39 cierre del título. Una de las mejores formas de asegurarse de que los compradores y vendedores estén satisfechos es mediante el seguimiento.
40 El seguimiento es lo que hace un asociado de ventas por los compradores y vendedores después de la venta. El
41 seguimiento es importante para todos los aspectos de las ventas de bienes raíces porque da como resultado una buena
42 reputación, referencias futuras y publicidad de boca en boca.

Preguntas de práctica

3. Enumere las cinco principales especialidades de ventas.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

4. Los asociados de ventas de bienes raíces a menudo se especializan en un área geográfica o propiedad en particular tipo llamado _____.

5. _____ implica desarrollar una base de datos de prospectos para dirigir un mensaje específico.

1.3 GESTIÓN DE LA PROPIEDAD

La administración de propiedades es un servicio profesional realizado por una persona o empresa contratada para mantener y administrar propiedades en nombre de los propietarios. El alcance del trabajo que realiza el administrador de la propiedad se detalla en el contrato de administración. La gestión de la propiedad normalmente implica el arrendamiento, la gestión, la comercialización y el mantenimiento de la propiedad. Un administrador de la propiedad es el representante local del dueño de la propiedad. El administrador de la propiedad es responsable de mantener la propiedad y administrar los gastos. El cargo principal del administrador de la propiedad es proteger la inversión del propietario y maximizar el retorno de la inversión del propietario. La administración de la propiedad es mucho más complicada que ser un agente de alquiler. Los agentes de alquiler generalmente encuentran un inquilino para la propiedad y cobran una tarifa.

Los agentes de alquiler (o agentes de arrendamiento) actúan como intermediarios entre un inquilino potencial y el dueño de la propiedad que busca adquirir un inquilino. Los administradores de propiedades continúan administrando la propiedad una vez que se asegura un inquilino.

Muchos inversores que desean participar en el crecimiento de la propiedad generadora de ingresos son propietarios ausentes. Un propietario ausente es un propietario que no reside en la propiedad y que a menudo depende de un administrador de propiedades profesional para administrar la inversión.

El campo de la administración de propiedades ha experimentado un rápido crecimiento y especialización, principalmente debido al aumento de la propiedad ausente. Como agentes de propietarios ausentes, los administradores de propiedades suelen ser responsables del cobro de alquileres, mejorar las relaciones con los inquilinos y publicitar y comercializar el espacio. Los inversionistas generalmente contratan administradores de propiedades calificados porque no tienen ni el tiempo ni el deseo de involucrarse en las complejidades de la administración de propiedades.

Requisitos de compensación y licencia

Los administradores de propiedades son compensados de varias maneras. Algunos trabajan por un monto base garantizado más un pequeño porcentaje de los ingresos brutos efectivos (ingresos totales recaudados después de tener en cuenta las vacantes). Un administrador de propiedades a quien se le paga por comisión o por transacción debe tener una licencia como corredor de bienes raíces activo. No se requiere una licencia de corredor si el administrador de la propiedad recibe un salario. El acuerdo de compensación se detalla en el acuerdo de gestión. Los asociados de ventas trabajan bajo la dirección de su corredor; los asociados de ventas con licencia no pueden trabajar de forma independiente como administradores de propiedades.

468, Parte
VIII, FS

61-20,
FAC

61E14,
FAC

1 Gerente de Asociación Comunitaria (CAM)

La administración de asociaciones comunitarias se aplica a parques de casas móviles, desarrollos de unidades planificadas, asociaciones de propietarios, cooperativas, tiempo compartido, condominios y otras unidades residenciales. Un administrador de asociación comunitaria (CAM) debe tener una licencia de CAM cuando la asociación comunitaria consta de más de 10 unidades o tiene un presupuesto anual superior a \$100,000. No se requiere licencia CAM para administrar edificios de departamentos, propiedades comerciales o viviendas unifamiliares.

Preguntas de práctica

6. Un _____ es dueño de una propiedad que no reside en el propiedad y que a menudo confía en un administrador de propiedades profesional para administrar la inversión.

7. _____ generalmente encuentra un inquilino para la propiedad y cobra una tarifa; sin embargo, _____ continúa administrando la propiedad una vez que se asegura un inquilino.

8. El deber de un administrador de la propiedad es proteger el propietario _____ sobre el _____.

9. El alcance del trabajo que realiza un administrador de propiedades se detalla en el _____.

8 1.4 EVALUACIÓN

475.611(1)
(a), FS

Una tasación es el proceso de desarrollar y comunicar una estimación del valor de una propiedad. Las tasaciones son necesarias para muchos tipos de actividades inmobiliarias. Los prestamistas generalmente requieren que la propiedad sea tasada antes de aprobar un préstamo hipotecario. Los gobiernos locales de ciudades y condados contratan tasadores para ayudar con las evaluaciones de impuestos. Los tasadores son contratados para determinar el valor cuando la propiedad es expropiada. Las compañías de seguros emplean tasadores para ayudar con el ajuste de seguros. Los inversores individuales han aprendido el valor de obtener una tasación antes de invertir.

475.611,
FS

La Junta de Tasación de Bienes Raíces de Florida (FREAB, por sus siglas en inglés) regula a los tasadores certificados y autorizados por el estado. Solo un tasador certificado o autorizado por el estado puede preparar una tasación que involucre una transacción relacionada con el gobierno federal (las transacciones relacionadas con el gobierno federal se explican en detalle en la Unidad 16).

ENLACE WEB



El USPAP está disponible en www.appraisalfoundation.org. Seleccione "USPAP (Estándares)".

Los tasadores cobran una tarifa basada en el tiempo y la dificultad de la tarea de tasación. A los tasadores no se les paga una comisión para reducir la posibilidad de un conflicto de interés. La regla de ética de los Estándares uniformes de la práctica de tasación profesional (USPAP) establece que no es ético que un tasador acepte una compensación que dependa del valor de la propiedad.

26 Tasadores y Licenciarios de Bienes Raíces

Los corredores de bienes raíces y los asociados de ventas pueden tasar bienes inmuebles a cambio de una compensación (existen ciertas excepciones). Sin embargo, no pueden presentarse a sí mismos como tasadores certificados o autorizados por el estado a menos que también posean esas licencias y certificaciones (consulte la Figura 1.1).

FIGURA 1.1 ■ Cuadro de valoración

Tipo de Producto de Valoración	conforme a USPAP	Certificado o Licenciado Tasador requerido
Asignación de tasación para originar un préstamo relacionado con el gobierno federal	Sí	Sí
Asignación de tasación que no involucra una transacción relacionada con el gobierno federal	Sí	No
Opinión de precios del corredor (BPO)	No	No
Análisis de mercado comparativo (CMA)	No	No

475.25(1)(t),
FS
61J2-
24.001(3)(t),
FAC

1 La ley de Florida requiere que los tasadores, corredores de bienes raíces y asociados de ventas cumplan con el USPAP al
2 realizar tasaciones de bienes inmuebles. El USPAP es un conjunto de pautas (estándares de práctica) a seguir cuando se
3 brindan servicios de tasación. Un licenciatario de bienes raíces que no cumpla con el USPAP al realizar servicios de tasación
4 puede estar sujeto a sanciones y procedimientos disciplinarios.
5

6 Análisis Comparativo de Mercado y Opinión de Precio del Broker

7 Los vendedores a menudo preguntan a los corredores de bienes raíces y asociados de ventas cuánto es probable que los
8 compradores paguen por sus propiedades. Los licenciatarios de bienes raíces pueden ayudar a los vendedores potenciales a
9 determinar un precio de venta al preparar un análisis de mercado comparativo (CMA). Además, los asociados de ventas y los
10 corredores preparan CMA para los compradores para ayudarlos a tomar decisiones informadas cuando ofrecen comprar bienes
11 inmuebles. Los CMA se desarrollan mediante la recopilación de información sobre la actividad inmobiliaria en el área, incluidas
12 las ventas recientes de propiedades similares, las propiedades actualmente a la venta y los listados vencidos recientemente.
13 Una CMA es una herramienta de marketing y no se puede hacer referencia a ella ni representarla como una evaluación; por lo
14 tanto, los CMA no tienen que cumplir con los estándares de USPAP. Los licenciatarios pueden cobrar una tarifa o recibir una
15 compensación por preparar un CMA, ya sea como parte de la comisión de venta normal o además de ella. Si un asociado de
16 ventas o un corredor asociado cobra por un CMA, la compensación debe pagarse al corredor que lo emplea y no directamente
17 al asociado de ventas o corredor asociado que preparó el CMA.
18

19 Sin embargo, los licenciatarios normalmente preparan CMA para los vendedores de forma gratuita como cortesía para los
20 vendedores y para solicitar nuevos negocios.

21 La opinión de precio de un corredor (BPO) es una opinión escrita del valor de los bienes inmuebles.
22 Los licenciatarios de bienes raíces de Florida pueden preparar y cobrar por BPO, siempre que la BPO no se llame tasación. Las
23 empresas de reubicación y los prestamistas que participan en ventas cortas de propiedades en dificultades suelen solicitar
24 opiniones de precios (una venta corta produce menos dinero de lo que se le debe al prestamista; el prestamista libera su
25 hipoteca para que la propiedad se pueda vender libre y clara al nuevo comprador). Un tasador con licencia o certificado debe
26 realizar una tasación cuando la asignación de tasación implique originar un préstamo hipotecario relacionado con el gobierno
27 federal.
28

475.25(1)(t),
FS

29 Los asociados de ventas pueden realizar BPO solo bajo la dirección y bajo el control y la gestión del corredor que emplea
30 al asociado. Si un asociado de ventas o asociado de corredor realiza una BPO, la compensación debe pagarse al corredor y no
31 directamente al asociado de ventas o asociado de corredor que preparó la BPO. El corredor compensa directamente al asociado.
32 Los estándares de práctica de USPAP no se aplican a los corredores, asociados de corredores y asociados de ventas que, en
33 el curso ordinario de los negocios, preparan BPO.
34

Preguntas de práctica

10. Un tasador autorizado o certificado por el estado debe realizar una tasación cuando la asignación de tasación implique originar un préstamo hipotecario _____.
11. Si un asociado de ventas realiza un BPO, la compensación debe pagarse al asociado de _____ y no _____ ventas que preparó el BPO.
- 12 _____ es un conjunto de pautas a seguir cuando se prestan servicios de tasación.

1.5 FINANCIAMIENTO

El financiamiento es el negocio de proporcionar los fondos que hacen posibles las transacciones inmobiliarias. Las fuentes de financiamiento incluyen bancos comerciales, asociaciones de ahorro, uniones de crédito y prestamistas hipotecarios. La financiación puede considerarse como el elemento vital de las ventas de bienes raíces. El conocimiento de cómo organizar la financiación y cómo resolver los problemas de financiación es esencial para el éxito en el sector inmobiliario. El titular de la licencia que puede precalificar a un posible comprador y demostrar cómo un posible comprador puede permitirse comprar tiene una tremenda ventaja sobre el individuo que solo puede mostrar casas.

Cualquier persona que procese solicitudes de préstamos hipotecarios residenciales u ofertas para negociar los términos de las solicitudes de préstamos hipotecarios residenciales para compensación debe tener una licencia como originador de préstamos hipotecarios (MLO). Un licenciario de bienes raíces no puede operar como originador de préstamos hipotecarios a menos que el licenciario de bienes raíces también posea una licencia de originador de préstamos hipotecarios.

ASESORAMIENTO

La asesoría es el servicio inmobiliario de analizar proyectos existentes o potenciales y brindar asesoramiento a personas físicas y jurídicas en relación con la compra y uso de inversiones inmobiliarias. Los servicios de los asesores son demandados por desarrolladores, inversionistas, corporaciones y compradores y vendedores a gran escala.

Preguntas de práctica

13. Quien tome solicitudes de préstamo hipotecario residencial u ofrezca negociar el
Los términos de las solicitudes de préstamos hipotecarios residenciales para compensación deben estar autorizados como a _____.
14. El servicio inmobiliario de análisis de proyectos existentes o potenciales se denomina _____.

1.6 DESARROLLO Y CONSTRUCCIÓN

El desarrollo inmobiliario implica dividir parcelas de tierra más grandes en lotes y construir caminos y otras mejoras fuera del sitio. Hay tres fases generales de desarrollo y construcción:

1. Adquisición de terrenos. Los desarrolladores y constructores adquieren terrenos en bruto y luego preparan el sitio para la construcción. Deben estudiar cuidadosamente los planes de zonificación y uso de la tierra para determinar qué tipo de desarrollo es permisible. Durante esta fase, el desarrollador busca la aprobación del proyecto propuesto por parte del municipio local. El

177.081,
FS

- 1 el desarrollador incurre en costos por planes de ingeniería, honorarios de abogados, encuestas y tarifas de
2 aplicación.
- 3 2. Subdivisión y urbanización. Subdividir es el proceso de convertir parcelas de
4 tierra en unidades o lotes más pequeños. El desarrollo es el proceso de mejorar la tierra en bruto para que pueda
5 ser utilizada productivamente.
- 6 3. Registro del mapa de la parcela de subdivisión. Antes de que pueda comenzar el trabajo, la mayoría de los gobiernos locales
7 Los proyectos requieren que los desarrolladores presenten un plano de subdivisión de un nuevo desarrollo para
8 su revisión por parte de la junta de planificación gubernamental correspondiente (comisión).
9 Un mapa de parcela de subdivisión es el plan de un ingeniero para el uso de la tierra superpuesto a un mapa
10 de la tierra que se va a desarrollar (consulte la Figura 10.8 en la página 240). El mapa del plano de subdivisión
11 indica el tamaño propuesto y la ubicación de lotes de construcción, calles y servicios públicos individuales,
12 incluidas las líneas de agua y alcantarillado, y otra información aclaratoria.

13

14 El desarrollador es responsable de mejorar la tierra sin tratar con calles pavimentadas, bordillos, desagües pluviales, etc.
15 Por lo general, las calles, los bordillos y otras mejoras en áreas públicas están dedicadas a la ciudad o condado local. La
— dedicación es la donación de un terreno por parte de un propietario, en este caso un desarrollador, a un organismo gubernamental
17 para un uso público. Una dedicación válida del terreno por parte del propietario al municipio requiere tanto una oferta para dedicar
18 (donar) el terreno como una aceptación por parte del municipio. Para lograr esto, el desarrollador generalmente indica en el mapa
19 de la plataforma que las calles, aceras, áreas de parques y otras mejoras que no se venderán a particulares se dedicarán al
20 municipio local. La aprobación del plano y el registro del plano en los registros públicos sirve como una aceptación de las calles
21 dedicadas y las áreas públicas y obliga al gobierno local a mantenerlas una vez que estén instaladas. Las ordenanzas de
22 subdivisión del condado, en efecto, han combinado la subdivisión de la tierra en lotes individuales con la fase de desarrollo para
23 brindar una mayor protección al público.

24
25
26

Preguntas de práctica

15. Enumere las tres fases generales de desarrollo y construcción.

1. _____
2. _____
3. _____

decisión. _____ es un regalo de tierra por parte de un propietario a un gobierno local para ser utilizado para una
uso público.

27 1.7 CONSTRUCCIÓN RESIDENCIAL

28 Hay tres categorías generales de construcción residencial:

- 29 1. Viviendas especulativas (spec). Construir "sobre la especulación" implica comprar uno o más lotes y construir una
30 casa (o casas) sin un comprador antes de la construcción (sin preventa).
31
- 32 2. Viviendas personalizadas. Un constructor personalizado construye viviendas bajo contrato con un comprador, a
33 menudo utilizando planos de construcción proporcionados por arquitectos o compradores.
- 34 3. Tractos de viviendas. Tracto edificio implica la construcción de casas modelo en un nuevo sub
35 división para que los compradores puedan ver el producto del constructor y elegir un plano de planta. El comprador
36 entonces tiene una casa construida en un lote en la subdivisión.

1 EL PAPEL DEL GOBIERNO

2 El negocio inmobiliario está regulado o influenciado por las leyes federales, estatales y locales.
3 gobiernos:

- 4 ■ El gobierno local impacta el negocio de bienes raíces a través de impuestos a la propiedad y actividades
5 regulatorias tales como licencias ocupacionales, recibos de impuestos comerciales, permisos de
6 construcción, moratorias de construcción, zonificación y códigos de construcción.
- 7 ■ El gobierno estatal posee y administra una gran cantidad de tierra e identifica regiones costeras y otras
8 áreas que están protegidas del desarrollo. Los impuestos estatales documentales e intangibles se
9 exigen cuando la propiedad de un bien inmueble se transfiere o se compromete como garantía de
10 una hipoteca.
- 11 ■ El gobierno federal impacta el negocio inmobiliario a través de su escala y
12 políticas monetarias. Varias agencias que influyen en el campo inmobiliario incluyen el Departamento
13 de Vivienda y Desarrollo Urbano (HUD), la Administración Federal de Vivienda (FHA), el
14 Departamento de Asuntos de Veteranos (VA), la Agencia de Protección Ambiental (EPA) y el
15 Servicio de Impuestos Internos. (IRS).

Las unidades subsiguientes cubrirán con mayor detalle el papel de las diversas unidades del
17 gobierno en el negocio de bienes raíces.

Preguntas de práctica

17. Enumere las tres categorías generales de construcción residencial.

1. _____
2. _____
3. _____

18. Comprar uno o más lotes residenciales y construir casas en los lotes sin antes encontrar un
_____ porque la nueva construcción se llama edificar sobre
_____.

18 1.8 ORGANIZACIONES PROFESIONALES

19 Hay una variedad de organizaciones profesionales en existencia. La afiliación a organizaciones comerciales
20 profesionales es voluntaria. La organización comercial más grande del mundo es la Asociación Nacional de
21 REALTORS® (NAR). NAR promueve la ética y la educación en la industria de bienes raíces.

22
23 NAR creó el Código de ética y estándares de práctica REALTOR®. El Código enfatiza el trato justo en tres
24 áreas principales: (1) con los clientes, (2) con otros corredores de bienes raíces y (3) con el público en general.
25 La fortaleza fundamental de NAR es la asociación local de REALTORS®.

27 Licenciarios de Bienes Raíces vs. REALTORS®

28 Los licenciarios de bienes raíces son personas autorizadas por el Departamento de Regulación Comercial
29 y Profesional de Florida (DBPR). Un REALTOR® es un licenciario de bienes raíces que es miembro de NAR.
30 Florida Realtors® y NAR son organizaciones profesionales privadas. El DBPR no establece las reglas, tarifas o
31 requisitos de membresía de NAR. Por lo tanto, los términos REALTOR® y licenciario de bienes raíces no son
32 sinónimos.

1 No todos los licenciarios de bienes raíces son REALTORS®. Los REALTORS® deben suscribirse al Código de Ética
2 REAL TORS®.

3 Servicio de listado múltiple (MLS)

4 Un servicio importante creado por NAR es el servicio de listado múltiple (MLS). La MLS es una base de datos
5 que permite a los corredores de bienes raíces que representan a vendedores bajo un contrato de cotización
6 compartir información sobre propiedades con corredores de bienes raíces que pueden representar a compradores
7 potenciales. La MLS compila los listados de todos los corredores miembros, poniendo la información de la propiedad
8 a disposición de todos los corredores y sus asociados.

9 Los compradores que trabajan con licenciarios que son miembros de su MLS local tienen acceso a la
10 información sobre todas las propiedades listadas, independientemente de qué corredor tenga realmente la propiedad
11 listada.

12 Para participar en una MLS, los corredores acuerdan cooperar entre sí para compartir la comisión entre el
13 corredor que cotiza y el corredor que vende. Los términos para la división de la comisión pueden variar de un
14 corredor a otro. Dependiendo de la población de un área, un corredor puede ser miembro de más de una MLS. La
15 MLS no es una marca registrada de NAR. Cualquiera puede crear una MLS.

Preguntas de práctica

19. Un licenciario de bienes raíces que es miembro de la Asociación Nacional de REALTORS®
se conoce como un _____.

20. El _____ El servicio es una base de datos para que los corredores que representan a los
vendedores compartan información con los corredores que representan a los compradores.

17 1.9 RESUMEN DE PUNTOS IMPORTANTES

- 18 ■ Los corredores de bienes raíces brindan un servicio especializado para otros a cambio de una compensación
19 en forma de comisión, tarifa u otra consideración valiosa. ■ Los profesionales de bienes
20 raíces brindan conocimientos especializados sobre la transferencia de propiedades, las condiciones del
21 mercado y cómo comercializar bienes raíces y negocios.
- 22 ■ Las cinco principales especialidades de ventas son (1) residencial, (2) comercial, (3) industrial, (4) agrícola y
23 (5) empresarial. ■ Área de la finca se refiere
24 a un área geográfica seleccionada y limitada a la cual un asociado de ventas dedica especial atención y
25 estudio. El marketing de destino implica experiencia en la localización de prospectos.
- 26
- 27 ■ El corretaje de oportunidades de negocios involucra la venta o arrendamiento de un negocio existente.
28 ness. Se requiere una licencia de bienes raíces para vender y arrendar oportunidades comerciales para
29 otros.
- 30 ■ La administración de propiedades es un servicio profesional realizado por una persona o empresa contratada
31 para mantener y administrar propiedades en nombre de los propietarios. Los propietarios ausentes son
32 dueños de propiedades que no residen en la propiedad y que a menudo confían en un administrador
33 de propiedades profesional para administrar la inversión. ■ Las leyes federales y
34 estatales requieren que las tasaciones que involucren una transacción relacionada con el gobierno federal
35 sean preparadas por un tasador certificado o autorizado por el estado.
- 36 ■ Al preparar tasaciones, la ley de Florida requiere que los tasadores y los licenciados en bienes raíces
37 cumplan con los Estándares Uniformes de Práctica de Tasación Profesional (USPAP).

1 El USPAP es un conjunto de pautas (estándares de práctica) a seguir al realizar servicios de tasación. Los
2 titulares de licencias de bienes raíces no pueden representarse a sí mismos como tasadores certificados,
3 registrados o autorizados por el estado, a menos que también posean dichas licencias.

4

5 ■ Un análisis de mercado comparativo (CMA, por sus siglas en inglés) es una herramienta de mercadeo que se
6 prepara para un comprador o vendedor potencial con base en ventas recientes de propiedades similares,
7 propiedades actualmente en el mercado y listados vencidos recientemente. No se puede hacer referencia a una
8 CMA ni representarla como una tasación. ■

9 La opinión de precio de un corredor (BPO, por sus siglas en inglés) es la opinión escrita de un corredor sobre el valor
10 de los bienes inmuebles. Un corredor puede cobrar una tarifa por separado por una BPO, siempre que no se
11 utilice en relación con la originación de un préstamo relacionado con el gobierno federal y no esté etiquetada
12 como una tasación.

13 ■ Un originador de préstamos hipotecarios (MLO, por sus siglas en inglés) debe tener una licencia para recibir una
14 compensación por tomar una solicitud de hipoteca residencial o negociar los términos de un préstamo hipotecario
15 residencial. Un licenciatario de bienes raíces no puede aceptar una tarifa de referencia de un prestamista a
— menos que el licenciatario de bienes raíces también tenga licencia como originador de préstamos
17 hipotecarios. ■ La dedicación es el regalo de la tierra por parte de un propietario a un organismo gubernamental para uso público.
18 El desarrollador instala las mejoras y el municipio local se compromete a mantener las mejoras como parte
19 del proceso de aprobación de la plataforma de subdivisión. ■ Las tres categorías de construcción
20 residencial son (1) casas especulativas (espec.), (2) casas personalizadas y (3) casas de extensión.

21

22 ■ Un REALTOR® es un licenciatario de bienes raíces que es miembro de la National Associa
23 ción de REALTORS® (NAR).

UNIDAD 1 EXAMEN

1. ¿Qué afirmación es VERDADERA con respecto al uso del término REALTOR®?
 - a. Todos los licenciarios de bienes raíces son REALTORS®.
 - b. Todos los REALTORS® son miembros de la Asociación Nacional de REALTORS® (NAR).
 - c. Los términos licenciario de bienes raíces y REALTOR® pueden usarse indistintamente.
 - d. El DBPR de Florida autoriza el uso de la término REALTOR®.
2. El término seguimiento se refiere a a.
 - a. devolver las llamadas de manera oportuna.
 - b. completar las instrucciones dadas por el corredor de uno.
 - c. dar seguimiento a las llamadas de lista hechas a la venta por los propietarios.
 - d. lo que un asociado de ventas hace por los compradores y vendedores después de la venta.
3. Aunque se aplican ciertas excepciones, un licenciario activo de bienes raíces tiene derecho legal a tasar bienes inmuebles a cambio de una compensación relacionada con una transacción no relacionada con el gobierno federal.
 - a. siempre y cuando no se represente a sí misma como un tasador certificado o autorizado por el estado y cumpla con el USPAP.
 - b. sólo si la tasación se denomina análisis comparativo de mercado.
 - c. siempre que la compensación se base en una comisión acordada antes de que se realice el trabajo de evaluación.
 - d. siempre que un tasador autorizado o certificado firme el informe de tasación.
4. El campo de la administración de propiedades ha experimentado un crecimiento y especialización principalmente debido a a.
 - a. la desregulación de la industria inmobiliaria.
 - b. el aumento del número de licenciarios especializados en gestión inmobiliaria.
 - c. el aumento del número de ausentes dueños
 - d. mayores costos de construcción que han provocado un aumento en el número de inquilinos.
5. ¿Los titulares de licencias de bienes raíces deben cumplir con las Normas uniformes de práctica de tasación profesional (USPAP) al realizar qué estimaciones de valor?
 - a. Tasaciones
 - b. Opiniones de precios de corredores
 - c. Análisis comparativos de mercado
 - d. Los licenciarios de bienes raíces están exentos de la disposiciones de USPAP
6. A los tasadores se les paga una tarifa porque
 - a. aceptar una compensación basada en el valor de tasación es un conicto de interés.
 - b. la costumbre dicta el método de compensación.
 - c. la tarifa sería demasiado alta si se basara en un porcentaje del valor de la propiedad.
 - d. solo los corredores y asociados de ventas reciben comisiones por sus servicios.
7. Las cinco principales especialidades de ventas NO incluyen a.
 - a. agrícola
 - b. uso especial
 - c. comercial
 - d. negocios
8. Se denomina a la actividad inmobiliaria que se dedica al arrendamiento, administración, comercialización y conservación en general de bienes inmuebles por cuenta ajena.
 - a. ventas comerciales
 - b. propiedad administrativa
 - c. asesoramiento
 - d. agentes de alquiler
9. ¿Qué tipo de construcción implica construir según las especificaciones del comprador?
 - a. Tramos de casas
 - b. Casas de especificaciones
 - c. Casas personalizadas
 - d. casas modelo

10. El término dedicación en su aplicación al desarrollo y la construcción se refiere a a. una donación de tierra por parte del propietario al gobierno local para uso público. b. la cuidadosa atención del constructor a la construcción de los detalles de la construcción. c. registrando un mapa de subdivisión plat en los registros públicos. d. preparar la tierra cruda para las mejoras del sitio.
11. ¿Qué tipo de licencia se requiere para vender o arrendar oportunidades comerciales para otra persona? a. Licencia de corredor de negocios b. Licencia de corredor de oportunidades comerciales c. Licencia de bienes raíces d. No se requiere, a menos que se esté construyendo un edificio vendido con el negocio
12. Seleccionar un área geográfica limitada en la que un profesional de bienes raíces desarrolle una experiencia especial es a. dedicando terreno. b. subdividiendo C. agricultura. d. hacer un seguimiento.
13. ¿Administrar qué tipo de propiedad de más de 10 unidades requiere una licencia CAM? a. Edificio de apartamentos B. Propiedad comercial c. Complejo empresarial d. complejo de condominios
14. Publicidad eficaz que implique el desarrollo de una base de datos de prospectos para dirigir un mensaje específico se llama a. la publicidad institucional. b. eficiencia informática. C. objetivo de mercado. d. comercialización.
15. Un corredor le cobra a un posible vendedor \$50 por un análisis de mercado comparativo (CMA). ¿Qué afirmación se aplica? a. Los corredores no pueden cobrar por CMA. b. Esto está permitido, siempre que el corredor no represente la CMA como una tasación. C. El corredor debe ser un tasador autorizado o certificado por el estado para hacer esto. d. El CMA debe estar firmado por un tasador autorizado o certificado por el estado.

UNIDAD

2

LEY DE LICENCIAS INMOBILIARIAS Y CALIFICACIONES PARA LICENCIA

1 OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

2 Cuando haya completado esta unidad, podrá lograr lo siguiente.

- 3 ■ Distinguir entre las leyes federales y estatales y las normas administrativas importantes para los bienes raíces.
- 4 ■ Distinguir entre las tres categorías de licencia.
- 5 ■ Describir los requisitos de solicitud de licencia.
- 6 ■ Describir los requisitos de solicitud para no residentes y explicar los acuerdos de reconocimiento mutuo.
- 7 ■ Identificar las calificaciones para una licencia de asociado de ventas.
- 8 ■ Describir los requisitos de educación para la educación posterior a la licencia y la educación continua.
- 9 ■ Identificar los requisitos para obtener una licencia de corredor.
- 10 ■ Distinguir entre registro y licencia.
- 11 ■ Identificar los servicios de bienes raíces que requieren una licencia de bienes raíces y exenciones para obtener la licencia.

12 TÉRMINOS CLAVE

corredor	acuerdo de reconocimiento	reciprocidad
corredor asociado	mutuo	registro
compensación	nolo contendiente/sin concurso	asociado de ventas
borrado	propietario-desarrollador	sellado
residente de florida	prueba suficiente a primera vista	retener la adjudicación
licencia	servicios Inmobiliarios	

13 INTRODUCCIÓN

14 El propósito de esta unidad es brindarle al lector una perspectiva histórica de la ley de licencias de bienes
15 raíces en Florida y describir en detalle los requisitos para obtener una licencia de bienes raíces. La unidad analiza
— los servicios de bienes raíces que requieren una licencia y las exenciones de la licencia.

17

2.1 UNA PERSPECTIVA HISTÓRICA DE LA LEY DE LICENCIAS DE BIENES RAÍCES DE LA FLORIDA

475.001,
FS
20.03, FS

Antes de la última parte del siglo XIX, el negocio inmobiliario no estaba organizado y era extremadamente competitivo. En 1923, la Legislatura de Florida aprobó la Ley de Licencias de Bienes Raíces, Capítulo 475 de los Estatutos de Florida.

En 1925, la Legislatura de Florida creó la Comisión de Bienes Raíces de Florida para administrar y hacer cumplir la ley de licencias. La Legislatura otorgó a la Comisión autoridad para mantener registros y realizar investigaciones, así como la facultad de otorgar, denegar, suspender y revocar licencias. La Comisión de Bienes Raíces de Florida también se llama Comisión o FREC.

Hoy, la División de Bienes Raíces (DRE) brinda servicios de apoyo a la Comisión. La DRE depende del Departamento de Regulación Comercial y Profesional (DBPR).

ESTATUTOS Y REGLAS IMPORTANTES PARA BIENES RAÍCES

Los solicitantes deben cumplir con ciertos requisitos académicos y de solicitud y demostrar una competencia mínima con respecto al negocio de bienes raíces. Los posibles licenciarios deben demostrar conocimiento de las prácticas comerciales de bienes raíces y conocimiento de la ley de licencias de bienes raíces de Florida y ciertas leyes federales relacionadas con bienes raíces. Para estar preparado para el examen de licenciatura y realizar prácticas inmobiliarias de manera competente, el titular de la licencia debe estar familiarizado con las leyes que regulan el negocio inmobiliario.

Una breve descripción de las leyes y normas con las que los solicitantes deben estar familiarizados se describen a continuación:

- Capítulo 20 del Estatuto de la Florida (escanear el código QR). El Capítulo 20, Estructura organizacional, establece la estructura de la rama ejecutiva del gobierno de Florida. La Constitución de Florida establece las ramas legislativa, ejecutiva y judicial del gobierno. El poder ejecutivo ejecuta los programas y políticas adoptados por la Legislatura. Las políticas son implementadas por los departamentos del poder ejecutivo, incluido el Departamento de Regulación Comercial y Profesional (DBPR).

- Estatuto de la Florida Capítulo 475. Esta ley a menudo se denomina Ley de Práctica Profesional de Bienes Raíces. El Capítulo 475 fue creado por la Legislatura de Florida para establecer los derechos y responsabilidades legales de los licenciarios de bienes raíces y los tasadores de bienes raíces. El capítulo 475 se divide en cuatro partes. La parte I se refiere al corretaje de bienes raíces. Los licenciarios de bienes raíces son responsables de conocer las disposiciones de este capítulo. La Comisión de Bienes Raíces de Florida (FREC) implementa, interpreta y hace cumplir las disposiciones reglamentarias del Capítulo 475.
 - La Parte II del Capítulo 475 se refiere a los tasadores de bienes raíces y establece los requisitos para los tasadores autorizados y certificados de acuerdo con el estatuto federal. La Junta de Tasación de Bienes Raíces de Florida (FREAB, por sus siglas en inglés) regula a los tasadores en formación registrados, con licencia y certificados por el estado. La FREAB funciona de manera muy similar a la Comisión de Bienes Raíces de Florida (FREC). Ambos órganos cuasijudiciales siguen los mismos procedimientos para sancionar a los licenciarios.
 - Parte III del Capítulo 475, Gravamen de la Comisión de Ventas de Bienes Raíces Comerciales Ley, le otorga a un corredor derechos de gravamen por la comisión ganada. Esta ley se aplica solo a la propiedad comercial (no a la propiedad residencial). El gravamen es solo contra las ganancias netas del propietario (bienes personales) de la venta y no se aplica a los bienes inmuebles comerciales (consulte "Embargos sobre bienes inmuebles", Unidad 5).

1 La Parte IV del Capítulo 475, la Ley de Gravamen de la Comisión de Arrendamiento de Bienes
 2 Raíces Comerciales, otorga a un corredor derechos de gravamen por la comisión ganada asociada con
 3 un acuerdo de corretaje para arrendar bienes raíces comerciales.

4 ■ Estatuto de la Florida Capítulo 455. Capítulo 455, Regulación comercial y profesional:
 5 Disposiciones generales, define la práctica legal general y el procedimiento para el DBPR y los titulares
 6 de licencias de todas las profesiones reguladas por el DBPR, incluido el sector inmobiliario. Por ejemplo, la
 7 Sección 455.10 del estatuto establece que no se puede descalificar a una persona para ejercer una
 8 ocupación o profesión regulada por el Estado de Florida únicamente porque la persona no es ciudadana
 9 estadounidense. Otra sección de este estatuto establece leyes sobre la organización de la Comisión y la
 10 junta, reuniones, compensación, etc. Este estatuto también se refiere a la práctica sin licencia de una
 11 profesión, incluida la inmobiliaria. Los requisitos relacionados con los exámenes de licencia y el uso
 12 de servicios de pruebas profesionales se establecen en el Capítulo 455. Esta ley también ordena qué
 13 acciones puede tomar el DBPR para regular a los licenciarios. Los licenciarios que no cumplan con las
 14 disposiciones de este capítulo pueden ser sancionados por la FREC. ■ Estatuto de la Florida Capítulo 120.
 15 La Ley de Procedimiento Administrativo define el proceso

16
 17 proceso dural por el cual las agencias reguladoras deciden e implementan la acción de la agencia. El
 18 proceso de concesión de licencias y disciplinario para los licenciarios de bienes raíces se describe en
 19 este capítulo. ■ Capítulo 61J2, FAC (escanear código QR). El Capítulo 61J2 son las reglas de la Comisión de
 20 Bienes Raíces de Florida. Es un conjunto de reglas administrativas desarrolladas por la Comisión de
 21 Bienes Raíces de Florida, de conformidad con el proceso de elaboración de reglas descrito en el Capítulo
 22 120 de los Estatutos de Florida. Las reglas administrativas se publican en el Código Administrativo de
 23 Florida (FAC). (Las reglas de tasación se encuentran en el Capítulo 61J1 de las FAC).

24 La figura 2.1 resume la información de esta lista.



FIGURA 2.1 ■ Poderes gobernantes

Estatutos y Regla	gobierna
Capítulo 20, Estatuto de Florida	Rama ejecutiva del gobierno de Florida
Capítulo 475, Parte I, Estatuto de Florida	Corredores de bienes raíces, asociados de ventas y escuelas
Capítulo 455, Estatuto de Florida	Departamento de Regulación Comercial y Profesional y las profesiones bajo el departamento
Capítulo 120, Estatuto de Florida	Proceso procesal para todas las entidades gubernamentales autorizadas bajo la Constitución de Florida
Capítulo 61J2, Código Administrativo de Florida	Reglas de la Comisión de Bienes Raíces de Florida

25 Leyes federales y estatales importantes

26 El Folleto de información para candidatos de la Oficina de Educación y Pruebas para el examen de asociados
 27 de ventas enumera 38 estatutos de Florida y una regla del Código Administrativo de Florida que se examinan en el
 28 examen de licencia estatal. Los estudiantes también son responsables de conocer los puntos principales asociados
 29 con ocho regulaciones federales. El Folleto de información del candidato enumera las leyes federales y estatales
 30 aplicables.

ENLACE WEB



31 La mejor manera de acceder a los estatutos de Florida es utilizar el sitio web oficial de Online Sunshine
 32 (www.leg.state.fl.us/statutes/).

33 Para obtener la versión más actualizada de las normas administrativas de la Comisión de Bienes Raíces de
 34 Florida, visite www.rules.org/gateway/Division.asp?DivID=283.



1 Descargue una copia del Folleto de información para candidatos en <http://www.myoridalicense.com/DBPR/examination-information/candidate-information-booklets/>. El folleto incluye información importante sobre
2 cómo tomar el examen de licencia estatal (escanear el código QR).
3

Preguntas de práctica

1. El Capítulo _____ es un conjunto de reglas administrativas desarrolladas por la Comisión de Bienes Raíces de Florida.
2. El Capítulo _____ de los estatutos de Florida establece la estructura de la rama ejecutiva del gobierno de Florida.

4 2.2 DISPOSICIONES GENERALES DE LICENCIA

475.01, FS

5 Las tres categorías de licencias de bienes raíces son las siguientes:

- 6 1. Asociado de ventas—Una persona que realiza servicios de bienes raíces a cambio de una compensación pero que
7 lo hace bajo la dirección, el control o la gestión de un corredor o un propietario-desarrollador.
- 8 2. Corredor—Una persona que, por cuenta de otra y por compensación u otra contraprestación (o anticipación
9 de compensación u otra contraprestación), realiza servicios inmobiliarios.
- 10 3. Corredor asociado: una persona que tiene una licencia de corredor pero elige registrarse
11 y trabajar en bienes raíces bajo la dirección de otro corredor.

12 Por lo general, una persona comienza una carrera en bienes raíces en Florida como asociado de ventas con
13 licencia. Los solicitantes que completaron la educación requerida y aprobaron el examen de licencia reciben inicialmente
14 una licencia como asociados de ventas inactivos voluntarios. Los asociados de ventas inactivos pueden volverse
15 activos al encontrar un empleador y enviar la información al DBPR.

475.011(2),
FS

— Los asociados de ventas y los asociados de corredores son empleados y trabajan bajo la dirección y el control de
17 un corredor o un desarrollador propietario. Un propietario-desarrollador es una entidad sin licencia que vende,
18 intercambia o alquila su propia propiedad. Un ejemplo de un propietario-desarrollador es una empresa de desarrollo de
19 bienes raíces que desarrolla terrenos en bruto en subdivisiones y luego construye y vende casas en terrenos recién
20 desarrollados. Un propietario-desarrollador puede contratar vendedores sin licencia y asociados con licencia para
21 vender sus propiedades. A los vendedores sin licencia se les debe pagar estrictamente sobre una base asalariada. Si
22 el propietario-desarrollador desea pagar a su personal de ventas una comisión u otra compensación basada en las
23 ventas reales (es decir, sobre una base transaccional), el personal de ventas debe tener licencias de bienes raíces
24 activas. En tales casos, el nombre y la dirección del propietario-desarrollador se registran en el DBPR. Una vez que la
25 información del propietario-desarrollador se registra en la base de datos DBPR, los asociados de ventas y los corredores
26 asociados pueden registrarse con el propietario-desarrollador.

27 Convertirse en corredor requiere educación adicional, experiencia y aprobar el examen de licencia de corredor. Si
28 bien muchos asociados de ventas quieren el prestigio de una licencia de corredor, no están interesados en abrir su
29 propio negocio de corretaje de bienes raíces. Un corredor asociado es una persona que tiene una licencia de corredor
30 pero elige registrarse y trabajar en bienes raíces bajo la dirección de otro corredor.
31

Preguntas de práctica

3. Un corredor de bienes raíces con licencia que elige registrarse bajo un corredor empleador es referido como un _____.
4. El personal de ventas sin licencia empleado por un propietario-desarrollador debe recibir una u _____ y no _____ otras formas de compensación ción basada en las ventas reales.

2.3 REQUISITOS DE APLICACIÓN

475.175,
FS

475.181(2);
FS



475.125,
FS

61J2-1.011,
FAC

Una persona que desee obtener una licencia debe presentar una solicitud de licencia DBPR. La aplicación está disponible en Internet en el Centro de formularios de DBPR (vea el enlace web a continuación). Los solicitantes pueden descargar, imprimir y enviar por correo la solicitud, o pueden solicitarla en línea. La solicitud de licencia vence dos años después de la fecha en que el DBPR recibe la solicitud apropiada firmada o autenticada electrónicamente.

Puede solicitar una licencia de bienes raíces de Florida en línea en www.myoridalicense.com/dbpr/ (escanear código QR) y seleccione "Solicitar/Actualizar licencias".

Costos de aplicación

A los nuevos solicitantes de licencia se les cobra una tarifa de solicitud además de la tarifa de licencia bienal. Los solicitantes de la licencia inicial y de la renovación posterior de la licencia también pagan una tarifa de actividad sin licencia y es posible que deban pagar una tarifa del Fondo de Recuperación de Bienes Raíces, si corresponde (consulte "Fondo de Recuperación de Bienes Raíces", Unidad 6). Los solicitantes envían la tarifa del examen de licencia y la tarifa de procesamiento de huellas dactilares directamente al proveedor que brinda el servicio.

Exenciones de la tarifa de licencia inicial

El DBPR exime a tres categorías de solicitantes de la tarifa de licencia inicial para una licencia profesional:

1. Solicitantes de bajos ingresos
2. Personal militar y sus cónyuges
3. Veteranos militares y sus cónyuges

455.219(7)
(a), FS

La exención de tarifas se aplica a todas las licencias profesionales emitidas por el DBPR, no solo a las licencias de bienes raíces. Cada categoría de exención tiene requisitos de calificación específicos. En todos los casos, los solicitantes de licencias deben presentar una solicitud de licencia, enviar huellas dactilares, completar la educación previa a la licencia y aprobar el examen estatal. Todos los solicitantes pagan la tarifa de examen de licencia y la tarifa de procesamiento de huellas dactilares al proveedor que proporciona el servicio. La exención de tarifas no incluye la tarifa de examen ni la tarifa de procesamiento de huellas dactilares, ya que estas tarifas se pagan a proveedores externos en lugar de al DBPR. El DBPR solo puede renunciar a las tarifas que se le pagan directamente. Si corresponde durante el período de licencia bienal actual, todos los solicitantes pagan la tarifa de actividad sin licencia y la tarifa del Fondo de Recuperación de Bienes Raíces ("Fondo de Recuperación de Bienes Raíces" se explica en la Unidad 6).

Exención de tarifas para solicitantes de bajos ingresos. La ley de Florida requiere que el DBPR renuncie a la tarifa de licencia bienal inicial para los solicitantes de bajos ingresos que califiquen. La elegibilidad se basa en los ingresos del hogar antes de impuestos del solicitante (consulte la Figura 2.2).

Exención de cuotas para el personal militar y sus cónyuges. El DBPR está obligado por ley a eximir del pago de la licencia bienal inicial a un miembro de las fuerzas armadas de los EE. UU. que haya prestado servicio activo. La exención de cuotas también se aplica a un cónyuge que estuvo casado con el miembro en servicio activo durante un período de servicio activo y al cónyuge sobreviviente de un miembro de las fuerzas armadas de los EE. UU. (2.2).

455.213(12),
FS

Programa de exención de cuotas para veteranos de DBPR. El DBPR está obligado a eximir del pago de la licencia bienal inicial, el pago de la solicitud y el pago de actividades sin licencia a los veteranos militares y sus cónyuges que soliciten una licencia emitida por el DBPR. Tenga en cuenta que este grupo está exento de tres tipos de tasas. La solicitud debe realizarse dentro de los 60 meses posteriores a la baja honorable de las fuerzas armadas de los EE. UU. Si un veterano presenta una solicitud de licencia después de que hayan transcurrido los 60 meses, el veterano solicitante y su cónyuge tendrían derecho solo a la exención de la tarifa de licencia bienal inicial (consulte la Figura 2.2).

FIGURA 2.2 ■ Exenciones de tarifas DBPR por categoría de solicitante

Categoría del solicitante	Tasa de solicitud	Bienal Inicial	
		Derechos de licencia	Tarifa de actividad sin licencia
De bajos ingresos			
Personal militar y cónyuges			
Veteranos militares y cónyuges*			

*El solicitante o el cónyuge del solicitante debe haber sido dado de baja honorablemente dentro de los últimos 60 meses antes de la fecha de la solicitud.

1 huellas dactilares

2 Los solicitantes deben enviar sus huellas dactilares como parte del proceso de solicitud de licencia.
 3 Las huellas dactilares de un solicitante se escanean y se envían electrónicamente al Departamento de Cumplimiento
 4 de la Ley de Florida (FDLE) y la Oficina Federal de Investigaciones (FBI). El propósito del proceso de toma de huellas
 5 dactilares es determinar si un solicitante tiene antecedentes penales. Por lo general, toma hasta cinco días completar
 6 el proceso de huella digital y enviar los resultados al DBPR para su evaluación. El proceso de evaluación no comenzará
 7 hasta que el DBPR haya recibido el informe de huellas dactilares y la solicitud.
 8

9 El DBPR acepta los servicios electrónicos de huellas dactilares ofrecidos por los proveedores de dispositivos
 10 Livescan que están aprobados por el FDLE y enumerados en su sitio. Para ver las opciones de proveedores y la
 11 información de contacto en la Lista de proveedores de dispositivos de Livescan, vaya a [http://www.fdle.state.us/
 12 cms/Criminal-History-Records/Documents/ApplicantLivescanService-ProvidersVendors.aspx](http://www.fdle.state.us/cms/Criminal-History-Records/Documents/ApplicantLivescanService-ProvidersVendors.aspx). Los solicitantes también pueden comunicarse con Pearson VUE en <https://pearson.ibtngerprint.com>.
 13

ENLACE WEB



14 Para obtener información adicional sobre el proceso de huellas dactilares y para obtener instrucciones sobre
 15 cómo enviar información sobre huellas dactilares, descargue e imprima las "Preguntas frecuentes sobre huellas
 16 dactilares electrónicas" del DBPR en www.myoridalicense.com/dbpr/servop/testing/documents/nger_faq.pdf.
 17



VERIFICACIÓN DE ANTECEDENTES DE ANTECEDENTES PENALES

En la solicitud de licencia, se pregunta a los solicitantes si actualmente están bajo investigación criminal, en cualquier jurisdicción o si alguna vez ha sido condenado por un delito, declarado culpable o se declaró culpable o no lo contendere (sin oposición) a un cargo penal, incluso si el solicitante recibió una suspensión de adjudicación.

Cuando el tribunal determina que no es probable que un acusado vuelva a cometer un acto delictivo y que los fines de la justicia y el bienestar de la sociedad no exigen que el acusado sufra la pena impuesta por la ley, el tribunal puede suspender la adjudicación de culpabilidad, suspender (detener) la imposición de la sentencia y poner al acusado en libertad condicional. Una retención de adjudicación debe ser divulgada en la solicitud.

Nolo contendere es una declaración de no contestación presentada ante un tribunal penal. El acusado no admite ni niega los cargos, aunque el tribunal puede imponerle una multa o una sentencia.

18 Preguntas de verificación de antecedentes

19 Se advierte a los solicitantes que completen la solicitud con cuidado, particularmente con respecto a antecedentes
 20 relacionados con delitos graves, delitos menores y ciertas infracciones de tránsito. En la solicitud de licencia hay cuatro
 21 preguntas sobre los antecedentes penales del solicitante. Las preguntas se resumen de la siguiente manera:
 22

- 1 1. ¿Alguna vez ha sido condenado o encontrado culpable, o se ha declarado culpable de nolo con
2 tendere o es culpable, independientemente de la adjudicación, de un delito en cualquier jurisdicción, o se
3 encuentra actualmente bajo investigación penal? Esta pregunta se aplica a cualquier infracción penal de las
4 leyes de cualquier condado, estado o nación, incluidos delitos graves, delitos menores e infracciones
5 de tránsito (que no sean infracciones de estacionamiento, exceso de velocidad, inspección o señales de
6 tránsito), independientemente de si lo colocaron o no. en libertad condicional, se les retuvo la adjudicación,
7 fueron puestos en libertad condicional o indultados. Si tiene la intención de responder que no porque
8 cree que esos registros han sido eliminados o sellados por orden judicial de conformidad con el estatuto
9 de Florida o una ley aplicable de otro estado, usted es responsable de verificar la eliminación o el sellado
10 antes de responder que no. Su respuesta a esta pregunta puede cotejarse con los registros locales, estatales
11 y federales. El no responder esta pregunta con precisión puede resultar en la denegación o revocación de
12 su licencia.
13
- 14 2. ¿Se ha dictado en su contra alguna sentencia o decreto de un tribunal en este o en cualquier otro estado
15 o nación, relacionado con la práctica o profesión para la que está solicitando, o hay algún caso o
16 investigación pendiente?
17
- 18 3. ¿Alguna vez ha tenido una solicitud de registro, certificación o licencia en
19 Florida o en cualquier otra jurisdicción denegada, o hay ahora un procedimiento o investigación pendiente
20 para denegar dicha solicitud?
21
- 22 4. ¿Se ha revocado, anulado, suspendido, renunciado, entregado o sancionado de algún otro modo
23 alguna licencia, registro o permiso para practicar cualquier profesión, ocupación, vocación o negocio
24 regulado en Florida o en cualquier otra jurisdicción, o se trata de procedimiento o investigación ahora
25 pendiente?

26 Las preguntas de antecedentes de los solicitantes se refieren a asuntos penales. No se pide a los solicitantes que
27 divulguen información financiera personal, como bancarrotas, ejecuciones hipotecarias, información crediticia, etc.
28 Los solicitantes que respondieron afirmativamente a la pregunta 1 y que han sido condenados por un delito, declarados
29 culpables o se declararon culpables o no lo contendere, incluso si se detuvo la acción judicial (adjudicación), deben
30 adjuntar detalles completos de todos los casos con fechas y fechas. resultados, incluyendo cualquier sentencia y
31 condiciones impuestas. Los solicitantes deben proporcionar una copia del informe de arresto, la disposición o la(s)
32 orden(es) final(es) y la documentación que indique todas las sanciones que se han cumplido o cumplido. Los solicitantes
33 deben proporcionar documentación para cada ocurrencia.

34 Si el solicitante no pudo obtener la documentación, el solicitante debe adjuntar a la solicitud prueba de que envió
35 una carta certificada al secretario del tribunal de la jurisdicción correspondiente indicando que se ha solicitado el estado
36 de los antecedentes penales y que la información es necesaria para la licencia. propósitos de la aplicación. Si un
37 solicitante se encuentra actualmente en libertad condicional, el solicitante debe adjuntar una carta del oficial de libertad
38 condicional, en un membrete oficial, que indique el estado de la libertad condicional.

39 Se recomienda que los solicitantes que tengan antecedentes penales presenten cartas de carácter con la
40 solicitud. La Comisión ha indicado que le gustaría que dichos solicitantes presentaran al menos tres cartas. Una de
41 las cartas puede ser de un miembro de la familia y las otras dos cartas deben ser de personas que no estén
42 emparentadas con el solicitante y que puedan dar fe del carácter del solicitante.
43

44 Los solicitantes nunca deben suponer que un delito pasado ha sido borrado y no requiere divulgación. La
45 eliminación de antecedentes penales es un proceso mediante el cual el registro de una condena penal se destruye o
46 sella después de la expiración del tiempo. La eliminación no es automática. Los abogados cobran extra por este
47 proceso, y los solicitantes deben conrmar que el asunto ya no aparece en los antecedentes penales. Si el abogado del
48 solicitante indicó que el criminal

1 la condena sería eliminada, comuníquese con el abogado que manejó el caso para conrmar que el asunto penal fue,
 2 de hecho, eliminado. Las leyes de algunos estados permiten sellar los antecedentes penales de una persona . Los
 3 estatutos estatales que estipulan el sellado de los registros por lo general se refieren a los delincuentes juveniles. Si
 4 un solicitante no confirma que el delito pasado fue borrado o sellado, y en realidad no lo fue, el DBPR considerará el
 5 error como una falta de divulgación de un delito pasado que requería divulgación.
 6

7 Para antecedentes penales fuera del estado, el solicitante primero debe comunicarse con el abogado que manejó
 8 el asunto. El solicitante también debe ponerse en contacto con el tribunal donde tuvo lugar el asunto. Un solicitante que
 9 no esté seguro o no pueda confirmar la cancelación de un asunto penal debe revelarlo. Es mejor divulgar solo para
 10 descubrir que el asunto no tenía que divulgarse que no divulgar y ser acusado de obtener una licencia por fraude. La
 11 falta de divulgación veraz de la información de antecedentes penales puede resultar en que la Comisión decida negarle
 12 al solicitante una licencia de bienes raíces. En los casos en que ya se haya emitido una licencia y luego se descubra
 13 un delito penal, puede resultar en la revocación de la licencia.
 14

15 Se instruye a los solicitantes que respondieron afirmativamente a la pregunta 2 que proporcionen una copia de la
 — sentencia o decreto. El solicitante también deberá aportar documentación que acredite todas las sanciones cumplidas
 17 y satisfechas o, en su defecto, el estado actual de las actuaciones.

18 Si un solicitante respondió afirmativamente a la pregunta 3 sobre la denegación o un procedimiento o investigación
 19 pendiente para denegar una solicitud, el solicitante debe proporcionar copias de la documentación que explique la
 20 denegación o la acción pendiente. Los solicitantes que respondieron afirmativamente a la pregunta 4 deberán aportar
 21 copias de la(s) orden(es) que muestre(n) la(s) medida(s) disciplinaria(s) tomada(s) contra la licencia o permiso para
 22 ejercer una profesión regulada. Si la investigación para disciplinar la licencia para ejercer una profesión regulada está
 23 pendiente, el solicitante debe proporcionar documentación que demuestre el estado de la acción pendiente.
 24

ENLACE WEB



25 Para obtener información sobre el proceso de sellado y expurgación de Florida, visite la página de inicio de
 26 Sellado y expurgación del Departamento de Cumplimiento de la Ley de Florida en [https://www.fdle.state.us/
 27 Seal-and-Expurge-Process/Seal-and-Expurge-Home.aspx](https://www.fdle.state.us/Seal-and-Expurge-Process/Seal-and-Expurge-Home.aspx).

28 Los solicitantes pueden presentar sus solicitudes en línea. Sin embargo, para fines de estudio, la solicitud de
 29 licencia de asociado de ventas se puede descargar en [http://www.myoridalicense.com/
 30 DBPR/comisión-inmobiliaria/](http://www.myoridalicense.com/DBPR/comisión-inmobiliaria/) (escanear código QR).

31 Agendas de los solicitantes

32 La División de Bienes Raíces (DRE) etiqueta a los solicitantes que respondieron afirmativamente a las preguntas
 33 sobre antecedentes en la solicitud de licencia y revelaron uno o más delitos y los solicitantes cuyos resultados de
 34 huellas dactilares revelan problemas en los antecedentes del solicitante. Cada mes se prepara una lista de solicitantes
 35 etiquetados y se coloca en una agenda de no comparecencia llamada Agenda de Consentimiento. Las solicitudes y
 36 toda la documentación de respaldo se envían a la FREC para su revisión. La FREC aprobará la solicitud o la Comisión
 37 determinará que tiene preguntas adicionales para el solicitante y solicitará que el solicitante se presente en una futura
 38 reunión de la FREC llamada Resumen del Solicitante (SOA).
 39

40 La DRE envía una carta a cada solicitante en la agenda SOA. La carta detalla la fecha, la hora y el lugar de la
 41 reunión de la FREC. Se recomienda encarecidamente a los solicitantes que se presenten en la reunión. La carta
 42 también describe los derechos del solicitante de contratar a un abogado si lo desea, traer testigos de buena reputación
 43 y presentar cartas de buen carácter. Después de que el solicitante aparece en una agenda de SOA, la FREC tomará
 44 una decisión para aprobar o denegar la licencia del solicitante.
 45

475.17, FS

1 Períodos de tiempo

2 Periodo de Verificación de Errores y Omisiones. Se permite un período de 30 días después de la recepción de la
3 solicitud para que el DBPR verifique los errores y las omisiones y envíe al solicitante un aviso de insuficiencia con
4 respecto a cualquier información adicional requerida. El hecho de que un solicitante no proporcione información
5 adicional no puede ser motivo para la denegación de una solicitud de licencia a menos que se notifique al solicitante
6 dentro del período de 30 días.

ENLACE WEB



7 Para comprobar el estado de su solicitud, vaya a www.myoridalicense.com/dbpr/. Seleccione Verificar el estado
8 de su solicitud.

120.60(1),
FS

9 Plazo para informar al solicitante de la aprobación o denegación. Cualquier solicitud de licencia que no se procese
10 dentro de los plazos legislados debe considerarse aprobada. Se debe informar al solicitante de la aprobación o
11 denegación de la solicitud dentro de los 90 días posteriores a la recepción de la última solicitud presentada
12 correctamente. Cuando la Comisión deniega una solicitud, envía una copia de la denegación al solicitante, enumera
13 los motivos de la denegación e informa que el solicitante tiene 21 días a partir de la fecha de recepción de la orden
14 para solicitar una audiencia de conformidad con el Capítulo 120 , FS
15

61J2-3.015,
FAC

— Elegible para el examen

17 Cuando se completa el procesamiento de la solicitud y se considera que el solicitante está calificado, el DBPR
18 notifica al proveedor nacional de pruebas. Luego, el vendedor envía un aviso informando al candidato de elegibilidad
19 para tomar el examen de licencia estatal.

20 Los solicitantes programan citas de examen directamente a través del proveedor de pruebas. Los exámenes de
21 licencia para los solicitantes de asociado de ventas y corredor se realizan en sitios de prueba ubicados en Florida. El
22 examen de licencia también se puede realizar en cualquier estado donde el proveedor del examen tenga un centro de
23 exámenes. Los examinados deben estar preparados para mostrar una identificación suficiente para obtener la admisión
24 al sitio de prueba. La identificación suficiente se define como dos formas de identificación de firma, una de las cuales
25 contiene una fotografía y la firma del solicitante. No se aceptan tarjetas de identificación de estudiante y de empleo.
26 Los examinados también deben proporcionar el aviso de finalización satisfactoria (informe de calificación) en el examen
27 programado como prueba de que han completado satisfactoriamente el curso prescrito por la Comisión. (La escuela
28 emite el informe de calificaciones como prueba de que el estudiante completó con éxito el curso de prelicencia
29 requerido).
30

31 Reciprocidad para los miembros del servicio armado de los EE. UU. y sus cónyuges

455.02(3)
(a), FS

32 La Ley de Oportunidades Ocupacionales brinda reciprocidad de licencias a los miembros en servicio activo y ex-
33 servicio activo de las fuerzas armadas de los EE. UU. y sus cónyuges, incluidos los cónyuges sobrevivientes. Los ex
34 miembros en servicio activo deben haber sido dados de baja honorablemente. En el caso de un cónyuge sobreviviente,
35 el miembro de las fuerzas armadas debe haber estado prestando servicio activo al momento de la muerte.
36

37 La reciprocidad es la práctica de intercambios mutuos de privilegios. La ley se aplica a todas las licencias
38 profesionales emitidas por el DBPR, incluidas las licencias de bienes raíces. El solicitante debe, al momento de
39 presentar la solicitud al DBPR, tener una licencia válida para la profesión correspondiente en otro estado, territorio de
40 EE. UU. o jurisdicción extranjera. Los solicitantes deben enviar huellas dactilares para una verificación de antecedentes
41 como parte del proceso de solicitud. No se aplican las tarifas iniciales, excepto la tarifa de huellas dactilares.
42

43 Para calificar para una licencia de bienes raíces recíproca, el solicitante militar, cónyuge o cónyuge sobreviviente
44 elegible debe tener actualmente una licencia de bienes raíces válida emitida en otro estado, territorio de EE. UU. o
45 jurisdicción extranjera. Después de completar una verificación de antecedentes satisfactoria y

1 se aprueba la solicitud de licencia, el DBPR debe emitir una licencia de bienes raíces recíproca sin requerir que el
 2 solicitante complete la educación previa a la licencia o tome el examen de licencia estatal. Una vez que se emite la licencia,
 3 el titular de la licencia es responsable de cumplir con los requisitos de renovación de la licencia, incluidas las tarifas de
 4 renovación aplicables.

ENLACE WEB



5 La información sobre la licencia profesional para personal militar, veteranos y cónyuges de militares está disponible
 6 en el sitio web de DBPR en: [http://www.myoridalicense.com/
 7 DBPR/servicios-militares/militares-en-servicio-activo/](http://www.myoridalicense.com/DBPR/servicios-militares/militares-en-servicio-activo/).

Preguntas de práctica

5. ¿Qué tarifas se le cobran a un solicitante veterano que solicita una licencia de bienes raíces dentro de los 60 meses posteriores a la baja honorable? Elija todos los que correspondan.
- a. Tasa de solicitud
 - b. Tasa de licencia inicial
 - c. Tasa de examen de licencia (pagada al proveedor que proporciona el servicio)
 - d. Tarifa de procesamiento de huellas dactilares (pagada al proveedor que brinda el servicio)
 - mi. Tarifa de actividad sin licencia (si corresponde)
6. El período de tiempo para que el DBPR verifique errores y omisiones es _____ días.
7. El período de tiempo para que el DBPR informe al solicitante de la aprobación o denegación de la solicitud de licencia es de _____ días.

2.4 REQUISITOS DEL SOLICITANTE NO RESIDENTE

9 No se requiere que los solicitantes sean residentes de Florida.

10 Definición de residente de Florida. Para fines de solicitud y licencia, las reglas de la FREC definen a un residente de
 11 Florida como una persona que ha residido en Florida continuamente durante un período de cuatro meses calendario o más
 12 dentro del año anterior, independientemente de si la persona residió en un vehículo recreativo, hotel, alquiler unidad u otra
 13 ubicación temporal o permanente. Cualquier persona que actualmente resida en Florida en cualquiera de los alojamientos
 14 descritos anteriormente con la intención de residir continuamente en Florida durante cuatro meses o más, a partir de la
 15 fecha en que la persona estableció el período actual de residencia, también se considera residente legal de Florida. Esta
 — es la prueba utilizada para determinar si un solicitante de licencia califica como no residente bajo reconocimiento mutuo.

61J2-
26.001,
FAC

19 Acuerdos de Reconocimiento Mutuo. La intención de los acuerdos de reconocimiento mutuo es reconocer la educación y
 20 la experiencia de las personas con licencia en otro estado o nación cuando la otra jurisdicción tiene requisitos de educación
 21 y experiencia comparables a los requisitos de Florida. Una persona que tiene una licencia en un estado de reconocimiento
 22 mutuo y que desea obtener una licencia de Florida a través del reconocimiento mutuo debe completar el proceso de
 23 licencia de Florida antes de convertirse en residente de Florida. Los acuerdos se aplican exclusivamente a los no residentes
 24 que tienen licencia en otras jurisdicciones. Un residente de Florida que tenga una licencia en un estado de reconocimiento
 25 mutuo no puede solicitar una licencia de bienes raíces de Florida bajo reconocimiento mutuo.

26
27
28 Un solicitante no residente solicita el reconocimiento mutuo en la solicitud de licencia de bienes raíces de Florida e
 29 indica de qué estado se solicita el reconocimiento mutuo. Un solicitante que solicita el reconocimiento mutuo debe obtener
 30 una certificación del historial de licencias de la comisión de bienes raíces del estado donde el solicitante tiene la licencia.
 31 Una certificación del historial de licencias debe contener la información del examen de licencia inicial del solicitante,
 32

1 el estado de la licencia, el número de meses activos de licencia dentro de los cinco años anteriores y si se ha tomado
2 alguna medida disciplinaria contra el titular de la licencia. La certificación se presenta con la solicitud.

3

4 Los solicitantes de bienes raíces aprobados para obtener una licencia bajo reconocimiento mutuo están exentos del
5 curso educativo previo a la licencia. Sin embargo, el solicitante de reconocimiento mutuo debe demostrar dominio de la ley
6 de licencias de bienes raíces de Florida al aprobar un examen escrito de licencias de leyes de bienes raíces específico
7 de Florida. El examen consta de 40 preguntas con un valor de 1 punto cada una.

8 Se requiere una calificación de 30 puntos (75%) o superior para aprobar el examen. Después de demostrar conocimiento
9 de la ley de licencias de Florida, el solicitante recibe una licencia de bienes raíces de Florida. Las personas que reciben
10 una licencia de bienes raíces de Florida bajo reconocimiento mutuo deben cumplir con los mismos requisitos de educación
11 continua y posterior a la licencia que todos los demás licenciarios de bienes raíces de Florida (los requisitos de educación
12 continua y de educación posterior a la licencia se explican más adelante en esta unidad).

13

14 Los acuerdos de reconocimiento mutuo también garantizan que los titulares de licencias de Florida tengan la
15 oportunidad de obtener una licencia en estados de reconocimiento mutuo. Los acuerdos son específicos del estado y lo
16 que se requiere de los licenciarios de Florida varía entre los estados de reconocimiento mutuo dependiendo de cómo se
17 compare la ley de licencias de otro estado con la ley de licencias de Florida. Un titular de una licencia de bienes raíces de
18 Florida interesado en obtener una licencia de un estado de reconocimiento mutuo debe comunicarse con la comisión de
19 bienes raíces de ese estado para obtener información sobre los procedimientos de solicitud.



EL RECONOCIMIENTO MUTUO NO ES RECIPROCIDAD

La reciprocidad es un acuerdo entre dos estados que permite que un titular de una licencia de bienes raíces con una licencia válida en uno de los estados obtenga una licencia de bienes raíces en el otro estado. Florida no tiene reciprocidad con otros estados. (Nota: la reciprocidad para los miembros del servicio armado de EE. UU. y sus cónyuges es la única excepción).

Florida, en cambio, ha celebrado acuerdos contractuales, llamados acuerdos de reconocimiento mutuo, con algunos otros estados. La Comisión de Bienes Raíces de Florida y la agencia de licencias de otro estado celebran un contrato para reconocer la educación de licencias de bienes raíces de cada uno. Los solicitantes de reconocimiento mutuo deben demostrar conocimiento de las leyes de bienes raíces de Florida al aprobar un examen de derecho de licencia que consta de 40 preguntas sobre la ley de bienes raíces específica de Florida. Después de demostrar conocimiento de la ley de licencias de Florida, el solicitante recibe una licencia de bienes raíces de Florida. Solo los no residentes de Florida pueden usar la educación obtenida en un estado mutuamente reconocido para obtener una licencia de bienes raíces de Florida.

Preguntas de práctica

8. Se considera que un solicitante es residente de Florida a los fines de la obtención de la licencia si aplica meses no ha residido en Florida durante el año _____ calendario consecutivos dentro de anterior.
9. Los solicitantes de reconocimiento mutuo deben aprobar una licencia de derecho inmobiliario _____ pregunta o examen con nota de _____ superior.

2.5 CALIFICACIONES PARA LA LICENCIA DEL ASOCIADO DE VENTAS

21 No se requiere la ciudadanía estadounidense para obtener la licencia. Los requisitos para obtener una licencia de
22 bienes raíces son los siguientes:

- 23 ■ Tener 18 años de edad o más ■ Tener
24 un diploma de escuela secundaria o su equivalente

455.10, FS

475.17, FS

61J2-2.027

- 1 ■ Poseer un número de Seguro Social de EE. UU. ■
- 2 Ser honesto, veraz, digno de confianza, de buen carácter y tener una reputación
- 3 por un trato justo
- 4 ■ Ser competente y estar capacitado para realizar transacciones inmobiliarias y conducir negociaciones con
- 5 seguridad para los inversionistas y otras personas con las que el solicitante pueda entablar una relación
- 6 de confianza.
- 7 Al completar una solicitud de licencia, el solicitante debe revelar: ■ independientemente de la
- 8 adjudicación, si el solicitante alguna vez ha sido condenado o declarado culpable de un delito, si alguna
- 9 vez se ha declarado culpable o no lo contendere (no contesta) a un delito, o se encuentra actualmente
- 10 bajo investigación criminal; ■ si el solicitante alguna vez ha hecho negocios bajo
- 11 cualquier nombre ("también conocido como"
- 12 [A/K/A] o alias) que no sea el nombre firmado en la solicitud (esto incluye nombres de soltera); ■ ya sea
- 13 en Florida o en
- 14 cualquier otro estado o jurisdicción, el solicitante ha tenido una acción disciplinaria en contra de una licencia
- 15 (registro o permiso) para ejercer una profesión regulada (la acción disciplinaria incluye la revocación,
- anulación, suspensión, renuncia, entrega o una licencia pendiente). investigación contra una licencia
- 17 profesional); y
- 18
- 19 ■ ya sea en Florida o en cualquier otro estado o jurisdicción, al solicitante se le ha denegado una solicitud de
- 20 licencia de bienes raíces o hay un procedimiento pendiente para denegar una solicitud.
- 21



SOLICITUD DE LICENCIA

Se requiere un número de Seguro Social de EE. UU. para solicitar una licencia de bienes raíces. En la sección Nombre legal completo de la solicitud de licencia, los solicitantes deben ingresar sus nombres tal como aparecen en sus tarjetas de Seguro Social.

La ley de Florida exige que el número de Seguro Social del solicitante se divulgue en todas las solicitudes de licencias profesionales. El número de Seguro Social se utiliza para determinar si los solicitantes cumplen con las obligaciones de manutención infantil.

Una solicitud de licencia de bienes raíces es válida por dos años a partir de la fecha en que el DBPR recibe la solicitud completa.

Referencia: Sección 475.181(2), 455.213, FS y 559.79, FS

22 Requisitos de educación

23 Los candidatos a asociados de ventas deben completar con éxito el curso de prelicencia prescrito por la Comisión

24 para asociados de ventas (Curso I) o un curso de prelicencia equivalente aprobado por FREC. El curso se basa en

25 comprender y aplicar los fundamentos de los principios y prácticas de bienes raíces, la ley de bienes raíces, la ley de

26 licencias de bienes raíces y las matemáticas de bienes raíces.

27 El curso I consta de 60 horas de instrucción más 3 horas para un examen de fin de curso.

28 El examen de fin de curso consta de 100 preguntas con un valor de 1 punto cada una y generalmente se organiza con

29 45 preguntas sobre principios y prácticas, 45 preguntas sobre derecho inmobiliario y 10 preguntas de matemáticas. Se

30 requiere una calificación aprobatoria de al menos 70 en el examen de fin de curso.

475.17(2),
FS
61J2-3.008,
FAC



REGLAMENTOS RELATIVOS A LOS CURSOS PRELICENCIA

Un estudiante no puede perder más de ocho horas de instrucción. Se considera que una hora de instrucción son 50 minutos (Sección 475.17, FS).

Un estudiante puede asistir a clases de recuperación para tomar el examen de fin de curso o un examen de recuperación si las ausencias fueron debido a una enfermedad del estudiante o de la familia, si se realiza dentro de los 30 días posteriores a la hora del examen programado regularmente, o más tarde con la aprobación de la Comisión. Las clases de recuperación deben consistir en el material del curso original que el estudiante perdió (61J2-3.008, FAC).

La escuela o institución proporciona a cada estudiante que aprueba el examen de fin de curso un informe de calificación prescrito por FREC de finalización exitosa del curso (Sección 475.175, FS).

El estudiante debe aprobar el examen de fin de curso administrado por la escuela con una calificación de 70 o superior (61J2-3.008, FAC).

Un estudiante que repruebe el examen de fin de curso debe esperar al menos 30 días a partir de la fecha del examen original para volver a tomar el examen. Dentro de un año del examen original, un estudiante puede volver a realizar el examen un máximo de una vez. De lo contrario, un estudiante que repruebe el examen de fin de curso debe repetir el curso antes de ser elegible para volver a tomar el examen de fin de curso. Las escuelas deben administrar una forma diferente del examen de fin de curso a un estudiante que está retomando el examen o repitiendo el curso (61J2-3.008, FAC).

Los estudiantes pueden optar por completar un curso de aprendizaje a distancia y completar satisfactoriamente un curso a distancia cronometrado. examen del curso de aprendizaje (Sección 475.17, FS).

El curso de prelicencia puede ser tomado por correspondencia u otros medios adecuados por cualquier persona que, debido a dificultades físicas individuales, no pueda asistir al curso donde se lleva a cabo regularmente o que no tenga acceso a cursos de aprendizaje a distancia (Sección 475.17, FS).

- 1 Exenciones al requisito del curso de prelicencia. Los abogados que son miembros activos del Colegio de Abogados de
- 2 Florida están exentos del Curso I. Además, las personas que han recibido un título de cuatro años o más en bienes
- 3 raíces de una institución acreditada de educación superior están exentas del curso previo a la licencia (consulte la
- 4 Figura 2.3). Las personas que califican para las exenciones educativas deben completar la solicitud de licencia y los
- 5 requisitos de huellas dactilares.

FIGURA 2.3 ■ Resumen de exenciones educativas

61J2- 3.008(8), FAC 475.17(6), FS 61J2- 3.012(2), FAC	Curso FREC I	Curso FREC II	Correo	Continuo	Licencia
	(Ventas)	(Corredor)	Licencia	Educación	Examen
Licenciatura en bienes raíces de 4 años o más	Eximir	Eximir	Eximir	No exento	No exento
Abogado licenciado en Florida*	Eximir	no exento	no exento	Eximir	no exento

* Debe ser un miembro activo de The Florida Bar. Exento del Curso I únicamente, pero debe aprobar el examen de licencia.



LÍMITE DE TIEMPO PARA LA EDUCACIÓN PREVIA A LA LICENCIA

Si un solicitante no aprueba el examen de licencia estatal dentro de los dos años posteriores a la fecha de finalización del curso, la finalización del curso caduca y el solicitante debe volver a completar el curso educativo previo a la licencia.

La fecha de finalización es la fecha en que el estudiante aprobó el examen de fin de curso previo a la licencia.

Referencia: Sección 475.181(2), FS

1 Exámenes de licencia

61J2-2.029,
FAC

61J2-3.015,
FAC

2 El examen de licencia consta de preguntas de opción múltiple y se administra como una prueba computarizada.
3 El examen de licencia se ofrece en inglés y español. Los alumnos que deseen la versión en español deberán solicitar
4 el examen de lengua española al realizar la reserva de la prueba. Los estudiantes que eligen tomar el examen de
5 licencia en español pueden alternar entre la traducción al español y al inglés de cada pregunta mientras toman el
6 examen. El puntaje de aprobación en el examen de licencia es una calificación de 75 o más.
7

8 Las respuestas de los examinados se califican en el lugar de la prueba. Los examinados reciben un informe de
9 examen con fotografías inmediatamente después de completar el examen. El proveedor de pruebas carga la información
10 de calificación en el sistema DBPR y el DBPR emite un número de licencia. El DBPR envía un correo electrónico a los
11 solicitantes que aprobaron el examen con instrucciones para acceder a sus cuentas en línea e imprimir la licencia de
12 bienes raíces.

475.17(5)
(a), FS

61J2-3.013,
FAC

13 Los nuevos asociados de ventas deben cambiar su licencia al estado activo antes de operar legalmente como
14 asociados de ventas. Un cambio de estado inactivo a activo se logra presentando el formulario DBPR RE 11: Cambio
15 de estado para asociados de ventas y asociados de corredores. El formulario está firmado por el corredor o propietario-
16 desarrollador y el asociado de ventas. Los corredores de Florida también pueden registrar nuevos licenciatarios en
17 línea en el sitio web de DBPR. Los nuevos licenciatarios no deben comenzar a trabajar hasta que el sitio web de DBPR
18 indique que la licencia se ha cambiado al estado activo bajo el corredor o entidad de corretaje correspondiente.
19

ENLACE WEB



20 Para descargar e imprimir el formulario de cambio de estado para asociados de ventas y asociados de ventas de
21 corredores, vaya a [www.myoridalicense.com/dbpr/re/documents/DBPR_RE_11_](http://www.myoridalicense.com/dbpr/re/documents/DBPR_RE_11_Cambio_de_Estado_Asociados.pdf)
22 [Cambio_de_Estado_Asociados.pdf](http://www.myoridalicense.com/dbpr/re/documents/DBPR_RE_11_Cambio_de_Estado_Asociados.pdf).

23 Para monitorear el progreso de una solicitud de cambio de estado, vaya a www.myoridalicense.com.
24 Seleccione "Verifique el estado de su solicitud" y siga las indicaciones.

455.217,
FS

120.57, FS

120.569,
FS

61-11.017(2)
(a), CAF

61-11.010(4),
FAC

25 Aviso de reprobación y derechos del examinado. Los examinados que no aprueben el examen de licencia tienen
26 derecho a revisar las preguntas que respondieron incorrectamente. Los examinados tienen derecho a revisar solo su
27 examen administrado más recientemente. Las solicitudes para revisar el examen deben recibirse dentro de los 21 días
28 posteriores a la fecha del examen (fecha de publicación en el informe del examen original).

29 Las citas de revisión se programan con el proveedor de la prueba.

30 Los solicitantes que no aprueben el examen de licencia tienen derecho, a su cargo, a que un abogado revise el
31 examen con ellos. Si la revisión del examen da como resultado una calificación corregida, la nueva calificación se
32 aplicará solo al solicitante que cuestionó las preguntas del examen.
33

34 Un solicitante también tiene derecho a solicitar una audiencia formal ante la División de Audiencias Administrativas.
35 Una solicitud de audiencia ante un juez de derecho administrativo debe presentarse dentro de los 21 días a partir de la
36 fecha del aviso de calificación en el sitio, o 21 días a partir de la fecha de la carta que notifica al estudiante la decisión
37 de la evaluación DBPR con respecto a los desafíos del estudiante. La solicitud de audiencia se lleva a cabo con el Jefe
38 de la Oficina de Educación y Pruebas, DBPR.
39

61J2-2.030,
FAC

455.11, FS

40 Calificaciones para el Reexamen en un Idioma Extranjero. El estatuto de Florida establece el derecho a que se traduzca
41 un examen de licencia a un idioma extranjero. Esta sección no se aplica al idioma español porque el examen de licencia
42 ya se proporciona en español. Un grupo de 15 o más solicitantes de licencia que hayan reprobado el examen de
43 licencia puede
44 solicitar que el examen de licencia se traduzca al idioma nativo de los solicitantes. El costo de traducir y administrar el
45 examen de licencia estatal en el idioma nativo de un grupo (que no sea español) debe ser pagado por los solicitantes.
46

ENLACE WEB



1 La regla administrativa del Departamento con respecto a los exámenes está disponible en
2 www.rules.org/gateway/ChapterHome.asp?Chapter=61-11.

Preguntas de práctica

10. Encierre en un círculo la letra correspondiente para indicar qué calificaciones se requieren para un Licencia de bienes raíces de Florida.
- a. ciudadanía estadounidense
 - b. residente de florida
 - C. Diploma de escuela secundaria o su equivalente
 - d. Número de seguro social
 - mi. 18 años o más
11. _____ que son miembros activos de The _____ están exentos de el curso de prelicencia de asociado de ventas.
12. Encierre en un círculo la(s) letra(s) correspondiente(s) para indicar qué requisitos de asociado de ventas NO se exigen a las personas que han recibido un título de cuatro años o superior en bienes raíces.
- a. Curso de prelicencia
 - b. examen de licencia estatal
 - C. Curso post-licencia
13. Una solicitud de licencia de bienes raíces es válida por _____ años.
14. Un solicitante de bienes raíces debe aprobar el examen de licencia dentro _____ años después de la fecha de finalización del curso.
15. Un solicitante de licencia de bienes raíces debe presentar una solicitud para revisar el examen de licencia MÁS reciente dentro de _____ días.

2.6 EDUCACIÓN POSTERIOR A LA LICENCIA

475.17, FS
61J2-3.020,
FAC

4 Los asociados de ventas deben completar con éxito un requisito de educación post-licencia prescrito antes de la
5 primera renovación de sus licencias. Este requisito tiene el efecto de colocar todas las licencias iniciales en un estado
6 condicional (de prueba) porque si no se completa el requisito de educación posterior a la licencia, la licencia inicial quedará
7 nula y sin efecto por ministerio de la ley. Los asociados de ventas que no completen el requisito de 45 horas posteriores a la
8 licencia y deseen continuar en el negocio de bienes raíces deben volver a calificar para obtener la licencia repitiendo el curso
9 previo a la licencia y el examen de fin de curso y aprobando nuevamente el examen de licencia estatal.

12 Los estudiantes deben aprobar el examen de fin de curso de 45 horas con una puntuación del 75 % o superior. Los
13 estudiantes que no aprueben el examen de fin de curso pueden volver a tomar el examen solo una vez utilizando una forma
14 diferente del examen de fin de curso. Si el estudiante no aprueba el examen alternativo, el curso se vuelve inválido y el
15 estudiante debe volver a tomar el curso posterior a la licencia. Los abogados con licencia de Florida que también son
— asociados de ventas de bienes raíces con licencia deben completar el requisito de educación posterior a la licencia. Un
17 asociado de ventas con licencia que haya recibido un título de cuatro años o más en bienes raíces de una institución
18 acreditada de educación superior está exento del requisito de educación posterior a la licencia de ventas (consulte la Figura
19 2.3).

475.183(4),
FS
61J2-3.013,
FAC

Casos de Dificultades

21 La Comisión puede permitir a los titulares de licencias de bienes raíces un período adicional de seis meses después
22 del vencimiento de la licencia inicial para completar el requisito de educación posterior a la licencia si, debido a dificultades
23 físicas individuales, según lo define la regla, no pudieron completar el

1 requisito de educación antes de la fecha de vencimiento de la licencia. Una dificultad física se define como una
 2 enfermedad a largo plazo del titular de la licencia o una enfermedad que involucre a un pariente cercano o a una
 3 persona por la cual el titular de la licencia tiene responsabilidades de cuidado; el curso requerido no estaba
 4 razonablemente disponible; o el titular de la licencia tuvo una dificultad económica o tecnológica que se relaciona
 5 sustancialmente con la capacidad de completar los requisitos de educación. Una dificultad económica se define como
 6 la incapacidad de cubrir los gastos básicos razonables de subsistencia. Los licenciados deben solicitar la prórroga
 7 por dificultades posteriores a la licencia por escrito a la Comisión, estableciendo la base de las supuestas dificultades.
 8 La Comisión podrá solicitar documentación que sustente la solicitud. No existe autoridad legislativa para extender el
 9 requisito posterior a la licencia más allá del período de seis meses.



CONSEJOS SOBRE LA EDUCACIÓN POSTERIOR A LA LICENCIA

Los estudiantes no deben inscribirse en un curso posterior a la licencia hasta que obtengan la licencia por primera vez. Si tomas tu puesto de curso de licencia antes de obtener la licencia, el curso no contará.

Se alienta a los estudiantes a tomar su educación posterior a la licencia poco después de obtener la licencia. No espere hasta el último minuto. Es aconsejable permitirse suficiente tiempo para que, si necesita volver a tomar el examen, pueda hacerlo antes de la fecha de vencimiento de su licencia. Si está tomando el curso a distancia, su escuela necesitará tiempo para calificar su examen y enviar electrónicamente los resultados al estado antes de su fecha de vencimiento. Además, debe tener en cuenta eventos inesperados, como problemas con la computadora, enfermedades y emergencias.

EDUCACIÓN CONTINUA

61J2-3.009,
FAC

11 Después de completar el requisito de educación posterior a la licencia durante el período de licencia inicial, los
 12 licenciados activos e inactivos deben completar al menos 14 horas de educación continua durante cada período de
 13 licencia de 2 años después de eso. Tres de las 14 horas deben consistir en leyes básicas, que incluyen actualizaciones
 14 de las normas y estatutos aplicables. Los licenciados en bienes raíces también deben tomar un curso de ética comercial
 15 de 3 horas una vez durante cada período de renovación de la licencia.

— Los licenciados que completen el curso básico de derecho y el curso de ética comercial recibirán 6 horas de crédito
 17 para el requisito de 14 horas.

18 Si bien solo se requieren 3 horas de la ley básica en el ciclo de renovación de 14 horas de dos años, la legislatura
 19 de Florida alienta a los licenciados a tomar tres horas de la ley básica en cada año del ciclo de renovación para
 20 mantenerse actualizado sobre los cambios en los bienes raíces de la Florida. Un titular de licencia que toma el
 21 curso de derecho básico de tres horas en cada año del período de renovación recibe tres horas de crédito de derecho
 22 básico y tres horas de crédito de especialidad para el requisito de educación continua de 14 horas. Un licenciado que
 23 toma el curso de ética empresarial de 3 horas en cada año del período de renovación recibe 3 horas de ética
 24 empresarial y 3 horas de educación especializada para el requisito de 14 horas.

475.182,
FS

26 Un licenciado puede sustituir la asistencia a una sesión de la agenda legal del FREC por tres horas de clase de
 27 crédito de educación continua (CE) especializada. Un licenciado puede sustituir tres créditos de CE solo una vez por
 28 ciclo de renovación. Para obtener el crédito, el titular de la licencia debe notificar a la DRE con al menos siete días de
 29 anticipación la intención del titular de la licencia de asistir a la sesión de la agenda legal de la FREC. Un titular de
 30 licencia no puede obtener crédito de CE por asistir a una sesión de agenda legal si el titular de licencia es parte de
 31 una acción disciplinaria programada para esa agenda legal de FREC.

32 Los miembros activos con buena reputación en el Colegio de Abogados de Florida están exentos de los requisitos
 33 de educación continua para los licenciados de bienes raíces (consulte la Figura 2.3).

Preguntas de práctica

16. Los licenciatarios deben completar 14 horas de educación continua cada _____ años.
17. El requisito de educación continua de 14 horas incluye un curso de ética empresarial de 3 horas y un requisito de _____ de 3 horas.
18. Los licenciatarios que asisten a una sesión de agenda legal para el FREC pueden sustituir _____ créditos de educación continua de especialidad por ciclo de renovación.
19. Los asociados de ventas deben completar con éxito _____ horas de educación posterior a la licencia antes de la primera renovación de sus licencias.

2.7 REQUISITOS DEL CORREDOR

475.17(2)
(c), FS

Los solicitantes que tengan una licencia de asociado de ventas de Florida primero deben cumplir con el requisito de educación posterior a la licencia de 45 horas. Esto es cierto incluso si el solicitante de corredor de Florida presenta experiencia en bienes raíces de otro estado. Si el solicitante no tiene una licencia de asociado de ventas de Florida, no se aplica el requisito de educación posterior a la licencia de 45 horas.

Los solicitantes de corredores deben completar con éxito el Curso II o un curso equivalente aprobado por FREC (a menos que califiquen como corredores bajo la disposición de reconocimiento mutuo). El Curso II consta de 69 horas de instrucción más 3 horas para el examen de fin de curso.

Requisitos de experiencia del corredor

475.17(2)
(b), FS
61J2-2.027,
FAC

Los solicitantes de corredores deben cumplir con un requisito de experiencia además del requisito de educación. Para cumplir con el requisito de experiencia, un solicitante de corredor debe haber tenido una licencia de bienes raíces activa durante al menos 24 meses durante el período de cinco años anterior a la solicitud para convertirse en corredor de bienes raíces de Florida. Un solicitante de corredor puede cumplir con el requisito de experiencia de una de tres maneras:

1. El solicitante ha tenido una licencia activa de asociado de ventas con uno o más corredores de bienes raíces durante al menos 24 meses durante el período de cinco años anterior a la solicitud para convertirse en corredor de bienes raíces de Florida. La experiencia no se puede obtener trabajando para un propietario-desarrollador a menos que el propietario-desarrollador también esté registrado como corredor de bienes raíces con un corredor calificado. El empleo puede estar a cargo de un corredor de bienes raíces de Florida o un corredor con licencia en otro estado o en cualquier jurisdicción extranjera.
2. El solicitante tuvo una licencia activa de asociado de ventas mientras trabajaba como empleado asalariado de una agencia gubernamental y desempeñaba las funciones autorizadas en el Capítulo 475, FS, durante al menos 24 meses durante el período de cinco años anterior a la solicitud para convertirse en un agente inmobiliario de Florida. corredor.
3. El solicitante tenía una licencia de corredor activo en otro estado o en cualquier extranjero jurisdicción durante al menos 24 meses durante el período de cinco años anterior a la solicitud para convertirse en corredor de bienes raíces en Florida.

1 Educación posterior a la concesión de licencias para corredores

475.17, FS
61J2-3.020,
FAC

2 Se requiere que los corredores con licencia completen con éxito la educación posterior a la licencia antes
3 de la primera renovación de sus licencias. Si un corredor no completa el requisito de 60 horas posteriores a la
4 obtención de la licencia, la licencia del corredor se vuelve nula y sin efecto por ministerio de la ley. Sin embargo,
5 el corredor puede volver a obtener una licencia de asociado de ventas después de completar 14 horas de
6 educación continua dentro de los seis meses posteriores al vencimiento de la licencia del corredor, y siempre
7 que el corredor haya cumplido con todos los requisitos para la renovación.

8 Un licenciatario que haya recibido un título de cuatro años o más en bienes raíces de una institución
9 acreditada de educación superior está exento de los requisitos de educación previos y posteriores a la licencia
10 de corredor para obtener la licencia inicial (consulte la Figura 2.3).

11 Educación continua para corredores

12 Los corredores con licencia deben completar los mismos requisitos de educación continua requeridos para
13 los asociados de ventas (consulte "Educación continua", anteriormente en esta unidad).

Preguntas de práctica

20. Un solicitante de corredor debe haber tenido una licencia de bienes raíces activa durante al MENOS
_____ durante el _____ anterior.

21. Un corredor debe completar _____ horas de educación posterior a la licencia antes de la
el _____ licencia de corredor inicial.

14 2.8 REGISTRO Y LICENCIA

475.215(2),
FS

15 El registro es el proceso de enviar información al DBPR que se ingresa en los registros del Departamento.
16 La información registrada en el DBPR incluye el nombre y la dirección de cada corredor autorizado y asociado
17 de ventas; el nombre y la dirección comercial del empleador de cada asociado de ventas; el estado de la licencia
18 del asociado de ventas y del corredor (activo o inactivo); y la participación de la persona como funcionario,
19 director o socio de un negocio de bienes raíces. Los asociados de ventas y los asociados de corredores con
20 licencia en Florida deben estar registrados bajo su corredor de empleo (o propietario-desarrollador, si
21 corresponde). Los asociados de ventas y los asociados de corredores pueden tener solo un empleador registrado
22 en un momento dado. Los licenciarios de Florida también pueden tener licencias activas en otros estados. Las
23 personas que no tienen la intención de participar activamente en el negocio de bienes raíces, como un director
24 de una corporación de bienes raíces, simplemente registran esta información con el DBPR para que la
25 información pueda ingresarse en la base de datos. Sin embargo, una persona que desee participar activamente
26 en la industria de bienes raíces debe tener una licencia y registrarse como activo en el DBPR.

28 La licencia se obtiene cuando un solicitante ha cumplido con todos los requisitos para ejercer que se
29 especifican en el estatuto de Florida y ha aprobado el examen de licencia estatal. Aprobar el examen de licencia
30 otorga al solicitante el derecho a solicitar y recibir una licencia de bienes raíces.

31 La licencia es un documento escrito que sirve como evidencia prima facie de que el licenciario (titular) posee
32 una licencia vigente y válida. La licencia indica el nombre completo y la dirección del licenciario, el tipo de
33 licencia, el número de licencia, la fecha de vigencia, la fecha de vencimiento, el nombre del gobernador y el
34 secretario del DBPR. El prefijo de dos letras antes del número de licencia indica el tipo de licencia. corredor de
35 firmas BK; SL, asociado de ventas; BO, sucursal; CQ, corporaciones y LLC; y relaciones públicas, sociedades y
36 LLP.



PRUEBA SUFICIENTE A PRIMERA VISTA

La evidencia prima facie es un término legal que se usa para referirse a la evidencia que es buena y suficiente a primera vista (al primera vista) para ser aceptado por el tribunal como un hecho. A menos que sea refutado por evidencia en contrario, la evidencia prima facie probará un caso (evidencia presuntiva).

Los documentos oficiales de la Comisión se convierten en evidencia prima facie una vez que son firmados por el presidente de la FREC o la persona designada por el presidente y se les coloca el sello de la Comisión (consulte "Facultades y deberes generales de la Comisión", Unidad 3).

Preguntas de práctica

22. Una licencia de bienes raíces sirve como _____ prueba de que la persona se nombra en la licencia posee una licencia actual y válida.
23. Encierre en un círculo la letra correspondiente para indicar qué información se incluye en el anverso de la licencia de bienes raíces. a. el nombre del gobernador de Florida b. Nombre del secretario del DBPR c. Nombre y dirección del licenciatario d. Tipo de licencia e. Fecha de vencimiento f. Dirección de correo electrónico del licenciatario g. Número de licencia

2.9 SERVICIOS INMOBILIARIOS

475.01, FS

La ley de licencias de bienes raíces de Florida identifica actividades relacionadas con bienes raíces llamadas servicios de bienes raíces que requieren una licencia de bienes raíces de Florida. Los servicios inmobiliarios incluyen cualquier actividad inmobiliaria que implique una compensación por realizar el servicio para otro.

PARA RECORDAR: SERVICIOS INMOBILIARIOS

A	Anunciar servicios inmobiliarios
B	Comprar
A	Tasación (transacciones no relacionadas con el gobierno federal)
R	Alquilar o proporcionar información o listas de alquiler
S	Vender
A	Subasta
L	Alquiler
mi	Intercambio

1 Los servicios inmobiliarios se definen además en la ley de licencias para incluir las siguientes actividades en la
2 venta, intercambio o arrendamiento de bienes inmuebles, incluidos los derechos mineros, empresas comerciales u
3 oportunidades comerciales:

- 4 ■ Ofrecer, aceptar o intentar realizar actividades inmobiliarias ■ Anunciar o indicar de
5 otra manera al público que uno está en el negocio de per
6 formar servicios de bienes raíces ■

7 Dirigir o asistir en la contratación de vendedores, compradores, arrendadores o arrendatarios ■

8 Negociar o cerrar una transacción de bienes raíces (tenga en cuenta que la jurisprudencia ha determinado
9 que la intención de cerrar una transacción de bienes raíces es suficiente)

10 Cualquiera que preste servicios inmobiliarios para otra persona a cambio de una compensación de cualquier tipo
11 debe tener licencia, a menos que esté específicamente exento por ley. La compensación se define como cualquier
12 cosa de valor o una consideración valiosa, directa o indirectamente pagada, prometida o que se espera pagar o recibir.
13 La compensación incluye dinero en forma de salario, bonos, comisiones y propinas. La compensación también incluye
14 cosas de valor como cenas, flores, vino, certificados de obsequio, boletos para eventos, etc.
15

— Es una violación de la ley de licencias compartir una comisión o pagar una tarifa u otra compensación a una
17 persona sin licencia por la referencia de clientes, posibles clientes o clientes de negocios de bienes raíces. Sin
18 embargo, un corredor de Florida puede pagar una tarifa de referencia a un corredor con licencia en otro estado siempre
19 que el corredor extranjero no viole la ley de Florida.

20 Presunción de Actuar como Corredor de Bienes Raíces

21 Si un individuo presta servicios de bienes raíces para otra persona y se inicia un caso disciplinario como resultado
22 de esa actividad, existe la presunción de que el individuo está actuando como licenciario de bienes raíces. Incluso si
23 el individuo intenta realizar un servicio de bienes raíces para otra persona sin ser compensado por el servicio, el
24 individuo puede ser considerado responsable. Si un individuo ha vendido o arrendado bienes inmuebles que no están
25 titulados a su nombre, o ha mantenido una oficina con letreros que indican que los bienes inmuebles están a la venta o
26 al arrendamiento, o ha anunciado bienes inmuebles para la venta o el arrendamiento, existe la presunción de que el
27 individuo actuaba o intentaba actuar como corredor de bienes raíces. La carga de la prueba recae sobre el individuo
28 para demostrar que no estaba actuando o intentando actuar como corredor o asociado de ventas. Las personas sin
29 licencia pueden enfrentarse a cargos de actividad sin licencia. Los asociados de ventas autorizados deben tener
30 cuidado: no se encuentren defendiendo actividades inmobiliarias realizadas para amigos o parientes. Cualquier
31 actividad inmobiliaria debe realizarse con el conocimiento y consentimiento de su corredor.
32

33 EXENCIONES DE UNA LICENCIA DE BIENES RAÍCES

34 Una persona que preste servicios de bienes raíces para otros debe tener una licencia, a menos que se especifique lo contrario.
35 exentas por ley. Los estatutos de Florida identifican exenciones específicas del requisito de tener una licencia como
36 corredor de bienes raíces o asociado de ventas. Las exenciones se han organizado en cinco grupos con fines de
37 estudio. Los cinco grupos son:

- 38 1. Exenciones del propietario
- 39 2. Exenciones basadas en la carrera
- 40 3. Exenciones para empleados asalariados
- 41 4. Tribunal y personas legalmente designadas
- 42 5. Exenciones varias

475.43, FS

475.011, FS

1 Exenciones del propietario. Este grupo incluye personas y entidades comerciales que están exentas de licencia porque venden
2 su propiedad.

3 ■ Los propietarios pueden comprar, vender, intercambiar y arrendar su propiedad. ■ Los funcionarios y
4 directores de corporaciones (y propietarios de otras entidades comerciales) pueden comprar, vender, intercambiar y
5 arrendar la propiedad de la entidad comercial. ■ Los socios de una sociedad de bienes
6 raíces están exentos de la licencia si venden propiedad de la sociedad, siempre que el socio reciba una parte de las
7 ganancias en proporción a su participación en la sociedad. Por ejemplo, un socio del 40% puede recibir el 40%
8 de las ganancias del negocio. Se requiere una licencia de bienes raíces si el socio del 40% recibió más del 40%
9 de las ganancias.

10
11 ■ Propietarios de períodos de tiempo compartido que son propietarios del tiempo compartido para su propio uso y
12 la ocupación puede vender más tarde su interés.

13 Exenciones basadas en la carrera. El estatuto de Florida exige a ciertas personas de la licencia de bienes raíces debido a su
14 carrera (u ocupación). ■ Abogados, cuando actúen en el ejercicio de

15 sus funciones profesionales en

16 la relación abogado-cliente, están exentos de la licencia de bienes raíces. Sin embargo, tener una licencia de
17 abogado de Florida no le da derecho a un abogado a una compensación por realizar servicios de bienes raíces.
18 Por ejemplo, un abogado debe tener una licencia de bienes raíces si quiere cobrar una tarifa por referir un cliente
19 comercial a un corredor.

20
21 ■ Los contadores públicos autorizados (CPA, por sus siglas en inglés) están exentos de la licencia de bienes raíces
22 cuando realizan tareas de contabilidad dentro del alcance de sus deberes profesionales.

23 ■ Los tasadores de bienes raíces certificados y autorizados por el estado, autorizados conforme al Capítulo 475,
24 Parte II, están exentos de una licencia de bienes raíces cuando realizan tasaciones.

25 Exenciones para empleados asalariados. Los empleados asalariados son personas que reciben un salario y no reciben una
26 compensación basada en la transacción real de bienes raíces. El Estatuto 475 de Florida exige a los empleados asalariados
27 en situaciones específicas:

28 ■ Los empleados asalariados de una entidad comercial pueden comprar, vender, intercambiar y arrendar propiedades
29 para sus empleadores. Sin embargo, a los empleados no se les puede pagar sobre una base transaccional.
30 (Es posible que los empleados no reciban una tarifa, comisión u otra compensación basada en la
31 transacción).

32 ■ Los empleados asalariados de una comunidad de apartamentos que trabajan en una oficina de alquiler en el lugar
33 están exentos de la licencia. Los empleados no pueden ser compensados en base a transacciones completadas.
34 Los empleados asalariados pueden completar contratos de arrendamiento independientemente de la duración del
35 arrendamiento. (Nota: los licenciarios de bienes raíces tienen prohibido firmar contratos de arrendamiento de
36 más de un año de duración [consulte "Arrendamientos", Unidad 9].) ■ Gerentes asalariados de un

37 condominio o complejo cooperativo de departamentos que

38 alquilar unidades individuales por períodos no mayores a un año, y no recibir compensación basada en
39 transacciones. (Nota: el agente de alquiler de apartamentos asalariado [en la viñeta anterior] no tiene restricciones
40 sobre la duración de los contratos de arrendamiento. Sin embargo, los administradores de condominios y
41 unidades cooperativas están limitados a contratos de arrendamiento de un año o menos). Consulte también
42 el enlace web en final de esta sección.

43 ■ Los empleados asalariados de un propietario-desarrollador (desarrollador de bienes raíces), están exentos
44 de la licencia de bienes raíces, siempre que los empleados no reciban compensación basada en transacciones.
45

UNIDAD 2 Ley de Licencias de Bienes Raíces y Requisitos para la Licencia

1 Corte y Personas Legalmente Designadas. A veces, un tribunal de justicia requerirá que una persona sin licencia
2 liquide bienes inmuebles. En algunas situaciones, un individuo puede autorizar a otra persona a firmar documentos
3 legales en su nombre.

- 4 ■ Las personas designadas por el tribunal que actúen dentro de las limitaciones de sus funciones están
5 exentas de licencia. Por ejemplo, un representante personal designado en un testamento o un albacea
6 de un patrimonio de una persona fallecida está exento de una licencia de bienes raíces.
- 7
- 8 ■ Un apoderado es una persona que ha sido autorizada por otra persona para actuar en su lugar. Por ejemplo,
9 un vendedor que está estacionado en el extranjero en las fuerzas armadas puede optar por otorgar
10 un poder notarial a un pariente de confianza para que firme documentos legales, como un contrato de
11 venta o una escritura, en nombre del vendedor. No se requiere una licencia de bienes raíces para actuar
12 como apoderado. (Sin embargo, no se puede usar un poder notarial para autorizar a una persona a
13 realizar servicios inmobiliarios; hacerlo sería una actividad sin licencia).
- 14

15 Exenciones misceláneas Hay varios otros grupos diversos que están exentos de licencia cuando realizan servicios
— relacionados con bienes raíces.

- 17 ■ Individuos que alquilan lotes en un parque de casas móviles o un parque de viajes recreativos.
18 (Los alquileres en parques de casas móviles y los alquileres de lotes de vehículos recreativos no se
19 consideran bienes inmuebles).
- 20 ■ Personas que venden lotes de cementerio. (Los lotes del cementerio no se consideran bienes inmuebles).
- 21 ■ Comerciantes que están registrados en la Comisión de Bolsa y Valores (SEC) que venden empresas
22 comerciales a inversionistas acreditados.
- 23 ■ Empleados de hoteles y moteles que alquilan la ocupación transitoria de establecimientos de
24 alojamiento público.
- 25 ■ Los inquilinos de una comunidad de apartamentos pueden recibir una tarifa de hasta \$50 por recomendar a
26 un nuevo inquilino a la misma comunidad de apartamentos.

27 Los administradores de propiedades de las asociaciones de comunidades residenciales deben obtener una
28 licencia de administrador de asociaciones comunitarias (CAM) del Departamento de Regulación Comercial y
29 Profesional (DBPR) para comunidades de más de 10 unidades o cuando el presupuesto anual supera los \$100,000.
30 Para obtener más información, visite la División de Profesiones, Consejo Regulador de Administradores de
31 Asociaciones Comunitarias en <http://www.myoridalicense.com/>
32 DBPR/community-association-managers-and-rms/.

ENLACE WEB



Preguntas de práctica

24. Utilizando la herramienta de memoria A BAR SALE, enumere los servicios de bienes raíces.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____

25. Encierre en un círculo la letra correspondiente para indicar qué personas enumeradas están exentas de licencia de bienes raíces.

- a. Una persona a la que se le ha otorgado un poder notarial con el fin de firmar un contrato en nombre de otra persona b. Un vendedor de un promotor inmobiliario que recibe una comisión por cada lote. el vendedor vende c.

Propietarios de un período de tiempo compartido que ofrecen su período de tiempo compartido para la

reventa d. Un empleado asalariado de una corporación que vende propiedad de la corporación únicamente como parte de las responsabilidades del empleado como empleado

2.10 RESUMEN DE PUNTOS IMPORTANTES

- Un asociado de ventas es una persona que presta servicios de bienes raíces a cambio de una compensación u otra consideración, pero lo hace bajo la dirección, el control y la gestión de un corredor activo o propietario-desarrollador. ■ Un corredor es una persona que, por cuenta de otra y a cambio de una compensación u otra contraprestación, realiza servicios inmobiliarios. ■ Un corredor asociado es una persona que cumple con los requisitos de un corredor pero que elige trabajar en bienes raíces bajo la dirección (empleo) de otro corredor.
- Un propietario-desarrollador es una entidad sin licencia que vende, intercambia o alquila su propia propiedad. El personal de ventas debe tener licencias de bienes raíces activas para recibir el pago de la comisión. El personal de ventas está exento de licencia si se le paga estrictamente como asalariado. ■ El DBPR está obligado a eximir del pago de la licencia inicial a las personas elegibles de bajos ingresos. solicitantes.
- El DBPR renuncia a la tarifa de licencia inicial para un miembro de las fuerzas armadas que haya prestado servicio activo. La exención de cuotas también se aplica a un cónyuge que estuvo casado con el miembro en servicio activo durante un período de servicio activo y al cónyuge sobreviviente de un miembro de las fuerzas armadas que al momento de su muerte estaba en servicio activo.
- El DBPR renuncia a la tarifa de solicitud, la tarifa de licencia inicial y la tarifa de actividad sin licencia para veteranos militares y sus cónyuges que soliciten una licencia de bienes raíces dentro de los 60 meses posteriores a la baja honorable de las fuerzas armadas.

- 1 ■ Para convertirse en asociado de ventas, los solicitantes deben completar (1) un curso previo a la licencia de 63
2 horas con una puntuación de al menos 70; y (2) el proceso de solicitud, incluida la solicitud de licencia DBPR, la
3 presentación de huellas dactilares, la información de verificación de antecedentes, la declaración jurada de
4 honestidad (declaración de atestación), el pago inicial de la licencia y la tarifa de solicitud, y la aprobación del
5 examen de licencia estatal con una puntuación de al menos 75. ■ Los solicitantes deben tener al menos
6 18 años de edad y haber obtenido una educación secundaria
7 diplomatura o su equivalente. No se requiere la ciudadanía estadounidense y los solicitantes no tienen que
8 ser residentes de Florida. Los solicitantes deben poseer un número de Seguro Social de EE.UU.
9
- 10 ■ Los asociados de ventas deben completar un curso posterior a la obtención de la licencia de 45 horas antes del
11 vencimiento de su licencia inicial. Los corredores deben completar un curso posterior a la licencia de 60 horas
12 durante el período inicial de la licencia. Si no completa la educación posterior a la licencia antes del
13 vencimiento de la licencia inicial, la licencia quedará nula y sin efecto.
14
- 15 ■ Se requieren catorce horas de educación continua cada período de licencia para todos los licenciados de bienes
— raíces después del período de licencia inicial. El requisito de educación continua incluye un curso básico de
17 derecho de tres horas y un curso de ética empresarial de tres horas.
18
- 19 ■ Las personas que hayan obtenido un título de cuatro años o más en bienes raíces están exentas de los
20 cursos previos a la licencia de asociado de ventas y corredor, así como del requisito posterior a la licencia.
21 No están exentas del requisito de educación continua.
22
- 23 ■ Los abogados con licencia de Florida que son miembros activos del Colegio de Abogados de Florida están exentos del
24 curso de prelicencia de asociado de ventas y de la educación continua. No están exentos de la educación previa
25 a la licencia de corredor y del requisito posterior a la licencia.
26
- 27 ■ Para convertirse en corredor, los solicitantes deben completar un curso previo a la licencia de 72 horas con una
28 puntuación de al menos 70; tener al menos 24 meses de licencia de bienes raíces activa durante los cinco años
29 anteriores; y aprobar con éxito el examen de corredor estatal. Los solicitantes que tengan una licencia de
30 asociado de ventas de Florida también deben completar la educación posterior a la licencia de asociado de
31 ventas antes de ser elegibles para una licencia de corredor. ■ Los servicios inmobiliarios
32 incluyen cualquier actividad inmobiliaria que implique una compensación por realizar el servicio para otro. La
33 compensación es cualquier cosa de valor pagada o prometida a pagar a un individuo por realizar cualquier
34 servicio de bienes raíces.

Nota para los lectores

La misma regla FREC puede aparecer en varias formas diferentes: "Regla 61J2-1.011, Código Administrativo de Florida"; "Capítulo 61J2-1.011, FAC"; "Regla de la Comisión 61J2-1.011"; simplemente como "61J2-1.011"; etcétera. Se aplican variaciones similares a la misma ley de Florida: "Capítulo 475.01, Estatutos de Florida"; "Estatuto de Florida 475.01"; "Sección 475.01"; "s. 475.01"; "475.01, FS"; etcétera.

Ejercicio de práctica: cuándo se requiere (o no) una licencia de bienes raíces

Instrucciones: En cada uno de los siguientes escenarios, un individuo está realizando una actividad que puede o no requerir una licencia de bienes raíces. Determine si se requiere o no una licencia de bienes raíces y proporcione una breve descripción de su respuesta. (Para obtener respuestas, consulte la clave de respuestas de la Unidad 2).

1. Chris trabaja como asistente administrativo en una oficina de corretaje. Es un empleado asalariado que no tiene licencia de bienes raíces. La semana pasada, Chris le mostró un listado a un cliente porque el corredor estaba demasiado ocupado para mostrarle la propiedad al cliente. Chris acompañó al cliente a través de la propiedad, señalando sus características y discutiendo la casa club de la asociación de propietarios, la piscina y las cuotas anuales.

¿Se requería que Chris tuviera una licencia para mostrar la propiedad al cliente?

2. Un tribunal de justicia designa a Matthew, que no tiene licencia, para vender una propiedad en un bienes.

¿Se requiere que Matthew tenga licencia para ser compensado por vender la propiedad?

3. Mariah y John acordaron vender una parcela de tierra que les pertenece a ambos. Cada uno posee una participación del 50% de la propiedad. Mariah tiene una licencia de corredor; Juan no tiene licencia.

¿Se requiere que John tenga una licencia para recibir el 50% de los ingresos?
de la venta de la tierra?

4. Un propietario-desarrollador paga una comisión a la empleada Sally por vender un lote en el desarrollo. Sally tiene una licencia de bienes raíces inactiva y el desarrollador no es un corredor.

¿Sally necesitaba su licencia para que le pagaran por vender el lote?

5. Teresa es una asociada de ventas que está registrada bajo el corredor de Complete Real Estate Services, Inc. Teresa también trabaja los fines de semana como agente de arrendamiento para College Town Apartments. College Town Apartments le paga un salario a Teresa.

¿Está Teresa en violación del Capítulo 475, FS?

EXAMEN UNIDAD 2

1. Un asociado de ventas con licencia puede operar
 - a. para cualquier corredor registrado.
 - b. para el corredor registrado como empleador del asociado de ventas.
 - c. independientemente si está registrado con el DBPR.
 - d. como corredor asociado.
2. ¿Qué requisito NO debe cumplir un solicitante de asociado de ventas?
 - a. Presentar una tarifa de solicitud
 - b. Tener 18 años de edad o más
 - c. Ser residente bona de Florida
 - d. Poseer un número de Seguro Social
3. Cuál persona NO cumple con la experiencia requisitos para obtener una licencia de corredor de la Florida?
 - a. Un solicitante que ha tenido una licencia de corredor de California activa durante los tres años anteriores
 - b. Un solicitante que ha tenido una licencia activa de asociado de ventas de Ohio durante cuatro de los cinco años anteriores mientras estaba empleado por un corredor de Ohio
 - c. Un solicitante que haya tenido una licencia activa de asociado de ventas de Florida durante los dos años anteriores mientras estaba empleado por un corredor de Florida
 - d. Un solicitante que ha tenido una licencia activa de asociado de ventas de Florida durante dos de los cinco años anteriores mientras estaba empleado por un propietario-desarrollador
4. ¿Qué información aparece en la cara de un real licencia de patrimonio?
 - a. Firma del gobernador
 - b. Firma del secretario del DBPR
 - c. Número de licencia
 - d. Dirección de correo electrónico del licenciataria
5. ¿Qué información en la solicitud de licencia NO está obligada a revelar un solicitante asociado de ventas?
 - a. Condenado por un delito
 - b. Prueba de ciudadanía estadounidense
 - c. Nombre de soltera, si corresponde
 - d. Un hallazgo de culpabilidad en una conducta que habría resultado en una acción disciplinaria si el solicitante hubiera tenido licencia para practicar bienes
6. Un licenciataria de bienes raíces trabaja a comisión para dos empresas de corretaje separadas. ¿Qué afirmación es verdadera?
 - a. Los asociados de ventas pueden tener solo un empleador registrado en un momento dado.
 - b. El asociado de ventas puede trabajar para ambas compañías siempre y cuando esté registrado bajo ambos empleadores.
 - c. Esto es legal siempre que el asociado solo trabaje medio tiempo para cada empresa.
 - d. El asociado de ventas debe estar registrado como asociado corredor para que esto sea legal.
7. ¿Cuál es el término en latín para una declaración de "no disputa"?
 - a. Prima facie
 - b. Advertencia emptor
 - c. Auto de mandamus
 - d. Nolo contendente
8. El DBPR está obligado por ley a eximir de qué cuota(s) para los solicitantes de licencia calificados de bajos ingresos.
 - a. Tasa de solicitud
 - b. Tasa de licencia inicial
 - c. Tarifa de actividad sin licencia (si corresponde en el año de la solicitud)
 - d. Tasa de examen

9. ¿Qué evento puede hacer que la FREC se niegue a certificar que una persona está calificada para obtener la licencia? a. Abandonó la escuela secundaria y luego ganó Envejecido b. Fue condenado por fraude en una estafa de seguros c. Cambió de residencia a un estado que no sea Florida d. Perdió mucho dinero propio en una mala inversión inmobiliaria
10. Un solicitante ha tenido una licencia de bienes raíces en buen estado en otro estado desde 2019. El solicitante tiene licencia en un estado que tiene un acuerdo de reconocimiento mutuo con Florida. Hace cinco meses, el solicitante de la licencia se mudó a Orlando, Florida. ¿Este licenciario es elegible para solicitar una licencia de bienes raíces de Florida bajo reconocimiento mutuo? a. No, el solicitante ahora se considera residente de Florida. b. No, Florida no tiene reciprocidad con otros estados. C. Sí, el solicitante puede solicitar una licencia de Florida bajo reconocimiento mutuo. d. Sí, el solicitante puede cambiar la licencia de otro estado por una licencia de Florida.
11. Una mujer recibió a su asociado de ventas de Florida licencia de ate el año pasado. ¿Qué requisito debe cumplir para convertirse en un corredor de bienes raíces con licencia? a. Completar con éxito el curso posterior a la licencia de 45 horas b. Complete 14 horas de educación continua para asociados de ventas C. Documentar al menos tres inmuebles cerrados actas d. Completar al menos tres años de experiencia como asociado de ventas antes de tomar el examen de licencia de corredor
12. Un hombre tiene una licencia de corredor de Carolina del Norte, pero no tiene licencia en Florida. Vende una parcela de tierra que posee en Florida. Suponiendo que todo lo demás sea correcto, esta es una transacción legal porque a. los acuerdos de reconocimiento mutuo lo permiten. b. La ley de Florida exime de la licencia a los propietarios individuales que venden sus propios bienes inmuebles. C. Florida ha honrado su licencia de corredor no residente. d. él tiene el conocimiento y las calificaciones necesarias para manejar la transacción.
13. Un solicitante de asociado de ventas que haya presentado una solicitud correctamente completada para el examen de licencia estatal y que apruebe con éxito el examen estatal puede comenzar legalmente a operar como licenciario cuando a. el estado recibe la solicitud y las tarifas correspondientes. b. el solicitante recibe un acuse de recibo reconociendo la aceptación de la solicitud. C. solicitante recibe el cheque cancelado como comprobante de pago seguido de una fecha asignada para el examen estatal. d. Se notifica al solicitante que ha superado el examen estatal, ha generado el formulario apropiado para registrarse como activo con el DBPR, y el sitio web del DBPR indica que el estado de la licencia del solicitante es activo.
14. Si el requisito posterior a la licencia no se cumple antes de la primera renovación y un asociado de ventas con licencia desea continuar en el negocio de bienes raíces, el licenciario a. debe volver a tomar el examen estatal dentro de un año. b. debe volver a calificar para la licencia. C. se le permite un período de gracia de seis meses para cumplir con el requisito, pero debe tener una licencia inactiva durante ese período. d. debe volver a tomar el curso de prelicencia dentro de un año.
15. Los servicios de bienes raíces NO incluyen a. anuncios de listas de propiedades de alquiler. b. tasación de bienes inmuebles. C. vender lotes de cementerio a cambio de una compensación. d. realización de una subasta de bienes inmuebles.

16. ¿Qué afirmación describe MEJOR quién debe ser licenciado para practicar bienes raíces en Florida? a. Cualquiera que realice cualquiera de los servicios de bienes raíces b. Cualquier persona que realice cualquiera de los servicios de bienes raíces para otro c. El que realiza cualquiera de los servicios de bienes inmuebles por cuenta de otro a cambio de una retribución d. Cualquiera que realice alguno de los servicios de bienes inmuebles a favor de otro a cambio de una compensación, a menos que esté específicamente exento por ley
17. ¿Qué individuo NO está exento de la licencia? bajo FS 475? a. Un empleado asalariado de un gobierno agencia que realiza servicios inmobiliarios para el estado y no recibe comisión b. Trato individual de propiedad personal solamente c. Individuo que actúa como representante personal tivo y actuando dentro de los límites estatutarios de esa función designada d. Un empleado de un desarrollador de bienes raíces que recibe un salario más bonos en base a cuotas de ventas.
18. Una persona asalariada administra un edificio de condominios y alquila unidades por períodos de tres a seis meses. El gerente A. debe tener una licencia bajo FS 475 porque los arrendamientos ing es uno de los servicios inmobiliarios. b. debe tener una licencia bajo FS 475 porque alquila unidades de condominio a cambio de una compensación. C. debe tener licencia de la División de Mínimos de Condominios y Ventas de Tiempo Compartido. d. está exento de licencia bajo FS 475.
19. Un desarrollador compró un terreno y subdividió la propiedad en lotes individuales. El desarrollador contrató a su hijo, quien no tenía licencia para vender los lotes. El padre accedió a pagarle a su hijo un salario de \$200 por semana. Después de dos semanas, el hijo había vendido solo dos lotes, por lo que el padre decidió agregar un incentivo. El padre le prometió a su hijo que después de vender cada quinto lote, le daría a su hijo un lote gratis y claro. Después de una semana más, el hijo había vendido solo un lote más. El hijo renunció a su trabajo para trabajar para otro desarrollador que pagaba un salario semanal más alto. ¿Qué afirmación se aplica a este arreglo? a. No hay violación de FS 475. b. El hijo solo ha violado FS 475. c. Sólo el padre ha violado FS 475. d. Tanto el padre como el hijo han violado FS 475.
20. Archivos del FBI revelan que hace seis meses un hombre Trabajó como corredor de bienes raíces en Georgia, donde fue acusado de incendio premeditado relacionado con un gran reclamo de seguro. Para evitar una larga pelea judicial sin declararse culpable, el hombre accedió a la revocación de su licencia de bienes raíces y presentó una declaración de nolo contendere. La FREC acaba de recibir la solicitud de licencia del hombre como asociado de ventas que revela la información mencionada anteriormente. La solicitud muestra que se han cumplido todos los requisitos académicos. El FREC se
- usar su discreción para determinar la aplicación la calificación de cant para la licencia basada en los hechos en la verificación de antecedentes penales y una entrevista con el solicitante.
 - aprobar la solicitud porque el solicitante no fue condenado por ningún delito.
 - denegar la solicitud porque el solicitante accedió a la revocación de la licencia de Georgia.
 - remitar el caso al Departamento de Justicia de Florida debido a la naturaleza grave del delito.

UNIDAD

3

LEY DE LICENCIAS INMOBILIARIAS Y REGLAS DE LA COMISIÓN

1 OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

2 Cuando haya completado esta unidad, podrá lograr lo siguiente.

- 3 ■ Describir el alcance y la función del DBPR y la DRE.
- 4 ■ Describir la composición y las calificaciones de los miembros de la Comisión de Bienes Raíces de Florida.
- 5 ■ Describa las facultades y deberes generales de la Comisión.
- 6 ■ Distinga entre el estado de la licencia activa e inactiva y describa las regulaciones relacionadas con la participación.
- 7 estado inactivo tarifario.
- 8 ■ Distinguir entre licencias múltiples y grupales.

9 TÉRMINOS CLAVE

licencia activa	licencia de grupo	cuasi-judicial
Cancelar	involuntario inactivo	cuasi-legislativo
dejar de estar en vigor	deberes ministeriales	inactivo voluntario
dirección postal actual	múltiples licencias	renuncia voluntaria
estado actual	nulo y sin efecto	
poderes ejecutivos	promulga	

10 INTRODUCCIÓN

11 El propósito de esta unidad es discutir en detalle la Comisión de Bienes Raíces de Florida y su composición y
12 poderes. La unidad también explica los requisitos de la licencia, incluido el estado activo e inactivo, la activación de
13 la licencia y las licencias nulas e ineficaces.

14 3.1 DEPARTAMENTO DE REGULACIÓN EMPRESARIAL Y PROFESIONAL 15 (DBPR)

— El Departamento de Regulación Comercial y Profesional (DBPR) es la agencia encargada de otorgar licencias
17 y regular negocios y profesionales en Florida. Es la intención de la Legislatura de Florida que las personas que
18 deseen ejercer una profesión con licencia puedan hacerlo. La regulación de la industria de bienes raíces es
19 necesaria para proteger la salud, la seguridad y el bienestar del público (protección al consumidor), sin embargo,
20 la Legislatura ha ordenado que no quiere que se creen restricciones extraordinarias o irrazonables.
21

20.165, FS

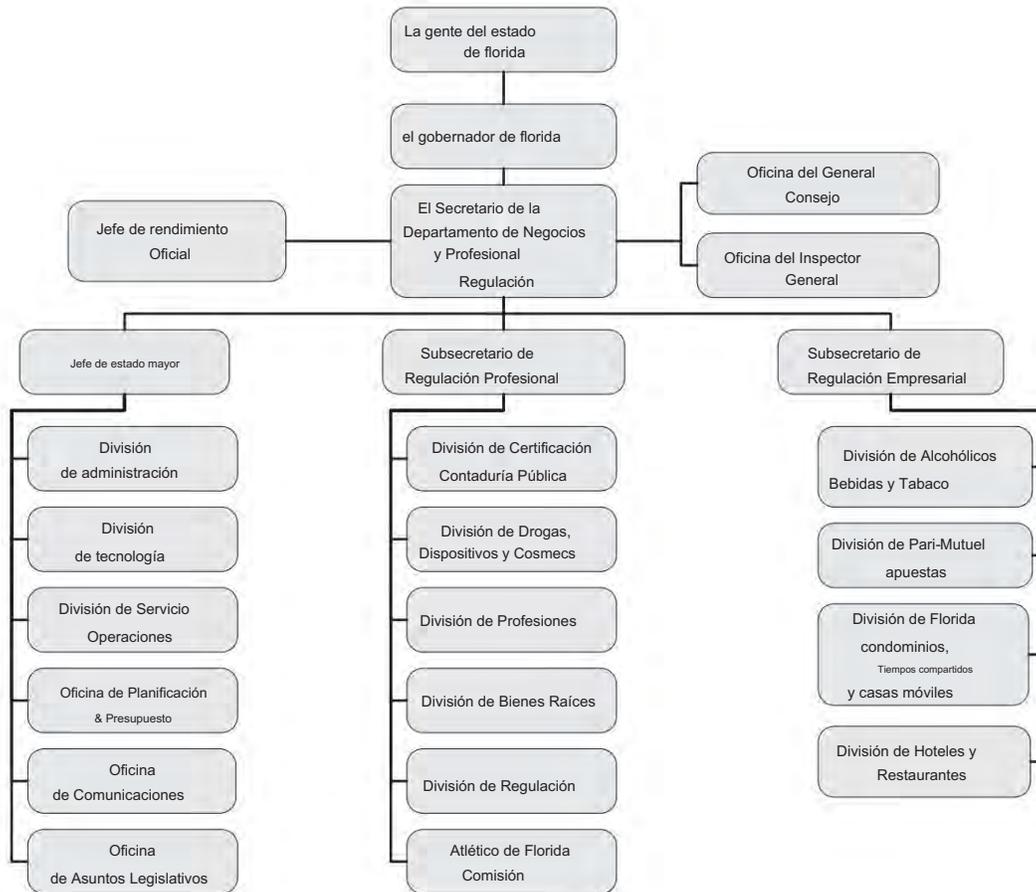
455.201,
FS

455.223–
455.225,
FS

61J2-
20.048,
FAC

- 1 que disuadiría a las personas cualificadas de entrar en la profesión elegida. La Legislatura cree que
 2 las profesiones bajo el DBPR deben ser reguladas cuando: ■ la práctica
 3 no regulada puede dañar al público, el daño potencial es reconocible y el peligro supera cualquier
 4 impacto anticompetitivo que pudiera resultar de la regulación;
 5
 6 ■ el público no está adecuadamente protegido por otros estatutos estatales, ordenanzas locales o
 7 las leyes
 8 federales; o ■ no se dispone de medios de regulación menos restrictivos.
- 9 El DBPR está bajo la rama ejecutiva del gobernador y se rige por el Capítulo 120, FS La agencia
 10 está estructurada de acuerdo con los requisitos del Capítulo 20.165, FS La Legislatura, bajo el Capítulo
 11 455, FS, otorgó autoridad al DBPR para investigar atender las quejas de los consumidores, emitir
 12 citaciones al realizar investigaciones, emitir órdenes de cese y desistimiento a personas sin licencia y
 13 emitir citaciones a personas con licencia del DBPR.
 14
- 15 El administrador principal del DBPR es el secretario del DBPR, quien es designado por el
 16 gobernador, sujeto a la confirmación del senado estatal (ver Figura 3.1). La oficina principal de DBPR
 17 está ubicada en Tallahassee, Florida. Las divisiones del Departamento de Regulación Comercial y
 18 Profesional que son más relevantes para los bienes raíces se presentan en los siguientes párrafos.
 19

FIGURA 3.1 ■ Organigrama



Fuente: http://www.myoridalicense.com/dbpr/os/documents/DBPROrgChart_000.pdf.

1 División de Profesiones

2 La División de Profesiones administra numerosas juntas profesionales. Debido a la magnitud de la profesión de bienes
3 raíces, está organizada como una división separada bajo el DBPR. La División de Profesiones regula los cursos de educación y
4 los exámenes de licencia para cada profesión bajo el DBPR.

455.217,
FS

6 La División de Profesiones tiene contrato con un servicio de evaluación profesional para los servicios de examen. El DBPR,
7 actuando con su División de Profesiones y la División de Bienes Raíces, debe asegurarse de que los exámenes de licencia midan
8 de manera adecuada y confiable la capacidad del solicitante para practicar bienes raíces.

455.2171,
FS

10 La ley de Florida requiere que se almacene un registro preciso de las preguntas, respuestas, trabajos, calificaciones y clave
11 de calificación del examen de cada solicitante durante dos años. Las calificaciones de los examinados y las preguntas del examen
12 estatal son confidenciales.

13 División de Operaciones de Servicio

14 Hay dos unidades importantes bajo la División de Operaciones de Servicio: ■ El Centro de Atención al

15 Cliente maneja todas las llamadas telefónicas, postales y

— Consultas por correo electrónico de los licenciatarios y del público en general.

17 ■ La Unidad de Admisión Central procesa todas las solicitudes de licencia y las tarifas de licencia que ingresan al

18 DBPR. La Unidad de Admisión Central también es responsable de la emisión de todas las licencias y notificaciones
19 de renovación de licencias para el Departamento.

20 División de Condominios, Tiempos Compartidos y Casas Móviles de Florida

718, FS

21 Esta División brinda protección al consumidor para los residentes de Florida a través de la educación, la resolución de

719, FS

22 quejas, la mediación y el arbitraje, y la divulgación del desarrollador. Regula los condominios, las cooperativas, los tiempos

720, FS

23 compartidos y los parques de casas móviles. La División de Condominios, Tiempos Compartidos y Casas Móviles de Florida

721, FS

24 también se encarga de proporcionar un programa de arbitraje para manejar disputas electorales y de destitución para asociaciones
25 de propietarios (HOA).

27 División de Bienes Raíces (DRE)

20.165, FS

28 La División de Bienes Raíces (DRE) brinda todos los servicios necesarios para administrar la ley de licencias de bienes

475.021, FS

29 raíces de Florida. Las funciones de la DRE son esencialmente administrativas y ministeriales. Los deberes administrativos
30 incluyen deberes de rutina y funciones administrativas en nombre de la FREC. Los deberes ministeriales de la DRE incluyen el
31 mantenimiento de registros.

32 Los hechos importantes relacionados con la DRE son los siguientes: ■ El

33 estatuto de Florida exige que las oficinas de la DRE y la oficina principal de la

34 La comisión se ubicará en Orlando, Florida.

35 ■ El director de la DRE es designado por el secretario de la DBPR, sujeto a la aprobación por mayoría de votos de

36 la FREC. El director es un empleado senior encargado del servicio directo de asistencia a la Comisión. ■ El

37 DBPR emplea a todo el personal de DRE para apoyar las actividades de FREC.

38

Preguntas de práctica

1. Las oficinas de DBPR están ubicadas en _____, Florida.
2. El secretario del DBPR es designado por el _____ sujeto a la conr mación del estado _____.
3. Las oficinas de la DRE están ubicadas en _____, Florida.
4. Las funciones ministeriales de la DRE implican _____.
5. El director de la DRE es designado por el DBPR _____.
6. El nombramiento del director de la DRE está sujeto a la aprobación del _____.

3.2 COMISIÓN DE BIENES RAÍCES DE LA FLORIDA

475.451, FS
475.04, FS
475.001, FS
455.201(1), FS

La Comisión de Bienes Raíces de Florida (FREC, por sus siglas en inglés) es el organismo regulador encargado por la Legislatura de Florida de proteger al público en general mediante la regulación de corredores de bienes raíces y firmas de corretaje, asociados de corredores, asociados de ventas y escuelas e instructores de bienes raíces. La FREC también se encarga de fomentar la educación de los titulares de licencias y permisos de bienes raíces. Esto incluye la regulación de las escuelas de bienes raíces propietarias y todos los cursos sin crédito aprobados por la FREC ofrecidos por colegios, universidades, colegios comunitarios y centros técnicos del área. El objetivo de dicha regulación es proteger al público (protección del consumidor) asegurando que los licenciarios de bienes raíces tengan al menos un grado mínimo de competencia.

Composición y Calificaciones

475.02, FS
455.209, FS
20.052, FS

- La Comisión de Bienes Raíces de Florida (FREC) consta de siete miembros (consulte la Figura 3.2): ■ Cinco de los miembros son miembros profesionales (licenciados), de los cuales:
- cuatro deben ser corredores de bienes raíces de Florida que hayan tenido licencias activas durante los cinco años anteriores al nombramiento; y
 - uno debe ser un corredor de bienes raíces de Florida o un asociado de ventas que haya tenido una licencia activa durante los dos años anteriores al nombramiento.
 - Los dos miembros restantes son miembros consumidores (sin licencia o no profesionales) que nunca han sido corredores de bienes raíces o asociados de ventas.
 - Al menos uno de los siete miembros debe tener 60 años de edad o más.

FIGURA 3.2 ■ Composición de la Comisión de Bienes Raíces de Florida



Duración del cargo y remuneración

El gobernador, sujeto a la confirmación del Senado de la Florida, nombra a los miembros de la Comisión por períodos escalonados de cuatro años. No hay un número máximo de años legislado

1 Los comisionados pueden servir, aunque los comisionados no pueden servir más de dos mandatos
 2 consecutivos. Cada miembro de la Comisión es responsable ante el gobernador, no ante el DBPR, por el
 3 desempeño adecuado. Todos los miembros de FREC están exentos de responsabilidad civil mientras se
 4 desempeñen en su capacidad oficial.

455.207, FS
 61J2-
 20.049,
 FAC

5 Los miembros de la comisión no reciben salario. En lugar de salario, se les paga \$50 por día por cada
 6 día que asistan a una reunión oficial y por cada día que participen en otros asuntos de la Comisión. A los
 7 comisionados también se les reembolsan los gastos de viaje de su bolsillo, incluido el kilometraje, las comidas
 8 y los cargos de hotel asociados con sus deberes oficiales.

9 Asesoría Jurídica, Reuniones y Actas

455.207, FS
 61J2-
 20.040,
 FAC

10 Las reuniones de FREC se llevan a cabo cada mes en las oficinas centrales de la División de Bienes
 11 Raíces (DRE) en Orlando, Florida. Debe haber un quórum (mayoría) compuesto por cuatro miembros de la
 12 Comisión para llevar a cabo los asuntos oficiales. Una de las reuniones se designa reunión anual cuando la
 13 Comisión elige de entre sus miembros un presidente y un vicepresidente.

14 La asesoría legal se brinda a la Comisión a través de la Oficina del Fiscal General del Estado del
 15 Departamento de Asuntos Legales. Un Fiscal General Adjunto está asignado a la División de Bienes Raíces.

Preguntas de práctica

7. Cuatro miembros de FREC deben ser corredores con licencia que hayan tenido licencias activas durante _____ años antes del nombramiento.
8. Un miembro de la Comisión debe tener licencia como corredor o asociado de ventas que haya tenido una licencia activa durante _____ años anteriores al nombramiento.
9. Al menos _____ El comisionado debe tener 60 años de edad o más.
10. Dos miembros de la FREC son miembros consumidores que son _____.

3.3 FACULTADES Y DEBERES GENERALES DE LA COMISIÓN

475.04, FS
 475.125,
 FS
 475.10, FS

18 El FREC toma decisiones y establece políticas que son llevadas a cabo por la División de Bienes Raíces.
 19 Los poderes y deberes de la FREC se dividen en tres áreas generales de responsabilidad:

- 20 1. Las facultades ejecutivas para regular y hacer cumplir la ley de licencias se delegan en el
 21 Comisión por el poder legislativo. ■
 22 Fomentar la educación de los solicitantes y licenciarios. La Comisión fomenta la educación
 23 de licenciarios e instructores en principios éticos, legales y comerciales. También
 24 prescribe los requisitos de educación posteriores a la obtención de la licencia y los requisitos
 25 de educación continua para calificar para la renovación de la licencia. Los poderes ejecutivos
 26 incluyen la publicación de materiales educativos. ■
 27 Adopte una foca. El sello, cuando se coloca en reglas, reglamentos u otros
 28 documentos, debidamente firmados, se convierte en evidencia prima facie de que el
 29 documento es auténtico (consulte "Evidencia prima facie", Unidad 12).
 30 ■ Establecer tarifas. La Comisión utiliza las estimaciones del DBPR de los ingresos requeridos
 31 para determinar el monto de los derechos de licencia necesarios para implementar la
 32 ley de licencias de bienes raíces y otras leyes y reglamentos relacionados con la regulación de
 33 los profesionales de bienes raíces.

475.05, FS

2. Las responsabilidades cuasi legislativas incluyen la facultad de promulgar y revisar las normas y estatutos administrativos y decidir cuestiones relativas a la práctica de bienes raíces. La Legislatura de Florida es un organismo electo que promulga estatutos, mientras que la Comisión es un organismo designado con poderes casi legislativos. Cuasi significa casi o casi.

■ Crear y aprobar reglas y estatutos. La Comisión promulga (adopta) reglas que brindan detalles sobre cómo deben administrarse los estatutos. ■ Regular las prácticas profesionales. Por ejemplo, cuando se solicite y se considere apropiado, la Comisión puede emitir una orden de desembolso de depósito en garantía (EDO, por sus siglas en inglés) para determinar la disposición de los depósitos en garantía (depósito en garantía) en el caso de una disputa cuando así lo solicite el corredor que posee los fondos en garantía. La Comisión también establece reglas para respaldar los reglamentos que exigen que los corredores mantengan registros y la forma en que se deben realizar los depósitos de dinero, fondos, cheques o giros en depósito en garantía, en espera del desembolso.

475.25, FS

3. Las responsabilidades cuasijudiciales incluyen la facultad de otorgar o denegar solicitudes de licencias, determinar violaciones de la ley de licencias y administrar sanciones. ■ Otorgar o denegar solicitudes de licencia. La Comisión certifica que un solicitante está calificado antes de que se emita una licencia.

475.181,
FS

■ Suspender o revocar licencias e imponer sanciones administrativas. La Comisión adopta, por regla, lineamientos para las acciones disciplinarias que impone. ■ Hacer determinaciones de violaciones. La Comisión está obligada a informar cualquier infracción penal del Capítulo 475, cuando tenga conocimiento de dichas infracciones, al fiscal del estado que tenga jurisdicción. Además, la FREC debe informar a la División de Condominios, Tiempos Compartidos y Casas Móviles de Florida cuando la FREC tome alguna medida disciplinaria contra cualquiera de sus licenciatarios.

475.455,
FS

Preguntas de práctica

11. Enumere las tres áreas generales de responsabilidad que abarcan las facultades de la FREC y deberes.

1. _____
2. _____
3. _____

12. El poder de la Comisión para promulgar normas y reglamentos es un ejercicio de su _____ fuerza.

13. El poder de la Comisión para determinar violaciones de la ley de licencias y administrar las penas es un ejercicio de su _____ fuerza.

14. Fomentar la educación de los licenciatarios inmobiliarios es un ejercicio de la FREC _____ fuerza.

15. El sello, cuando se fija a los documentos oficiales, se convierte en que el _____ evidencia documento es auténtico.

16. La Comisión _____ Reglas y regulaciones.

1 3.4 RENOVACIÓN DE LA LICENCIA Y ESTADO DE LA LICENCIA

2 Períodos de renovación de licencia

3 La fecha efectiva inicial de una licencia de bienes raíces es la fecha en que DBPR emite la licencia.
4 Todas las licencias de bienes raíces se emiten con una fecha de vencimiento del 31 de marzo o del 30 de septiembre. La fecha de
5 vencimiento asignada a una licencia en particular es la fecha que le dará al licenciado lo más cerca posible de 24 meses de licencia,
6 sin exceder los 24 meses.
7 La ley de licencias exige que el período inicial de la licencia proporcione al licenciado al menos 18 meses de licencia, pero no más de
8 24 meses.

455.203,
FS

475.182,
FS

9 EJEMPLO: Suponga que la fecha de vigencia inicial de una licencia de asociado de ventas fue el 25 de julio de 2021.
10 ¿Qué fecha de vencimiento le dará al licenciado al menos 18 meses de licencia pero no más de un período de licencia
11 de 24 meses?

12 Sugerencia: 24 meses a partir de la fecha de vigencia inicial es el 25 de julio de 2023.

13 Para responder a esta pregunta, pregúntese qué fecha de vencimiento en 2023 es la más cercana a julio
14 25 de julio de 2023, pero no después del 25 de julio de 2023?

15 Marzo viene antes de julio, por lo que la fecha de vencimiento más cercana al 25 de julio de 2023, pero no más allá
— El 25 de julio debe ser el 31 de marzo de 2023. (El 30 de septiembre de 2023 es posterior al 25 de julio de 2023).

17 Marzo es cuatro meses antes de julio, por lo que este licenciado tendrá aproximadamente 20 meses de licencia (24
18 meses menos 4 meses). A partir de entonces, esta licencia siempre vencerá cada dos años (cada dos años) el 31 de
19 marzo.

20 Si un asociado de ventas de bienes raíces luego decide convertirse en corredor, la fecha de vigencia de la licencia de corredor
21 será la fecha de emisión de la licencia de corredor. La licencia de corredor puede tener una fecha de vencimiento diferente a la de la
22 licencia de asociado de ventas. Suponga que la licencia de asociado de ventas venció cada dos años el 31 de marzo. Dependiendo de
23 la fecha de vigencia de la licencia de corredor, la nueva licencia de corredor puede tener una fecha de vencimiento el 30 de septiembre.
24

25 Renovación de licencia

26 Noventa días antes del final de un ciclo de licencia, el DBPR envía un aviso de renovación a los licenciados. El DBPR envía el
27 aviso por correo a la última dirección registrada conocida del titular de la licencia o envía electrónicamente el aviso a la dirección de
28 correo electrónico registrada del titular de la licencia. Es responsabilidad del titular de la licencia realizar un seguimiento de las fechas
29 de renovación y los requisitos de la licencia. El no recibir el aviso no excusará al titular de la licencia de completar los requisitos de
30 renovación.

31 Los asociados de ventas y los corredores deben completar su educación posterior a la licencia antes de la primera renovación de sus
32 licencias iniciales. Una vez que se completa la educación posterior a la licencia y se renueva la licencia inicial, los licenciados deben
33 completar 14 horas de educación continua durante cada período de renovación.
34

455.273,
FS

35 Para renovar una licencia de bienes raíces, el titular de la licencia presenta el aviso de renovación y la tarifa bienal de la licencia.
36 Al enviar el aviso de renovación al DBPR, el titular de la licencia certifica haber completado el requisito de educación (consulte
37 "Educación posterior a la licencia y educación continua", Unidad 2).
38

475.182,
FS
61J2-3.020,
FAC

39 Si los licenciados renuevan después de la fecha de vencimiento, se cobra un recargo por pago atrasado. Si un licenciado no
40 renueva una licencia antes de la fecha de vencimiento, la licencia vuelve automáticamente al estado inactivo involuntario (el estado
41 inactivo involuntario se analiza más adelante en esta unidad). Un licenciado activo que no renueve una licencia después de la fecha
42 de vencimiento tiene 24 meses para renovarla. Un licenciado de bienes raíces no debe practicar bienes raíces después de la fecha
43 de vencimiento de la licencia. También es ilegal que un titular de una licencia actual inactiva realice los servicios de bienes raíces a
44 cambio de una compensación.
45

455.02, FS

1 Exención de renovación de las Fuerzas Armadas. Un titular de licencia con buena reputación que sea miembro de las fuerzas
2 armadas de los EE. UU. está exento de las disposiciones de renovación durante el período de servicio activo del titular de la
3 licencia y dos años después de la finalización del servicio activo. Si el servicio militar es fuera del estado, la exención también se
4 aplica al cónyuge con licencia o al cónyuge sobreviviente con licencia, siempre que el miembro de las fuerzas armadas estuviera
5 en servicio activo al momento de su muerte.

6 Se aplica la exención de las fuerzas armadas, siempre que el titular de la licencia no se dedique a la actividad de corretaje de
7 bienes raíces en el sector privado con fines lucrativos.

8 Si un miembro del servicio (o el cónyuge del miembro del servicio) participa activamente en bienes raíces en el sector
9 privado, con fines de lucro, durante el servicio activo y durante los dos años posteriores al despido, el miembro del servicio debe
10 completar las disposiciones requeridas para la renovación de la licencia. Sin embargo, el DBPR renunciará a la tarifa de
11 renovación de la licencia.

12 Estado activo frente a estado inactivo

475.183,
FS475.182,
FS

13 Se requiere una licencia activa para participar en los servicios de corretaje de bienes raíces. Los asociados de ventas
14 logran el estado activo al encontrar un empleador y registrarse en el DBPR bajo el nombre de corredor empleador o propietario-
15 desarrollador. Los licenciatarios que opten por no participar en el negocio de bienes raíces pueden colocar sus licencias en estado
16 inactivo. Hay dos tipos de estado inactivo: (1) inactivo voluntario y (2) inactivo involuntario.
17

61J2-1.014,
FAC

18 Inactivo Voluntario. Un titular de licencia que ha calificado para una licencia de bienes raíces pero que voluntariamente elige no
19 participar en el negocio de bienes raíces durante un período determinado y solicita dicho cambio se coloca en estado inactivo
20 voluntario. Un titular de licencia no puede realizar legalmente ningún servicio de bienes raíces a cambio de una compensación
21 mientras tenga una licencia inactiva voluntaria. Un titular de licencia puede cambiar una licencia activa a un estado de licencia
22 inactiva voluntaria mediante la presentación del formulario adecuado al DBPR. Dichos licenciatarios tienen una licencia inactiva
23 actual.

24 Los asociados de ventas inactivos voluntarios y los asociados de corredores que posteriormente deseen activar sus licencias
25 pueden hacerlo en cualquier momento simplemente completando el formulario correspondiente solicitando una licencia activa con
26 un corredor activo o propietario-desarrollador. (Para estar activos, los asociados de ventas deben estar registrados con un
27 empleador). Al igual que con una licencia activa, un licenciatario puede renovar una licencia inactiva voluntaria actual de manera
28 indefinida. Los licenciatarios inactivos voluntarios que completan satisfactoriamente los cursos de educación continua prescritos
29 cada dos años deben pagar las tarifas correspondientes para calificar para la renovación de una licencia inactiva voluntaria. Una
30 licencia que no se renueva al final del período de la licencia vuelve automáticamente al estado inactivo involuntario, excepto las
31 licencias iniciales cuando los requisitos de educación posteriores a la licencia no se han completado satisfactoriamente. En este
32 caso, la licencia se vuelve nula y sin efecto.
33

475.01(1)
(g), FS61J2-3.010,
FAC

34 Inactivo involuntario. Si un licenciatario no renueva una licencia activa o inactiva voluntaria antes de la fecha de vencimiento (que
35 no sea la primera renovación), la licencia vuelve automáticamente al estado inactivo involuntario. El titular de la licencia debe
36 completar la educación continua y renovar la licencia al estado activo o inactivo voluntario dentro de los próximos dos años.
37

475.183,
FS455.271(6),
FS61J2-3.010,
FAC61J2-1.014,
FAC

38 Los licenciatarios inactivos involuntarios pueden activar su licencia durante el período de dos años después de la expiración
39 de una licencia actual válida solo después de completar satisfactoriamente los cursos de instrucción prescritos por FREC.
40

41 Cuando un licenciatario ha estado inactivo involuntariamente por:

- 42 ■ 12 meses o menos, pueden satisfacer el requisito de educación completando 14 horas de educación continua aprobada
por FREC; o
- 43 ■ más de 12 meses pero menos de 24 meses, deben

44 completar 28 horas de un curso educativo de reactivación prescrito por la Comisión.

1 Restablecimiento de una licencia nula y sin efecto. Una licencia puede estar en estado inactivo involuntario por no
 2 más de dos años. Después de dos años, la licencia vence automáticamente (se vuelve nula e inválida) por
 3 ministerio de la ley sin más acción de FREC o DBPR. Una vez que se anula su licencia, las personas que deseen
 4 volver a practicar bienes raíces deben volver a solicitar la licencia como asociado de ventas, volver a tomar el
 5 curso previo a la licencia de 63 horas y volver a tomar y aprobar el examen de licencia estatal.
 6

7 La FREC puede restablecer la licencia de una persona cuya licencia se ha vuelto nula y sin efecto si la
 8 Comisión determina que el licenciatario anterior no cumplió con el estatuto debido a dificultades físicas o
 9 económicas. El antiguo titular de la licencia debe solicitar la restitución a la FREC dentro de los seis meses
 10 posteriores a la fecha en que la licencia quedó nula y sin efecto. No existe autoridad legislativa para extender el
 11 requisito de renovación más allá del período de seis meses (consulte "Casos de dificultades", Unidad 2 para
 12 obtener información adicional sobre dificultades físicas y dificultades económicas).
 13

475.183 (4),
FS

61J2-3.013,
FAC

14 Otras clasificaciones de licencias

15 Nulo y sin efecto. Cuando una licencia es nula y sin efecto, ya no existe. Una licencia se vuelve nula y sin efecto
 cuando ocurren las siguientes situaciones:

- 17 ■ Cuando una licencia ha estado inactiva involuntariamente por más de dos años, el
 18 la licencia se vuelve nula y sin efecto sin ninguna otra acción por parte del DBPR o FREC. ■ Una
 19 licencia que ha sido revocada después de un procedimiento disciplinario se vuelve nula y sin efecto. La
 20 revocación de una licencia es una sanción permanente (el titular de la licencia queda fuera del
 21 negocio de bienes raíces para siempre).
- 22 ■ Si no se completa el requisito de educación posterior a la licencia antes del vencimiento de la licencia
 23 inicial, la licencia quedará nula y sin efecto.
- 24 ■ Una persona que ya no quiera dedicarse al negocio de bienes raíces puede renunciar voluntariamente
 25 o cancelar la licencia, siempre que no haya una investigación o proceso disciplinario pendiente
 26 contra el licenciatario. El titular de la licencia envía una comunicación por escrito al DBPR indicando
 27 que el titular de la licencia se jubila o que ya no desea obtener la licencia. Cuando se cancela una
 28 licencia, se vuelve nula y sin efecto.
 29 La cancelación de una licencia es efectiva en la fecha en que la Comisión acepta la renuncia
 30 voluntaria. La cancelación no implica acción disciplinaria.

475.23, FS

31 Dejar de estar en vigor. El DBPR debe ser notificado dentro de 10 días cuando el siguiente
 32 ocurre:

- 33 ■ Un corredor cambia de dirección comercial
- 34 ■ Una escuela de bienes raíces cambia de dirección comercial
- 35 ■ Un asociado de ventas cambia de empleador
- 36 ■ Un instructor cambia de empleador

475.42(1)(b),
FS

37 El propósito de notificar oportunamente al DBPR sobre el cambio de dirección comercial y el cambio de
 38 empleador es para que la base de datos del DBPR pueda actualizarse. Todas las comunicaciones oficiales del
 39 DBPR se enviarán por correo a la dirección registrada, por lo que es muy importante que el DBPR tenga
 40 información de contacto actualizada. La ley de licencias requiere que los asociados de ventas y los asociados de
 41 corredores estén registrados bajo su corredor empleador.

1 EJEMPLO: Si un asociado de ventas deja una firma de corretaje y quiere trabajar para otra firma de corretaje, el
 2 DBPR debe ser informado del nuevo empleador del asociado. Hasta que el asociado de ventas esté registrado bajo
 3 el nuevo empleador, el asociado de ventas no puede trabajar. La licencia deja de estar en vigor hasta que el
 4 asociado de ventas se haya registrado bajo el nuevo corredor. De lo contrario, el asociado de ventas estaría
 5 actuando como corredor (realizando servicios inmobiliarios sin estar registrado bajo un corredor empleador). El
 6 DBPR puede emitir una citación de \$500 a un asociado de ventas que trabaja en calidad de asociado de ventas sin
 7 estar debidamente registrado bajo el corredor empleador.

8
 9 Cuando una licencia deja de estar vigente, significa que, según la ley de Florida, el asociado no está autorizado para realizar
 10 servicios de bienes raíces que requieren una licencia de bienes raíces, porque el asociado no está debidamente registrado. La
 11 base de datos DBPR indicaría que la licencia del asociado está activa y registrada bajo el empleador anterior, cuando de hecho,
 12 el asociado está trabajando para el nuevo empleador. La base de datos DBPR no se actualiza hasta que la información del
 13 cambio de empleador se envía al DBPR.

14
 15 EJEMPLO: Si un corredor cambia su dirección comercial, se debe registrar la nueva ubicación y pagar una tarifa. No
 16 se pueden realizar nuevos negocios de corretaje (la licencia deja de estar en vigor) hasta que se notifique al DBPR
 17 de la ubicación del nuevo negocio y esté debidamente registrado. Para evitar una brecha en el servicio de
 18 corretaje, el corredor puede registrar la nueva oficina de corretaje con anticipación. El DBPR puede emitir una
 19 citación de \$500 por no notificar a tiempo al DBPR sobre el cambio de dirección comercial.

20
 21 La forma más eficaz de notificar a la Comisión de un cambio de dirección o de empleador es a través del portal en línea del
 22 DBPR. (Al realizar cambios en línea, se recomienda que el titular de la licencia imprima el cambio y conserve la documentación).
 23 Al momento de enviar la notificación de cambio de dirección comercial, el corredor o la escuela de bienes raíces debe informar a
 24 la Comisión de los nombres de los asociados de ventas, o instructores que ya no están empleados por la correduría o la escuela.
 25 El DBPR actualiza su base de datos mediante la eliminación de asociados de ventas e instructores que ya no deberían estar
 26 registrados en el corretaje o la escuela. Los asociados de ventas que ya no están empleados con el corredor de registro se
 27 colocan en estado inactivo. Cuando un corredor cambia de dirección comercial, las licencias de los asociados de ventas
 28 empleados por el corredor permanecen vigentes. Lo mismo se aplica a los instructores empleados por una escuela de bienes
 29 raíces que cambia de dirección comercial.

32 455.275(1)
 33 y (2), FS

34 475.22(1),
 35 FS

36 61J2-10.038,
 37 FAC

38 61J2-24.002(aa), FAC

32 Dirección postal actual. Los licenciatarios son responsables de notificar al DBPR por escrito de su dirección postal actual,
 33 dirección de correo electrónico y lugar de práctica. La dirección postal actual es la dirección residencial actual que utiliza un
 34 licenciatario para recibir correo a través de los EE. UU.

35 Servicio Postal. Un apartado de correos es una dirección postal aceptable. El DBPR envía una comunicación oficial a un
 36 licenciatario a la última dirección postal o dirección de correo electrónico conocida, a la que el DBPR se refiere como la dirección
 37 de registro.

38 Cambio de dirección. Los licenciatarios deben notificar al DBPR por escrito dentro de los 10 días calendario de un cambio en la
 39 dirección postal o dirección de correo electrónico actual. Los licenciatarios pueden enviar por correo o fax el formulario apropiado
 40 al DBPR, o los licenciatarios pueden enviar un cambio de dirección o dirección de correo electrónico en línea en el sitio web del
 41 servicio en línea de DBPR. El DBPR puede emitir una citación de \$500 por no notificar oportunamente a la Comisión (DBPR) por
 42 primera vez sobre la dirección postal actual o un cambio en la dirección postal actual. Las infracciones segundas o subsiguientes
 43 por no notificar al DBPR de un cambio en la dirección postal o en la dirección de correo electrónico darán lugar a procedimientos
 44 disciplinarios contra el titular de la licencia. Los licenciatarios que no mantienen su dirección actualizada con el DBPR pueden
 45 perderse avisos importantes. Si un aviso requiere una acción por parte del titular de la licencia, la falta de acción oportuna por
 46 parte del titular de la licencia puede dar lugar a medidas disciplinarias administrativas.

475.180(2),
FS

- 1 Normas relativas a los licenciarios no residentes. El titular de una licencia de bienes raíces de Florida que se muda fuera del
2 estado y se convierte en no residente de Florida está obligado por ley a notificar a la Comisión dentro de los 60 días del cambio
3 de residencia. El titular de la licencia se compromete a mantener actualizada la dirección postal del titular de la licencia. Los
4 titulares de licencias no residentes deben completar satisfactoriamente los estudios posteriores a la obtención de la licencia y la
5 educación continua requerida para todos los titulares de licencias de bienes raíces de Florida. Los solicitantes y licenciarios no
6 residentes deben cumplir con todos los demás requisitos de FS 475 y las reglas de FREC. Los licenciarios siempre deben
7 notificar a la FREC dentro de los 10 días posteriores a su cambio de dirección postal o dirección de correo electrónico; sin
8 embargo, los titulares de licencia tienen hasta 60 días para cumplir con los requisitos para no residentes.
9



REQUISITOS DEL LICENCIARIO NO RESIDENTE

Cualquier residente con licencia que se convierta en no residente debe notificar a la Comisión dentro de los 60 días de la
cambiar de residencia y cumplir con todos los requisitos para no residentes.

Un titular de licencia residente de Florida que no notifique a la Comisión que se convierte en no residente según lo prescrito en
la Sección 475.180 puede recibir una citación y una multa de \$300.

Referencia: Sección 475.180, FS y 61J2-24.002, FAC

Elegibilidad para recibir la comisión

475.25(1)
(h), FS

- 11 Un licenciario de bienes raíces no puede compartir la compensación con una persona sin licencia por realizar servicios
12 de bienes raíces o por referencias de negocios, prospectos o clientes de bienes raíces. Un licenciario de bienes raíces cuya
13 licencia esté inactiva al momento de realizar los servicios de bienes raíces no puede recibir compensación. Antes de pagar una
14 tarifa de referencia o una comisión a otra oficina de corretaje, el corredor debe verificar que la correduría que recibirá la
15 compensación tenga la licencia adecuada. Compartir la comisión o pagar una tarifa a una persona que no tiene la licencia
16 adecuada puede someter al titular de la licencia a medidas disciplinarias.
17



PAUTAS DISCIPLINARIAS

Compartir una comisión o pagar una tarifa a una persona que no tiene la licencia adecuada según el Capítulo 475, FS,
es una violación de la sección 475.25(1)(h), FS. Por una primera violación, el titular de la licencia puede recibir una multa
administrativa de \$250 a \$1,000 y estar sujeto a una suspensión de 30 días a la posible revocación de la licencia, dependiendo de
los detalles del caso.

Referencia: 61J2-24.001(3)(i), FS

- 18 Portal de licencias DBPR. El estado de la licencia de las personas que tienen licencia en Florida se puede verificar utilizando el
19 servicio en línea del portal de licencias del Departamento. El DBPR mantiene una base de datos de todas las licencias
20 profesionales emitidas por el Departamento. Una persona puede buscar el estado de la licencia de cualquier persona que posea
21 una licencia emitida por el DBPR (consulte el enlace web a continuación). Se utilizan dos términos para describir el estado de las
22 solicitudes DBPR y las licencias de bienes raíces: estado principal y estado secundario. El estado primario es el primer estado,
23 seguido del estado secundario.
24



- 25 Para acceder al portal de licencias en línea de DBPR, visite www.myoridalicense.com/dbpr/
26 servicios en línea (escanear código QR).

1 EJEMPLO 1: Una búsqueda de Jane Doe, asociada de ventas con licencia, reveló el siguiente
2 estado de la licencia: Actual/Activa.

3 Actual es el estado principal. Un estado actual indica que el titular de la licencia está al día
4 con respecto a los requisitos del DBPR para obtener la licencia (p. ej., renovación oportuna). Activo
5 es el estado secundario. Activo indica que el asociado de ventas con licencia puede operar bajo
6 la licencia asociada. Los asociados de ventas deben tener un corredor registrado o estar registrados
7 con un propietario-desarrollador (la licencia asociada). Es prudente que los asociados de ventas
8 y otros titulares de licencias que deben tener su licencia asociada con otro titular de licencia
9 verifiquen la asociación seleccionando "Ver información relacionada con la licencia" al realizar una
10 búsqueda de licencias. Los licenciatarios no deben asumir que su licencia está registrada con el
11 corredor/corretaje correspondiente. Los errores ocurren, así que cuando obtenga la licencia
12 inicial o cambie de empleador, verifique el estado de su licencia y que su licencia esté asociada
13 con su corredor registrado.

14 EJEMPLO 2: Una búsqueda de John Jones, asociado de ventas de bienes raíces con licencia,
15 indicó el siguiente estado de la licencia: Probatoria/Activa.

16 El estado principal es la libertad condicional. Este estado le permite al titular de la
17 licencia continuar practicando bienes raíces mientras completa las condiciones impuestas por la
18 FREC como condición de disciplina, como completar cursos de educación y pagar multas. El estado
19 secundario es activo. Esto indica que un titular de licencia ha sido disciplinado pero puede
20 continuar operando bajo la licencia asociada.



ELEGIBILIDAD DEL ESTADO PRIMARIO

Para realizar servicios de bienes raíces para otro a cambio de una compensación, el estado principal debe indicar ya sea actual o probatoria y el estado secundario debe declarar activo. Cualquier otro estado primario (como inactivo involuntario o nulo y sin efecto) indica que el titular de la licencia no puede operar.

21 EJEMPLO 3: El estado de un titular de licencia es Inactivo/Activo involuntario.

22 El estado principal es inactivo involuntario, lo que indica que el titular de la licencia no
23 completó una renovación oportuna de la licencia (la licencia ya pasó la fecha de vencimiento). Sin
24 embargo, el estado secundario está activo. El estado secundario no cambia automáticamente en el
25 sistema de base de datos cuando alguien no renueva la licencia. El estado secundario indicado
26 es cualquier estado existente antes del vencimiento de la licencia hasta que la información en la
27 base de datos se actualice manualmente. Por lo tanto, un titular de licencia siempre debe referirse
28 primero al estado principal y luego al estado secundario. Si una licencia es inactiva involuntaria en el
29 estado primario, el licenciatario ha incumplido con los requisitos de renovación y no podrá operar
30 independientemente de lo que indique el estado secundario.

31 Cambio de empleador

32 Cuando los asociados de ventas eligen trabajar para una firma de corretaje diferente, los asociados tienen
33 ciertas responsabilidades con su empleador anterior.

34 listados. La duplicación de registros de un empleador anterior constituye un abuso de confianza, incluso si la
35 persona que copió los registros los originó, cuando se hace con el fin de llevar los listados a un nuevo
36 empleador. Además, la eliminación de registros de la oficina de un empleador anterior constituye un robo.

37 Deberes fiduciarios. Un asociado de ventas representa al corredor cuando trabaja con compradores y
38 vendedores, o inquilinos y propietarios. Un asociado de ventas está obligado por lo que se conoce como ducuary
39 deberes para el corredor empleador. El asociado debe trabajar con los clientes del corredor y los clientes con
40 la misma confianza y profesionalismo como si el corredor estuviera trabajando directamente con el cliente.
41 Además, los asociados de ventas deben representar a su corredor con confianza y

1 confianza Debido a esta relación fiduciaria , después de dejar a un empleador, los asociados de ventas no deben
 2 desviar a los compradores y vendedores del corredor/empleador anterior de completar una transacción. Hacerlo
 3 expondría al asociado a la responsabilidad por el incumplimiento de la lealtad del ducado al empleador anterior. Los
 4 asociados de ventas y los asociados de corredores representan a su corredor empleador (principal) y, como tal, existe
 5 un deber de pago. Desviar compradores o vendedores o usar información confidencial no es ético ni ilegal en Florida.
 6 Además, un asociado de ventas puede haber acordado contractualmente un acuerdo de no competencia.
 7

8 Debido a la relación fiduciaria entre los asociados de ventas y sus empleadores, las obligaciones de los asociados
 9 de ventas no terminan con la terminación del empleo. Los asociados de ventas tienen prohibido divulgar información
 10 confidencial aprendida como resultado del empleo. Además, se prohíbe a los licenciarios hacer cualquier cosa que
 11 pueda desacreditar a un empleador anterior o dañar la buena voluntad del negocio del empleador.
 12

Preguntas de práctica

17. Si un licenciario no renueva una licencia antes de la fecha de vencimiento, la licencia se revierte automáticamente
 automáticamente a _____ estado.
18. Un licenciario de bienes raíces no debe realizar servicios de bienes raíces después de la fecha de
 _____ la licencia.
19. Un licenciario que sea miembro de las fuerzas armadas de los EE. UU. está exento de las disposiciones de
 renovación durante el servicio activo y después de la baja.
20. Una licencia que ha estado inactiva involuntariamente por más de sin acción _____
 se convierte _____ y _____ adicional por parte del DBPR o
 en FREC.
21. Un licenciario que ha estado inactivo involuntariamente por más de _____ meses
 pero menos que _____ meses deben completar _____ horas de reactivación
 la educación.
22. Los licenciarios deben notificar al DBPR dentro de los _____ días de un cambio en la dirección postal actual.
23. El corredor único de una corredora de bienes raíces se jubila y cambia su estado de licencia a
 inactivo voluntario. Las licencias de los asociados de ventas _____
 _____ hasta que los asociados se registren bajo un nuevo corredor-empleador.
24. Un asociado de ventas que está registrado bajo el corredor que se jubila en la pregunta anterior ha estado trabajando
 con varios posibles compradores. El asociado quiere seguir mostrando la propiedad a los prospectos. El
 asociado debe registrarse bajo un nuevo empleador corredor _____ para continuar prestando
 servicios de bienes raíces.
25. Un asociado de ventas con licencia que se muda de Florida a otro estado debe cumplir con los requisitos para
 licenciarios no residentes dentro de _____ días.

13 3.5 LICENCIAS MÚLTIPLES Y LICENCIA DE GRUPO

14 Varias licencias

475.215(2),
FS

15 Se emiten múltiples licencias a un corredor que califica como corredor para más de una entidad comercial. Se debe
 — obtener una licencia de corredor por separado para cada negocio. El DBPR puede emitir licencias de corredor adicionales
 17 (múltiples) cuando se demuestre a satisfacción de la Comisión que el

1 son necesarias licencias adicionales y que las licencias no se utilizarán de manera perjudicial o dañina para otra persona. Se
 2 dice que un corredor que posee más de una licencia de corredor de Florida tiene múltiples licencias. Las licencias múltiples
 3 permiten que un corredor actúe legalmente como corredor para más de una firma de corretaje. Debido a que los asociados de
 4 ventas y los asociados de corredores pueden tener solo un empleador registrado a la vez, los asociados de ventas y los asociados
 5 de corredores no pueden tener varias licencias.

6 EJEMPLO 1: Jane Doe es la corredora tanto de Extra-Fine Real Estate Services como de Extra-Fine Property
 7 Management. Una empresa maneja solo ventas, mientras que la otra maneja solo alquileres. Jane debe registrar
 8 ambas empresas de bienes raíces con el DBPR.
 9 Por lo tanto, necesita múltiples licencias de corredor para calificar ambas entidades de corretaje.

10 EJEMPLO 2: Ray Jones es un asociado de ventas registrado en Extra-Fine Real Estate Services. A Ray le gustaría
 11 tratar de representar a algunos propietarios que compraron sus anuncios. Se pregunta si puede trabajar tanto
 12 para Extra-Fine Real Estate Services como para Extra-Fine Property Management, ya que Jane Doe es la
 13 corredora de ambas empresas. Los socios de ventas y los socios corredores pueden participar en actividades
 14 inmobiliarias que requieren una licencia de bienes raíces solo en nombre de la empresa de corretaje donde está
 15 registrado el asociado. Es cierto que Jane es la corredora de ambas empresas, sin embargo, el asociado está
 16 registrado en Extra-Fine Real Estate Services, y los asociados de ventas pueden tener solo un empleador registrado
 17 a la vez.

18 Licencia de grupo

61J2-6.006,
FAC

19 A veces, se emite una licencia de grupo para asociados de ventas o asociados de corredores que están registrados bajo un
 20 propietario-desarrollador. Un propietario-desarrollador puede poseer propiedades a nombre de varias entidades. Si todas las
 21 entidades están conectadas de modo que la propiedad y el control estén en manos de las mismas personas, los socios de ventas
 22 y los socios corredores empleados por el desarrollador propietario pueden recibir una licencia de grupo.

23
 24 El propietario-desarrollador envía una declaración jurada al DBPR con una lista de todos los nombres legales de las
 25 empresas utilizadas por el propietario-desarrollador. Esto permite que el asociado venda por todas las entidades afiliadas
 26 propiedad del propietario-desarrollador. Los propietarios-desarrolladores no están obligados a tener licencias de bienes raíces si
 27 solo venden sus propias propiedades. El propietario-desarrollador está registrado en el DBPR con un seudo número (no una
 28 licencia de bienes raíces) que se ingresa en los registros del DBPR. El pseudo número se convierte en un marcador de posición
 29 bajo el cual se registran los socios de ventas y los socios de corredores. Para activar una licencia de asociado de ventas bajo un
 30 operador propietario-desarrollador, el asociado de ventas y el desarrollador completan el formulario DBPR correspondiente. El
 31 nombre del asociado de ventas y el número de licencia se ingresan en el formulario. El nombre del propietario-desarrollador, la
 32 dirección de la ubicación comercial y el seudónimo se ingresan en el formulario. En la práctica real, el asociado de ventas (o
 33 asociado corredor) recibe una licencia de bienes raíces y no se hace ninguna distinción con respecto a la licencia de grupo en la
 34 licencia del asociado.

35
 36 EJEMPLO: Joseph Jones es un propietario-desarrollador. Es propietario y controla dos empresas de
 37 desarrollo, Happy Estates y Excellent Homes. Jones emplea a un asociado de ventas para vender
 38 propiedades para ambas compañías de desarrollo. El asociado se registra como activo bajo el seudónimo del
 39 propietario-desarrollador. Se dice que la asociada tiene una licencia de grupo para que pueda trabajar tanto para
 39 Happy Estates como para Excellent Homes.
 40 El licenciario tiene una licencia de asociado de ventas y un empleador (Jones).

Preguntas de práctica

26. A veces se emite una licencia _____ a asociados de ventas o asociados de corredores
 que están registrados bajo un propietario-desarrollador.

27 _____ se emiten a un corredor que califica como el corredor
 para más de una entidad comercial.

3.6 RESUMEN DE PUNTOS IMPORTANTES

- El DBPR depende del poder ejecutivo del gobernador. Capítulo 455, FS, otorga autoridad al DBPR para investigar las quejas de los consumidores, emitir citaciones nas al realizar investigaciones, emitir órdenes de cese y desistimiento a personas sin licencia y emitir citaciones a personas con licencia del DBPR. ■ El administrador principal del DBPR es el secretario del DBPR, quien es designado por el gobernador, sujeto a la confirmación del senado estatal. ■ La Comisión está compuesta por siete miembros: cinco miembros profesionales y dos miembros consumidores. Cuatro de los miembros profesionales deberán haber sido titulares de licencias de corredores activos durante los cinco años anteriores al nombramiento. El quinto miembro profesional debe haber tenido licencia como corredor activo o asociado de ventas durante los dos años anteriores al nombramiento. ■ Los miembros de la Comisión son designados por el gobernador, sujetos a la confirmación del Senado, y no son empleados del DBPR. ■ Los poderes de la Comisión son principalmente cuasijudiciales y cuasilegislativos. La FREC ejerce sus poderes cuasi legislativos cuando adopta reglas. Ejerce sus poderes cuasijudiciales cuando escucha quejas, sanciona a los titulares de licencias y concede o deniega reclamaciones de fondos de recuperación. ■ Hay dos tipos de estado inactivo: voluntario e involuntario. Un licenciatario que haya calificado para una licencia de bienes raíces pero que voluntariamente decida no participar en el negocio de bienes raíces puede solicitar el estado inactivo voluntario. El estado inactivo involuntario ocurre cuando un licenciatario no renueva una licencia activa o inactiva voluntaria antes de la fecha de vencimiento.
- Ya no existe una licencia nula y sin efecto. Cuando un individuo realiza servicios inmobiliarios con una licencia nula, esa actividad se considera actividad sin licencia. Una licencia se vuelve nula y sin efecto cuando un estado inactivo involuntario ha continuado por más de dos años. Cuando la FREC revoca una licencia de bienes raíces, la licencia se vuelve nula y sin efecto. Una licencia a la que el titular de la licencia renuncia voluntariamente es cancelada por la FREC sin que ello implique una acción disciplinaria. Una vez cancelada, la licencia es nula y sin efecto. ■ Un titular de licencia con buena reputación que sea miembro de las fuerzas armadas de los EE. UU. está exento de las disposiciones de renovación de la licencia durante el servicio activo y durante dos años después de la terminación del servicio activo. La exención de las fuerzas armadas es válida, suponiendo que el miembro del servicio no participe activamente en prácticas inmobiliarias durante el período de exención. Este es otro ejemplo de una licencia ineficaz. ■ Los licenciatarios deben notificar al DBPR dentro de los 10 días de un cambio en la dirección postal o dirección de correo electrónico.
- Los residentes con licencia que se mudan fuera del estado deben notificar a la Comisión dentro de los 60 días del cambio de residencia. ■ “Licencias múltiples” se refiere a aquellos casos en los que un corredor posee más de una licencia de corredor.
- Se emite una licencia de grupo a un asociado de ventas o un corredor asociado empleado por un propietario-desarrollador (desarrollador de bienes raíces) que posee propiedades a nombre de varias entidades. Una licencia de grupo da derecho al licenciatario a trabajar para los proyectos de ventas separados propiedad del propietario-desarrollador.

EXAMEN UNIDAD 3

1. Las siguientes declaraciones son verdaderas con respecto a los miembros de la Comisión de Bienes Raíces de Florida EXCEPTO que a. son una mezcla de profesionales de bienes raíces y miembros consumidores.
b. son responsables ante el gobernador de su correcto desempeño. C. son empleados de DBPR. d. dependen de la DRE para sus trámites administrativos. asistencia.
2. Los miembros de la FREC son designados por el a. gobernador y conrmado por el secretario de estado.
b. gobernador y conrmado por el secretario DBPR. C. Secretario del DBPR y conrmado por el gobernador.
d. gobernador y conrmado por el senado estatal.
3. ¿Qué deber es un ejercicio del poder cuasi legislativo de la FREC?
a. Adoptar un sello
b. Hacer determinaciones de violaciones c. Promulgar reglas d. Otorgar o denegar solicitudes de licencia
4. Licenciarios de bienes raíces en servicio activo con el Ejército de los EE. UU. está obligado a renovar sus licencias a. cada dos años. b. en el alta
C. dentro de un año después del alta. d. dentro de los dos años siguientes al alta.
5. El mandato de cada miembro de la Comisión es
a. dos años. b. cuatro años.
C. cinco años
d. siete años.
6. Los miembros de la Comisión reciben a. ninguna compensación por sus servicios. b. solo una tarifa diaria cuando se trata de un negocio oficial. C. \$50 por día cuando se trata de un negocio oficial, más gastos de viaje de su bolsillo. d. un salario anual equivalente al salario anual de un legislador estatal.
7. Qué responsabilidad de la Comisión es un ejercicio de su poder cuasi-judicial?
a. Adoptar un sello
b. Crear y aprobar reglas c. Regular las prácticas profesionales d. Otorgar o denegar solicitudes de licencia
8. La Comisión NO está facultada para a. hacer determinaciones de violaciones. b. imponer penas administrativas. C. imposición de multas y penas de prisión como penas por determinados delitos. d. adoptar un sello oficial que, cuando se usa en un documento, certificado, procedimiento o acto de la Comisión, es evidencia prima facie de su autenticidad en todos los asuntos de derecho en este estado.
9. Las responsabilidades específicas del FREC NO incluyen a.
determinar el monto de los derechos de licencia necesarios para operar la Comisión. b. denunciar infracciones penales al estado abogado.
C. informar a la División de Condominios, Tiempos Compartidos y Casas Móviles de la Florida sobre medidas disciplinarias contra cualquiera de sus licenciarios. d. prestando los servicios necesarios para la preparación y administración de licencias exámenes
10. ¿Qué poder NO se le otorga al DBPR bajo el Estatuto 455 de Florida? a. Emitir citaciones b. Investigar las quejas de los consumidores c. Designar a los miembros de la FREC d. Emitir citaciones

11. ¿Qué afirmación sobre el Departamento de Regulación Comercial y Profesional (DBPR) es VERDADERA? a. El Secretario DBPR es designado por la Comisión.
- b. El DBPR depende del poder ejecutivo de el gobierno del estado
- c. La oficina principal de DBPR se encuentra en Orlando.
- d. El DBPR no tiene la autoridad legal para emitir citaciones.
12. FREC puede restablecer una licencia nula y sin efecto cuando
- a. se determina que el titular de la licencia no cumplió cumplir con el estatuto debido a dificultades físicas o dificultades económicas.
- b. el titular de la licencia paga oportunamente la tarifa de renovación y completa el requisito de educación al día siguiente de que la licencia sea nula y sin efecto.
- c. el titular de la licencia completa la educación a tiempo, pero no paga la tarifa de renovación antes de que la licencia se anule debido a un horario de trabajo ocupado.
- d. el titular de la licencia se disculpa por el descuido y promete renovar oportunamente en el futuro.
13. ¿Cuántos miembros de la FREC pueden tener una licencia de asociado de ventas activa actual?
- a. Uno
- b. Dos
- c. cuatro
- d. Cinco
14. Si un licenciataria activo no renueva su tercera licencia de dos años antes de la fecha de vencimiento de la licencia, la licencia a. volver automáticamente al estado inactivo involuntario al final del período de la licencia. b. suspenderse automáticamente. c. ser cancelado, y el titular de la licencia tendrá que volver a tomar el curso y la licencia exámenes
- d. ser cancelado, y el titular de la licencia tendrá que volver a tomar el examen de licencia solamente.
15. Una licencia inactiva involuntaria automáticamente se anulará automáticamente sin más acción por parte de la FREC o el DBPR después de a.
- 2 años. b. 4 años. c. 5 años. d. 10 años.
16. Quién NO puede reactivar una licencia para activar ¿estado?
- a. Un asociado de ventas inactivo voluntario b. Un director corporativo con licencia de una inmobiliaria empresa c. Un corredor inactivo involuntario d. Un asociado de ventas que no completó la educación posterior a la licencia antes del vencimiento de la licencia inicial
17. Un propietario-desarrollador posee varias propiedades con diferentes nombres, pero todas son entidades comerciales estrechamente conectadas y controladas por el propietario desarrollador. Un asociado de ventas que trabaje para ese propietario-desarrollador puede obtener legalmente a. una licencia de grupo. b. múltiples licencias. c. ya sea una licencia de grupo o múltiples licencias, pero no ambas. d. ni una licencia de grupo ni múltiples licencias.
18. Un corredor traslada su oficina de bienes raíces a una ubicación nueva y moderna. Está tan ocupado coordinando la mudanza que se olvida de avisar al DBPR. La licencia de corredor a. dejará de estar vigente. b. es nulo y sin efecto. c. se suspende automáticamente. d. está cancelado.
19. ¿Qué afirmación es VERDADERA con respecto a las licencias múltiples?
- a. Un corredor asociado puede tener múltiples licencias.
- b. Un corredor que califica como corredor para más de una empresa de corretaje tiene varias licencias.
- c. Los asociados de ventas pueden estar registrados en más de una empresa de corretaje siempre que las empresas sean propiedad del mismo corredor.
- d. A los propietarios-desarrolladores sin licencia se les otorgan múltiples licencias si son dueños de más de un desarrollo inmobiliario.

20. Una corredora decide reubicar su inmueble

oficina de corretaje Ella notifica al DBPR del cambio de dirección comercial. También informa al DBPR de los nombres de dos asociados de ventas que ya no están asociados con su corretaje. Las licencias de los asociados de ventas serán a.

suspendidos hasta que encuentren un nuevo empleo.

b. cancelado.

C. nulo y sin efecto.

d. puesto en estado inactivo.

UNIDAD

4

AUTORIZADO RELACIONES, DEBERES, Y DIVULGACIÓN

1 OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

2 Cuando haya completado esta unidad, podrá lograr lo siguiente.

- 3 ■ Distinguir entre las relaciones de agencia en los negocios generales.
- 4 ■ Describa las tres opciones de relaciones de corretaje.
- 5 ■ Describa los deberes adeudados en una relación sin corretaje (sin representación).
- 6 ■ Describir los deberes que los agentes individuales tienen para con sus principales.
- 7 ■ Describir los deberes adeudados en una relación de corredor de transacciones.
- 8 ■ Describir el proceso de transición de un solo agente a un corredor de transacciones.
- 9 ■ Describir los procedimientos de divulgación y el contenido y formato requerido de los avisos de divulgación.
- 10 ■ Describa los requisitos de divulgación para transacciones no residenciales donde el comprador y el vendedor tienen activos de
- 11 \$1 millón o más.
- 12 ■ Enumere los eventos que causarán la terminación de una relación de corretaje.

13 TÉRMINOS CLAVE

ley administrativa	asociados de ventas designados	venta residencial
agente	doble agencia	actas
al alcance de la mano	duciario	agente único
advertencia empor	agente general	agente especial
ley común	representación limitada	ley estatutaria
consentimiento para la transición	no representación	subagente
cliente	principal	corredor de transacciones

14 INTRODUCCIÓN

15 Esta unidad comienza con una explicación general de la ley de agencia y luego detalla los diversos tipos
 de relaciones de corretaje que se practican en Florida. La unidad también explica los deberes y obligaciones del
 titular de la licencia a los directores y clientes.

1 4.1 LEY DE AGENCIA

2 Cuando una persona delega autoridad a alguien para que actúe en su nombre, se ha creado una relación de
3 agencia. Las relaciones de agencia caen dentro del cuerpo legal llamado ley de
4 agencia.

5 Hay tres tipos de leyes en las que la sociedad busca orientación con respecto a las relaciones de agencia:
6 derecho consuetudinario, derecho estatutario y derecho administrativo.

2.01, FS

775.01, FS

7 El derecho consuetudinario (a veces denominado derecho no escrito o jurisprudencia) es un derecho creado por
8 un juez que se manifiesta en decretos y sentencias de los tribunales en oposición al derecho estatutario. Se originó en
9 Inglaterra, donde se usó en las cortes de los reyes como uno de los primeros sistemas legales y todavía se usa hoy
10 en día en el sistema legal inglés y en el sistema legal de los Estados Unidos. Cuando la ley estatutaria falta o es
11 ambigua, deja espacio para que una opinión judicial por escrito conocida como ley consuetudinaria tenga prioridad
12 debido a la práctica o aceptación local.

13 La ley estatutaria son estatutos escritos promulgados por una legislatura. Los capítulos 455 y 475 son dos
14 estatutos de Florida promulgados por la Legislatura de Florida relacionados con la ley de licencias (consulte "Estatutos
15 y reglas importantes para los bienes raíces", Unidad 2).

— El derecho administrativo es un cuerpo de leyes creado por agencias administrativas en forma de reglas,
17 reglamentos, órdenes y decisiones. El Estatuto de Florida 475 faculta a la Comisión de Bienes Raíces de Florida para
18 gobernar la práctica de bienes raíces en Florida.

19 Además de las leyes estatutarias de la agencia, la ley de licencias de bienes raíces y las reglas de la Comisión
20 de Bienes Raíces de Florida (FREC) afectan y regulan directamente las relaciones de corretaje entre los licenciatarios
21 de bienes raíces, compradores y vendedores, y el público.

22 Relaciones de agencia en transacciones comerciales generales

23 Una persona que delega autoridad a otra se llama principal. Una persona que acepta la autoridad (y las
24 responsabilidades, deberes y obligaciones asociadas con esa autoridad) se denomina agente . Un agente es la
25 persona encargada del negocio de otra persona. Un agente está autorizado para representar y actuar por el principal.
26

27 EJEMPLO: El corredor es el principal en el trato con los asociados de ventas y los asociados corredores
28 porque el corredor delega en los asociados la responsabilidad de representar los intereses del corredor.

29 Los asociados de ventas y los asociados de corredores son agentes de su corredor o propietario-
30 desarrollador (si están registrados con el DBPR como propietario-desarrollador).

31 Los asociados del corredor (asociados de ventas y corredores) están autorizados y consienten en
32 representar al corredor en las transacciones con compradores y vendedores, propietarios e inquilinos.



LOS ASOCIADOS DE VENTAS Y LOS ASOCIADOS DE CORREDORES SON AGENTES DE EL CORREDOR

Corredor (principal) → Asociados de ventas y asociados de corredores (agente del corredor en tratos con compradores y vendedores)

33 Relaciones Fiduciarias. La relación de agencia crea una relación ducaria con el principal. Un duciary actúa en una
34 posición de confianza para otro. El duciario debe lealtad completa al principal. Una relación fiduciaria contrasta con la
35 relación pública común que existe en las transacciones comerciales normales donde las personas con intereses
36 adversos negocian entre sí en condiciones de plena competencia . Personas que negocian a distancia
37

1 conducir negociaciones en su propio nombre sin confiar en la justicia o integridad del otro y sin estar sujeto al control
 2 o influencia del otro. En tales casos, se aplica la doctrina legal de caveat emptor (un término latino que significa “que el
 3 comprador tenga cuidado”). Las relaciones de agencia existen en muchas transacciones comerciales, como entre un
 4 abogado (agente) y un cliente (principal). Puede existir una relación de agencia en ciertas transacciones inmobiliarias
 5 (esto se explicará en detalle en la siguiente sección).
 6

7 Dos tipos de agentes se caracterizan por el grado de autoridad delegada a un agente en los tratos comerciales
 8 generales: (1) agente general y (2) agente especial.

9 Un agente general está autorizado por el mandante para realizar actos asociados con las operaciones continuas
 10 de un trabajo en particular o cierto negocio del mandante. Un agente general puede representar al principal en una
 11 amplia gama de asuntos relacionados con un negocio en particular.

12 EJEMPLO 1: Un administrador de propiedades es un agente general si está autorizado por el director para
 13 mostrar y alquilar apartamentos, cobrar alquileres, supervisar el mantenimiento de la propiedad, manejar las
 14 relaciones con los inquilinos y realizar tareas de contabilidad. Un administrador de propiedades es un
 15 agente general porque el administrador está autorizado para realizar de manera continua una amplia
 16 gama de servicios asociados con la administración de propiedades de alquiler en nombre del principal.
 17

18 EJEMPLO 2: Los socios de ventas y los socios corredores son agentes generales del corredor con el
 19 que están registrados. Los asociados solicitan listados y compradores, negocian contratos, asisten
 20 a cierres y realizan otros servicios inmobiliarios en nombre de su corredor. Por lo tanto, en las
 21 transacciones comerciales generales, los asociados de ventas y los corredores asociados son agentes
 22 generales del corredor empleador.

23 Un agente especial está autorizado por el principal (corredor o propietario-desarrollador) para manejar
 24 una transacción comercial específica o para realizar un acto específico.

25 EJEMPLO: Un corredor entra en un acuerdo con un vendedor para representar al vendedor en las
 26 negociaciones para encontrar un comprador para la propiedad del vendedor. El corredor es un agente
 27 especial del vendedor. El corredor representa al vendedor para vender una propiedad específica (una
 28 sola transacción comercial) y al corredor se le ha otorgado autoridad para realizar solo esta tarea.

Preguntas de práctica

1. Una persona que delega autoridad a otra se llama el _____.
2. un _____ es la persona encargada del negocio de otro.
3. Personas que negocian _____ realizar negociaciones por su cuenta
 nombre sin confiar en la justicia o integridad del otro.
4. El derecho consuetudinario a veces se denomina _____.
5. Las leyes creadas por la Legislatura de Florida se denominan _____.
6. Un asociado de ventas es un agente _____ del corredor empleador.

4.2 RELACIONES DE CORRETAJE EN FLORIDA

29 Históricamente, ha habido confusión entre compradores y vendedores con respecto al papel que tienen los
 30 licenciatarios de bienes raíces en las negociaciones de bienes raíces. Los vendedores asumieron que los licenciatarios
 31 de bienes raíces representaban sus intereses porque los vendedores tradicionalmente pagaban la comisión.
 32 Sin embargo, el pago de la comisión o la promesa de compensación por sí solos no es lo que determina si existe una
 33 relación de corretaje. Una relación de corretaje puede ser accidental

475.255,
FS

475.01,
FS

475.278,
FS

1 de manera inadvertida (inadvertidamente) creada por las acciones y palabras de un licenciatario. Por ejemplo, referirse
 2 a un posible comprador como "mi comprador" o "mi cliente" puede implicar que el titular de la licencia representa al
 3 comprador cuando en realidad la agencia de corretaje representa al vendedor. Debido a esta confusión, la legislatura de
 4 Florida aprobó la Ley de divulgación de relaciones de corretaje.
 5 La Ley de divulgación de relaciones de corretaje tiene por objeto informar y educar al público sobre los tipos de autoridad
 6 (relaciones de corretaje) que se pueden otorgar a un corredor y los deberes que tienen los corredores en cada tipo de
 7 relación de corretaje.

8 Opciones de relación de corretaje

9 En una transacción residencial, hay tres opciones de relación de corretaje que un corredor de bienes raíces asumirá
 10 para compradores y vendedores:

- 11 1. No representación (sin relación de corretaje)
- 12 2. Agente único
- 13 3. Corredor de transacciones

14 El corredor determina el tipo apropiado de relación de corretaje. Los asociados deben consultar con su corredor
 15 empleador sobre qué tipo de relaciones de corretaje practican. La ley de Florida exige ciertos deberes y obligaciones
 16 para cada tipo de relación de corretaje. Comenzamos nuestra descripción general de los tipos de relaciones autorizadas
 17 por los Estatutos de Florida con la relación que tiene la menor cantidad de deberes y obligaciones.
 18

Preguntas de práctica

7. Enumere las tres opciones de relaciones de corretaje en Florida.

1. _____
2. _____
3. _____

19 4.3 SIN RELACIÓN DE CORRETAJE (NO REPRESENTACIÓN)

20 La ley de Florida permite que los posibles compradores y vendedores opten por no ser representados. Un corredor
 21 que no trabaja en una relación de corretaje no es un agente de ninguna de las partes en una transacción.
 22 Un corredor que trabaja sin representación con un vendedor puede celebrar un contrato de cotización con el vendedor y
 23 recibir una compensación. De manera similar, una firma de corretaje que trabaja sin una relación de corretaje puede
 24 trabajar con un comprador. El corredor solo puede transmitir información a las partes y no puede negociar en nombre de
 25 ninguna de las partes. Las partes en una relación sin corretaje se denominan clientes. Capítulo 475 define al cliente
 26 como miembro del público que es o puede ser un comprador o vendedor de bienes inmuebles y puede o no estar
 27 representado por un licenciatario de bienes raíces en una relación de corretaje autorizada.
 28 Por lo tanto, el vendedor (o el comprador) que elige la no representación es un cliente bajo la relación de no corretaje.
 29
 30

31 Un corredor (y los asociados del corredor) que trabajan sin una relación de corretaje con el
 32 partes de una transacción, tienen tres deberes para con los clientes:

- 33 1. Cuenta de todos los fondos. Los corredores deben dar cuenta de todos los fondos que se les confían en un
 34 transacción de bienes raíces. (La unidad 5 explica en detalle los procedimientos asociados con la tenencia
 35 de fondos fiduciarios).

- 1 2. Trate con honestidad y justicia. Los licenciatarios de bienes raíces tienen un deber de buena fe y
 2 honestidad con los clientes. Los clientes de un corredor tienen derecho a confiar en declaraciones
 3 materiales relacionadas con una transacción de bienes raíces.
- 4 3. Revelar todos los hechos conocidos que afecten materialmente el valor de los bienes inmuebles
 5 residenciales y que no sean fácilmente observables para el comprador. Los titulares de licencias de bienes
 6 raíces tienen el deber de revelar a los compradores todos los hechos conocidos (como defectos) que
 7 afecten materialmente el valor de la propiedad residencial. Los defectos materiales tienen que ver con la
 8 propiedad, la estructura y problemas que el comprador no puede observar fácilmente (como el moho
 9 que no se remedió pero se cubrió con paneles de yeso, un cambio pendiente en la zonificación, etc.). No
 10 se trata de información sobre ocupantes anteriores. Por ejemplo, si un licenciatario sabe que hay un piso
 11 de madera podrido debajo de la alfombra de pared a pared, el licenciatario está obligado a informar al
 12 comprador sobre la condición del piso de madera.
- 13 Los tres deberes enumerados anteriormente son fundamentales para los tratos comerciales honestos y justos:
 14 tanto es así que los licenciatarios de bienes raíces están sujetos a estos tres deberes en los tres tipos de relaciones
 15 de corretaje (ver Figura 4.1).

FIGURA 4.1 ■ Deberes de la relación de corretaje

Deber	No Corretaje	Transacción Corredor	Soltero Agente
Cuenta para todos los fondos			
Trato honesto y justo			
Revelar todos los hechos conocidos que afectan el valor de la propiedad residencial			
Usar habilidad, cuidado y diligencia.			
Presentar todas las ofertas y contraofertas			
Ejercer confidencialidad limitada			
Realizar tareas adicionales que se acuerden mutuamente.			
Confidencialidad			
Obediencia			
Lealtad			
Divulgación (completa)			

**PARA RECORDAR : TRES DEBERES REQUERIDOS EN
TODAS LAS RELACIONES DE CORRETAJE**

A	Cuenta para todos los fondos
D	Trato honesto y justo
D	Revelar todos los hechos conocidos que afectan el valor de la vivienda propiedad

- 17 El grado de orientación y representación que el comprador desea y el corredor proporciona
 determina cuál de las siguientes dos relaciones de corretaje se utiliza.

UNIDAD 4 Relaciones autorizadas, deberes y divulgación

Preguntas de práctica

8. Enumere los tres deberes en una relación sin corretaje (sin representación).

1. _____
2. _____
3. _____

9. El comprador o el vendedor en una relación de no representación con el corredor se denomina el _____.

4.4 RELACIÓN DE AGENTE ÚNICO

475.278(3),
FS

475.01, FS

La ley de licencias de Florida define a un solo agente como un corredor que representa, como ducario, al comprador o al vendedor, pero no a ambos, en la misma transacción. Recuerde que el corredor no representa a ninguna de las partes en una relación sin corretaje. Lo que hace que una relación de un solo agente sea única es que solo una de las partes en una transacción puede estar representada por la agencia de corretaje en calidad de fiduciario. Una relación fiduciaria es una relación de confianza entre el corredor como agente y la persona que delegó la autoridad al corredor (el principal). Sólo existe una relación ducaria entre un corredor y un comprador o vendedor cuando se elige una relación de agente único. Los términos principal y cliente solo deben usarse cuando se hace referencia a una relación de un solo agente.



RELACIONES FIDUCIARIAS Y NO FIDUCIARIAS

Tipo de relación autorizada	Relación fiduciaria	Funciona con
Corredor de transacciones	No	Cliente
no representación	No	Cliente
Agente único	Sí	Principal/Cliente

475.01, FS

475.272,
FS

Agencia dual. Una firma de corretaje puede representar como un solo agente al comprador o al vendedor en una transacción de bienes raíces, pero nunca tanto al comprador como al vendedor. agencia dual Ocurre cuando una firma de corretaje representa como ducado tanto al comprador como al vendedor en la misma transacción de bienes raíces. Es ilegal en Florida que un titular de una licencia de bienes raíces opere como agente dual. Debido a que la relación se establece con la firma de corretaje, sigue siendo agencia dual si dos licenciarios diferentes en la misma entidad de corretaje representan al vendedor como un solo agente y al comprador como un solo agente.

Subagentes. Debido a que un corredor solo puede representar al comprador o al vendedor en una transacción de bienes raíces como ducario, existe uno de dos escenarios posibles:

1. El vendedor enumera la propiedad con el corredor y el corredor es un agente (representa en calidad de ducario) del vendedor. Los asociados de ventas y los asociados de corredores del corredor son subagentes de su corredor en las transacciones con el vendedor, que es el principal en una relación de agencia única.
2. El corredor entra en una relación de agencia única con el comprador que tiene un acuerdo de representación del comprador con el corredor. El corredor es un agente (representante en calidad de ducario) del comprador. Los asociados de ventas del corredor y los asociados del corredor son subagentes de su corredor en las transacciones con el comprador que es el principal.

1 Cuando un corredor entra en una relación de agente único con un vendedor o un comprador en una transacción de bienes
 2 raíces, el corredor es un agente del principal (comprador o vendedor, pero no ambos). Los asociados de ventas y los asociados
 3 de corredores que trabajan con el mandante en nombre de su corredor son subagentes de los mandantes del corredor. Los
 4 subagentes (los socios del corredor) tienen los mismos deberes que el agente (corredor). Por lo tanto, los socios de ventas y
 5 los socios de corredores deben las mismas obligaciones tributarias a los principales del corredor que su corredor. Esto es
 6 cierto independientemente de si los asociados, para fines fiscales, son empleados o contratistas independientes del corredor.
 7
 8



SUBAGENTES EN RELACIONES DE AGENTE ÚNICO

Vendedor como principal:

El vendedor es el mandante → El corredor es el agente del vendedor → Los asociados de ventas y los corredores asociados son los subagentes del vendedor/principal

Comprador como principal:

El comprador es el principal → El corredor es el agente del comprador → Los asociados de ventas y los asociados del corredor son los subagentes del comprador/principal

9 Deberes de un solo agente. Un solo agente está sujeto a los tres deberes requeridos en todas las relaciones de corretaje
 10 (deberes 1 a 3 en la siguiente lista). Los corredores de agentes únicos y los corredores de transacciones deben cumplir dos
 11 deberes (deberes 4 y 5). La relación del corredor de transacciones se analiza en la siguiente sección de esta unidad. Solo se
 12 requieren cuatro funciones de los agentes individuales (funciones 6 a 9). Estos cuatro deberes únicos adeudados solo en una
 13 relación de agente único definen los deberes de un duciario (consulte el cuadro de texto y la Figura 4.1).
 14

- 15 1. Cuenta de todos los fondos.
- 16 2. Trate con honestidad y justicia.
- 17 3. Revelar todos los hechos conocidos que afecten materialmente el valor de los bienes inmuebles residenciales y que
 18 no sean fácilmente observables para el comprador.
- 19 4. Use habilidad, cuidado y diligencia. Los licenciatarios deben mantenerse informados de los acontecimientos que
 20 puedan afectar el valor de la propiedad.
- 21 5. Presentar todas las ofertas y contraofertas. A menos que una de las partes haya ordenado previamente la
 22 licenciatario de lo contrario por escrito, el licenciatario debe presentar todas las ofertas y contraofertas orales y
 23 escritas de manera oportuna, incluso si existe un contrato válido.
- 24 6. Confidencialidad. Gran parte de la información que obtiene un corredor mientras está empleado por el principal
 25 es confidencial. Un agente no puede revelar a un tercero, sin el permiso del principal, información personal o
 26 privada que pueda disminuir la posición de negociación del principal. Por ejemplo, un licenciatario no puede
 27 decirle a un comprador que un vendedor se ve obligado a vender debido a problemas de salud o a la pérdida de
 28 un trabajo sin el permiso del principal. Un corredor no puede divulgar información confidencial aprendida
 29 durante el curso de la agencia única, incluso después de que se concluya la transacción y finalice la relación
 30 agente-principal. Un corredor nunca es libre de usar con-
 31
 32 información confidencial en perjuicio de o revelar cualquier información dañina o desfavorable acerca de un
 33 director anterior.
- 34 7. Obediencia. Un agente está obligado a actuar de buena fe de acuerdo con las instrucciones legales del principal. El
 35 corredor-agente está obligado en todo momento a actuar de conformidad con las instrucciones del comitente,
 36 siempre que dichas instrucciones sean legales y pertinentes a la relación contractual. Si un corredor siente
 37 que llevar a cabo

1 las instrucciones legales del principal perjudicarán al principal, entonces el corredor debe
2 informar de inmediato al principal de todos los hechos conocidos, junto con la opinión del
3 corredor. Sin embargo, si el principal no cambia las instrucciones, el corredor debe cumplirlas o
4 retirarse de la relación.

5 Los corredores no pueden violar la ley. Por ejemplo, si un director ordena una lista
6 corredor no muestre la propiedad o venda a un miembro de una minoría o grupo étnico en
7 particular, el corredor puede no obedecer las instrucciones del principal porque hacerlo violaría la
8 ley. En tal caso, el corredor debe informar al director que restringir que ciertos grupos de
9 personas vean o compren una propiedad incluida en la lista es una violación de las leyes de
10 equidad de vivienda.

11 8. Lealtad. El mandatario en calidad de duciario en una transacción inmobiliaria debe evitar toda
12 situación que pueda vulnerar el deber de lealtad indivisa para con el mandante. La regla
13 general es que los corredores no pueden adoptar una actitud contraria a los intereses de sus
14 comitentes ni actuar por sí mismos o por otra persona cuyos intereses sean contrarios a los
15 del comitente. La lealtad (fidelidad) requiere que los corredores coloquen siempre los
16 intereses del principal por encima de los de otras personas con las que tratan. Los tribunales
17 han dictaminado (jurisprudencia) que para que los corredores sean leales a sus comitentes, no
18 pueden ejercer deberes de tal manera que se benefician a sí mismos o a cualquier otra persona a
19 expensas del comitente. El deber de lealtad incluye, por ejemplo:

- 21 ■ obtener el precio y las condiciones más favorables para el principal, ■ actuar
- 22 en nombre del principal, ■ no actuar en
- 23 nombre de partes con intereses adversos en la misma transacción, ■ nunca ocultar la
- 24 identidad del comprador para inducir al principal a vender, ■ revelar al principal si el agente se
- 25 interesa personalmente en el
- 26 propiedad del mandante, y
- 27 ■ nunca promover el interés del agente o de otra persona a expensas del
- 28 principal.

29 9. Divulgación completa. Es deber del corredor-agente mantener plenamente informado al comitente
30 en todo momento de todos los hechos o informaciones que puedan afectar la transacción o el
31 valor de la propiedad. Un agente está obligado a revelar hechos relacionados con el
32 verdadero valor de una propiedad. Los agentes pueden ser considerados responsables de los
33 hechos materiales que deberían haber conocido y comunicado a su principal pero no lo
34 hicieron. Además, los agentes corredores deben informar a sus mandantes vendedores, por
35 ejemplo, sobre la condición financiera del comprador, el estado del depósito de garantía o si
36 existe una relación personal entre el agente y el comprador. Todos los hechos materiales
37 deben ser revelados al principal, incluso si la divulgación de dichos hechos pudiera causar el
38 fracaso de la transacción.

39 La divulgación completa, justa y rápida también incluye notificar al director si el corredor
40 está personalmente interesado en comprar la propiedad mencionada. En tal caso, el corredor
41 debe terminar claramente la relación agente-principal e informar al principal de todos los
42 hechos relacionados con la propiedad que el corredor haya conocido en calidad de agente. De lo
43 contrario, el corredor podría comprar al principal y posteriormente vender a un precio más alto
44 y mantener la ganancia ("excedente", "beneficio secreto" o "comisión secreta"). Hacerlo podría
45 interpretarse como fraude, tergiversación, ocultamiento y/o trato deshonesto y podría exponer al
46 corredor a la responsabilidad tanto del vendedor como del comprador por el monto total de la
47 ganancia secreta. Además, podría dar lugar a procedimientos disciplinarios contra el licenciario.

48

- 1 Los nueve deberes que se acaban de enumerar se aplican a todas las transacciones inmobiliarias (residenciales y otras
2 sabio) cuando las partes han acordado una relación de agente único.

RECORDAR : CUATRO DEBERES ÚNICOS SOFO	
AGENTE ÚNICO	
Un solo agente debe nueve deberes al principal. Se aplican cuatro de los deberes sólo a las relaciones de un solo agente.	
C	confidencialidad
O	Obediencia
L	Lealtad
D	Divulgación (completa)

Preguntas de práctica

10. El deber de _____ impide que un agente revele a un tercero, sin el permiso del principal, información personal o privada que pueda disminuir la posición de negociación del principal.
11. El deber de _____ obliga a un mandatario a actuar de buena fe conforme a las instrucciones lícitas del mandante.
12. El deber de _____ requiere que el corredor coloque los intereses del principal por encima de los de otras personas con las que el corredor trata.
- 13 _____ es el deber de un corredor-agente mantener el principal completamente informado en todo momento de todos los hechos o informaciones que pudieran afectar la transacción o el valor de la propiedad.

3 4.5 RELACIÓN DE CORREDOR DE TRANSACCIONES

4 Recuerde que en una relación sin corretaje, el corredor (y los asociados de ventas del corredor)
5 simplemente facilitaron el proceso de transacción sin representar ni negociar en nombre de las partes. En
6 la relación de agente único, el corredor es el agente del principal y los asociados del corredor son
7 subagentes del principal. El corredor y los socios del corredor están obligados a una relación ducaria con el
8 principal. El corredor agente único (y los asociados subagentes) representa solo a una de las partes en una
9 transacción porque representar tanto al comprador como al vendedor como ducario en una transacción
10 sería un conflicto de intereses y crearía una agencia dual, lo cual está prohibido por el Capítulo 475. Por lo
11 tanto, , para que tanto el comprador como el vendedor estén representados en la misma transacción dentro
12 de la misma correduría, se creó un tipo diferente de relación de corretaje. Para evitar el problema de una
13 agencia dual ilegal, este tercer tipo de relación de corretaje se desarrolló para otorgar tanto a los
14 compradores como a los vendedores una representación limitada (en lugar de una representación ducaria
15 completa). Esta relación de corretaje ha demostrado ser tan útil que la ley de Florida ha considerado que la
— relación de corredor de transacciones es la supuesta relación en los tratos con compradores y vendedores.
17

18 Según la ley de Florida, se presume que todos los licenciarios operan como corredores de
19 transacciones a menos que una de las otras dos relaciones de corretaje se establezca, por escrito, con el
20 cliente. Un corredor de transacciones es un corredor que brinda representación limitada a un

475.278(4),
FS

1 comprador, un vendedor o a ambas partes en una transacción de bienes raíces. Los corredores de transacciones no
 2 representan a ninguna de las partes en calidad de fiduciario. Recuerde que un fiduciario debe lealtad completa (lealtad
 3 indivisa) al principal. No es posible dar lealtad indivisa tanto al comprador como al vendedor.

5 En una relación de corredor de transacciones, las partes de una transacción de bienes raíces están renunciando a
 6 sus derechos a la lealtad indivisa de un licenciatario. La representación limitada permite que un corredor (y los asociados
 7 del corredor) faciliten una transacción de bienes raíces ayudando a un comprador y a un vendedor que son partes de la
 8 misma transacción dentro de ese corredor. En este caso, un corredor no trabajará para representar a una parte en
 9 detrimento de la otra parte. Debido a que los asociados representan a compradores y vendedores en la misma relación de
 10 corretaje que la de su corredor, no importa si un asociado trabaja tanto con el comprador como con el vendedor o si un
 11 asociado trabaja con el comprador y otro asociado trabaja con el vendedor. .

13 Todos los licenciatarios brindan representación limitada a ambas partes. Debido a que un corredor de transacciones no
 14 representa al vendedor (ni al comprador, ni a ambas partes) en calidad de fiduciario, la ley de Florida se refiere a las partes
 15 como clientes.

17 En una relación de corredor de transacciones, el corredor y los asociados del corredor están obligados a cumplir los
 18 tres deberes requeridos en todas las relaciones de corretaje (deberes 1 a 3) y dos deberes que también se exigen a los
 19 corredores de un solo agente (deberes 4 a 5). Los deberes sexto y séptimo permiten al corredor proporcionar una
 representación limitada no ducativa (ver Figura 4.1).

- 20 1. Cuenta de todos los fondos.
- 21 2. Trate con honestidad y justicia.
- 22 3. Revelar todos los hechos conocidos que afecten materialmente el valor de la propiedad residencial y que no
 23 sean fácilmente observables para el comprador.
- 24 4. Use habilidad, cuidado y diligencia en la transacción.
- 25 5. Presentar todas las ofertas y contraofertas en tiempo y forma.
- 26 6. Ejercer la confidencialidad limitada, a menos que una parte renuncie por escrito.
- 27 7. Realizar cualquier función adicional que se acuerde mutuamente con una de las partes. Sin embargo, un
 28 licenciatario de bienes raíces debe tener cuidado de no aceptar deberes más allá del alcance de la
 29 representación limitada.

30 Características distintivas de una relación de corredor de transacciones

31 Un corredor de transacciones debe ejercer una confidencialidad limitada. Esta confidencialidad limitada impide la
 32 divulgación de la siguiente información:

- 33 ■ Que el vendedor aceptará un precio inferior al precio de venta o cotizado
- 34 ■ Que el comprador pagará un precio superior al precio presentado en una oferta por escrito
- 35 ■ La motivación de las partes para vender (si es el vendedor) y/o comprar (si es el comprador) de la propiedad.
 36 ■ Que un vendedor o un
 37 comprador aceptarán términos de financiación distintos a los previamente divulgados por escrito (por ejemplo, en el
 38 listado original o durante las negociaciones del contrato)
- 39 ■ Cualquier otra información solicitada por una parte para permanecer confidencial

41 Otra característica distintiva es que el cliente en una relación de corredor de transacciones no es responsable de los
 42 actos de un licenciatario, como podría serlo un principal en una relación de agente único.



PUNTOS CLAVE DE UNA RELACIÓN DE CORREDOR DE TRANSACCIONES

- La relación de corredor de transacciones se presume en todas las transacciones residenciales y no residenciales.
- Representación limitada a un comprador, a un vendedor, o tanto al comprador como al vendedor (en la misma transacción dentro de la misma intermediación)
- Sin relación fiduciaria con el comprador o el vendedor
- Las partes se representan como clientes

Preguntas de práctica

14. En Florida, existe la presunción de que la correduría está trabajando en un _____ relación.
15. Un corredor de transacciones es un corredor que proporciona representación _____ a un comprador, a un vendedor, o al comprador y al vendedor en la misma transacción de bienes raíces.
16. En una relación de corredor de transacciones, el corredor no representa al comprador o el vendedor en una capacidad _____.

1 4.6 TRANSICIÓN DE AGENTE ÚNICO A CORREDOR DE TRANSACCIONES

2 Cuando un corredor entra en una relación de agente único con un comprador o un vendedor, el corredor y los
3 asociados del corredor están obligados a una relación fiduciaria con el principal. Un corredor que tiene una relación de
4 agente único con un vendedor no puede ser también un agente único para un comprador interesado en la propiedad del
5 vendedor.

6 EJEMPLO: suponga que un corredor representa a la vendedora Rebecca como agente único. El mismo
7 corredor tiene una relación de agente único con el comprador Mike. Debido a que Mike tiene una relación
8 de agente único con el corredor, los asociados de ventas del corredor y los asociados del corredor no
9 pueden mostrarle la casa de Rebecca a Mike. Un corredor no puede ser un solo agente del comprador y
10 un solo agente del vendedor en la misma transacción. Esto es cierto incluso si la vendedora Rebecca y el
11 comprador Mike usan diferentes asociados de ventas dentro de la misma agencia de corretaje. Si un corredor
12 de bienes raíces representa a ambas partes en una transacción en calidad de fiduciario, se crea una
13 agencia dual ilegal. Para manejar tales situaciones, el comprador y el vendedor tendrían que dar su
14 consentimiento por escrito para permitir que el corredor haga la transición (cambie) a relaciones de
15 corredor de transacciones antes de que el corredor pueda mostrarle la casa de Rebecca a Mike.

Una relación de agente único puede cambiarse a una relación de corredor de transacciones en cualquier momento
17 durante la relación entre el agente y el principal, siempre que el agente obtenga primero el consentimiento por escrito del
18 principal para el cambio de relación. Para obtener el consentimiento por escrito del director para un cambio en la
19 relación, el comprador o el vendedor (o ambos) deben firmar el aviso de consentimiento para la transición a corredor de
20 transacciones establecido en el Capítulo 475. Tenga en cuenta que este aviso de divulgación requiere la firma del
21 comprador o del vendedor. antes de que el licenciataria pueda cambiar de una relación de corretaje a otra. Si el principal
22 se niega a firmar el aviso de consentimiento para la transición, el corredor debe continuar actuando como un solo agente.

23

475.278(2),
FS

1 Limitaciones de la relación de corretaje

- 2 ■ Si la firma de corretaje tiene una relación de corredor de transacciones con el vendedor, el
3 La firma de corretaje también puede trabajar con el comprador, en la misma transacción, como
4 corredor de transacciones o en calidad de no representante. La firma de corretaje no puede
5 representar al comprador como agente único si la firma tiene una relación de corredor de
6 transacciones con el vendedor.
- 7 ■ Si la firma de corretaje representa al vendedor como agente único, la firma de corretaje puede
8 trabajar con el comprador, en la misma transacción, en calidad de no representante. La firma
9 de corretaje no puede representar al comprador como agente único ni trabajar con el comprador
10 como corredor de transacciones si la firma también representa al vendedor como agente único.
11

12 Las limitaciones de la relación de corretaje descritas anteriormente se aplican incluso si el comprador y
13 el vendedor trabajan con diferentes asociados de ventas en la misma firma de corretaje (consulte la Figura
14 4.2).

FIGURA 4.2 ■ Relaciones autorizadas en una casa de bolsa en la misma transacción

Relación con el vendedor	Relación autorizada con el comprador
Si un corredor de transacciones para el vendedor →	Corredor de transacciones o sin relación de corretaje con el comprador
Si un solo agente para el vendedor →	Sin relación de corretaje con el comprador

Preguntas de práctica

17. Una relación de agente único puede cambiarse a una relación de corredor de transacciones, siempre que el agente primero obtenga la firma del principal en el aviso. _____ a

18. Michael fue transferido a Seattle, por lo que quería vender su residencia en Florida. Harbor Realty entró en una relación de agente único con Michael. Harbor Realty luego hizo la transición a una relación de corredor de transacciones con Michael. La asociada de ventas Merissa estaba trabajando con Michael en nombre de Harbor Realty. Michael le dijo a Merissa que el compresor del aire acondicionado funcionaría durante aproximadamente una hora y luego se sobrecalentaría y dejaría de funcionar. Merissa sabía que Michael estaba ansioso por vender, por lo que no mencionó el compresor de aire acondicionado al comprador. a. ¿El hecho de que Michael tuviera una relación de corredor de transacciones con Harbor Realty excusa la no divulgación de la condición del compresor de aire acondicionado?

- b. ¿Se puede sancionar al asociado de ventas por no informar al comprador que el compresor se sobrecalentaría?

- c. ¿Se puede responsabilizar al corredor de Merissa por no revelar la condición del compresor de aire acondicionado al comprador?

4.7 REQUISITOS DE DIVULGACIÓN

Ley de divulgación de relaciones de corretaje

Transacciones residenciales. La Ley de Divulgación de Relaciones de Corretaje (BRDA) establece que los deberes y obligaciones que se han detallado en esta unidad se aplican a todas las transacciones inmobiliarias (residenciales y no residenciales). Sin embargo, las divulgaciones por escrito se requieren solo para transacciones de venta residencial cuando la firma de corretaje actúa en calidad de agente único o en una relación sin corretaje. No se requieren divulgaciones por escrito cuando la firma de corretaje actúa en calidad de corredor de transacciones porque esta relación se presume bajo la ley de Florida. Las transacciones de venta de viviendas se definen como:

- propiedad mejorada de cuatro o menos unidades residenciales;
- propiedad no mejorada zonificada para cuatro o menos unidades residenciales; y
- propiedad agrícola de 10 acres o menos.

Las transacciones residenciales incluyen viviendas unifamiliares, unidades de condominio individuales, dúplex (estructura residencial de dos unidades), triplex (residencial de tres unidades) y cuadruplex (residencial de cuatro unidades). Un gran complejo de apartamentos no se considera un bien inmueble residencial según la BRDA. Las transacciones residenciales incluyen terrenos baldíos divididos en zonas para cuatro o menos unidades residenciales. Una propiedad de 5 acres zonificada como agrícola cae dentro de la definición de una transacción residencial bajo BRDA; sin embargo, una granja de 50 acres, incluso si una persona vive en la propiedad, no se considera una transacción residencial para fines de divulgación según la BRDA.

Los requisitos de divulgación de la relación de corretaje no se aplican a las transacciones que involucran bienes inmuebles no residenciales, oportunidades comerciales y contratos de arrendamiento (consulte el siguiente cuadro de texto). Además, los documentos de divulgación de la relación de corretaje no son necesarios para la subasta o tasación de bienes inmuebles.



TIPOS DE TRANSACCIONES QUE NO REQUIEREN INTERMEDIACIÓN DIVULGACIONES DE RELACIÓN

- Transacciones no residenciales
- Contratos de alquiler o arrendamiento (excepto cuando existe una opción de compra de una propiedad residencial)
- Oportunidades comerciales (excepto para propiedades con cuatro unidades residenciales o menos)
- Subastas
- Tasaciones

475.278,
FS

1 Formato de divulgación. Los deberes de la relación de agente único y la no representación deben describirse
2 completamente y divulgarse por escrito a un comprador o vendedor, ya sea como un documento de divulgación
3 separado y distinto o incluido como parte de otro documento, como un acuerdo de cotización o un acuerdo de
4 corredor comprador. Si el documento de divulgación se incorpora a un contrato de cotización o de corredor
5 comprador, se debe insertar una línea de firma inmediatamente después de la información de divulgación. No
6 es suficiente tener solo una línea de firma en la parte inferior de la cotización o el acuerdo de corredor comprador.
7

8 Cuando se incorpora a otros documentos, el aviso de divulgación requerido debe ser del mismo tamaño o
9 de un tipo más grande que otras disposiciones del documento y debe ser visible en su ubicación para informar
10 a los clientes (o principales en una relación de agente único) de la deberes de corretaje. La primera oración
11 debe estar impresa en mayúsculas y en negrita.

12 La lista de deberes debe presentarse en la divulgación en el mismo orden en que se enumeran en el estatuto.
13 El aviso de divulgación puede incluir información sobre la edad del corredor de bienes raíces, como el nombre
14 y el logotipo de la empresa, la dirección, el número de teléfono, la dirección de correo electrónico, etc.

15 No representación. El aviso de no relación de corretaje debe divulgarse por escrito antes de la exhibición de la
— propiedad (ver Figura 4.3).

17 Agente único. La divulgación del agente único debe hacerse antes, o en el momento de celebrar un contrato de
18 cotización o un contrato de representación, o antes de mostrar la propiedad, lo que ocurra primero (consulte la
19 Figura 4.4).

20 Corredor de transacciones. Recuerde que según la ley de Florida, se presume que todos los licenciarios
21 operan como corredores de transacciones a menos que se establezca otra relación de corretaje.

22 Por lo tanto, no hay ningún requisito para dar una divulgación por escrito del corredor de la transacción al
23 comprador y/o al vendedor. Sin embargo, los licenciarios deben cumplir con los deberes de un corredor de
24 transacciones cuando se selecciona esa forma de representación.

25 Consentimiento para la transición a corredor de transacciones. El aviso de consentimiento para la transición a
26 corredor de transacciones incluye una redacción sobre el permiso del principal para permitir que el agente único
27 haga la transición a un corredor de transacciones. El aviso también incluye una lista de los deberes que un
28 corredor de transacciones le debe al cliente. El aviso de consentimiento para la transición a corredor de
29 transacciones puede ser un documento separado o incluirse como parte de otro documento, por ejemplo, en el
30 acuerdo de cotización. Consulte "Formato de divulgación" anteriormente en esta unidad para obtener información
31 sobre el formato requerido del aviso de divulgación (consulte la Figura 4.5).

32 Mantenimiento de registros y retención de documentos de divulgación. Los corredores deben conservar los
33 documentos de divulgación de la relación de corretaje durante cinco años para todas las transacciones
34 residenciales que resulten en un contrato escrito para comprar y vender bienes inmuebles. Los documentos
35 pueden almacenarse en un formato digital. También se deben conservar los archivos de propiedades que no se
36 han podido cerrar. Si una transacción no se cierra, el corredor debe conservar los documentos de divulgación
37 de la relación de corretaje con el contrato de compra y venta y otros documentos asociados con la propiedad y
38 colocarlos en el archivo "muerto" (no se pudo cerrar). La Comisión puede sancionar a un titular de licencia por
39 incumplimiento de cualquier disposición de la Sección 475.278, FS, incluidos los deberes adeudados a los
40 clientes y principales, los requisitos de divulgación y los requisitos de mantenimiento de registros establecidos
41 en la ley.

FIGURA 4.3 ■ Formulario de declaración de ausencia de relación de corretaje

AVISO DE NO RELACIÓN DE CORRETAJE

LA LEY DE FLORIDA REQUIERE QUE LOS LICENCIATARIOS DE BIENES RAÍCES QUE NO TIENEN UNA RELACIÓN DE CORRETAJE CON UN VENDEDOR O COMPRADOR POTENCIAL REVELEN SUS OBLIGACIONES A LOS VENDEDORES Y COMPRADORES.

Como licenciario de bienes raíces que no tiene una relación de corretaje con usted, (inserte el nombre de la Entidad de Bienes Raíces y sus Asociados) le debemos los siguientes deberes:

1. Trato honesto y justo;
2. Divulgar todos los hechos conocidos que afecten materialmente el valor de los bienes inmuebles residenciales que no son fácilmente observables para el comprador;
- y 3. Contabilidad de todos los fondos confiados al titular de la licencia.

Vendedor o (comprador) _____

Firma

Fecha

Firma

Fecha

FIGURA 4.4 ■ Formulario de divulgación de agente único

AVISO DE AGENTE ÚNICO

LA LEY DE FLORIDA REQUIERE QUE LOS LICENCIATARIOS DE BIENES RAÍCES QUE OPERAN COMO AGENTES ÚNICOS REVELEN A LOS COMPRADORES Y VENDEDORES SUS DEBERES.

Como agente único, (inserte el nombre de la Entidad Inmobiliaria y sus Asociados) le debe a usted los siguientes deberes:

1. Trato honesto y justo;
2. Lealtad;
3. Confidencialidad;
4. Obediencia;
5. Divulgación completa;
6. Contabilidad de todos los fondos;
7. Habilidad, cuidado y diligencia en la transacción;
8. Presentar todas las ofertas y contraofertas de manera oportuna, a menos que una de las partes haya indicado previamente al licenciario lo contrario por escrito.
En g; y
9. Divulgar todos los hechos conocidos que afecten materialmente el valor de los bienes inmuebles residenciales y que no sean fácilmente observables.

Vendedor o (comprador) _____

Firma

Fecha

Firma

Fecha

FIGURA 4.5 ■ Consentimiento para la transición a corredor de transacciones

LA LEY DE FLORIDA PERMITE A LOS LICENCIATARIOS DE BIENES RAÍCES QUE REPRESENTAN A UN COMPRADOR O VENDEDOR COMO AGENTE ÚNICO PARA CAMBIAR DE UNA RELACIÓN DE AGENTE ÚNICO A UNA RELACIÓN DE CORRETAJE DE TRANSACCIONES PARA QUE EL LICENCIATARIO AYUDE A AMBAS PARTES EN UNA TRANSACCIÓN DE BIENES RAÍCES PROPORCIONANDO UNA FORMA LIMITADA DE REPRESENTACIÓN TANTO PARA EL COMPRADOR COMO PARA EL VENDEDOR. ESTE CAMBIO DE RELACIÓN NO PUEDE OCURRIR SIN SU CONSENTIMIENTO PREVIO POR ESCRITO.

Como corredor de transacciones, _____ (inserte el nombre de la empresa de bienes raíces y sus asociados) le proporciona una forma limitada de representación que incluye los siguientes deberes:

1. Trato honesto y justo;
2. Contabilidad de todos los fondos;
3. Usar habilidad, cuidado y diligencia en la transacción;
4. Divulgación de todos los hechos conocidos que afectan materialmente el valor de los bienes inmuebles residenciales y que no son fácilmente observables al comprador;
5. Presentar todas las ofertas y contraofertas en tiempo y forma, a menos que una de las partes haya indicado previamente al licenciatario otra sabio en la escritura;
6. Confidencialidad limitada, a menos que una de las partes renuncie a ella. Esta confidencialidad limitada evitará la divulgación de que el vendedor aceptará un precio menor que el precio solicitado o de la lista, que el comprador pagará un precio mayor que el precio presentado en una oferta por escrito, de la motivación de cualquiera de las partes para vender o comprar la propiedad, que un vendedor o comprador aceptará términos de financiación distintos a los ofrecidos, o de cualquier otra información solicitada por una parte para permanecer confidencial; y
7. Cualesquiera deberes adicionales que se contraigan por este o por acuerdo escrito por separado.

La representación limitada significa que un comprador o vendedor no es responsable de los actos del licenciatario. Además, las partes están renunciando a sus derechos a la lealtad indivisa del licenciatario. Este aspecto de representación limitada le permite a un licenciatario facilitar una transacción de bienes raíces ayudando tanto al comprador como al vendedor, pero un licenciatario no trabajará para representar a una parte en detrimento de la otra parte cuando actúe como intermediario de transacciones para ambas partes.

_____ Acepto que mi agente pueda asumir el papel y los deberes de un corredor de transacciones. [debe ser firmado]

1 Excepciones a los requisitos de divulgación

475.278(5)
(b), FS

2 Ciertas interacciones que tiene un licenciatario con compradores y vendedores no constituyen una
3 relación de corretaje. Estas situaciones están descritas en la ley de licencias de bienes raíces. Cuando un
4 titular de licencia tiene un encuentro con un comprador o un vendedor en estas situaciones específicas,
5 el titular de la licencia no está obligado a dar un aviso de divulgación al posible comprador o al posible
6 vendedor. Las seis situaciones que no crean una relación de corretaje son las siguientes:

7 1. Cuando el titular de la licencia sabe que un solo agente o corredor de transacciones representa
8 a un posible vendedor o a un posible comprador

9 2. En una buena "casa abierta" o exhibición de una casa modelo que no involucre obtener
10 información confidencial; la ejecución de una oferta contractual o un acuerdo de
11 representación; o negociaciones relacionadas con el precio, los términos o las condiciones
12 de la venta

13 potencial 3. Durante encuentros casuales imprevistos entre un titular de licencia y un vendedor
14 potencial o un comprador potencial que no involucren la obtención de información
15 confidencial; la ejecución de una oferta contractual o un acuerdo de representación; o
16 negociaciones relacionadas con el precio, los términos o las condiciones de una

17 venta potencial 4. Al responder a preguntas fácticas generales de un vendedor potencial o un
18 comprador potencial sobre propiedades que han sido anunciadas para la venta

- 1 5. Situaciones en las que las comunicaciones de un licenciatario con un posible comprador o un posible vendedor
 2 se limitan a proporcionar una comunicación escrita u oral que sea información general y fáctica sobre las
 3 calificaciones, los antecedentes y los servicios del licenciatario o la firma de corretaje del licenciatario. 6.
 4 Cuando un propietario está vendiendo nuevas unidades residenciales
 5 construidas por el propietario y el
 6 las circunstancias o el entorno deben informar razonablemente al comprador potencial que el empleado o
 7 agente individual del propietario está actuando en nombre del propietario, ya sea por la ubicación de la
 8 oficina de ventas o por los letreros o carteles de la oficina o las insignias de identificación que lleva el empleado
 9 o el agente individual del propietario. agente
- 10 Si, durante cualquiera de estas situaciones, un miembro del público comienza a proporcionar información confidencial
 11 o comienza a negociar sobre el precio, los términos, etc., el licenciatario en ese momento le presentará a la persona el aviso
 12 de divulgación adecuado según las circunstancias. y deseo de las partes.
 13

Preguntas de práctica

19. Una transacción de venta residencial se define como la venta de una propiedad residencial mejorada
 de _____ o menos unidades.
20. Encierra en un círculo cada ejemplo de una transacción de venta residencial.
 a. Listado de condominios de oficina médica
 b. Listado de unidades de condominio en un complejo de condominios de 20 unidades de viviendas residenciales
 C. Contrato de venta de un residencial multifamiliar zonificado de cuatro pisos
 d. Contrato de arrendamiento de vivienda unifamiliar
21. El aviso de no relación de corretaje debe darse antes de la _____
 _____.
22. El aviso de consentimiento para la transición a corredor de transacciones incluye una lista de lo que un
 _____ corredor de transacciones le debe al _____.
23. La divulgación del agente único debe hacerse antes, o en el momento de celebrar un
 _____ o antes de la _____ de propiedad, cualquiera que sea
 ocurre primero.
24. Los corredores de bienes raíces están obligados a retener contratos de corretaje de compradores por un período de
 _____ años.

4.8 TRANSACCIONES NO RESIDENCIALES

- 15 Recuerde que los requisitos de notificación de divulgación discutidos en esta unidad solo se aplican a las transacciones
 16 de venta residencial. Sin embargo, los corredores que negocian transacciones no residenciales, como propiedad comercial e
 17 industrial, están obligados por el Capítulo 475 con respecto a los deberes de la relación de corretaje de relaciones de no
 18 representación, agente único y corredores de transacciones.
 19
- 20 Asociados de ventas designados. En una transacción de bienes raíces no residenciales donde el comprador y el vendedor
 21 tienen activos de \$1 millón o más, el corredor, a solicitud del comprador y del vendedor, puede designar dos asociados de
 22 ventas para que actúen como agentes únicos para el comprador y el vendedor en el mismo transacción. Los dos asociados
 23 de ventas en tal arreglo son

475.2755,
FS

UNIDAD 4 Relaciones autorizadas, deberes y divulgación

1 llamados asociados de ventas designados. Tenga en cuenta que en una transacción residencial se trata
 2 de una agencia dual ilegal. Sin embargo, la forma de representación del asociado de ventas designado
 3 en transacciones no residenciales no se considera agencia dual.

4 El corredor actúa como asesor de cada asociado de ventas designado, no del comprador ni del
 5 vendedor. El corredor actúa como una parte neutral que ayuda a facilitar el proceso sin brindar orientación
 6 o representación a las partes en la transacción. Los asociados de ventas designados tienen las funciones
 7 de un solo agente.

8 Requisitos de divulgación. El comprador y el vendedor deben firmar un aviso de divulgación que
 9 establezca que sus activos alcanzan el umbral de \$ 1 millón y soliciten que el corredor use la forma de
 10 representación de asociado de ventas designada. El aviso de divulgación incluye un lenguaje especial con
 11 respecto a la información confidencial y también incluye los deberes de un solo agente (ver Figura 4.6).
 12 Los corredores deben conservar los documentos de divulgación de la relación de corretaje durante cinco
 13 años para todas las transacciones no residenciales que utilicen asociados de ventas designados.

FIGURA 4.6 ■ Asociado de ventas designado

Tengo activos de un millón de dólares o más. Solicito que (Insertar el nombre del corredor) use la forma de representación del asociado de ventas designado.

Firma del Comprador o Vendedor (circule uno)

LA LEY DE FLORIDA PROHÍBE QUE UN ASOCIADO DE VENTAS DESIGNADO DIVULGUE, EXCEPTO AL CORREDOR O LAS PERSONAS ESPECIFICADAS POR EL CORREDOR, INFORMACIÓN CONFIDENCIAL A SOLICITUD O POR INSTRUCCIONES DEL CLIENTE QUE REPRESENTA EL ASOCIADO DE VENTAS DESIGNADO. SIN EMBARGO, LA LEY DE FLORIDA PERMITE QUE UN ASOCIADO DE VENTAS DESIGNADO DIVULGUE INFORMACIÓN PERMITIDA O REQUERIDA POR LEY Y TAMBIÉN PERMITE QUE UN ASOCIADO DE VENTAS DESIGNADO DIVULGUE A SU CORREDOR, O PERSONAS ESPECIFICADAS POR EL CORREDOR, INFORMACIÓN CONFIDENCIAL DE UN CLIENTE CON EL FIN DE BUSCAR ASESORÍA O ASISTENCIA EN BENEFICIO DEL CLIENTE EN RELACIÓN CON UNA TRANSACCIÓN. LA LEY DE FLORIDA REQUIERE QUE EL CORREDOR DEBE MANTENER ESTA INFORMACIÓN CONFIDENCIAL Y NO PUEDE UTILIZAR DICHA INFORMACIÓN EN PERJUICIO DE LA OTRA PARTE.

AVISO DE AGENTE ÚNICO

LA LEY DE FLORIDA REQUIERE QUE LOS LICENCIATARIOS DE BIENES RAÍCES QUE OPERAN COMO AGENTES ÚNICOS REVELEN A LOS COMPRADORES Y VENEDORES SUS DEBERES. Como agente único, (Inserte el nombre de la Entidad de Bienes Raíces) y sus Asociados le deben a usted los siguientes deberes:

1. Trato honesto y justo;
2. Lealtad;
3. Confidencialidad;
4. Obediencia;
5. Divulgación completa;
6. Contabilidad de todos los fondos;
7. Habilidad, cuidado y diligencia en la transacción;
8. Presentar todas las ofertas y contraofertas en tiempo y forma, a menos que una de las partes haya indicado previamente al licenciatario otra sabio en la escritura; y
9. Revelar todos los hechos conocidos que afecten materialmente el valor de los bienes inmuebles residenciales y que no sean fácilmente observables.

Vendedor o (comprador)

Fecha de firma

Preguntas de práctica

25. Los asociados de ventas designados se utilizan solo en _____ actas.
26. El corredor actúa como asesor del _____.
27. Los asociados de ventas designados actúan como _____ para el comprador y el vendedor en la misma transacción.
28. Los asociados de ventas designados tienen los deberes de un _____.

4.9 TERMINACIÓN DE UNA RELACIÓN DE CORRETAJE

En términos generales, una relación de corredor de transacciones o una relación de agente único finaliza cuando los objetivos se han logrado de acuerdo con los términos del contrato que creó la relación de corretaje y se notifica a la otra parte. Se justifica que un mandante revoque una relación de agente único con el corredor si el agente corredor incumple cualquiera de los deberes duciaros.

Una relación de corretaje entre un mandante (o un cliente) y un corredor puede rescindirse por cualquiera de las siguientes razones: ■ Cumplimiento del propósito de la relación de corretaje (por ejemplo, encontrar un comprador listo, dispuesto y capaz). ■ Mutuo acuerdo de terminación de la relación de corretaje. ■ Expiración de los términos del contrato. (Si no se especifica un término, los tribunales han dictaminado que una relación de corretaje puede terminarse después de un tiempo "razonable"). ■ El corredor renuncia a la relación de agente único al dar aviso al principal o el corredor renuncia a la relación de corredor de transacciones al dar aviso al cliente.

- El mandante revoca una relación de agente único o el cliente revoca una relación de corredor de transacciones mediante notificación. (En este caso, el mandante o el cliente pueden ser responsables de los daños, como los gastos de publicidad, incurridos al revocar la relación de corretaje antes de la fecha de terminación del contrato de cotización o del contrato de comprador exclusivo).
- Muerte del corredor del vendedor

o del vendedor antes de que el corredor encuentre una lista, dispuesta y comprador capaz.

- Muerte del corredor del comprador o del comprador antes de que el corredor encuentre una propiedad adecuada para el comprador.
- Destrucción de la propiedad o expropiación por expropiación.
- Quiebra del mandante o del cliente.

Preguntas de práctica

29. Complete los espacios en blanco para completar la lista de razones por las que una relación de corretaje puede ser terminado:

- _____ del objeto de la relación de corretaje.
_____ para terminar.
- _____ de la propiedad del vendedor.
- _____ del corredor de un vendedor o del vendedor antes de que el corredor encuentre un comprador listo,
_____ dispuesto y capaz. del mandante o del cliente.

1 4.10 RESUMEN DE PUNTOS IMPORTANTES

- 2 ■ Una persona que delega autoridad a otra es el director. Una persona que
3 acepta la autoridad es el agente. Un agente está autorizado para representar y actuar por el principal. La
4 relación de agencia crea una relación ducaria con el principal. Un duciary actúa en una posición de
5 confianza con el principal.
6
- 7 ■ Un licenciatario de bienes raíces puede actuar como agente especial con compradores o vendedores. Este
8 ocurre cuando el comprador o el vendedor, pero no ambos, y la firma de corretaje entran en una relación de
9 agente único. En esta relación, el comprador o el vendedor es el principal y el corredor es el agente. ■ En todas
10 las transacciones de bienes raíces, hay tres
11 opciones relacionadas con el rol que asumirá la firma de corretaje de bienes raíces: (1) no representación (o
12 ninguna relación de corretaje) para el comprador y/o el vendedor, (2) agente único del comprador o el
13 vendedor, y (3) intermediario de transacciones para el comprador y/o el vendedor. ■ Los licenciatarios no
14 pueden operar como agentes duales. Un agente dual es un corredor que representa tanto al
15 comprador como al vendedor como duciario. ■ Los deberes y obligaciones en cada tipo de relación de corretaje
— se aplican a todas las transacciones de bienes raíces.
17
18
- 19 ■ La ley de licencias exige que un corredor de bienes raíces que trabaje sin una relación de corretaje tiene tres
20 deberes: (1) negociar de manera honesta y justa, (2) divulgar todos los hechos conocidos que afectan
21 materialmente el valor de los bienes inmuebles residenciales que no son fácilmente observables al comprador,
22 y (3) dar cuenta de todos los fondos confiados al licenciatario.
23
- 24 ■ FS 475 exige que un corredor de bienes raíces que trabaje como agente único tiene la
25 deberes requeridos en una relación sin corretaje más los dos primeros deberes adicionales requeridos en una
26 relación de corredor de transacciones. Cuatro deberes se aplican exclusivamente a un corredor que trabaja
27 como agente único: (1) confidencialidad, (2) obediencia, (3) lealtad y (4) divulgación completa. ■ La ley de
28 licencias exige que un corredor
29 de bienes raíces que trabaje como corredor de transacciones
30 tiene los deberes requeridos en una relación sin corretaje más cuatro deberes adicionales: (1) usar habilidad,
31 cuidado y diligencia; (2) presentar todas las ofertas y contraofertas; (3) ejercer la confidencialidad
32 limitada; y (4) desempeñar funciones adicionales que se acuerden mutuamente.
33
- 34 ■ Se requiere una divulgación por escrito para transacciones residenciales cuando se elige una relación de un
35 solo agente o no representación. La divulgación de la agencia única debe hacerse antes, o al momento de
36 celebrar un acuerdo de cotización o un acuerdo de representación, o antes de mostrar la propiedad, lo que
37 ocurra primero. La declaración de no relación de corretaje debe hacerse antes de la exhibición de la
38 propiedad.
39
- 40 ■ Una transacción de venta residencial se define como la venta de propiedad mejorada de cuatro unidades
41 residenciales o menos, la venta de propiedad no mejorada destinada a ser utilizada como cuatro unidades
42 residenciales o menos, o la venta de propiedad agrícola de 10 acres o menos.
- 43 ■ Según la ley de Florida, se presume que todos los licenciatarios operan como corredores de transacciones a
44 menos que se elija otra relación de corretaje. Un corredor de transacciones brinda representación limitada
45 a un comprador, a un vendedor oa ambos, pero no representa ni en calidad de ducario ni como agente
46 único.

- 1 ■ Un corredor de bienes raíces puede cambiar de una relación de agente único a una relación de corredor de
2 transacciones solo con el permiso expreso por escrito del principal.
3 El mandante debe firmar o poner sus iniciales en la divulgación de Consentimiento para la transición a
4 corredor de transacciones antes de que pueda ocurrir el cambio.
- 5 ■ Los corredores deben conservar los documentos de divulgación de la relación de corretaje durante cinco años
6 para todas las transacciones residenciales que resulten en una oferta por escrito para comprar y vender
7 bienes inmuebles y todas las transacciones no residenciales que utilicen asociados de ventas designados.
- 8 ■ En una transacción no residencial y donde el comprador y el vendedor tienen
9 activos de \$1 millón o más, el corredor, a solicitud del comprador y del vendedor, puede designar dos asociados
10 de ventas para que sean designados asociados de ventas. En tales situaciones, un asociado de ventas
11 actúa como agente único del comprador y el otro asociado de ventas actúa como agente único del vendedor.
12 El corredor no se considera un agente dual, sino una parte neutral que asesora a los asociados de ventas
13 designados para ayudar a facilitar el proceso. El comprador y el vendedor deben firmar la divulgación del
14 asociado de ventas designado que enumera los deberes de un solo agente y afirma que el comprador y el
15 vendedor tienen activos de al menos \$ 1 millón cada uno.
-

UNIDAD 4 EXAMEN

- Una empresa de corretaje de bienes raíces ha entrado en una relación de corredor comprador de agente único con el comprador. Para mostrarle a este comprador una propiedad que está listada con la misma compañía de corretaje de la cual es un agente único, ¿en qué capacidad de corretaje puede trabajar la compañía con este comprador y vendedor? a. Agente único para el vendedor y corredor de transacciones para el comprador b. Agente único para el vendedor y agente único para el comprador c. Cualquier relación acordada entre el comprador y el vendedor

d. Tanto el vendedor como el comprador deben hacer la transición a una relación de intermediario de transacciones antes de que se pueda mostrar al comprador la propiedad del vendedor.
- Los requisitos de divulgación de la relación de corretaje en el Capítulo 475, FS, se aplican a a. venta de un complejo de apartamentos de 20 unidades. b. venta de una unidad de condominio. C. contrato de arrendamiento de vivienda en un dúplex. d. venta de negocio de librería y real propiedad.
- ¿Qué enunciado describe MEJOR el deber de lealtad en una relación de un solo agente? a. El corredor debe actuar en el mejor interés de el director.
b. El corredor debe revelar todos los defectos latentes a Compradores prospectivos.
C. El corredor está sujeto a un estándar de cuidado que requiere conocimiento sobre la tierra y las características físicas de la propiedad. d. El corredor debe poder dar cuenta de todos los fondos recibidos en nombre del principal.
- Un corredor de bienes raíces que trabaja en un número limitado capacidad tanto para el comprador como para el vendedor en la misma transacción es
a. un agente dual. b. un corredor de transacciones. C. obligado a pagar impuestos tanto al comprador como al vendedor.
d. un solo agente tanto del comprador como del vendedor.
- Un licenciatario de ABC Realty debe dar aviso de no relación de corretaje a a. un comprador que tiene una relación de agente único con XYZ Realty. b. cada posible comprador y posible vendedor en todos los casos.

C. un vendedor de venta por propietario (FSBO) antes mostrando la casa FSBO a un cliente comprador de ABC Realty.
d. cada posible comprador que pasa por una jornada de puertas abiertas enumerada por ABC Realty.
- Un corredor ha puesto a la venta la propiedad de un vendedor. El vendedor le ha informado al corredor que el azulejo de cerámica está suelto en el comedor porque el cemento no se adhirió al azulejo. La baldosa suelta no se ve fácilmente porque está cubierta con una alfombra para proteger al niño pequeño del vendedor. El corredor ha cumplido con su obligación legal si le dice al comprador a. que el piso parece estar en buenas condiciones. b. que los azulejos de cerámica en el comedor son perder.
C. que el comprador puede ordenar una inspección a sus expensas si está preocupado por la piso
d. nada a menos que se le pregunte específicamente sobre el estado del suelo de baldosas.
- Un corredor de transacciones tiene todos los deberes enumerados EXCEPTO
a. confidencialidad limitada. b. usar habilidad, cuidado y diligencia. C. revelar todos los hechos conocidos que afecten materialmente el valor de los bienes inmuebles residenciales y que no sean fácilmente observables para el comprador. d. obediencia.

8. Un vendedor vende su casa por \$216,900. El vendedor le dice al asociado de ventas que necesita obtener al menos \$212,000 para la casa. Después de la jornada de puertas abiertas del domingo, el asociado de ventas recibe dos ofertas por la casa. La primera oferta por \$216,900 depende de que el vendedor financie una parte del pago inicial. La segunda oferta es por \$209,000, con el comprador precalificado para asegurar su propio financiamiento. El asociado de ventas debe a. buscar el consejo de su corredor con respecto a qué oferta presentar. b. presentar la oferta de precio total al vendedor. C. presentar la segunda oferta al vendedor. d. presentar ambas ofertas, explicando los detalles de cada una al vendedor.
9. En la relación pública común que existe en una transacción típica de bienes raíces, se dice que los compradores y los vendedores están negociando a. en calidad de ducado. b. a la distancia de un brazo entre sí. C. en un estado de agencia entre sí. d. bajo la doctrina de la confidencialidad ética.
10. Si un mandante le da al corredor instrucciones que resultarán en pérdidas o daños para el mandante, el corredor a. está justificado en no llevar a cabo tales instrucciones. b. debe llevar a cabo dichas instrucciones sin dudar. C. debe llevar a cabo sólo esa parte de la instrucciones que no causen pérdida o daño al principal. d. debe informar al director de posibles daño inherente a las instrucciones, y luego hacer lo que se le indica o retirarse de la relación.
11. Las obligaciones de un corredor hacia los consumidores con quienes la firma de corretaje no tiene una relación de corretaje incluyen el deber de a. la divulgación completa. b. contabilidad de todos los fondos. C. lealtad. d. confidencialidad limitada.
12. Los asociados de ventas designados se describen MEJOR como a. agentes únicos para el comprador y el vendedor en transacciones no residenciales donde el comprador y el vendedor alcanzan ciertos umbrales de activos. b. los asociados de ventas designados para representar al comprador y al vendedor en una relación de intermediario de transacciones. C. agentes duales no revelados. d. los asociados de ventas a cargo de los formularios de divulgación de corretaje requeridos para la oficina de corretaje.
13. ¿Qué relación es una relación de agencia general? a. Sociedad de corretaje empleada bajo cotización contrato b. Relación entre el corredor empleador y un corredor asociado C. Asociado de ventas que trabaja con un prospecto comprador d. Relación entre un asociado de ventas y el vendedor que ha listado la propiedad con la correduría
14. Qué acción terminará con un solo agente relación con el mandante que ha puesto a la venta una casa con la correduría? a. Fallecimiento de un cliente interesado en el listado b. Oferta del comprador no aceptada por el vendedor c. Decisión del asociado de ventas que adquirió el listado para el corretaje de dejar el compañía d. Destrucción de la propiedad catalogada por un gran sumidero
15. ¿A qué deber están obligados un corredor de bienes raíces (y los asociados del corredor) en las tres relaciones de edad de los corredores? a. Lealtad b. Divulgación completa c. Tratar honesta y justamente d. Realizar tareas adicionales que se acuerden mutuamente.

UNIDAD

5

CORRETAJE INMOBILIARIO

ACTIVIDADES Y

PROCEDIMIENTOS

1 OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

2 Cuando haya completado esta unidad, podrá lograr lo siguiente.

- 3 ■ Identificar los requisitos para la(s) oficina(s) de un corredor y explicar qué determina si un albergue temporal debe registrarse
- 4 como una sucursal.
- 5 ■ Enumerar los requisitos relacionados con la regulación de letreros.
- 6 ■ Enumerar los requisitos relacionados con la regulación de la publicidad de los corredores de bienes raíces.
- 7 ■ Explique el término inmediatamente como se aplica a los depósitos de garantía.
- 8 ■ Describir los cuatro procedimientos de liquidación disponibles para un corredor que ha recibido demandas contradictorias o que
- 9 tiene dudas de buena fe sobre quién tiene derecho a los fondos en disputa.
- 10 ■ Explicar la regla con respecto a la publicidad de información o listas de propiedades de alquiler o la negociación de
- 11 alquileres
- 12 ■ Describir las normas relativas a los derechos de gravamen por comisión de ventas no pagadas.
- 13 ■ Contrastar las características y requisitos de los distintos tipos de organizaciones empresariales.

14 TÉRMINOS CLAVE

Leyes antimonopolios	sociedad General	asociación aparente
arbitraje	duda de buena fe	asistente personal
anuncio ciego	inmediatamente	información del punto de contacto
mezclar	intercesor	fijación de precios
demandas contradictorias	contragolpe	Asociación Profesional
conversión	compañía de responsabilidad limitada (LLC)	<small>(PENNSILVANIA)</small>
corporación	sociedad de responsabilidad limitada (LLP)	lista de información de alquiler
sentencia declaratoria	sociedad de responsabilidad limitada	propietario único
depósito	sociedad de responsabilidad limitada	equipo de publicidad
dinero de seriedad	litigio	solicitud telefónica
cuenta de depósito en garantía	asignación de mercado	nombre comercial
orden de desembolso de depósito en garantía (EDO)	mediación	fondos fiduciarios
falta de rendición de cuentas o entrega		

1 INTRODUCCIÓN

2 Esta unidad se refiere a las operaciones diarias de una oficina de corretaje de bienes raíces, incluidos los
3 reglamentos de la oficina principal y la sucursal, las reglas que rigen los letreros, la publicidad, el mantenimiento
4 de registros y la conducta. Se analiza el papel del corredor como experto y el manejo adecuado de los fondos
5 de garantía, las listas de alquiler y la compensación. La unidad también describe las diversas formas de
6 entidades comerciales que se pueden encontrar y que tienen permiso para participar en actividades de
7 corretaje de bienes raíces en Florida.

8 5.1 OFICINAS DE BOLSA

9 Todos los corredores de bienes raíces activos de Florida deben tener una oficina y registrar la oficina en
10 el Departamento de Regulación Comercial y Profesional (DBPR). La oficina de un corredor debe constar de al
11 menos un cuarto cerrado en un edificio de construcción estacionaria que brinde privacidad para realizar
12 negociaciones y cierres de transacciones de bienes raíces.
13 La ley de Florida no regula las especificaciones de la oficina de un corredor. Por ejemplo, la ley de Florida no
14 exige que los corredores tengan un teléfono, un escritorio, una cuenta corriente comercial o una cuenta de
15 depósito en garantía. Las herramientas necesarias para realizar negocios son decisión del corredor. Sin
16 embargo, la ley de Florida exige que los libros de contabilidad, los registros y los archivos de transacciones de
17 bienes raíces del corredor se conserven en la oficina. Los corredores pueden almacenar los archivos en un
18 formato electrónico al que se puede acceder a través de la computadora del corredor.

19 Si la zonificación local lo permite, la oficina del corredor puede estar ubicada en la residencia del corredor.
20 Sin embargo, el corredor debe cumplir con todos los requisitos de señalización de oficinas y corretaje. El
21 corredor también debe consultar las reglas aplicables de la asociación de propietarios o los convenios y reglas
22 restrictivos. Un corredor puede tener una oficina u oficinas en otro estado, siempre que el corredor acepte por
23 escrito cooperar con cualquier investigación iniciada bajo el Capítulo 475, FS

24 Los asociados de ventas no pueden abrir oficinas propias. Deben estar registrados y trabajar en una
25 oficina mantenida y registrada a nombre de su empleador.

26 Sucursales

27 Un corredor que desee realizar negocios desde ubicaciones adicionales debe registrar cada
28 ubicación adicional como una sucursal y pagar las tarifas de registro correspondientes.

29 Registros de sucursales. La Comisión de Bienes Raíces de Florida (FREC) puede insistir en que un corredor
30 abra y registre una sucursal siempre que la FREC decida que el negocio realizado en un lugar que no sea la
31 oficina principal es de tal naturaleza que el interés público requiere el registro de una sucursal. Además,
32 cualquier oficina se considerará una sucursal si la publicidad de un corredor, que tiene una oficina principal en
33 otro lugar, es tal que lleva al público a creer que la oficina en cuestión es propiedad del corredor en cuestión u
34 operada por él.

35
36 Los registros emitidos a las sucursales no son transferibles. Si un corredor decide cerrar una sucursal y abrir
37 una nueva sucursal en una ubicación diferente, el registro de la oficina cerrada no podrá transferirse a la nueva
38 ubicación. Esto es cierto a pesar de que estas acciones pueden tener lugar al mismo tiempo. La ubicación de
39 la nueva sucursal debe estar registrada con el DBPR y la tarifa de registro de la sucursal debe pagarse antes
40 de que se realicen negocios allí. Un corredor puede reabrir una sucursal en la misma ubicación durante el
41 mismo período de licencia solicitando una nueva emisión de la licencia de sucursal sin pagar una tarifa adicional.

475.42, FS

475.22, FS

61J2-

10.022,

FAC

1 Refugios Temporales. Un refugio temporal en una subdivisión que vende un corredor no es una sucursal si el
 2 refugio está destinado únicamente a la protección de clientes y asociados de ventas. Pero si los asociados de
 3 ventas están asignados permanentemente allí y las transacciones de venta se cierran allí, entonces la estructura
 4 temporal debe registrarse como una sucursal. La permanencia, el uso y el carácter de las actividades que se
 5 realizan habitualmente en la oficina o albergue determinan si debe registrarse.
 6

Preguntas de práctica

1. Una oficina de corretaje debe tener al menos _____ Salón cerrado que servirá para realizar
 _____ negociaciones y cerrar transacciones inmobiliarias.
2. Un corredor puede tener una oficina en la residencia del corredor siempre que sea local
 _____ permite tal actividad y el corredor _____ se visualiza
 en la entrada de la oficina.
3. Los registros emitidos a sucursales son _____ transferible a otro
 _____.
4. A los asociados de ventas se les permite _____ abrir sus propias oficinas. Deben estar registrados y
 trabajar en una oficina mantenida y registrada a nombre de su
 _____.

7 5.2 SEÑALES DE OFICINA

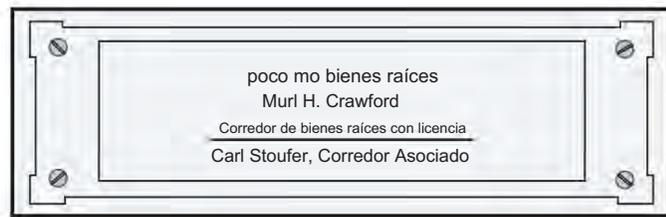
475.22, FS
 61J2-
 10.022,
 FAC

8 Los corredores de bienes raíces activos deben mostrar un letrero oficial en el exterior o en el interior de la
 9 entrada de su oficina principal y todas las sucursales. Cualquier persona que ingrese a la oficina debe observar
 10 y leer fácilmente los letreros. El letrero debe contener la siguiente información: ■ Nombre comercial (si se usa
 11 uno) ■ Nombre del
 12 corredor

13
 14 ■ Las palabras "Corredor de Bienes Raíces Licenciado" o "Lic. Agente de bienes raíces"

15 Consulte el ejemplo de un letrero de oficina en la Figura 5.1. El nombre comercial registrado es Little Mo
 16 Realty, el nombre del corredor es Murl H. Crawford, y la frase requerida "Corredor de bienes raíces con licencia"
 17 aparece en el letrero.

FIGURA 5.1 ■ Ejemplo de un propietario único con un letrero de nombre comercial



61J2-
 10.025,
 FAC

18 Los nombres de los socios de ventas y los socios corredores no son obligatorios en el letrero de entrada.
 19 Sin embargo, si los nombres de los asociados aparecen en el letrero, los nombres no deben parecer engañosos,
 20 falsos, engañosos o fraudulentos. En la figura 5.1, el letrero de la oficina identifica claramente a Carl Stoufer
 21 como el corredor asociado.

- 1 Si la entidad de corretaje es una sociedad, corporación, sociedad de responsabilidad limitada (LLC) o
 2 sociedad de responsabilidad limitada, el letrero debe contener la siguiente información (consulte la Figura
 3 5.2):
- 4 ■ Nombre de la firma o corporación (o nombre comercial, si se usa uno) ■
 - 5 Nombre de al menos un corredor activo
 - 6 ■ Las palabras "Corredor de Bienes Raíces Licenciado" o "Lic. Agente de bienes raíces"

FIGURA 5.2 ■ Ejemplo de un letrero de sociedad de bolsa



Preguntas de práctica

5. Enumere tres artículos que deben estar en todos los letreros de entrada a las oficinas de bienes raíces.

1. _____
2. _____
3. _____

6. Los corredores activos deben exhibir un letrero oficial en la entrada _____ o el
 _____ de todas sus oficinas registradas.

5.3 PUBLICIDAD

475.01(1),
FS

8 Cualquiera que anuncie o afirme estar brindando servicios inmobiliarios está actuando como corredor
 9 de bienes raíces. Por lo tanto, según la ley de Florida, la publicidad se considera una actividad de
 10 intermediario. Toda la publicidad debe estar a nombre de la casa de bolsa y bajo la supervisión del corredor.
 11 Los asociados de ventas no pueden anunciar servicios de bienes raíces en sus propios nombres. Si los
 12 socios de ventas crean materiales promocionales, como imanes para refrigeradores y blocs de notas, deben
 13 incluir el nombre autorizado de la firma de corretaje en ellos. El corredor es responsable de toda la publicidad,
 14 independientemente de quién realmente prepare el anuncio. La publicidad incluye papel con membrete y
 15 papelería, tarjetas de presentación, letreros y vallas publicitarias, anuncios en periódicos y revistas, Internet,
 16 radio y televisión, materiales promocionales, etc.

61J2-
10.026,
FAC

Equipo de publicidad

17 Se ha vuelto popular en los últimos años que los asociados dentro de una firma de corretaje formen un
 18 equipo. La publicidad en equipo (también conocida como publicidad en grupo) es el nombre o logotipo que
 19 utilizan uno o más licenciarios que se representan ante el público como un equipo o grupo. El concepto de
 20 equipos permite a los asociados de corredores y asociados de ventas especializarse en su área de
 21 especialización y unir fuerzas para servir a un grupo más amplio de clientes de manera más eficiente. Los
 22 equipos deben realizar actividades con licencia bajo la supervisión de su corredor registrado.

23 Cada equipo debe presentar ante el corredor que lo emplea el nombre del titular de la licencia a quien
 24 el equipo designa como responsable de garantizar que la publicidad del equipo cumpla con
 25

1 Ley de licencias y normas administrativas de Florida. Al menos mensualmente, el corredor registrado debe mantener un
 2 registro escrito actualizado de los miembros de cada equipo. Los equipos deben anunciarse a nombre de la agencia de
 3 corretaje. Toda la publicidad debe hacerse de manera que las personas razonables sepan que están tratando con un equipo.
 4 El nombre del equipo en los anuncios no puede ser mayor que el nombre del corredor registrado.
 5

6 Los nombres de los equipos inmobiliarios pueden incluir la palabra equipo o grupo como parte del nombre. Los nombres
 7 de los equipos de bienes raíces no deben incluir palabras que sugieran que el equipo es un corredor de bienes raíces
 8 separado. La regla de publicidad del equipo incluye una lista de palabras (consulte la Figura 5.3) que no pueden incluirse en
 9 los nombres de los equipos. La regla relativa a la publicidad del equipo se aplica a todas las formas de publicidad utilizadas
 10 por el equipo.

FIGURA 5.3 ■ Palabras que no se pueden usar en los nombres de los equipos

Agencia	Corredores	LP, LLP o sociedad
Asociados	Compañía	Propiedades o Propiedad
Corretaje	Corporación, Corp., Inc. o LLC	Bienes Raíces o Bienes Raices



CONCEPTOS CLAVE DE LA PUBLICIDAD

Todos los anuncios deben incluir el nombre de la casa de bolsa.

Si un titular de licencia inserta un nombre personal en el anuncio, también se debe incluir el apellido del titular de la licencia registrado en el DBPR.

Los licenciatarios pueden utilizar su apodo en los anuncios siempre que incluyan también su apellido como registrado en el DBPR.

No es obligatorio incluir en el anuncio la dirección y el número de teléfono de la casa de bolsa (nota la excepción con respecto a la publicidad en Internet, como se analiza más adelante).

11 anuncios ciegos

12 Toda la publicidad debe estar redactada de modo que las personas razonables sepan que están tratando con un
 13 licenciatario de bienes raíces. Un licenciatario no puede publicar servicios de bienes raíces de tal manera que induzca a
 14 error al público de que la oferta la hace un individuo privado en lugar de un licenciatario de bienes raíces. Los anuncios deben
 15 revelar claramente el nombre autorizado de la firma de corretaje. Los anuncios que no revelan el nombre de la licencia de la
 16 firma de corretaje son anuncios ciegos. Por ejemplo, un anuncio que proporciona solo un número de apartado postal, un
 17 número de teléfono y/o una dirección es un anuncio oculto y está prohibido.
 18
 19

20 Incluir información personal

21 Los licenciatarios pueden insertar sus nombres personales en los anuncios, siempre que el anuncio incluya el nombre
 22 de la agencia de corretaje y los licenciatarios incluyan su apellido tal como está registrado en el DBPR. Los anuncios creados
 23 por los asociados deben ser supervisados directamente por su corredor. Los licenciatarios pueden usar su apodo en
 24 combinación con su apellido en tarjetas comerciales y anuncios, pero deben tener en cuenta que la regla de publicidad
 25 establece que los anuncios no deben ser engañosos. Los asociados de ventas deben obtener la aprobación del anuncio por
 26 parte de su corredor para asegurarse de que el anuncio cumpla con las normas de publicidad vigentes. Asociados de ventas
 27

61J2-
10.025,
FAC

61J2-
10.025(2),
FAC

1 y sus corredores deben revisar la exactitud de los anuncios y también asegurarse de que el anuncio se cancele cuando,
2 debido a la venta o al vencimiento de la cotización, la propiedad ya no esté en el mercado. Los asociados de ventas pueden
3 indicar su número de teléfono celular u otro número alternativo y/o dirección en sus tarjetas comerciales, siempre que la
4 tarjeta también incluya el nombre de la firma de corretaje. FREC no exige que el número de teléfono o la dirección de la firma
5 de corretaje se incluyan en los anuncios.

6

7 Publicidad falsa

8 Es ilegal la publicación de información falsa o engañosa por medio de la radio, la televisión o material escrito con el
9 propósito de inducir a alguien a comprar, arrendar, alquilar o adquirir un interés en el título de una propiedad inmueble. Si un
10 asociado de ventas prepara un anuncio engañoso, tanto el corredor como el asociado de ventas pueden ser sancionados. La
11 publicidad engañosa es un delito menor de segundo grado.

12



PUBLICIDAD FALSA

Una persona no podrá difundir o hacer que se difunda por cualquier medio cualquier información falsa o engañosa con el propósito de ofrecer en venta, o con el propósito de causar o inducir a cualquier otra persona a comprar, arrendar o alquilar, bienes inmuebles ubicados en el estado o con el propósito de causar o inducir a cualquier otra persona a adquirir un interés en el título de bienes inmuebles ubicados en el estado.

Referencia: 475.42(1)(n), FS

475.42(1)
(s), FS

475.25(1)
(c), FS

61J2-
10.025,
FAC

13 Las reglas de FREC exigen que los anuncios de bienes raíces no deben ser fraudulentos, falsos, engañosos o
14 engañosos. Por ejemplo, se consideraría publicidad falsa y engañosa que un corredor asociado use el título "corredor" en la
15 tarjeta comercial del asociado. Aunque el corredor asociado está calificado para operar como corredor, el corredor asociado
16 no está trabajando como corredor con la firma de corretaje.

17

18 Los licenciatarios deben tener cuidado al crear anuncios de bienes raíces para asegurarse de que no sean engañosos.
19 Echa un vistazo a este ejemplo de un anuncio. ¿Este anuncio es engañoso?

20

21 EJEMPLO 1: Amplia casa de 4HAB, 3BA en la subdivisión de Crystal Pines. Techo nuevo en julio de 2016.
22 La casa está en un lote arbolado. Llame a Alfonso "Fonzie" Lombardi, Excellent Realty, 333-222-4444.

23

24 El telefono es directo de alfonzo o de la casa de bolsa? Si el número de teléfono del titular de la
25 licencia aparece directamente debajo del nombre de la empresa (o directamente al lado), da la apariencia de
26 que es el número de teléfono de corretaje. Para evitar que alguien considere que este anuncio es engañoso, el
27 titular de la licencia, después de identificar la casa de bolsa, debe aclarar que el número de teléfono es el
28 número personal del titular de la licencia y no el número comercial principal de la casa de bolsa. Se recomienda
29 que, cuando se utilice únicamente el número de teléfono del titular de la licencia en el anuncio, se inserte
30 la palabra directo, celular o algo similar junto al número de teléfono. Al hacerlo, se informa al público que
31 el número no es el número de teléfono de corretaje, sino el del titular de la licencia. Por lo tanto, un anuncio
32 mejor construido sigue:

33

34 EJEMPLO 2: Amplia casa de 4HAB, 3BA en la subdivisión de Crystal Pines. Techo nuevo en julio de 2016.
35 La casa está en un lote arbolado. Excelente Inmobiliaria. Llame a Alfonso "Fonzie" Lombardi, (móvil)
36 333-222-4444.

1 Sitios de Internet

61J2-
10.025,
FAC

2 Al anunciarse en un sitio de Internet, el nombre de la firma de corretaje debe aparecer junto a, o inmediatamente arriba
3 o debajo, de la información del punto de contacto. La información del punto de contacto se refiere a cualquier medio por el
4 cual ponerse en contacto con la firma de corretaje o el licenciatario individual, incluida(s) dirección(es) postal(es), dirección(es)
5 física(s), dirección(es) de correo electrónico, número(s) de teléfono o fax (fax) número(s) de teléfono.
6

7 Uso no autorizado de nombres de asociaciones

61J2-
24.002(2)
(v), CAF
61J2-
10.027,
FAC

8 Un titular de licencia no puede usar el nombre de una asociación o la designación de una organización a menos que el
9 titular de la licencia sea actualmente un miembro acreditado de la asociación (las cuotas están al día). Los licenciatarios
10 activos e inactivos de bienes raíces pueden ser sancionados por FREC por publicidad falsa al usar el nombre o la designación
11 de una asociación (como en tarjetas comerciales) para hacer creer a las personas que el licenciatario es miembro de la
12 asociación.

13 Licenciatario que vende la propiedad por parte del propietario

14 Las reglas relativas a la publicidad de bienes inmuebles no impiden que los licenciatarios de bienes raíces vendan su
15 propiedad. Los titulares de licencias de bienes raíces que son dueños de una propiedad y la venden "por el propietario"
16 pueden colocar sus propios anuncios clasificados. Los licenciatarios pueden incluir su información de contacto personal en
17 los anuncios, como el número de teléfono de la casa y la dirección de la calle de la propiedad. No es necesario que un
18 licenciatario indique en el anuncio que el vendedor es un licenciatario de bienes raíces. Sin embargo, debido a que un
19 licenciatario tiene conocimientos y experiencia superiores en bienes raíces, para reducir la responsabilidad, el licenciatario-
20 vendedor "por el propietario" debe revelar antes de iniciar negociaciones serias que el vendedor es un licenciatario de bienes
21 raíces.

22 La divulgación de este hecho también debe documentarse en el contrato de venta. Dicha divulgación es obligatoria en los
23 Estándares de Práctica de la Asociación Nacional de REALTORS®. NAR requiere que los miembros REALTORS® que
24 anuncian bienes inmuebles no listados para la venta o el alquiler en los que tienen un interés de propiedad revelen su estado
25 como propietarios (o propietarios) y como REALTORS®. Los licenciatarios que consideren vender propiedades que son de
26 su propiedad deben consultar primero con su corredor y revisar el manual de políticas de la oficina. Algunos corredores
27 esperan que el licenciatario enumere la propiedad a través de la oficina de corretaje.
28

29 Solicitud telefónica

30 Una solicitud telefónica es el inicio de una llamada telefónica con el fin de alentar la compra o inversión en bienes,
31 bienes o servicios. El telemarketing está regulado a nivel federal y estatal. La Ley de Protección al Consumidor Telefónico
32 (TCPA) estableció un Registro Nacional No Llame para los consumidores que desean evitar las llamadas de telemarketing.
33 La Comisión Federal de Comercio (FTC) mantiene el registro. Los consumidores pueden solicitar sin cargo que se agreguen
34 sus números de teléfono residencial y móvil al registro. Los vendedores telefónicos primero deben buscar en el registro
35 nacional antes de hacer llamadas de telemarketing. Las llamadas están restringidas al horario entre las 8:00 am y las 9:00
36 pm. Los infractores de la ley federal pueden ser sancionados por cada llamada ilegal.
37
38

39 Llamadas de telemarketing pregrabadas. Las llamadas automatizadas son llamadas de telemarketing no solicitadas y
40 pregrabadas a teléfonos fijos residenciales, y todas las llamadas o mensajes de texto marcados automáticamente o
41 pregrabados a números inalámbricos. Las normas de la FCC prohíben los mensajes de texto enviados a teléfonos móviles
42 mediante un marcador automático a menos que el consumidor haya dado previamente su consentimiento para recibir el
43 mensaje. La prohibición se aplica incluso si el consumidor no ha colocado el número de teléfono móvil en la Lista Nacional
44 No Llame. Las normas de la FCC exigen que una empresa obtenga el consentimiento por escrito, en papel o por medios
45 electrónicos, antes de poder realizar una llamada de telemarketing pregrabada a un

1 número de teléfono residencial o realizar una llamada de telemarketing pregrabada o marcada automáticamente o enviar un mensaje
2 de texto a un número inalámbrico.

3 Llamadas frías. A menudo, los asociados de ventas de bienes raíces harán llamadas no solicitadas a posibles compradores o
4 vendedores para presentarse y solicitar listados. Los asociados de bienes raíces deben seguir de cerca las reglas y regulaciones de la
5 FTC al hacer llamadas en frío. Las violaciones de las normas y reglamentos de la FTC podrían resultar en que la FTC niegue al asociado
6 de ventas y al corredor registrado del asociado.
7

501.604
(25), FS
501.059, FS

8 Regulación Estatal. La ley de telemarketing de Florida se administra a través del Departamento de Agricultura y Servicios al Consumidor
9 (FDACS). El FDACS mantiene un registro de "llamadas de no solicitud de venta" para los consumidores que no desean recibir llamadas
10 telefónicas de solicitud en sus teléfonos residenciales y móviles. Los consumidores pueden solicitar en línea para ser incluidos en el
11 registro estatal. El estatuto de Florida ordena que FDACS incluya en los listados de registro de Florida del registro nacional que se
12 relacionan con Florida. Los infractores de la Ley de telemarketing de Florida pueden recibir multas por cada llamada ilegal.
13
14

15 Una diferencia importante entre las leyes de telemarketing estatal y federal es que la ley de Florida exige a los titulares de
16 licencias de bienes raíces que solicitan listados en respuesta a un letrero de jardín que dice "Se vende" (consulte la Figura 5.4). Sin
17 embargo, la ley federal no exige las llamadas a la venta por propietarios (FSBO) cuyos números están en el registro nacional. Si un
18 número de teléfono está en el registro nacional y estatal, la FCC dictaminó que los licenciarios de bienes raíces deben cumplir con el
19 registro nacional, independientemente de la exención de Florida. La ley de Florida que proporciona una exención para los titulares de
20 licencias de bienes raíces que deseen solicitar listados de FSBO se considera menos restrictiva y, por lo tanto, la ley federal la
21 reemplaza. La ley federal establece las siguientes excepciones: ■ Un asociado de ventas que representa a un comprador potencial
22 puede llamar al vendedor de FSBO, pero solo si el asociado tiene un comprador real interesado en la propiedad y con el propósito de
23 negociar una venta.
24
25
26

27 ■ Un asociado de ventas puede ponerse en contacto con personas con las que ha tenido una relación comercial establecida,
28 incluso si los números de esos clientes están en el registro nacional. Por ejemplo, la empresa que anteriormente puso
29 en venta una propiedad puede ponerse en contacto con el antiguo cliente para solicitar nuevos negocios hasta 18 meses
30 después de que se haya concluido la transacción comercial.
31

32 ■ Los asociados de ventas pueden comunicarse con un cliente durante tres meses después de una solicitud o consulta comercial
33 (como un cliente que se registró en una jornada de puertas abiertas o un vendedor de FSBO que solicitó información a
34 un asociado de ventas).

FIGURA 5.4 ■ Solicitud telefónica

Ley de la Florida	Ley Federal
Sin registro de llamadas de solicitud	Registro Nacional No Llame
Llamadas restringidas de 8:00 am a 9:00 pm	Llamadas restringidas de 8:00 am a 9:00 pm
excepción FSBO	Sin excepción de FSBO: debe verificar el registro (la ley federal reemplaza la ley estatal)

35 Si un asociado de ventas llama a un FSBO o a un listado vencido bajo las excepciones enumeradas anteriormente y el propietario
36 solicita que no lo llamen, el asociado de ventas debe cumplir.

37 Los vendedores telefónicos deben indicar sus nombres, el nombre de la empresa y el número de teléfono de la empresa. Los vendedores
38 telefónicos no pueden bloquear sus números de teléfono. Las empresas que utilizan el telemarketing deben desarrollar y adherirse a
39 procedimientos escritos con respecto a las políticas de llamadas de las empresas.

1 Las empresas deben asesorar y capacitar a su personal y contratistas independientes que participen en la solicitud telefónica
2 con respecto al mantenimiento y los procedimientos de la lista de no llamar. Las empresas de bienes raíces que deseen
3 utilizar el telemarketing en su estrategia comercial deben obtener la lista de números de teléfono en el registro. Los
4 licenciatarios deben buscar en el registro nacional al menos trimestralmente y eliminar de sus listas de llamadas los números
5 de teléfono de los consumidores que se han registrado.

6 Publicidad por correo electrónico

7 La Ley CAN-SPAM es una ley federal que establece estándares nacionales para correos electrónicos comerciales. La
8 ley se aplica a cualquier empresa que utilice el correo electrónico en su programa de marketing. Las reglas de la FCC
9 restringen el envío de mensajes de correo electrónico comerciales no deseados (spam) a las computadoras. Todos los
10 mensajes de correo electrónico comerciales deben permitir que el consumidor opte por no recibir mensajes futuros.
11 Los remitentes tienen 10 días hábiles para cumplir con las solicitudes de exclusión. Para cumplir con CAN-SPAM al enviar
12 mensajes de correo electrónico, el remitente debe hacer lo siguiente:

- 13 1. Incluya una dirección postal física válida en cada correo electrónico
- 14 2. Proporcione una forma clara y obvia de optar por no recibir cada correo electrónico y cumpla con la solicitud de
15 cancelación de suscripción dentro de los 10 días hábiles
- 16 3. Use un lenguaje claro de "De", "Para" y "Responder a" que refleje con precisión el
17 persona o empresa que envía el mensaje, así como el nombre de dominio y la dirección de correo electrónico
18

19 Solicitudes de fax

20 La Ley de prevención de faxes no deseados y las reglas de la FCC establecen que es ilegal enviar anuncios no
21 solicitados a una máquina de fax residencial o comercial sin la previa invitación o permiso expreso del destinatario. Los faxes
22 que contienen un anuncio no solicitado deben incluir un aviso de exclusión. Todos los faxes, ya sean solicitados o no
23 solicitados y enviados por máquina de fax o por computadora, deben incluir lo siguiente:

- 24 1. Fecha y hora de envío del fax
- 25 2. Razón social de la empresa que envía el fax
- 26 3. Número de teléfono de la empresa que envía el fax, o de la máquina de fax que envía
27 número de teléfono
28

29 La FCC ha publicado una guía sobre solicitudes de fax no deseadas en <https://www.fcc.gov/general/fax-advertising-policy>.

ENLACE WEB



31 Para obtener más información sobre el Registro Nacional No Llame, visite el sitio web de la FCC en www.donotcall.gov.

32
33 Para obtener más información sobre el programa Florida Do Not Call, visite <http://www.freshfromflorida.com/Consumer-Resources/Florida-Do-Not-Call>. Una guía de cumplimiento de CAN-SPAM para empresas está
34 disponible en <https://www.ftc.gov/tips-advice/business-center/orientación/can-spam-act-compliance-guide-business>.

Preguntas de práctica

7. Kimberly es una asociada de ventas de Fast Results Realty. Kimberly es bilingüe y quiere usar sus habilidades lingüísticas para atraer clientes internacionales. Kimberly decide formar un equipo internacional dentro de la empresa de su corredor. Ella y otros dos asociados de ventas se refieren a sí mismos como Su Equipo Internacional. Su Equipo Internacional tiene tarjetas de presentación diseñadas con los nombres de los miembros del equipo, la información de contacto y el nombre Su Equipo Internacional. Los letreros de puertas abiertas están diseñados con el nombre Su equipo internacional y la información de contacto del miembro del equipo. Un asociado de ventas descontento que no fue invitado al equipo presenta una queja ante el DBPR.
- ¿Cuál es el resultado probable de la queja?

El DBPR estará de acuerdo en que la publicidad de Your International Team es una violación de la regla de publicidad del equipo porque el nombre del incluido en _____ no es las tarjetas de presentación y carteles de puertas abiertas.

8. Encierre en un círculo la(s) letra(s) correspondiente(s) para indicar qué información debe incluirse en un anuncio de una propiedad listada.
- Nombre del agente de cotización
 - Dirección de la casa de bolsa
 - Nombre de la firma de corretaje
9. Jed Smith es miembro del equipo de resultados de ABC Realty. Jed es un asociado de ventas autorizado que está registrado en DBPR con su nombre legal, Jedidiah Smith; sin embargo, usa el nombre Jed. El número de teléfono celular de Jed es 444-111-2222. El número de teléfono del equipo de resultados es 444-123-4567. El número de teléfono de ABC Realty es 444-222-3333. Jed está escribiendo un anuncio clasificado y quiere que los prospectos lo llamen directamente a él o al equipo. Encierre en un círculo la(s) letra(s) correspondiente(s) para indicar qué información debe incluir Jed en el anuncio clasificado.
- Llamar a Jed Smith
 - 444-123-4567 (Línea directa del equipo de resultados)
 - 444-111-2222
 - 444-111-2222 (celular)
 - mi. abc bienes raices
 - El equipo de resultados

10. La publicidad engañosa es un delito menor de grado _____.

11. Al anunciarse en un sitio de Internet, el nombre de la firma de corretaje debe aparecer al lado o inmediatamente arriba o debajo de la información. _____

12. Un licenciatario asociado de ventas elige NO convertirse en miembro de la NAR. El licenciatario utiliza la designación REALTOR® en sus tarjetas de presentación. La FREC puede sancionar al licenciatario por _____.

13. La ley que prohíbe a los licenciatarios de bienes raíces solicitar listados de prospectos cuyos números figuran en el registro nacional en respuesta a los carteles de venta de patios es el _____ Acto.

14. Las llamadas telefónicas de solicitud están restringidas a las horas entre _____ y _____.

5.4 CUENTAS DE GARANTÍA O DE FIDEICOMISO

475.25(1)
(k), FS
61J2-
14.008,
FAC

Por lo general, cuando un comprador hace una oferta sobre bienes inmuebles, el comprador incluye con la oferta un depósito para demostrar de buena fe que el comprador se toma en serio la compra de la propiedad. Un depósito es una suma de dinero, o su equivalente, entregada a un titular de una licencia de bienes raíces como garantía o pago, o pago parcial en relación con una transacción de bienes raíces. Los depósitos de dinero al oído también se denominan depósitos de buena fe o depósitos vinculantes.

Una cuenta de depósito en garantía es una cuenta para el depósito de dinero que un tercero desinteresado (es decir, que no es parte del contrato) tiene en fideicomiso para otros; de ahí el término fondos fiduciarios. Los fondos fiduciarios incluyen efectivo, cheques, giros postales y artículos que se pueden convertir en efectivo, como escrituras y propiedad personal. Además de los depósitos de garantía asociados con las transacciones de venta, algunos corredores mantienen en fideicomiso dinero asociado con el arrendamiento de propiedades, como depósitos de alquiler y depósitos de seguridad. Los corredores no están obligados a mantener los depósitos de arras separados de los depósitos de alquiler. Sin embargo, el seguimiento de los fondos fiduciarios es más fácil cuando se establecen cuentas de depósito en garantía separadas para los fondos asociados con las ventas y los fondos asociados con los alquileres.

Depositarios aceptables

Los corredores pueden mantener sus cuentas de depósito en garantía en un banco comercial, cooperativa de crédito o asociación de ahorros de Florida. La ley de Florida no requiere que los corredores abran una cuenta de depósito en garantía. Sin embargo, sin una cuenta de depósito en garantía, un corredor no puede retener fondos que pertenecen a clientes y clientes. Un corredor que no quiere asumir la responsabilidad y obligación de mantener cuentas de depósito en garantía puede optar por tener una compañía de títulos con sede en Florida con poderes fiduciarios para mantener los fondos en garantía o, alternativamente, si se designa en el contrato de venta, un abogado de Florida puede depositar los fondos en garantía.

61J2-
14.009,
FAC

Definido inmediatamente

La ley de Florida exige el marco de tiempo para depositar fondos en garantía. Los asociados de ventas y los asociados de corredores que reciben un depósito vinculante de un comprador o un depósito de alquiler de un arrendatario deben entregarlo a su empleador-corredor a más tardar al final del siguiente día hábil. Los sábados, domingos y feriados legales no se cuentan como días hábiles. Cuando un asociado de ventas o un empleado (como un recepcionista) de la empresa de corretaje acepta fondos en nombre del corredor, el corredor es responsable de esos fondos. Por lo tanto, es extremadamente importante que los corredores capaciten a su personal sobre la importancia de entregar todo el dinero en garantía de manera oportuna.

61J2-
14.008,
FAC

Los corredores deben colocar los fondos fiduciarios en una cuenta de depósito en garantía de inmediato, lo que se define en la regla administrativa a más tardar al final del tercer día hábil posterior a la recepción por parte de la correduría (como un asociado o recepcionista) del artículo que se depositará. El primer día del período de tres días hábiles es el día en que el asociado de ventas debe entregar el depósito al corredor.

EJEMPLO: Un asociado de ventas recibe un depósito de un comprador el martes (no se trata de feriados legales).

- El asociado de ventas tiene hasta el final del siguiente día hábil (miércoles) para entregar el depósito al corredor.
- El corredor tiene hasta el final del tercer día hábil siguiente a la recepción del artículo para ser depositado (viernes).

FIGURA 5.5 ■ Línea de tiempo para depositar fondos en custodia

Martes (Día 0)	Miércoles (Día 1)	Jueves (Día 2)	Viernes (Día 3)
El asociado de ventas recibe un depósito en garantía	El asociado de ventas debe entregar el depósito al corredor al final del día		El corredor debe depositar fondos al final del día

- 1 EJEMPLO: Un asociado de ventas recibe un depósito de alquiler de un inquilino el viernes (no se trata de
2 feriado legales).
- 3 ■ El asociado de ventas tiene hasta el final del siguiente día hábil (lunes) para entregar el
4 depósito al corredor.
- 5 ■ El corredor tiene hasta el final del tercer día hábil siguiente a la recepción del artículo para ser depositado (miércoles).
6

FIGURA 5.6 ■ Línea de tiempo para depositar fondos de alquiler

Viernes (Día 0)	Lunes (Día 1)	Martes (Día 2)	Miércoles (Día 3)
Asociado de ventas recibe alquiler depósito	El asociado de ventas debe entregar el depósito al corredor al final del día		El corredor debe depositar fondos al final del día

- 7 Al calcular la fecha límite para que el corredor deposite los fondos, debe comenzar el siguiente día hábil después de
8 que el asociado de ventas reciba los fondos del comprador (o arrendatario), incluso si el asociado de ventas no entrega los
9 fondos a tiempo al corredor. . Un corredor no tiene que esperar hasta el tercer día hábil para depositar los fondos; más bien,
10 esta es la fecha límite para hacer el depósito. El corredor puede hacer el depósito antes.
11

- 12 Los corredores están obligados a mantener registros de todas las transacciones y fondos de administración de
13 propiedad y depósito en garantía, así como a poner a disposición del Departamento de Regulación Comercial y Profesional
14 (DBPR) los libros, cuentas y registros que permitan al DBPR determinar si el el corredor cumple con el Capítulo 475. Si se
15 solicita, el corredor debe poner a disposición del DBPR todos los libros de contabilidad, estados de cuenta bancarios y otros
16 registros para su inspección.



CONCEPTOS CLAVE SOBRE LAS CUENTAS DE GARANTÍA

- Los corredores pueden abrir una cuenta de depósito en garantía en un banco, asociación de ahorro o cooperativa de crédito de Florida.
- Si un corredor decide no mantener una cuenta de depósito en garantía, los fondos pueden ser retenidos por una compañía de títulos o en un Cuenta fiduciaria de un abogado con licencia de Florida.
- Los asociados de ventas (y los asociados de corredores) deben entregar los depósitos en garantía a su corredor al final del siguiente día hábil posterior a la recepción de los fondos.
- Los corredores deben depositar los fondos de depósito en garantía al final del tercer día hábil siguiente al día en que el corredor acepta los fondos.

17 Cheques personales, cheques posfechados y fondos insuficientes

- 18 Si un cheque de depósito en garantía se hace a nombre del asociado de ventas personalmente, el mejor curso de acción
19 es pedirle al posible comprador que escriba un nuevo cheque pagadero a la cuenta de depósito en garantía del corredor. Sin
20 embargo, si esto no es práctico, el asociado de ventas debe endosar inmediatamente el cheque e incluir las palabras, "Solo
21 para depósito a (nombre de la cuenta de depósito en garantía)" y entregárselo al corredor.
22

673.1131,
FS

61J2-14.008(1), FAC

1 Cheques posfechados y fondos insuficientes. Ocasionalmente, un licenciario puede recibir un cheque posfechado (considerado
2 un pagaré) como depósito de garantía. Se debe tener mucho cuidado al manejar dichos depósitos. Se debe obtener la aprobación
3 del vendedor antes de aceptar el cheque posfechado. Una vez aceptado, el corredor debe asegurar el instrumento en un lugar
4 adecuado, como una caja fuerte en la oficina, hasta que la fecha del cheque sea actual, y luego depositar inmediatamente el cheque
5 en la cuenta de depósito en garantía del corredor. Un corredor no será responsable por la falta de pago de un cheque de depósito
6 en garantía, siempre que el corredor deposite oportunamente el cheque en la cuenta de depósito en garantía y el propio descuido
7 del corredor (negligencia culposa) no haya causado que el cheque no sea pagado.
8
9

10 Gestión de cuentas de depósito en garantía

61J2-
14.010(1),
FAC

11 Signatario de la cuenta de depósito en garantía. Las reglas de FREC requieren que los corredores sean signatarios de todas sus
12 cuentas de depósito en garantía de corretaje. Las cuentas de depósito en garantía deben conciliarse correctamente cada mes, y el
13 corredor debe revisar, firmar y fechar las conciliaciones bancarias mensuales. El corredor puede designar a otra persona, como un
14 tenedor de libros, para firmar cheques en la cuenta en el curso ordinario de los negocios. Los corredores deben tener cuidado al
15 delegar responsabilidades de depósito en garantía a otra persona. La ley de Florida responsabiliza al corredor por revisar los
16 procedimientos contables de depósito en garantía de la firma de corretaje para garantizar el cumplimiento de la ley de licencias de
17 Florida.

61J2-
14.014,
FAC

18 Cuentas de depósito en garantía que devengan intereses. La cuenta de depósito en garantía de un corredor puede ser una cuenta
19 que devenga intereses o no. Si la cuenta de depósito en garantía del corredor es una cuenta que genera intereses, el corredor debe
20 obtener un permiso por escrito de todas las partes antes de colocar los fondos en este tipo de cuenta. La autorización por escrito
21 debe especificar quién tiene derecho a los intereses devengados. El corredor puede recibir los intereses devengados, pero sólo si
22 así lo acuerdan específicamente todas las partes. Un corredor puede ser disciplinado por la FREC por no obtener el permiso por
23 escrito de todas las partes interesadas antes de colocar fondos fiduciarios (fideicomiso) en una cuenta de depósito en garantía que
24 genera intereses.

61J2-
14.010(2),
FAC

475.5015,
Florida

25 Dinero para mantener la cuenta de depósito en garantía. Las reglas de la comisión permiten que un corredor tenga hasta \$1,000 de
26 dinero personal o fondos operativos comerciales en una cuenta de depósito en garantía para transacciones de venta. Usted puede
27 preguntar, ¿no es eso mezclar? La Comisión se dio cuenta de que si solo tiene fondos fiduciarios en una cuenta de depósito en
28 garantía y no tiene ninguna venta pendiente en un momento determinado durante un mes, el saldo de la cuenta de depósito en
29 garantía sería cero y el banco podría cerrar la cuenta o cobrar un saldo bajo honorarios. Por lo tanto, la Comisión decidió que era
30 prudente permitir que un corredor mantuviera hasta \$1,000 de los fondos personales del corredor o de los fondos operativos
31 comerciales en una cuenta de depósito en garantía para fines de mantenimiento, como la impresión de cheques, cargos bancarios,
32 etc. El dinero para mantener la cuenta no se considera mezclado y debe contabilizarse en los registros contables mensuales del
33 corredor.
34

35 Las reglas de la FREC también permiten que los corredores mantengan hasta \$5,000 de su propio dinero en una cuenta de
36 depósito en garantía para la administración de la propiedad. La Comisión permite una mayor cantidad de fondos para fines de
37 mantenimiento en una cuenta de depósito en garantía de administración de propiedades porque los cheques de alquiler mensual de
38 muchos inquilinos se depositan cada mes. Si el cheque de alquiler de un inquilino se devolviera por fondos insuficientes, el corredor
39 no puede usar los fondos de otro propietario para pagar las reparaciones en la propiedad a la que se le devolvió el cheque de alquiler
40 por insuficiencia de fondos.

41 Es aconsejable que los corredores mantengan los fondos de garantía de ventas separados de los fondos de garantía de
42 administración de propiedades para simplificar el proceso de contabilidad. Sin embargo, la ley de Florida no requiere cuentas de
43 depósito en garantía separadas para ventas y cuentas de depósito en garantía para administración de propiedades. Si un corredor
44 mantiene fondos de depósito en garantía de ventas y fondos de depósito en garantía de administración de propiedades en una sola
45 cuenta de depósito en garantía, la cantidad de fondos personales o fondos de corretaje en la cuenta no puede exceder los \$5,000.

46 Mantenimiento de registros y retención. Los corredores deben llevar registros comerciales, libros y cuentas de conformidad con la
47 ley de Florida y las normas de la Comisión y ponerlos a disposición del DBPR para auditorías o controles al azar en cualquier
48 momento razonable. Los registros deben conservarse durante al menos

1 menos cinco años a partir de la fecha de recepción del dinero, fondos, depósitos o cheques confiados al corredor. Además,
 2 los registros deben conservarse durante al menos cinco años a partir de la fecha de cualquier acuerdo ejecutado, incluidos
 3 los acuerdos de corretaje de compradores, acuerdos de listado, ofertas de compra, acuerdos de administración de propiedades
 4 de alquiler, acuerdos de alquiler o arrendamiento, o cualquier otro acuerdo escrito o verbal que comprometa los servicios del
 5 corredor. Si los registros de un corredor han sido objeto de litigio o han servido como prueba para un litigio, los registros
 6 pertinentes deben conservarse durante dos años después de la conclusión de la acción civil o de la conclusión de un
 7 procedimiento de apelación, pero en ningún caso por menos de cinco años.
 8



CONCEPTOS CLAVE EN RELACIÓN CON LA GESTIÓN DE CUENTAS DE GARANTÍA

Los corredores deben ser signatarios de su cuenta de depósito en garantía.

Los corredores deben revisar, firmar y fechar los estados de conciliación mensuales.

Los corredores deben revisar los procedimientos contables de depósito en garantía de la correduría.

Los corredores deben mantener registros de las transacciones de bienes raíces durante cinco años, independientemente de si se comprometieron los fondos de depósito en garantía o quién fue el agente de depósito en garantía (dos años después de la finalización del litigio si supera el período de cinco años).

9 Mal manejo de los fondos de depósito en garantía

10 Conversión. Todos los fondos fiduciarios depositados en una cuenta de depósito en garantía deben mantenerse en la cuenta
 11 de depósito en garantía hasta que se cierre la transacción o se cumpla otra condición de depósito en garantía o hasta que se
 12 elimine legalmente de otro modo. Una cuenta de depósito en garantía es una cuenta donde los depósitos se mantienen en
 13 fideicomiso para el propietario hasta que se cierra la transacción. Los corredores no pueden utilizar los fondos de arras para
 14 sus gastos personales o comerciales, incluso si tienen la intención de devolver el dinero. Se ha producido una violación en el
 15 momento de un retiro para estos fines. La apropiación indebida de la propiedad de otra persona expondrá al corredor a cargos
 — de conversión, trato deshonesto y fraude. La conversión es el uso no autorizado de los fondos o la propiedad de otra persona
 17 para el uso propio.

18 EJEMPLO: El corredor Bob tiene \$50,000 en la cuenta de depósito en garantía. El corredor Bob tiene una
 19 cuenta operativa comercial separada con un saldo actual de \$500. Tuvo una factura inesperada que pagar
 20 debido a la necesidad de instalar mamparas de plexiglás y áreas de desinfección de manos; \$ 1,100 se debe a
 21 la finalización del trabajo. Bob tiene un cierre la próxima semana, momento en el cual la correduría recibirá un
 22 cheque de comisión de \$10,000. Bob transfiere “un anticipo” de \$1,000 de la cuenta de depósito en garantía
 23 a la cuenta operativa comercial. Cuando ocurra el cierre la próxima semana, Bob reembolsará a la cuenta
 24 de depósito en garantía el anticipo de \$1,000.

25 Bob cometió la conversión porque usó fondos fiduciarios que pertenecían a un cliente
 26 para pagar un gasto comercial.

27 mezclando Los corredores no pueden mezclar depósitos en garantía con otros tipos de fondos. Mezclar fondos significa
 28 mezclar el dinero u otra propiedad personal de un comprador o vendedor, o un arrendatario o arrendador, con el dinero o la
 29 propiedad del propio corredor o combinar el dinero del depósito en garantía con los fondos personales del corredor o los
 30 fondos operativos del negocio, excepto por fondos permitidos por ley para mantener la cuenta (consulte “Dinero para mantener
 31 una cuenta de depósito en garantía”).

32 EJEMPLO: Un corredor recibió un depósito de \$5,000 por una transacción pendiente en un listado. El
 33 procedimiento del corredor era depositar todos los fondos recibidos en su cuenta operativa general. El corredor
 34 siempre ingresaba en su libro mayor el monto de cada depósito y confirmaba que tenía los fondos disponibles
 35 para transferir al cierre. El corredor también usó la cuenta para pagar los gastos de corretaje, las comisiones
 36 y artículos diversos que ocurrirían inesperadamente en el corretaje. Tres días antes de cerrar la pendiente
 37

1 transacción, el corredor emitió un cheque de su cuenta operativa general a nombre de la compañía de títulos.

2

3 El corredor mezcló los fondos fiduciarios con su cuenta operativa. los fondos fiduciarios
4 debería haber sido depositado inmediatamente y retenido en la cuenta de depósito en garantía hasta el
5 cierre.

6 475.25(1)
7 (d), FS

8 Falta de Contabilidad o Entrega. Un titular de licencia que no entregue cualquier propiedad personal, como dinero, documentos
9 legales o comisión de bienes raíces, a una persona con derecho a recibirla puede ser sancionado por no rendir cuentas o no
10 entregar. Un corredor que no pague un depósito de arras en el cierre del título, de acuerdo con el contrato de compraventa,
11 puede ser acusado de falta de contabilidad o entrega de fondos fiduciarios.

12

13 EJEMPLO: Un corredor recibió un cheque de arras por \$5,000 a nombre de John Stetson, Abogado de
14 cuenta fiduciaria. El corredor colocó el cheque en el cajón de su escritorio con la intención de llevarlo a la oficina
15 del abogado al día siguiente. Cuando el corredor recibió una copia de la Divulgación de cierre antes del
16 cierre, el comprador notó que no se mencionaba el depósito en garantía. El abogado no tenía constancia de un
17 depósito de garantía.

18

19 Debido a que el corredor no entregó el cheque al abogado, el corredor puede ser sancionado.
20 presentado por la FREC por no dar cuenta o entregar bienes en custodia.

21

22 Cuentas de depósito en garantía de la compañía de títulos y del abogado

23 61J2-
24 14.008(2)
25 (b), FAC

26 Un corredor puede optar por evitar el papeleo y las responsabilidades contables del manejo de los fondos en garantía
27 asociados con los contratos de venta. Para hacerlo, el corredor debe hacer que otra persona actúe como agente de plica. Si
28 el corredor no tiene una cuenta de depósito en garantía, el corredor debe colocar los fondos en garantía con una compañía
29 de títulos o un abogado que actuará como agente de depósito en garantía. El corredor está obligado según el Capítulo 475,
30 FS, a entregar los fondos al agente de plica dentro del mismo plazo requerido para depositar los fondos en la cuenta de plica
31 del corredor. Por lo tanto, los corredores que elijan utilizar una compañía de títulos o un abogado como agente de plica deben
32 entregar los fondos al agente de plica a más tardar al final del tercer día hábil siguiente al día en que se aceptan los fondos
33 en nombre de la correduría.

34

35 Cuando se haga un depósito con una compañía de títulos o con un abogado, se deberá utilizar el siguiente
36 procedimiento:

37

38 ■ El licenciatario de bienes raíces que elaboró o presentó el contrato de compraventa deberá indicar

39

40 Escriba en el contrato de compra y venta el nombre de la compañía de títulos (o el nombre del abogado, si
41 corresponde), dirección y número de teléfono.

42

43 ■ A más tardar 10 días hábiles después de la fecha de vencimiento de cada depósito según los términos del
44 contrato de venta, el corredor del titular de la licencia debe solicitar una verificación por escrito del recibo del
45 depósito. La solicitud del corredor a la compañía de títulos (o al abogado) debe hacerse por escrito. Si el
46 depósito está en manos de una compañía de títulos o de un abogado designado por escrito por el vendedor
47 o el agente del vendedor, se renuncia a la verificación.

48

49 ■ A más tardar 10 días hábiles después de la fecha en que el corredor hizo la solicitud por escrito para la verificación
50 del depósito, el corredor debe proporcionar al corredor del vendedor una copia de la verificación por escrito. Si
51 la compañía de títulos (o el abogado) no proporcionó al corredor una verificación por escrito, esta información
52 debe entregarse al corredor del vendedor a más tardar 10 días hábiles después de la solicitud de verificación
53 del depósito. Si el vendedor no está representado por un corredor, el corredor del titular de la licencia debe
54 notificar al vendedor directamente.

55

56 A veces, el contrato de compraventa requerirá que el comprador haga más de un depósito de garantía. Por ejemplo, el
57 contrato puede establecer que el comprador debe hacer un depósito de garantía de \$ 5,000 en el momento en que el
58 vendedor acepta el contrato y luego un segundo depósito de \$ 15,000 30 días después de la fecha en que el vendedor firma
59 el contrato. Cuando

1 el contrato requiere más de un depósito de garantía, se debe emplear el procedimiento descrito anteriormente para cada
2 depósito especificado en el contrato de compraventa.

3 La ley de licencias de bienes raíces rige solo las cuentas de depósito en garantía de los corredores. Un corredor puede
4 estar sujeto a medidas disciplinarias administrativas por no seguir el procedimiento descrito en esta sección.
5 Sin embargo, debido a que la ley de licencias de bienes raíces rige solo las cuentas de depósito en garantía de los corredores,
6 la FREC no tiene jurisdicción sobre la compañía de títulos o el abogado utilizado como agente de depósito en garantía.

7 Muchos corredores consideran que tener un abogado o una compañía de títulos de propiedad mantiene los fondos en
8 garantía como un beneficio. Sin embargo, si el corredor no es el agente de depósito en garantía y la transacción no se cierra y
9 tanto el vendedor como el comprador reclaman los fondos del depósito en garantía, la FREC no emitirá una orden de
10 desembolso del depósito en garantía (EDO). El comprador y el vendedor deberán plantear sus inquietudes al tenedor del dinero
11 depositado (compañía de títulos de propiedad o abogado) y es probable que se queden con los gastos financieros de acudir a
12 los tribunales para resolver la disputa (consulte "Procedimientos de notificación y conciliación", en esta unidad).
13



DISPOSICIONES CLAVE RELATIVAS A LA COMPAÑÍA DE TÍTULO Y CUENTAS DE FIDEICOMISO DEL ABOGADO

- Indique el nombre, la dirección y el número de teléfono de la compañía de títulos o abogado en el contrato de venta
- El corredor del comprador debe hacer una solicitud por escrito dentro de los 10 días hábiles a la compañía de títulos (o abogado) para proporcionar una verificación por escrito del depósito (a menos que el depósito sea retenido por una compañía de títulos o por un abogado designado por escrito por un vendedor o agente del vendedor.)
- Dentro de los 10 días hábiles posteriores a la solicitud por escrito, el corredor del comprador debe proporcionarle al corredor del vendedor una copia de la verificación o notificación por escrito de que no se recibió ninguna verificación

Referencia: Sección 61J2-14.008(2)(b), FAC

Preguntas de práctica

15. Un asociado de ventas recibe un depósito de un comprador el jueves (no hay feriados legales) involucrado). El contrato establece que el depósito en garantía será retenido por ABC Title Company. a. El asociado de ventas tiene hasta el final del negocio en depósito al corredor. _____ para entregar el
- b. El corredor tiene hasta el final del negocio el _____ para entregar los fondos a Compañía de títulos ABC.
16. El corredor debe ser un _____ en la cuenta de depósito en garantía.
17. Si el corredor decide no abrir una cuenta de depósito en garantía, los fondos pueden ser retenidos por un o en un _____.
18. Los asociados de ventas deben entregar los depósitos en garantía a su corredor al final del _____.
19. Los corredores deben depositar los fondos en garantía al final del _____.
20. El lunes por la tarde, un comprador le dio a XYZ Brokerage \$1,000 en efectivo como aglutinante depósito con una oferta. El corredor realizó el depósito nocturno colocando todos los fondos recaudados durante el día, incluidos los depósitos vinculantes, en la cuenta operativa del corredor. La FREC puede sancionar a este corredor por _____.

21. Un corredor es el administrador de la propiedad de un dúplex que alquila \$1,000 por unidad. El mes pasado, cobró el alquiler de cada inquilino a principios de mes.

Debido a que el corredor estaba teniendo problemas para hacer los pagos de su hipoteca, usó los \$2,000 del cobro del alquiler para pagar a su prestamista en lugar de enviar los fondos al propietario ausente. El corredor puede ser sancionado por la Comisión por no

_____ o _____.

5.5 PROCEDIMIENTOS DE NOTIFICACIÓN Y LIQUIDACIÓN

Quando un corredor tiene fondos de depósito en garantía en la cuenta de fideicomiso del corredor (el agente de depósito en garantía) en una transacción de bienes raíces, el depósito pertenece y está bajo el control del depositante (por ejemplo, un posible comprador) hasta que otra parte (por ejemplo, el vendedor) acepta la oferta y adquiere algún interés o capital en los fondos depositados. En este punto, tanto el comprador como el vendedor tienen interés en el depósito. El corredor no debe entregar el depósito a la otra parte hasta que se cierre la transacción, excepto que todas las partes de la transacción indiquen lo contrario y lo acuerden por escrito. El Capítulo 475, FS, proporciona un proceso de resolución de disputas cuando hay demandas contradictorias entre las partes o un corredor tiene una duda de buena fe sobre quién tiene derecho a recibir los fondos en custodia.

Duda de buena fe

Si un corredor tiene una duda de buena fe sobre qué parte debe recibir la propiedad en custodia, el corredor debe notificar a la FREC, por escrito, dentro de los 15 días hábiles posteriores a tener dicha duda e iniciar uno de los procedimientos de liquidación (descritos anteriormente) dentro de 30 días hábiles después de tener dicha duda. El término buena fe se usa para describir la intención honesta de una parte de realizar transacciones comerciales, libre de cualquier intento de defraudar a la otra parte y, en términos generales, la fidelidad de cada parte a los deberes u obligaciones establecidos por contrato. Por lo tanto, si el corredor duda de la buena fe de las partes, la ley requiere que el corredor cumpla con el requisito de notificación e inicie uno de los procedimientos de liquidación de manera oportuna. Las personas deben buscar en la jurisprudencia las interpretaciones de qué circunstancias específicas constituyen una duda de buena fe. Las situaciones que pueden constituir dudas de buena fe por parte del corredor incluyen las siguientes:

- Ha pasado la fecha de cierre de la transacción y el corredor no ha recibido instrucciones idénticas tanto del comprador como del vendedor con respecto a cómo desembolsar los fondos depositados.

- La fecha de cierre de la transacción no ha pasado, pero una o más partes han expresado la intención de no cerrar y el corredor no ha recibido instrucciones idénticas del comprador y del vendedor con respecto a cómo desembolsar los fondos depositados.

- Una de las partes de una transacción fallida no responde a la consulta de un corredor sobre desembolso del depósito en garantía. En esta situación, el corredor puede enviar una carta de notificación certificada, con solicitud de acuse de recibo, a la parte que no responde indicando que se ha realizado una demanda sobre los fondos en custodia y que la falta de respuesta en una fecha designada se considerará como autoridad para el intermediario para liberar los fondos a la parte demandante. (Nota: aunque no lo exija la ley, para limitar la responsabilidad potencial del corredor, es recomendable antes de liberar los fondos fiduciarios obtener el recibo de devolución postal como prueba de que se entregó la notificación).

Demandas contradictorias

Las demandas contradictorias ocurren cuando el comprador y el vendedor hacen demandas con respecto al desembolso de la propiedad en custodia que son inconsistentes con la solicitud de la otra parte y no pueden resolverse. Si un corredor que mantiene una cuenta de depósito en garantía recibe

61J2-
10.032(1)
(c), CAF

475.25(1)
(d)1, FS
61J2-
10.032(1)
(a), CAF

1 demandas sobre bienes en custodia, el corredor debe notificar a la FREC, por escrito, dentro de los 15 días hábiles posteriores
2 a la recepción de las demandas en conflicto, a menos que estén específicamente exentos.

3 Procedimientos de liquidación

4 El corredor debe instituir uno de los cuatro procedimientos de liquidación (o escape) dentro de los 30 días hábiles desde
5 el momento en que el corredor recibió las demandas contradictorias. Por ejemplo, si un corredor espera 10 días hábiles para
6 informar las demandas en conflicto, el corredor tiene solo 20 días hábiles restantes para implementar uno de los procedimientos
7 de liquidación.

8 Los cuatro procedimientos de conciliación son los siguientes: 1.

455.2235,
FS

9 Mediación. Si todas las partes dan su consentimiento por escrito, la disputa puede ser mediada. La mediación es un
10 proceso informal, no contencioso, destinado a llegar a un acuerdo negociado. Un tercero independiente trabaja
11 con las partes en disputa para ayudarlas a resolver sus diferencias. Si se llega a un acuerdo entre las partes, la
12 mediación se reduce a un acuerdo escrito exigible. Si el proceso de mediación no se completa con éxito dentro
13 de los 90 días posteriores a la última demanda de los fondos en disputa por parte de la parte, el titular de la
14 licencia debe emplear uno de los otros tres procedimientos de conciliación.

15
16
17 2. Arbitraje. El arbitraje es un proceso mediante el cual, con el consentimiento previo por escrito de todas las partes
18 en la disputa, el asunto se somete a un tercero desinteresado.

19 Cada lado presenta su caso a un tercero, quien emite un juicio vinculante a favor de un lado o del otro. Las
20 partes deben acordar de antemano acatar la decisión final del árbitro.

21 3. Litigios. Si las partes contendientes no pueden llegar a un acuerdo, una parte contendiente puede entablar una
22 demanda para que el asunto se resuelva en un tribunal de justicia. Tal proceso legal se llama litigio. El litigio
23 puede involucrar cualquiera de dos procedimientos judiciales:

475.25(1)
(d), FS
61J2-
10.032(2),
FAC

24 a) intercesor. Si el corredor no tiene un derecho financiero a los fondos de depósito en garantía en disputa,
25 los fondos se pueden depositar en el registro del tribunal. Luego, el corredor queda eximido del
26 caso y las partes contendientes argumentan su caso ante el tribunal. Este procedimiento judicial se
27 llama interpleader. b) Sentencia declaratoria. Los corredores que creen que
28 tienen derecho a una parte de los fondos en disputa pueden iniciar una acción judicial llamada sentencia
29 declaratoria. En este procedimiento judicial, el juez declara los derechos de cada una de las partes
30 sobre los fondos en garantía en disputa.

31 4. Orden de desembolso de depósito en garantía (EDO). El corredor puede solicitar que la Comisión emita una orden
32 de desembolso de depósito en garantía (EDO), una determinación de quién tiene derecho a los fondos en
33 disputa. Debido a que la ley de licencias de bienes raíces rige solo las cuentas de depósito en garantía de los
34 corredores, la Comisión no tiene jurisdicción sobre la compañía de títulos o el abogado utilizado como agente
35 de depósito en garantía. La FREC no emitirá una EDO si los fondos se mantienen en la cuenta de depósito en
36 garantía de un abogado o por una compañía de títulos. Un procedimiento EDO solo está disponible si el
37 depósito en disputa no supera los \$50,000 y los fondos se mantienen en una cuenta de depósito en garantía de
38 corretaje. En caso de que se informe al corredor por escrito que la Comisión no emitirá una EDO, el corredor
39 debe utilizar uno de los otros procedimientos de liquidación.

40 El corredor debe notificar a la Comisión qué procedimiento de liquidación utilizará. En caso de que el corredor
41 haya solicitado una EDO y la disputa se resuelva posteriormente o vaya a los tribunales antes de que se emita la
42 EDO, el corredor debe notificar a la FREC dentro de los 10 días hábiles que la disputa se ha resuelto o que se
43 está iniciando un litigio.

RECORDAR : CUATRO ASENTAMIENTO PROCEDIMIENTOS	
METRO	Mediación (acuerdo negociado)
A	Arbitraje (vinculante)
L	Litigio
mi	Orden de desembolso de depósito en garantía

1 Si el corredor de bienes raíces emplea de inmediato uno de los cuatro procedimientos de liquidación y
 2 cumple con la orden o sentencia resultante, no se puede presentar una queja contra el corredor por no rendir
 3 cuentas o no entregar los bienes en custodia (el corredor tiene inmunidad frente a medidas disciplinarias).
 4



PLAZOS CLAVE PARA LA NOTIFICACIÓN DE CUENTAS DE GARANTÍA

- Los corredores deben notificar a la FREC por escrito si reciben demandas contradictorias o si tienen una duda de buena fe dentro de los 15 días hábiles.
- Los corredores deben instituir uno de los procedimientos de liquidación dentro de los 30 días hábiles posteriores a la recepción de demandas o de tener una duda de buena fe.
- Si un corredor solicita una EDO y la disputa por el depósito en garantía se resuelve o llega a los tribunales antes de que se emita la EDO. emitido, el corredor debe notificar a la FREC dentro de los 10 días hábiles que la disputa ha sido resuelta o que se está iniciando un litigio.

718.503,
FS

475.25(1)
(d), FS

61J2-

10.032(4),
FAC

5 Excepciones a los Procedimientos de Notificación y Liquidación

6 El Capítulo 475, FS, y FREC 61J2, FAC, proporcionan tres excepciones específicas a los procedimientos
 7 de notificación y liquidación para cuentas de depósito en garantía de ventas. Bajo estas tres situaciones, el
 8 corredor que mantiene el depósito en garantía no está obligado a notificar a la FREC de demandas
 9 contradictorias y no necesita instituir un procedimiento de liquidación.

- 10 1. Los corredores a los que se les confía un depósito de arras en relación con un contrato de venta
 11 residencial utilizado por HUD en la venta de propiedad de HUD deben cumplir con los requisitos
 12 de depósito de arras para el contrato específico de HUD.
- 13 2. Si un comprador de una unidad de condominio residencial entrega oportunamente a un licenciatario
 14 una notificación por escrito de la intención del comprador de cancelar el contrato según lo
 15 autorizado por la Ley de condominios, el corredor puede devolver la propiedad en custodia al
 16 comprador (consulte "Divulgaciones y período de cancelación" y Figura 8.7, Unidad 8).
- 17 3. Si un comprador de bienes inmuebles de buena fe no cumple con los términos especificados en
 18 la cláusula de financiamiento de un contrato de compraventa, el corredor puede devolver los
 19 fondos depositados al comprador. Aunque la ley no lo exige, se advierte a los titulares de
 20 licencias que pueden exponerse a responsabilidad civil si liberan los fondos en custodia sin lograr
 21 primero que las partes acuerden quién tiene derecho a los fondos. Florida Realtors® ha
 22 desarrollado formularios preimpresos que se pueden usar para obtener el permiso por escrito de
 23 todas las partes para liberar los fondos depositados.

24 En todas las demás situaciones, en las que un comprador y un vendedor o un propietario y un inquilino
 25 exigen fondos en custodia que no pueden resolverse entre las partes y el corredor, es prudente que el
 26 corredor consulte a un abogado. Si las partes aún no pueden resolver las demandas en conflicto, el corredor
 27 debe notificar oportunamente a la Comisión de las demandas en conflicto.
 28

1 Compañía de Títulos o Abogado como Agente de Custodia. Si una compañía de títulos o un abogado es el agente de
 2 plica, el corredor no tiene la obligación de informar una disputa de plica a la FREC ni de instituir un procedimiento de
 3 liquidación. Generalmente, una compañía de títulos o el abogado no desembolsará fondos sin la autorización de las
 4 partes de la transacción. Por lo general, si las partes no pueden llegar a un acuerdo con respecto a los fondos, el asunto
 5 se somete a un tribunal de justicia para su resolución.
 6

7 Dinero pagado por adelantado por la prestación de servicios inmobiliarios

721.20(6),
FS

8 A veces, un corredor recibirá una comisión o compensación parcial antes de completar el servicio de bienes raíces.
 9 Cuando esto ocurre, al corredor se le confían fondos que deben depositarse en el fideicomiso o depósito en garantía del
 10 corredor hasta que se completen los servicios. Una vez que se completa el servicio, el corredor ha ganado la
 11 compensación y en ese momento puede transferir los fondos a la cuenta operativa del corredor. Sin embargo, la Ley de
 12 Planes Vacacionales y Tiempo Compartido de Florida (721 FS) prohíbe que un licenciario de bienes raíces cobre una
 13 tarifa por adelantado por la cotización de una unidad de tiempo compartido.
 14

Preguntas de práctica

22. Enumere los cuatro procedimientos de liquidación.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____

23. Los corredores deberán notificar a la Comisión de las demandas contradictorias o de la duda de buena fe dentro
 de _____ días.

24. Un corredor debe iniciar uno de los procedimientos de liquidación dentro de _____
 _____ días desde el momento en que el corredor lo _____ el contradictorio
 exige.

15 5.6 LISTAS DE INFORMACIÓN DE ALQUILER

475.453,
FS

61J2-
10.030,
FAC

17 Algunas empresas de corretaje de bienes raíces ofrecen a los posibles inquilinos una lista de propiedades
 18 disponibles para alquilar. Sin embargo, muy pocas firmas de corretaje venden esta información. Las empresas de alquiler
 19 o cualquiera que anuncie listas de información de propiedades de alquiler de cualquier manera está actuando como
 20 corredor o representante de un corredor y está sujeto a las leyes que regulan las ocupaciones con licencia.

20 Recibo

21 Cualquier corredor o asociado que proporcione una lista de información de alquiler a un posible inquilino a cambio
 22 de una tarifa debe proporcionar al posible inquilino un recibo que contenga una provisión para el reembolso bajo las
 23 condiciones especificadas.

- 24 ■ El recibo debe indicar que un posible inquilino que no obtenga un alquiler tiene derecho a que se le reembolse
 25 el 75% de la tarifa pagada si lo solicita dentro de los 30 días posteriores a la fecha del contrato/recibo.
- 26 ■ Si la información

27 proporcionada al arrendatario potencial no está actualizada o es inexacta en cualquier aspecto material, el
 28 corredor debe reembolsar el 100% de la tarifa al arrendatario potencial a pedido.
 29

- 1 Cualquier demanda del posible inquilino para la devolución de una parte o la totalidad de la tarifa debe
2 realizarse dentro de los 30 días a partir de la fecha en que el corredor o asociado de ventas contrató para
3 prestar servicios. Tales demandas pueden hacerse verbalmente o por escrito. El contrato o acuerdo de
4 recepción debe seguir las pautas de la FREC y el titular de la licencia debe enviar una copia al DBPR dentro
5 de los 30 días posteriores al primer uso.



RECIBO DE LISTA DE ALQUILER

DE CONFORMIDAD CON LA LEY DE FLORIDA: Si la información de alquiler proporcionada en virtud de este contrato no es actual o precisa en cualquier aspecto material, puede exigir dentro de los 30 días de la fecha de este contrato una devolución de su tarifa completa pagada. Si no obtiene un alquiler, tiene derecho a recibir una devolución del 75% de la tarifa pagada, si realiza la demanda dentro de los 30 días posteriores a la fecha de este contrato.

Referencia: 61J2-10.030, FAC

6 **Multa por Listas de Alquiler Obsoletas e Inexactas**

- 7 La publicidad de información o listas de propiedades de alquiler que no están actualizadas o son
8 materialmente inexactas es ilegal. Cualquier persona que viole los requisitos descritos anteriormente es
9 culpable de un delito menor de primer grado, sujeto a una multa de hasta \$1,000 y/o prisión de hasta un año,
10 y sujeto a la suspensión o revocación de la licencia.

Preguntas de práctica

25. Una violación de los requisitos para las listas de alquiler es una _____ del
_____ grado.
26. Si el comprador de una lista de información de alquiler no encuentra un alquiler adecuado, el
prospecto tiene derecho a _____ reembolso de la tarifa pagada si se solicita dentro
_____ días a partir de la fecha indicada en el recibo de la lista de alquiler.
27. Si la información provista a un posible inquilino es inexacta, el posible inquilino tendrá que pagar
con derecho a _____ la tarifa si la solicita dentro de los _____ días de
la fecha indicada en el recibo de la lista de alquiler.

11 **5.7 COMISIÓN DEL CORREDOR**

12 **Comisión de asociado de ventas**

- 13 Los asociados de ventas (y los asociados de corredores) deben trabajar bajo la supervisión de un
14 corredor o un propietario-desarrollador. Los asociados de ventas no pueden operar como intermediarios ni
15 operar de manera independiente. Los asociados de ventas no pueden abrir sus propias oficinas. Todos los
— clientes, comisiones, tarifas de referencia, contratos de cotización, acuerdos de gestión de alquiler y contratos
17 de venta son propiedad del corredor. El monto de la comisión a pagar es negociable y se determina por
18 acuerdo entre el corredor y el comprador o el vendedor. La ley de Florida no establece ni regula el monto de
19 la comisión pagada.

- 20 La participación del asociado de ventas en la comisión total se determina por acuerdo con el empleador
21 del asociado. Los asociados de ventas son compensados al recibir una parte de la comisión pagada a su
22 empleador. El monto que retiene un corredor y el monto que recibe un asociado de ventas se acuerda en el
23 acuerdo independiente del asociado de ventas.

61J2-
10.028,
CAF

1 acuerdo de contratista. Los detalles de las distintas estructuras de comisiones que ofrece el corredor deben formar parte del
2 manual de políticas del corredor.

3 Todo el dinero ganado por los asociados de ventas por servicios inmobiliarios debe ser pagado a los asociados de
4 ventas por su empleador y no directamente por el comprador o el vendedor. A veces, un comprador o vendedor puede querer
5 agradecer al asociado de ventas con una compensación adicional. En tales casos, un asociado de ventas nunca debe aceptar
6 una compensación adicional directamente del comprador o del vendedor. El mejor curso de acción sería pedirle al cliente que
7 envíe una carta al corredor encomendando al asociado y enviando la compensación adicional al corredor en nombre del
8 asociado. Incluso las tarjetas de regalo y las entradas para el teatro solo deben aceptarse con el conocimiento y consentimiento
9 del corredor.

10

11 **Compartir la Comisión con una Parte de la Transacción.** Generalmente, los corredores solo pueden compartir la compensación
12 de bienes raíces con otro corredor. Sin embargo, la FREC proporciona una excepción para compartir la compensación de
13 corretaje con una parte de la transacción de bienes raíces, con divulgación completa a todas las partes interesadas. La
14 transacción puede involucrar bienes raíces residenciales o comerciales y ser un contrato de venta o arrendamiento. La clave
15 para cumplir con las reglas de la FREC y la ley de licencias es que el acuerdo se informe por escrito a todas las partes
— interesadas en el contrato de arrendamiento o venta.

17

18 **EJEMPLO:** Un asociado de ventas quiere dar la parte de la comisión del asociado al comprador porque el
19 comprador es el sobrino del asociado. El reembolso de la comisión debe informarse al vendedor y al prestamista
20 del comprador (el reembolso podría afectar los cálculos del préstamo del prestamista).

21

22 Leyes antimonopolios

542, FS

23 Las leyes antimonopolio protegen la competencia. Los corredores arriesgan sus activos y sus carreras al intentar que
24 otros corredores obtengan comisiones x. La Ley Antimonopolio Sherman, la Ley Antimonopolio Clayton y la Comisión
25 Federal de Comercio se ocupan de preservar la competencia y garantizar que no se restrinja el comercio. Es ilegal que los
26 corredores de bienes raíces conspiren para x comisiones o tarifas por los servicios que realizan. Las juntas locales de bienes
27 raíces y los servicios de listado múltiple no pueden fijar tasas de comisión o divisiones entre corredores que cooperan. Una
28 violación de las leyes antimonopolio es un delito penal. Dos actos prohibidos son los siguientes: ■ La fijación de precios se
29 produce cuando los corredores de la competencia conspiran para establecer un estándar.

30

31 tasa de comisión en lugar de dejar que la tasa sea fijada por el mercado abierto. Incluso si un precio x es más
32 bajo, sigue siendo una violación de la ley. La oficina de un corredor puede establecer una tasa de comisión, pero
33 debe hacerlo independientemente de cualquier otro corredor. Los licenciarios nunca deben hacer afirmaciones
34 como "la tarifa vigente" o una "tasa de comisión normal" para evitar incluso la impresión de fijación de precios.

35

36 ■ La asignación de mercado ocurre cuando los corredores acuerdan dividir áreas de mercado competitivas entre
37 ellos y no competir en las áreas de los demás.

38 Gravámenes sobre Bienes Raíces por Comisiones de Ventas No Pagadas

39 Recuerde que los contratos de cotización y la comisión de venta son propiedad del corredor.
40 Por lo tanto, solo el corredor puede iniciar una acción por comisión no pagada. Los asociados de ventas no pueden demandar
41 a un cliente o cliente por una comisión no pagada. Los asociados de ventas pueden buscar compensación solo de su
42 corredor. Las reglas con respecto a la comisión de venta adeudada pero no pagada al corredor dependen de si los bienes
43 inmuebles involucrados en la transacción son residenciales o comerciales.

44

475.42(1)(i),
FS
61J2-
24.001(3)
(dd), FAC

1 Propiedad residencial. Un corredor puede gravar bienes inmuebles residenciales por falta de pago de la comisión solo si el
2 corredor está expresamente autorizado para hacerlo en el acuerdo de cotización, el acuerdo de representación del comprador
3 o el contrato de venta. De lo contrario, cuando un comprador o un vendedor se niega a pagar la comisión de un corredor
4 después de haber ganado la comisión, el corredor debe entablar una demanda y obtener una sentencia por la comisión
5 adeuda. La FREC está autorizada para suspender o revocar una licencia de bienes raíces por la inscripción no autorizada de
6 una litispendencia o un gravamen u otro instrumento que afecte el título de propiedad inmueble o que grave la propiedad
7 inmueble.
8

9 Los corredores y sus asociados no podrán colocar en los registros públicos información falsa o no autorizada que afecte
10 el título de propiedad inmueble. Por ejemplo, una litispendencia (aviso de acción legal pendiente) o un gravamen por comisión
11 no pagada es información no autorizada que grava el título de propiedad inmueble, a menos que el vendedor haya acordado
12 previamente por escrito otorgar al corredor tal autoridad. Un titular de licencia declarado culpable de colocar una litispendencia
13 o gravamen sobre bienes inmuebles sin autorización, puede recibir una sanción administrativa y estar sujeto a la suspensión
14 o revocación de la licencia.
15

475, Parte III,
FS

16 Ventas de Bienes Raíces Comerciales. El Capítulo 475, Parte III, denominado Ley de Gravámenes de la Comisión de Ventas
17 de Bienes Raíces Comerciales, otorga a un corredor derechos de gravamen por falta de pago de la comisión ganada. Esta
18 ley se aplica sólo a la propiedad comercial. Los bienes inmuebles comerciales son cualquier bien inmueble que no se define
19 como propiedad residencial en el Capítulo 475, Parte I.

20 La Ley de Gravamen de la Comisión de Ventas de Bienes Raíces Comerciales otorga al corredor derechos de gravamen
21 sobre las ganancias netas del vendedor por la comisión ganada por el corredor de acuerdo con el acuerdo de listado para
22 vender propiedad comercial. El gravamen es contra las ganancias netas del propietario (bienes personales) de la venta y, a
23 diferencia de una venta residencial, no se adhiere a los bienes inmuebles. El corredor debe informar al propietario (vendedor)
24 al momento de celebrar el contrato de cotización (denominado contrato de corretaje en el estatuto) y la subsiguiente venta de
25 la propiedad, que el contrato crea derechos de gravamen por la comisión ganada y que el propietario (vendedor) no puede
26 renunciar a los derechos de gravamen una vez que el propietario haya aceptado el derecho de gravamen del corredor
27 (consulte el siguiente cuadro de texto).
28

475, Parte IV,
FS

29 Ley de Gravamen de la Comisión de Arrendamiento de Bienes Raíces Comerciales. El Capítulo 475, Parte IV, denominado
30 Ley de gravamen de la Comisión de Arrendamiento de Bienes Raíces Comerciales, otorga a un corredor derechos de
31 gravamen por la comisión ganada asociada con un acuerdo de corretaje para arrendar bienes raíces comerciales. Si el
32 arrendador es la persona obligada a pagar la comisión de arrendamiento, el derecho de retención del corredor se aplica al
33 interés del arrendador en los bienes inmuebles comerciales. Si el arrendatario es la persona obligada a pagar la comisión de
34 arrendamiento, el derecho de retención del corredor se aplica al patrimonio arrendado del arrendatario.
35



COMISIÓN DE VENTA DE BIENES RAÍCES COMERCIALES REQUERIDA DIVULGACIÓN

La Ley de Gravámenes de la Comisión de Ventas de Bienes Raíces Comerciales de Florida establece que cuando un corredor ha ganado una comisión al realizar servicios autorizados bajo un acuerdo de corretaje con usted, el corredor puede reclamar un gravamen contra los ingresos netos de sus ventas por la comisión del corredor. No se puede renunciar a los derechos de gravamen del corredor en virtud de la ley antes de que se gane la comisión.

Referencia: 475.703(5)

FIGURA 5.7 ■ Puntos clave con respecto a los derechos de gravamen residencial y comercial

Residencial	Comercial
El corredor no puede colocar un gravamen sobre bienes inmuebles a menos que el propietario otorgue autorización expresa en el acuerdo de cotización, el acuerdo de representación del comprador o el contrato de venta.	El corredor debe incluir en el contrato de corretaje la divulgación requerida con respecto a los derechos de gravamen del corredor en el momento o antes del momento en que el propietario (vendedor) celebra el contrato de corretaje
A menos que se autorice un derecho de gravamen, el corredor debe buscar reparación en un tribunal de justicia y obtener una sentencia por el monto adeudado.	Si la divulgación se incluye en el contrato de corretaje y está firmada por el propietario, el corredor tiene un derecho de gravamen sobre los ingresos netos de la venta del propietario por cualquier comisión no pagada.
Es una violación de la ley colocar un gravamen o litispendencia sobre la propiedad a menos que el corredor esté expresamente autorizado para hacerlo.	El propietario no puede renunciar al derecho de retención del corredor una vez acordado

1 sobornos

2 Un soborno (o reembolso) es una tarifa no devengada pagada a un licenciario asociado con una transacción de bienes
 3 raíces por servicios no inmobiliarios (pago por algo que no sea uno de los ocho servicios de bienes raíces). Los sobornos son
 4 legales solo bajo condiciones limitadas. Aquí hay una lista de datos importantes sobre sobornos y reembolsos:

- 5
- 6 ■ Las partes de la transacción deben estar completamente informadas del soborno. Antes del pago y recepción del
 7 soborno, el comprador y el vendedor deben estar plenamente informados de todos los hechos relacionados con
 8 el soborno. Por ejemplo, suponga que un corredor refiere compradores a Nifty Blinds y recibe \$25 por cada
 9 comprador que compra persianas de Nifty. El corredor, antes del pago y recibo de los \$25, debe informar
 10 completamente a todas las partes en la transacción del acuerdo que tiene con Nifty Blinds.
- 11
- 12 ■ El soborno no debe estar prohibido por otra ley. El Acuerdo Inmobiliario
 13 La Ley de Procedimientos (RESPA, por sus siglas en inglés) prohíbe el pago de un soborno o una tarifa no
 14 devengada asociada con un servicio de liquidación (cierre), que incluye búsquedas de títulos, seguros de
 15 títulos, servicios de abogados, encuestas, informes de crédito y tasaciones. Una persona que pagó una tarifa por
 16 los servicios de liquidación debe haber prestado (realizado) realmente el servicio (consulte "Ley de Procedimientos
 17 de Liquidación de Bienes Raíces [RESPA]", Unidad 13).
- 18 ■ Es ilegal compartir una comisión con una persona sin licencia que no sea el vendedor o el comprador en la
 19 transacción. La ley de Florida permite compartir la comisión con el comprador o el vendedor en una transacción
 20 de bienes raíces, siempre que el reembolso se comunique a todas las partes interesadas. Compartir una
 21 parte de la comisión con una parte de la transacción es un ejemplo de un soborno o reembolso legal (permitido).
- 22 ■ Es ilegal que un titular de una licencia pague a una persona sin licencia por realizar
 23 servicios. La ley de Florida prohíbe que un titular de una licencia de bienes raíces pague dinero a una persona
 24 sin licencia por la recomendación de un negocio de bienes raíces. Sin embargo, la ley de licencias de Florida
 25 establece que una empresa de administración de propiedades o el propietario de un complejo de
 26 apartamentos puede pagar una tarifa de referencia (o tarifa de referencia) de no más de \$50 a una persona sin
 27 licencia que sea inquilino del complejo de apartamentos por la referencia. de un prospecto que se convierte en
 28 inquilino del complejo de apartamentos.
 29

475.25(1)
 (h), FS
 61J2-
 10.028,
 CAF

Preguntas de práctica

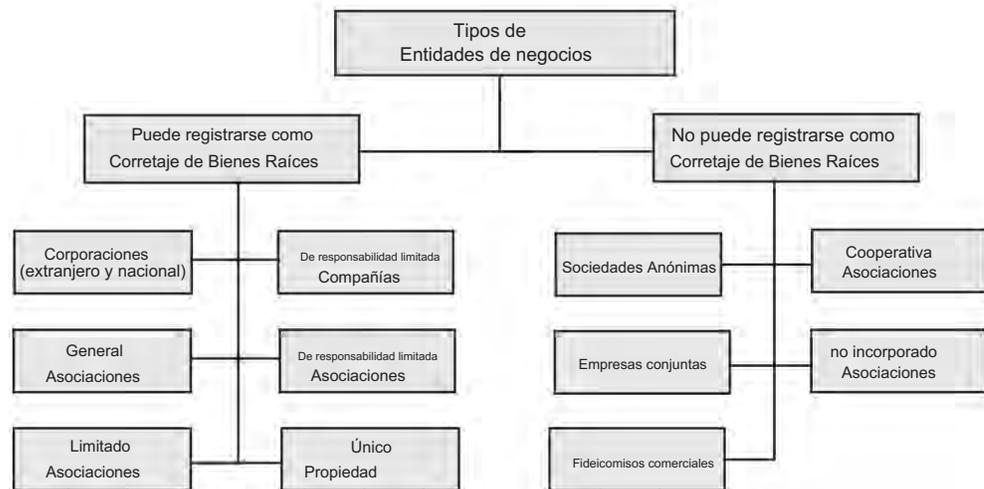
28. Un asociado de ventas quiere pagar por una reparación requerida por la FHA a la propiedad que ninguna de las partes de la transacción está dispuesta a cubrir. La comisión compartida con un licenciatario que no sea de bienes raíces debe ser para el comprador, el vendedor y el prestamista.
29. La Ley de Gravamen de la Comisión de Ventas de Bienes Raíces Comerciales otorga al corredor derechos de gravamen al vendedor de _____ por la comisión ganada por el corredor. acuerdo con el acuerdo de cotización para vender la propiedad _____.

5.8 TIPOS DE ENTIDADES COMERCIALES QUE PUEDEN REGISTRARSE COMO ENTIDADES DE BOLSA

475.161,
FS
475.15, FS
475.01(1)
(a), FS

Un corredor puede elegir entre una variedad de entidades comerciales (consulte la Figura 5.8). Las empresas unipersonales, las sociedades (tanto generales como limitadas), las sociedades de responsabilidad limitada, las corporaciones y las sociedades de responsabilidad limitada pueden registrarse como corredores de bienes raíces y/o entidades de corretaje. El Capítulo 475.01, FS, define el término corredor para incluir a cualquier persona que sea socio general de una sociedad o funcionario o director de una corporación que actúe como corredor de bienes raíces.

FIGURA 5.8 ■ Entidades comerciales



Todas las entidades de corretaje de bienes raíces deben registrarse con el DBPR. El registro incluye los nombres de todos los socios generales con licencia y sin licencia de una sociedad general o sociedad limitada de corretaje de bienes raíces y cada funcionario y director de una corporación de corretaje de bienes raíces. Todos los miembros de una sociedad de responsabilidad limitada de corretaje de bienes raíces administrada por miembros también deben registrarse. Una persona con licencia como asociado de ventas o corredor asociado no puede registrarse como socio general de una sociedad de corretaje, miembro de una sociedad de responsabilidad limitada de bienes raíces administrada por miembros, miembro o gerente de una compañía de responsabilidad limitada de bienes raíces administrada por un gerente, o un oficial o un director de una corporación de corretaje.

Empresas unipersonales

Una propiedad única es un negocio propiedad de un individuo. Las empresas individuales son la forma más simple de organización empresarial; sin embargo, no brindan protección legal para los bienes personales del corredor. Los propietarios únicos son personalmente responsables no solo de sus propias acciones, sino también de las acciones de cualquier empleado que actúe en el ámbito de su empleo. Por esta razón, muchos corredores eligen una estructura comercial que reduce la responsabilidad personal. Se puede formar una empresa unipersonal sin un documento escrito y no es necesario que se presente ante el Departamento de Estado de Florida (DOS).

1 Corretaje inmobiliario de propietario único. Un propietario único que tenga una licencia de corredor actual, activa y válida puede
 2 operar un negocio de corretaje de bienes raíces. El corredor debe registrar la dirección comercial con el DBPR. Los corredores
 3 pueden usar su propio nombre o un nombre comercial. Una empresa unipersonal puede disolverse cesando las actividades
 4 comerciales y notificando al DBPR, o por vencimiento de la licencia, orden judicial o muerte del propietario.
 5

6 Asociaciones

620, FS
 475.15, FS

7 Una sociedad general es una asociación de dos o más personas con el propósito de llevar a cabo un negocio en forma
 8 conjunta. Cada socio general comparte equitativamente las ganancias y pérdidas del negocio (a menos que se especifique una
 9 participación diferente en un acuerdo por escrito). Cada socio general tiene una responsabilidad personal ilimitada porque cada
 10 uno es responsable de todas las deudas contraídas al llevar a cabo ese negocio y cada uno tiene el poder de obligar al otro.
 11 Todos los socios generales son solidariamente responsables por los daños que resulten de los juicios. Los socios generales son
 12 agentes entre sí. Si un socio celebra un acuerdo, los otros socios también están obligados al acuerdo. Una sociedad general se
 13 crea mediante un contrato que puede ser escrito, oral o implícito de la conducta de las partes.
 14
 15

— Corretaje de Bienes Raíces Sociedades Generales. Los corredores pueden optar por formar una sociedad general. Además de
 17 cumplir con todas las leyes que rigen las sociedades generales, los requisitos relacionados con las sociedades de corretaje de
 18 bienes raíces incluyen lo siguiente:

19 ■ La sociedad debe registrarse con el DBPR bajo el nombre de la sociedad. ■ Al menos un socio debe tener
 20 licencia como corredor activo. ■ Los socios que tratarán con el público y prestarán
 21 servicios de bienes raíces deben ser
 22 autorizados como corredores activos.

23 ■ Los socios de ventas y los socios corredores no pueden ser socios generales en una sociedad de corretaje de bienes
 24 raíces.

61J2-5.019,
 FAC
 61J2-4.009,
 FAC

25 Es responsabilidad de cada corredor activo en la sociedad de corretaje de bienes raíces asegurarse de que la sociedad y
 26 todos sus socios y asociados tengan registros y licencias actuales y apropiados. Solo un socio debe tener licencia como
 27 corredor activo. (Consulte "Vacantes de cargo" más adelante en esta unidad para conocer el procedimiento en caso de una
 28 vacante del único corredor activo).

29 Sociedades Limitadas. Una sociedad limitada se crea mediante un instrumento escrito liderado por el DOS de Florida. Debe
 30 haber uno o más socios generales y uno o más socios limitados para calificar bajo la ley. Los socios comanditarios no tienen
 31 control de gestión; hacen una inversión de efectivo o de propiedad, pero no de servicios (los socios comanditarios son solo
 32 inversionistas).

620, FS
 475.15, FS

33 La responsabilidad de los socios generales es casi la misma que en una sociedad general.
 34 Los socios comanditarios no son responsables de las deudas de la sociedad a menos que los nombres de los socios
 35 comanditarios aparezcan en el nombre de la sociedad (con ciertas excepciones) o los socios comanditarios participen en la
 36 administración del negocio. Los socios comanditarios son responsables únicamente de cualquier parte no pagada de su
 37 contribución comprometida, cualquier activo de la sociedad en sus manos y cualquier distribución que se les haga mientras la
 38 sociedad sea insolvente.

39 Sociedades Limitadas de Corretaje de Bienes Raíces. Además de cumplir con todas las leyes que rigen cualquier sociedad
 40 limitada, los requisitos con respecto a las sociedades limitadas de corretaje de bienes raíces incluyen lo siguiente:

42 ■ La sociedad limitada debe registrarse con el DBPR bajo el nombre de socio limitado
 43 nombre del barco

44 ■ Los socios generales que tratarán con el público y prestarán servicios de bienes raíces deben tener licencia como
 45 corredores activos.

46 ■ Al menos un socio general debe tener licencia como corredor activo.

- 1 ■ Todos los demás socios generales deben registrarse (se revelan los nombres y las direcciones) con el DBPR para
 2 fines de identificación. ■ Los socios de ventas y los
 3 socios corredores no pueden ser socios generales en una sociedad limitada de corretaje de bienes raíces; sin embargo,
 4 pueden ser socios limitados. (Los socios comanditarios son inversionistas y se les considera de la misma
 5 manera que los accionistas de una corporación).
 6
 7 ■ Los socios limitados no están obligados a registrarse con el DBPR.

8 Sociedades de responsabilidad limitada (LLP)

9 Los socios de una sociedad de responsabilidad limitada (LLP) disfrutan de protección contra la responsabilidad personal
 10 de la misma manera que los socios limitados de una sociedad limitada. Los socios de responsabilidad limitada no son
 11 responsables de las obligaciones o responsabilidades de la sociedad que surjan del contrato, errores u omisiones, negligencia,
 12 mala práctica o actos ilícitos cometidos por otro socio o por un empleado, agente o representante de la sociedad. Un socio de
 13 responsabilidad limitada es responsable de cualquier error, omisión, negligencia, mala práctica o acto ilícito cometido por ese
 14 socio, o cualquier persona bajo la supervisión y control directos del socio en cualquier actividad en la que ocurrió el acto ilícito,
 15 o por cualquier deuda por la cual el socio acordó por escrito ser responsable. Los socios de una sociedad de responsabilidad
 16 limitada no están sujetos a las limitaciones impuestas a los socios limitados en una sociedad limitada tradicional. Las
 17 sociedades de responsabilidad limitada registradas deben presentarse ante el Departamento de Estado de Florida. El nombre
 18 de una sociedad de responsabilidad limitada registrada debe incluir las palabras "Sociedad de responsabilidad limitada
 19 registrada" o la abreviatura "LLP" o la designación "LLP" como las últimas palabras o letras de su nombre.
 20
 21

22 Corporaciones

23 Una corporación es una persona jurídica creada por ley y se compone de una o más personas.
 24 La corporación es una persona jurídica que se considera que tiene existencia propia, separada de los funcionarios y directores
 25 de la corporación. Una corporación está formada por artículos de incorporación de ling con el DOS de Florida. La abreviatura
 26 Inc. se usa a menudo para referirse a una entidad legal incorporada. Una corporación tiene la capacidad legal para celebrar
 27 contratos y contraer deudas cuando un funcionario firma documentos en nombre de la corporación.
 28

29 Tanto las sociedades extranjeras como las nacionales pueden registrarse como entidades de corretaje. Una corporación
 30 extranjera está organizada bajo las leyes de otro estado pero hace negocios en Florida. Las corporaciones nacionales se
 31 incorporan en Florida y hacen negocios en Florida. Los dueños de la corporación son los accionistas. Los accionistas eligen
 32 la junta directiva para administrar la corporación. Los oficiales—presidente, vicepresidente, secretario y tesorero—llevan a
 33 cabo las directivas de la junta.
 34

35 En Florida, una corporación puede formarse como una firma de corretaje de bienes raíces después de proporcionar
 36 prueba de la existencia legal de la corporación. Entre los requisitos relativos a las sociedades anónimas de corretaje de
 37 bienes raíces se encuentran los siguientes:

- 38 ■ La corporación debe registrarse con el DBPR bajo el nombre de la corporación;
 39 esto se logra completando la solicitud de sociedad de corretaje. (Si la casa de bolsa va a operar bajo un
 40 nombre comercial, esa información también se ingresa en la solicitud).
 41
 42 ■ Al menos uno de los funcionarios o directores debe tener licencia como corredor activo de Florida (el corredor
 43 principal o el corredor calificado). ■ Los corredores activos de
 44 Florida, los corredores inactivos de Florida y las personas sin licencia pueden servir como funcionarios y
 45 directores de una agencia de bienes raíces; sin embargo, los funcionarios y directores que tratarán con el
 46 público y prestarán servicios de bienes raíces deben tener licencia como corredores activos.
 47

607, FS
 475.15, FS
 61J2-
 24.002(2)
 (s – t), FAC
 61J2-5.012-
 5.020, FAC

1 ■ Todos los funcionarios y directores que no tengan licencia deben estar registrados en el DBPR para fines de
 2 identificación; esto se logra presentando el nombre, la dirección de residencia, el cargo que ocupa y el
 3 porcentaje de propiedad de cada individuo al completar la sección de información de gestión de la solicitud
 4 de sociedad de corretaje. ■ Los corredores inactivos y las personas sin licencia pueden desempeñar
 5 funciones gerenciales para la corporación de corretaje que no involucren funciones de bienes raíces, como asuntos
 6 administrativos, teneduría de libros y deberes contables. ■ Los socios de ventas y los socios corredores no
 7 pueden ser funcionarios o directores de una corporación de corretaje de bienes
 8 raíces; un asociado de ventas o un corredor asociado puede recibir una citación y ser multado por desempeñarse
 9 como funcionario o director de una corporación de corretaje. ■ Los socios de ventas y los socios corredores
 10 pueden ser accionistas de una corporación de corredores de bienes raíces.

617, FS

61J2-5.012-
.020, FAC

13 Corporaciones sin fines de lucro. Una corporación sin fines de lucro (o sin fines de lucro) se organiza sustancialmente de la
 14 misma manera que una corporación con fines de lucro. El Capítulo 475, FS, no hace una distinción entre corporaciones
 15 lucrativas y no lucrativas. Sin embargo, cualquier corredor que esté considerando formar una corporación sin fines de lucro
 16 para la actividad de corretaje de bienes raíces debe consultar a un asesor fiscal antes de proceder.

18 Sociedades de responsabilidad limitada

605, FS

19 Una sociedad de responsabilidad limitada (LLC) es una estructura comercial permitida por el estatuto estatal.
 20 Una LLC ofrece las mejores características de una corporación y una sociedad. Brinda a los propietarios protección contra
 21 responsabilidad personal por deudas comerciales de la misma manera que lo hace una corporación.
 22 Los ingresos se gravan una sola vez, como en una sociedad. Una LLC tiene una gran flexibilidad en la forma en que pasa los
 23 ingresos y las deducciones a sus miembros. Las compañías de responsabilidad limitada se forman en Florida bajo el Capítulo
 24 605, FS

25 Vacantes de Oficina

61J2-5.018
(2), CAF61J2-4.009,
FAC61J2-5.019,
FAC

26 Recuerde que toda sociedad y sociedad de corretaje (entidad de corretaje) debe estar registrada en el DBPR y tener
 27 al menos un corredor activo que califique como entidad de corretaje. La entidad de corretaje debe notificar inmediatamente a
 28 la FREC si el único corredor activo de una entidad de corretaje fallece, renuncia o inesperadamente no puede permanecer en
 29 el puesto como corredor activo. En tal caso, la vacante deberá cubrirse dentro de los 14 días naturales. La vacante puede
 30 cubrirse con un corredor permanente o temporal. Si no se designa a otro corredor permanente o temporal dentro del plazo de
 31 14 días, se cancelará automáticamente el registro de corretaje y las licencias de todas las personas asociadas con el corretaje
 32 quedarán inactivas.

34 Los nuevos negocios de corretaje no pueden ser realizados por la correduría o por un licenciatario registrado con la correduría
 35 hasta que se designe y registre con el DBPR un nuevo corredor permanente o un corredor temporal. Sin embargo, los
 36 negocios que están actualmente en progreso (como listados existentes) pueden continuar administrándose durante el período
 37 de 14 días. Un corredor temporal puede estar registrado con el DBPR por hasta 60 días sin necesidad de cumplir con los
 38 requisitos de registro del DOS de Florida. A más tardar 60 días después del registro DBPR del corredor temporal, la agencia
 39 de corretaje debe presentar ante el DBPR prueba de que un nuevo corredor permanente está debidamente registrado con el
 40 DOS de Florida.

42 Si la entidad de corretaje tiene más de un corredor activo y uno de los corredores fallece, renuncia o inesperadamente
 43 no puede permanecer en el puesto como corredor activo, el registro de corretaje y las licencias de los asociados de
 44 corredores y asociados de ventas no se ven afectados. por la vacante.

1 ACUERDOS COMERCIALES Y ENTIDADES QUE NO PUEDEN 2 REGISTRARSE COMO CORREDORA

3 Asociaciones aparentes

4 Una sociedad aparente (o cuasi sociedad) no se crea intencionalmente. Más bien, la conducta de dos o más personas
5 crea la "apariencia" de que existe una sociedad. Se considera fraudulento y engañoso si se hace creer al público que aquellos
6 con quienes están trabajando son socios cuando no lo son. En tal situación, los tribunales pueden considerar que existe una
7 sociedad. Según la ley, las partes pueden ser consideradas responsables de las deudas y agravios de la otra parte (actos
8 ilícitos). Los licenciatarios de bienes raíces que operan como socios aparentes pueden estar sujetos a la suspensión de la
9 licencia.

10
11 Los corredores a veces hacen negocios en el mismo edificio de oficinas. Esto está permitido siempre que cada corredor
12 muestre su propio letrero de oficina y configure cada corretaje para que quede claro para el público que los corredores son
13 negocios separados. De ser así, no podrán operar bajo el mismo nombre ni utilizar sus denominaciones conjuntas o el mismo
14 nombre comercial. Los corredores deben indicar sus verdaderos estados utilizando listas de teléfonos, membretes, tarjetas
15 de presentación, etc., por separado. Los anuncios que reflejen que un corredor debidamente registrado es un franquiciado no
16 se incluyen en la definición de asociación ostensible.

18 Corporación Sole

19 Una corporación única es una entidad sin fines de lucro que está diseñada para asegurar la continuidad de la propiedad
20 de la propiedad dedicada al beneficio de una organización religiosa legítima. Una corporación única no debe confundirse
21 con una empresa unipersonal o una corporación. Un corredor debe consultar a un abogado experimentado con conocimiento
22 de la estructura y el título de una corporación única. Una sociedad anónima única no puede registrarse como corredora de
23 bienes raíces.

24 Proyecto conjunto

25 Una empresa conjunta (o aventura conjunta) es una forma temporal de acuerdo comercial que se encuentra a menudo
26 en el negocio de bienes raíces. La estructura de empresa conjunta se usa normalmente cuando dos o más partes combinan
27 sus esfuerzos para completar una sola transacción comercial o un número fijo de transacciones comerciales. No se requieren
28 acuerdos por escrito para la formación de una empresa conjunta. Los derechos, deberes y obligaciones de los empresarios
29 conjuntos son similares a los de los socios de una sociedad, excepto que están restringidos a la transacción para la cual se
30 formó la empresa conjunta.

31
32 Los corredores de bienes raíces a menudo combinan sus esfuerzos en transacciones de bienes raíces para crear una
33 empresa conjunta. Una empresa conjunta, cuando se compone de corredores de bienes raíces separados, puede proporcionar
34 servicios de bienes raíces. En tal caso, la empresa conjunta no estaría obligada a registrarse con el DBPR porque cada uno
35 de los individuos está registrado y autorizado. Si dos partes forman una empresa conjunta para brindar servicios de bienes
36 raíces a cambio de una compensación, ambas partes deben ser corredores de bienes raíces autorizados.

38 Confianza empresarial

39 Un fideicomiso comercial es una forma de entidad comercial que puede crearse para participar en transacciones que
40 involucren sus propios bienes inmuebles. Un fideicomiso comercial está formado por cualquier número de personas que
41 hacen una inversión a un monto estipulado por unidad. El dinero recaudado de esta manera se utiliza luego para comprar,
42 desarrollar y/o vender bienes inmuebles. El título de propiedad real adquirido por un fideicomiso comercial se toma a nombre
43 de un fideicomisario o grupo de fideicomisarios. A pesar de

609, FS

475.011(2),
FS

1 las actividades de corretaje se llevan a cabo dentro del fideicomiso, un fideicomiso comercial no puede registrarse con el
 2 DBPR como corredor de bienes raíces. Sin embargo, cualquier empleado que compre o venda bienes inmuebles para un
 3 fideicomiso y reciba una compensación por transacción debe tener una licencia.

4 Asociación Cooperativa

5 A una asociación cooperativa se le permite realizar negocios comerciales y transmitir,
 6 vender o comprar su propio inmueble, pero no puede registrarse como corredor de bienes raíces.

7 Asociación no incorporada

8 Las asociaciones no incorporadas generalmente se reconocen como grupos de personas asociadas para algún propósito
 9 común no comercial. No se consideran socios y no se incorporan. Un ejemplo es un grupo de dueños de propiedades en una
 10 subdivisión que se organizan para fines tales como embellecimiento, planificación, mantenimiento o incluso la prestación de
 11 servicios como la recolección de basura. Tales asociaciones pueden incurrir en obligaciones, y los miembros son responsables
 12 de las deudas con los acreedores de la misma manera que los socios. Por ejemplo, cada miembro es responsable de todas
 13 las deudas, pero entre sí, los miembros son responsables sólo de su parte proporcional individual. Las asociaciones no
 14 incorporadas a veces compran o venden sus propios bienes inmuebles a través de un fideicomisario o junta de
 15 fideicomisarios. Las asociaciones no incorporadas no pueden registrarse como corredores de bienes raíces.

16

18 NOMBRES COMERCIALES

865.09, FS

475.42(1)(j),
FS

61J2-

10.034,
CAF

61J2-9.007,
FAC

19 Un nombre comercial (o nombre ficticio) es un nombre comercial que no es el nombre legal de una persona o entidad
 20 comercial. Por ejemplo, si un corredor es un propietario único y el corredor opera bajo un nombre que no es el nombre
 21 personal del corredor, el corredor opera bajo un nombre comercial. El DBPR usa el término nombre comercial en la regla y el
 22 estatuto. El nombre ficticio se refiere al nombre registrado en el Departamento de Estado de Florida (DOS). Las letras T/A

23 se utilizan para indicar el comercio como. Las letras D/B/A se refieren a hacer negocios como. Los barcos de propietario
 24 único y las entidades comerciales pueden optar por operar bajo estas designaciones.
 25

26 DBPR Registro de un nombre comercial

27 Un corredor individual o entidad de corretaje que desee utilizar un nombre comercial debe registrar el nombre comercial
 28 con el DBPR. El DBPR no permitirá que un corredor o una entidad de corretaje registre un nombre comercial si otra entidad
 29 comercial ha registrado previamente el mismo nombre comercial con el DOS o el DBPR. Un corredor individual o una entidad
 30 comisionista podrá registrar un solo nombre comercial. Los asociados de ventas y los asociados de corretaje no pueden usar
 31 un nombre comercial.

32 Los asociados deben registrarse con su nombre legal.

33 EJEMPLO 1: Si la Corredora Julia Moy desea hacer negocios como Orange Park Realty, Julia debe registrar
 34 con el DBPR el nombre ficticio de Orange Park Realty.

35 EJEMPLO 2: Si New Towne Realty, Inc. desea hacer negocios como Towne Realty, entonces la empresa New
 36 Towne Realty, Inc. debe registrar con el DBPR el D/B/A Towne Realty como un nombre ficticio.
 37

1 Registro en DOS de un nombre ficticio

621.12, FS

475.161,
FS

2 Las personas con licencia del DBPR están exentas en virtud de la Ley de nombres ficticios de registrar un nombre
3 ficticio en el DOS. En el Ejemplo 1, Broker Moy no tiene que registrar el nombre "Orange Park Realty" con el DOS. Se
4 considera que las corporaciones de corretaje, las sociedades limitadas, las sociedades de responsabilidad limitada y las
5 sociedades de responsabilidad limitada que han registrado la entidad comercial con el DOS y están al día con el DOS han
6 cumplido con los requisitos para el registro de nombre ficticio, siempre que no realicen transacciones negocio bajo cualquier
7 otro nombre. Además, si el nombre y apellido de un propietario se incluyen en el nombre comercial, la empresa está exenta
8 de presentar un nombre ficticio.
9



NOMBRES COMERCIALES

Ninguna persona operará como corredor bajo un nombre comercial sin hacer que el nombre comercial se anote en los registros de la Comisión y se coloque en su licencia, ni operará como miembro de una sociedad o como corporación o como funcionario o gerente. del mismo, a menos que dicha sociedad o corporación sea titular de un registro vigente válido.

Referencia: Sección 475.42, FS

10 CONSTITUCIÓN DE UNA ASOCIACIÓN PROFESIONAL EN MATERIA JURÍDICA DE ASOCIADOS 11 NOMBRE

475.161,
FS

621.12 (2)
(b), FS

12 La ley de licencias de Florida establece que los asociados de corretaje y los asociados de ventas pueden obtener una
13 licencia solo con su nombre legal o con su nombre legal como corporación profesional, compañía de responsabilidad limitada
14 o compañía de responsabilidad limitada profesional. Obtener una licencia como una de estas asociaciones profesionales
15 hace posible que el corredor que lo emplea pague una comisión a la asociación profesional en lugar de al licenciatario
16 individual. La ley de licencias de Florida requiere además que la licencia de asociado se emita con el nombre legal del titular
17 de la licencia y puede incluir la designación de la entidad. La formación de una asociación profesional a efectos del impuesto
18 sobre la renta (después de consultar con un CPA o un abogado) no debe confundirse con la formación de una entidad
19 comercial de corretaje para prestar servicios inmobiliarios. Recuerde que los asociados de corredores y los asociados de
20 ventas deben trabajar con un corredor o un desarrollador propietario.
21

22 El Estatuto de Florida 621 designa el término asociación profesional para referirse a una corporación profesional (PA),
23 una compañía de responsabilidad limitada (LLC) o una compañía de responsabilidad limitada profesional (PLLC). En el caso
24 de una corporación profesional, FS 621 designa que se debe usar la abreviatura PA. A los efectos de este texto, utilizaremos
25 el término colegio profesional para referirnos a cualquiera de las tres personas jurídicas aquí mencionadas. Para registrar el
26 nombre legal de una persona con una asociación profesional, un corredor asociado o un asociado de ventas con licencia
27 debe primero registrar una asociación profesional con el DOS de Florida.
28

29 EJEMPLO: El nombre legal de un asociado de ventas es Jane Doe. Jane forma una asociación profesional con
30 el DOS y solicita que su licencia de bienes raíces se emita a nombre de Jane Doe, PA. Se le pedirá a Jane que
31 proporcione al DBPR prueba de la creación de una asociación profesional que esté registrada en el DOS
32 de Florida. El corredor de Jane podría entonces hacer sus cheques de comisión a nombre de Jane Doe, PA.
33

475.161,
FS

1 La ley de licencias de Florida exige que la asociación profesional de un asociado esté formada por una sola persona.
2 Por lo tanto, a una pareja casada (ambos socios de ventas de bienes raíces con licencia) no se le permitiría formar una
3 corporación profesional. Cada cónyuge estaría obligado a formar una corporación profesional separada.
4

5 ASISTENTES PERSONALES

6 Los asistentes personales son contratados por los licenciarios para realizar tareas administrativas asociadas con
7 transacciones de bienes raíces. Las tareas que realiza el asistente determinan si un asistente personal debe ser un licenciario
8 de bienes raíces. Los asistentes personales sin licencia ayudan con las actividades rutinarias de la oficina, como el envío
9 masivo de correos, la redacción de anuncios y la preparación de análisis de mercado.

10 Los licenciarios que usan asistentes personales lo hacen para aumentar su base de clientes y mejorar el servicio.
11

12 Un asociado de ventas que emplea a un asistente personal sin licencia debe asegurarse de que el asistente solo realice
13 tareas que no requieran una licencia de bienes raíces. A los asistentes personales sin licencia no se les puede pagar una
14 comisión ni ser compensados sobre una base transaccional.

15 Los asistentes personales sin licencia se consideran empleados del asociado de ventas. Están bajo el control de su empleador
— (el asociado de ventas). El empleo de asociados de ventas debe cumplir con todas las leyes laborales estatales y federales.
17

18 Algunos asociados de ventas prefieren utilizar asistentes personales con licencia porque los asistentes con licencia
19 pueden realizar servicios de bienes raíces, incluso mostrar la propiedad listada. Un asistente personal con licencia debe estar
20 registrado bajo el corredor que lo emplea, y el corredor debe pagarle al asistente por las actividades de corretaje. Un asociado
21 de ventas puede pagarle al asistente personal con licencia por actividades que no sean de corretaje en forma de salario o por
22 hora. Un asociado de ventas no puede compensar a un asistente personal por actividades de corretaje que requieran una
23 licencia.

Preguntas de práctica

30. Encierre en un círculo los tipos de entidades comerciales que pueden registrarse como corretaje de bienes raíces.

- a. Compañía de responsabilidad limitada
- b. Suela de corporación
- C. confianza empresarial
- d. Propietario único
- mi. Sociedad de responsabilidad limitada

31. En caso de que una casa de bolsa tenga un solo corredor activo y el corredor no pueda seguir siendo el corredor
activo de la corporación, la vacante debe cubrirse dentro de los días calendario. La corporación podrá nombrar _____
un _____ días. _____ corredor de hasta

32. Encierre en un círculo las actividades para las cuales un asistente personal necesitaría una licencia de bienes raíces.

- a. Presentar una oferta al vendedor. b. Haga
una llamada telefónica a un inquilino que se atrasa en el pago del alquiler mensual. C. Negociar
y preparar un contrato de listado con el dueño de una propiedad. d. Actualice los sitios de
redes sociales con información promocional aprobada.

5.9 RESUMEN DE PUNTOS IMPORTANTES

■ Para tener estatus activo, se requiere que un corredor de bienes raíces abra una oficina y la registre con el DBPR.

■ El letrero de la oficina de corretaje debe contener (1) el nombre comercial (si corresponde), (2) el nombre del corredor y (3) las palabras "Corredor de bienes raíces con licencia (o Lic.)".

Si lo desea, los nombres de los asociados de ventas y los asociados de corredores pueden agregarse debajo de los nombres de los corredores, siempre que el título apropiado (asociado de ventas o asociado de corredores) aparezca después de su nombre. Una línea o un espacio deben separar los nombres de los corredores de los nombres de los asociados.

■ La publicidad ciega no revela el nombre de la licencia de la firma de corretaje y solo proporciona un número de apartado postal, un número de teléfono y/o una dirección postal. ■ La información del punto de contacto se refiere a la información proporcionada en Internet para comunicarse con una firma de corretaje o un licenciario individual, incluidas las direcciones postales, las direcciones físicas, las direcciones de correo electrónico, los números de teléfono y los números de teléfono de FAX. El nombre de la firma de corretaje debe estar encima, debajo o junto a la información del punto de contacto.

■ Los licenciarios que incluyan su nombre personal en los anuncios deben usar su apellido registrado en el DBPR.

■ Una solicitud telefónica es una llamada

telefónica realizada con el propósito de alentar la compra o inversión en bienes o servicios de propiedad. Los televendedores (incluidos los licenciados en bienes raíces) deben buscar en el Registro Nacional No Llame antes de realizar llamadas de telemarketing. ■ Una cuenta de depósito en garantía es una cuenta para el depósito de dinero en poder de un tercero en

fideicomiso para otro para su custodia. Los corredores pueden abrir cuentas de depósito en garantía en un banco de Florida, una asociación de ahorro o una cooperativa de crédito. El corredor debe ser un signatario de la cuenta de depósito en garantía. Si el corredor elige no abrir una cuenta de depósito en garantía, los fondos pueden ser retenidos por una compañía de títulos o en una cuenta de fideicomiso de un abogado. ■ Los asociados de ventas deben entregar los depósitos vinculantes a su corredor-empleador a más tardar

que el final del siguiente día hábil. Los corredores deben depositar los fondos en su cuenta de depósito en garantía a más tardar al final del tercer día hábil después de que el corredor recibió los fondos. ■ Si la cuenta de depósito en garantía del

corredor es una cuenta que devenga intereses, el corredor debe

obtener permiso por escrito de todas las partes antes de depositar los fondos. La autorización por escrito debe especificar quién tiene derecho a los intereses devengados. El corredor puede recibir el interés.

■ Los corredores deben mantener registros de las transacciones de bienes raíces durante cinco años, independientemente de si se comprometieron los fondos en garantía (o dos años después del litigio, si pasó el período de cinco

años). ■ La mezcla es la práctica ilegal de mezclar las propiedades de un comprador, un vendedor, un arrendatario o fondos del arrendador con el propio dinero del corredor o mezclando el dinero del depósito en garantía con los fondos personales del corredor o los fondos de corretaje.

■ La conversión es el control o uso no autorizado de los datos personales de otra persona. propiedad.

■ Los corredores pueden colocar hasta \$1,000 de fondos personales o de corretaje en una cuenta de depósito en garantía de ventas o hasta \$ 5,000 de fondos personales o de corretaje en una propiedad cuenta de depósito de gestión.

- 1 ■ Los corredores deben notificar a la FREC por escrito de las demandas contradictorias o de una buena
2 duda de fe dentro de los 15 días hábiles. Los corredores deben iniciar uno de los procedimientos de liquidación
3 dentro de los 30 días hábiles siguientes a la recepción de demandas contradictorias o de tener una duda de buena
4 fe. Los cuatro procedimientos de conciliación son (1) mediación, (2) arbitraje, (3) litigio y (4) orden de
5 desembolso de depósito en garantía. ■ Algunas entidades de corretaje de bienes
6 raíces ofrecen a los posibles inquilinos una lista de propiedades disponibles para alquilar. Muy pocas firmas de
7 corretaje venden la información; sin embargo, si la agencia de corretaje cobra una tarifa por la lista de información
8 de alquiler, el inquilino debe recibir un recibo que describa dos disposiciones de reembolso: (1) si la lista de
9 información de alquiler es errónea, reembolso del 100%; y (2) si el posible inquilino no puede encontrar un alquiler
10 adecuado, un reembolso del 75%. La solicitud de reembolso debe hacerse verbalmente o por escrito dentro de
11 los 30 días siguientes al día de la compra. ■ No proporcionar información de alquiler precisa y actual por una
12 tarifa es una primera
13
14 falta de grado. La sanción por un delito menor de primer grado es una multa de no más de \$1,000 y/o hasta un
15 año de cárcel.
- ■ Un soborno ocurre cuando un corredor recibe dinero de alguien que no es el comprador o el vendedor, como por
17 referir a un comprador o vendedor a un proveedor en particular para servicios. Los compradores y vendedores
18 deben estar completamente informados antes del pago. ■ La ley de Florida prohíbe que un titular de
19 una licencia de bienes raíces pague dinero a un
20 persona para la remisión de negocios inmobiliarios.
- 21 ■ La ley de Florida permite compartir parte de la comisión con el comprador o el vendedor en una transacción de
22 bienes raíces, siempre que el reembolso se informe a todas las partes interesadas.
23
- 24 ■ Los tipos de entidades comerciales que pueden registrarse como entidades de corretaje incluyen
25 siguientes: propiedad única, sociedad general, sociedad limitada, sociedad de responsabilidad limitada,
26 corporación y compañía de responsabilidad limitada.
- 27 ■ Una sociedad aparente (o cuasi-sociedad) se crea cuando las acciones de dos o más personas crean la apariencia
28 de que existe una sociedad. Los licenciatarios que operan como socios aparentes pueden estar sujetos a la
29 suspensión de la licencia. ■ Los socios de ventas y los socios corredores no pueden ser
30 miembros de la junta directiva ni funcionarios de una corporación de corretaje de bienes raíces.
31
- 32 ■ Los socios de ventas y los socios corredores no pueden registrarse como socios generales de una sociedad
33 general o limitada de corretaje de bienes raíces.

UNIDAD 5 EXAMEN

1. John Anderson es un asociado de ventas de bienes raíces con licencia. ¿Bajo qué nombre se puede registrar y licenciar?
 - a. Servicios Completos de Venta de Bienes Raíces
 - b. Corretaje John Anderson
 - c. John Anderson, LLC
 - d. John Anderson y socios
2. Un asociado de ventas recibe un depósito de carpeta de un comprador el lunes. Al final de la actividad, ¿qué día de la semana debe el corredor depositar los fondos en la cuenta de depósito en garantía?
 - a. martes
 - b. miércoles
 - c. jueves
 - d. Viernes
3. Los asociados de ventas de bienes raíces que reciben cheques a su nombre como depósitos en la compra de bienes inmuebles deben:
 - a. endosar los cheques, depositarlos en las cuentas de sus empleadores y mantener buenos registros.
 - b. endosar los cheques y entregarlos inmediatamente a sus patrones.
 - c. depositar los cheques inmediatamente en sus propias cuentas y notificar a sus empleadores de las transacciones.
 - d. deposite los cheques inmediatamente y entregue sus empleadores las cantidades equivalentes en forma de cheques o efectivo.
4. ¿Qué declaración es FALSA con respecto al depósito en garantía?
 - a. La cuenta de depósito en garantía puede generar intereses o no generar intereses.
 - b. Un corredor puede optar por que un abogado o una compañía de títulos de Florida mantenga el depósito en garantía.
 - c. Es ilegal que el corredor se quede con los intereses ganados, incluso si el comprador y el vendedor dan permiso por escrito.
 - d. Un corredor debe obtener una autorización por escrito del comprador y del vendedor antes de colocar fondos de depósito en garantía en un depósito en garantía que devenga intereses cuenta.
5. Surge una disputa entre el comprador y el vendedor en cuanto a quién tiene derecho a la propiedad en depósito. El corredor debe primero:
 - a. mediar en el asunto.
 - b. arbitrar el asunto con el consentimiento de ambas partes.
 - c. notificar a la FREC por escrito, a menos que esté exento de los requisitos de notificación.
 - d. someter el asunto a un tribunal de justicia para su adjudicación.
6. Cuando se coloca un depósito con una compañía de títulos, ¿qué información sobre la compañía de títulos debe incluirse en el contrato de compraventa?
 - a. Número de teléfono
 - b. Nombre de la compañía de títulos
 - c. Dirección de la compañía de títulos
 - d. Todos estos
7. Una mujer compró una lista de alquiler hace una semana a un corredor de bienes raíces. Inspeccionó un apartamento descrito en la lista. El administrador del apartamento le dijo que no se permitían gatos. Ella había mirado específicamente el apartamento porque la lista de alquiler indicaba que se permitían mascotas. Inmediatamente, la mujer exigió verbalmente y legalmente debe recibir del corredor:
 - a. nada, porque la demanda no está por escrito.
 - b. 75% de la cuota pagada.
 - c. 100% de la cuota pagada.
 - d. nada, porque el corredor no puede ser considerado responsable de las acciones de la propiedad gerente.

8. El Equipo de Excelencia está ordenando letreros de Venta. El equipo trabaja para el corredor Bob Sloane en Sun Shine Realty. ¿Qué afirmación es FALSA con respecto a los requisitos de publicidad del equipo?
- El anuncio debe incluir el nombre Sunshine Realty.
 - El número de teléfono de la oficina de corretaje debe ser incluido en el anuncio.
 - El nombre Equipo de Excelencia no puede ser más grande que el nombre de la correduría.
 - El Equipo de excelencia debe presentarle a Sloane un licenciario designado para que sea responsable de garantizar que la publicidad del equipo cumpla con la ley de licencias y las normas administrativas de Florida.
9. Un asociado de ventas emplea a un asistente personal sin licencia para ayudar con la administración de bienes raíces. El asistente sin licencia NO puede
- cobrar los pagos de alquiler de los inquilinos.
 - depositar los pagos del alquiler en el banco.
 - colocar carteles de alquiler en las propiedades.
 - mostrar una propiedad de alquiler a un inquilino potencial.
10. ¿Qué afirmación es VERDADERA con respecto a un gravamen impuesto por un corredor en virtud de la Ley de Gravamen de la Comisión de Ventas de Bienes Raíces Comerciales?
- El gravamen se aplica a la comisión solamente y no incluye otros honorarios que el propietario se compromete a pagar en el contrato de corretaje.
 - El gravamen se dirige contra los bienes inmuebles cubiertos en el contrato de corretaje.
 - El gravamen tiene prioridad a partir de la fecha de la acuerdo de corretaje.
 - El corredor debe informar al propietario en el momento de la firma, o antes de que el propietario firme el contrato de corretaje, que el Capítulo 475, Parte III, crea derechos de gravamen por la comisión ganada por el corredor.
11. Una diferencia entre una sociedad general y una sociedad limitada es que
- solo se puede registrar una sociedad general como corredor de bienes raíces.
 - los socios limitados deben hacer una inversión en efectivo o propiedad.
 - mientras que ambos tienen socios generales, debe haber dos o más socios generales en una sociedad limitada.
 - los socios limitados deben tener licencia como socios de ventas activos o inactivos.
12. ¿Qué entidad comercial se puede registrar como corredor de bienes raíces?
- Corporación única
 - Asociación cooperativa
 - Sociedad limitada
 - confianza empresarial
13. Un corredor se está preparando para abrir Sunnyside Realty como propiedad única y está haciendo un pedido para que le hagan un letrero de entrada. ¿Qué texto NO es necesario incluir en el letrero?
- Bienes Raíces Sunnyside
 - El nombre legal del corredor
 - Corredor de bienes raíces con licencia
 - 1000 bulevar de la puesta del sol.
14. Un corredor de bienes raíces con licencia y un abogado que se especializa en derecho contractual forman una empresa conjunta con el propósito de ubicar y vender a inversionistas terrenos sin tratar que sean adecuados para el desarrollo comercial. ¿Qué afirmación es VERDADERA con respecto a este arreglo?
- El abogado está exento de la obligación de tener una licencia de corredor porque ella es un abogado.
 - Han formado una sociedad ostensible ilegal.
 - Debido a que están realizando servicios de bienes raíces a cambio de una compensación, ambos deben ser corredores de bienes raíces con licencia.
 - Una empresa conjunta no está obligada a registrarse con el DBPR; por lo tanto, no es necesario que ambas partes tengan licencias de bienes raíces.
15. Un corredor recibe demandas contradictorias sobre un informe de inspección de techo. Tanto el comprador como el vendedor reclaman el depósito de garantía. El corredor debe
- proporcionar una notificación por escrito a la FREC dentro de los 10 días hábiles.
 - sigue las instrucciones escritas del hermano comprador o vendedor de
 - instituir uno de los procedimientos legales de liquidación dentro de los 30 días hábiles desde el momento en que el corredor recibió demandas contradictorias.
 - solicitar una orden de desembolso de depósito en garantía al DBPR.

16. Las tasas de comisión de venta aplicables a los diversos tipos de propiedad vendida en Florida están determinadas por a. Normas y reglamentos de la FREC. b. acuerdo entre cada corredor y comprador o vendedor. C. la junta local de REALTORS®. d. acuerdo entre cada vendedor y comprador.
17. Una corredora de bienes raíces tiene un corredor activo que renuncia inesperadamente debido a un diagnóstico de cáncer. ¿Qué afirmación sobre la vacante del único corredor activo es FALSA? a. La vacante deberá cubrirse dentro de los 14 días calendario. b. Un corredor temporal puede estar registrado con el DBPR por hasta 90 días sin necesidad de cumplir con los requisitos de registro de la Secretaría de Estado. C. El nuevo negocio de corretaje no puede ser por formado por un asociado de ventas registrado en la casa de bolsa hasta que se registre un nuevo corredor activo o temporal en el DBPR. d. Falta de designación de otro activo o tem por corredor dentro del plazo requerido, causará la cancelación automática del registro de la entidad corredora.
18. En Florida, los listados obtenidos y cualquier comisión pagada por el comprador o el vendedor son a. legalmente la propiedad del asociado de ventas. b. propiedad conjunta del asociado de ventas y el empleador del asociado de ventas. C. clasificado legalmente como propiedad del dueño de la propiedad empleadora. d. legalmente propiedad del empleador del asociado de ventas.
19. ¿Qué afirmación es FALSA con respecto al pago de una tarifa no devengada o soborno? a. A un licenciatario de bienes raíces se le puede pagar una tarifa por remitir a los compradores a una compañía de títulos, siempre que se informe al comprador con anticipación de los hechos relacionados con la tarifa. b. Un licenciatario de bienes raíces puede compartir parte de la comisión con el comprador o el vendedor en una transacción de bienes raíces. C. Un licenciatario de bienes raíces también debe tener una licencia como originador de préstamos hipotecarios para que se le pague legalmente una tarifa por referir compradores a un prestamista hipotecario. d. El pago de un soborno no debe violar RESPA.
20. Dos corredores de diferentes casas de bolsa acuerdan trabajar juntos para comercializar una prestigiosa marina en Naples, Florida. Un corredor tiene un conocimiento particular sobre los puertos deportivos y el otro es un experto en el mercado inmobiliario de Nápoles, por lo que deciden combinar su experiencia en este listado en particular. Este acuerdo comercial se llama a. una asociación aparente. b. una sociedad general. C. una empresa conjunta. d. una sociedad limitada.

UNIDAD

6

VIOLACIONES DE LICENCIA LEY, SANCIONES Y PROCEDIMIENTOS

1 OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

2 Cuando haya completado esta unidad, podrá lograr lo siguiente.

- 3 ■ Distinguir entre los términos legales presentados en esta unidad.
- 4 ■ Explicar los procedimientos involucrados en el reporte de violaciones, los elementos de una queja válida y el
- 5 investigación de denuncias.
- 6 ■ Describir la composición del panel de causa probable.
- 7 ■ Describir el proceso de audiencia.
- 8 ■ Reconocer eventos que causarían la denegación de una solicitud de licencia.
- 9 ■ Distinguir entre las diversas infracciones y sanciones administrativas.
- 10 ■ Distinguir entre las diversas sanciones que puede dictar un tribunal de justicia.
- 11 ■ Explicar las disposiciones del Fondo de Recuperación de Bienes Inmuebles.

12 TÉRMINOS CLAVE

abuso de confianza	audiencia formal	reprimenda
citación	fraude	estipulación
queja	audiencia informal	citación
ocultación	legalmente suficiente	orden de suspensión
negligencia culposa	hecho material	sumaria (de emergencia)
Division de	tergiversación	renuncia voluntaria por
Administrativo	bajeza moral	revocación
Audiencias (DOAH)	notificación de incumplimiento	definitiva
orden final	causa probable	
queja formal (administrativa)	libertad condicional	
	orden recomendado	

1 INTRODUCCIÓN

2 Esta unidad detalla los procedimientos para investigaciones y audiencias a través del proceso de denuncia. La unidad
3 describe muchos tipos de violaciones de las leyes y normas que rigen las actividades inmobiliarias y las posibles consecuencias
4 que pueden resultar. Finalmente, se explica el Fondo de Recuperación de Bienes Raíces en cuanto a su función cuando se
5 sufren daños en una transacción de bienes raíces debido a un acto ilícito de un licenciatario de Florida.
6

7 6.1 TÉRMINOS LEGALES A CONOCER

8 Para ayudarlo a aprender términos inmobiliarios importantes pero a menudo difíciles de entender.
9 en el ámbito legal, se presentan las siguientes definiciones y ejemplos.

10 Abuso de confianza

11 El abuso de confianza se define como cualquier violación u omisión de un deber legal o moral. Es el incumplimiento de
12 una promesa u obligación, ya sea por un acto de comisión u omisión, incumplimiento o incumplimiento.
13

14 EJEMPLO 1: Un asociado de ventas firmó un contrato de venta a nombre de los compradores sin el permiso o el
15 conocimiento de los compradores. El asociado de ventas indicó que los compradores estaban ocupados, por lo
16 que el asociado firmó el contrato para ahorrar tiempo. Según el asociado, el tiempo era un problema porque el
17 banco quería un contrato firmado de inmediato.

18 El DBPR notificó al asociado de ventas de bienes raíces con una queja administrativa.
19 La Sección 475.25(1)(b), FS, somete a un licenciatario de bienes raíces a medidas disciplinarias por
20 cometer "fraude, tergiversación, encubrimiento, falsas promesas, falsos pretextos, tratos deshonestos mediante
21 truco, esquema o ardid, negligencia culpable o incumplimiento de confianza [cursiva añadida para enfatizar] en
22 cualquier transacción comercial".

23 El asociado de ventas violó el estatuto al firmar un contrato de venta a nombre de los compradores para la
24 compra de la propiedad en cuestión. El asociado de ventas fue multado con \$1,000 y costos de investigación de
25 \$700. La licencia de bienes raíces del asociado de ventas fue suspendida por 60 días. Además, se ordenó al
26 titular de la licencia que asistiera a un curso posterior a la licencia de 45 horas y a un curso de ética de 3 horas.
27 La educación ordenada se suma a cualquier requisito de curso para mantener la licencia de bienes raíces.
28

29 Referencia: Número de caso DBPR 2011005450

30 Ocultación

31 El ocultamiento es la retención de información o un hecho material. En una relación fiduciaria, por ejemplo, el corredor
32 tiene el deber de hablar, a menos que el principal conozca la información o el hecho.
33

34 Negligencia Culpable

35 La negligencia culpable implica una conducta negligente que, si bien no es intencional, implica ignorar las consecuencias
36 que probablemente resulten de las propias acciones. Los corredores pueden ser acusados de negligencia culpable si no
37 prestan una atención ordinaria y cuidadosa a su corretaje y no ejercen un control razonable sobre los agentes del corretaje.
38

Sección
475.25(1)
(b), FS

1 Fraude

2 El fraude es el engaño intencional y la confianza en el engaño con el fin de inducir a otra persona a confiar en la
3 información engañosa y para que la persona perjudicada se desprenda de algo de valor o renuncie a un derecho legal. Se
4 puede acusar a un corredor de fraude cuando el corredor no revela los defectos conocidos o permanece "silencioso" cuando
5 el defecto no es fácilmente observable. (Consulte "Tergiversación y fraude", Unidad 11).

7 Hecho material

8 Un hecho material es información que es relevante para una persona que toma una decisión y que afecta el valor de la
9 propiedad inmueble. La información sobre la condición de una propiedad, como defectos conocidos o violaciones del código,
10 son hechos materiales.

11 Tergiversación

12 La tergiversación es una declaración falsa de un hecho o una representación incorrecta o falsa de los hechos. Se puede
13 acusar a un licenciatario de tergiversación por no indicar en un periódico que un licenciatario de bienes raíces anuncia una
14 propiedad que figura en la lista.

15 Bajeza moral

— La depravación moral implica una conducta contraria a la honestidad, la buena moral, la justicia o las costumbres
17 aceptadas. La jurisprudencia ha definido aún más la bajeza moral como una depravación contra la sociedad. Los delitos
18 graves como la malversación de fondos, el hurto y el robo generalmente se consideran bajezas morales.

20 EJEMPLO 2: La anciana madre de un hombre murió de cáncer en su casa. En sus últimos días, a la anciana
21 le recetaron medicamentos controlados, entre ellos morfina e hidrocodona.

22 El hombre era un amigo cercano de un asociado de ventas de bienes raíces. El amigo le explicó al licenciatario
23 que tenía drogas en su casa sobrantes del cuidado de su madre. Según el titular de la licencia, el amigo no
24 sabía qué hacer con las drogas. El amigo le preguntó al titular de la licencia si colocaría las drogas en la unidad
25 de almacenamiento del titular de la licencia para poder sacarlas de su casa. El licenciatario estuvo de acuerdo y
26 colocó una caja de medicamentos en la unidad de almacenamiento.

27 Algún tiempo después, la unidad de almacenamiento fue robada. La policía fue enviada a la unidad.
28 La policía encontró las drogas durante su investigación. En el tribunal de circuito, el titular de la licencia fue
29 declarado culpable de posesión y tráfico de morfina, hidrocodona y otras sustancias controladas.

31 El titular de la licencia notificó oportunamente a la FREC de la condena por delito grave. El DBPR notificó
32 al asociado de ventas de bienes raíces con una queja administrativa. La Sección 475.25(1)(f), FS, somete a
33 un licenciatario de bienes raíces a medidas disciplinarias por haber sido condenado o declarado culpable de "un
34 delito en cualquier jurisdicción que... involucre depravación moral [cursiva añadida para enfatizar] o trato
35 fraudulento o deshonesto ."

36 El asociado de ventas violó la Sección 475.25(1)(f), FS, por haber sido condenado o hallado
37 culpable de un delito en cualquier jurisdicción que implique depravación moral. El asociado de ventas fue
38 multado con \$1,000 y costos de investigación de \$396. El asociado de ventas recibió un año de libertad
39 condicional. Además, se ordenó al titular de la licencia que asistiera a una reunión de FREC de dos días.

41 Referencia: Número de caso DBPR 2011059856

Preguntas de práctica

1. En el Ejemplo 1, el titular de la licencia fue acusado de encubrimiento. ¿Qué hizo el licenciario?
¿encubrir?
2. Un vendedor cubrió varias áreas de pisos de tablonces de madera teñidos permanentemente con tapetes y no mencionó los tablonces de madera dañados al asociado de ventas de la lista.
El comprador no descubre el piso de madera dañado hasta después del cierre cuando se desocupa la casa y se quitan las alfombras. El comprador presenta una queja ante el DBPR contra la empresa que cotiza y demanda al vendedor y al corredor. El hecho de que el vendedor no haya revelado el suelo permanentemente manchado se considera un hecho.



EL PROCESO DE QUEJAS

Siete pasos están involucrados en el proceso de tratamiento de denuncias de supuestas violaciones:

1. Se presenta una queja ante el DBPR.
2. Se investiga la denuncia.
3. Se determina la causa probable.
4. Se emite una queja formal si se encuentra causa probable.
5. Se lleva a cabo una audiencia informal o una audiencia formal.
6. Se emite la orden definitiva.
7. La orden final puede ser apelada ante el tribunal de distrito.

6.2 PRESENTACIÓN DE LA DENUNCIA

475.25, FS
455.225,
FS

El proceso de queja comienza cuando se presenta una queja (una supuesta violación de una ley o regla) con la División de Bienes Raíces (DRE) del DBPR. El proceso de queja es impulsado por el consumidor, lo que significa que el proceso se inicia cuando un consumidor, licenciario u otra agencia presenta una queja por escrito. Las quejas se presentan en el Formulario Uniforme de Quejas para Bienes Raíces. El formulario se puede descargar del sitio web de la DRE, o el denunciante (persona que presenta la denuncia) puede presentar la denuncia en línea a través del portal de denuncias en línea (consulte el siguiente enlace web). Una denuncia que se presente por escrito y sea legalmente suficiente será investigada. Una denuncia es legalmente suficiente si contiene hechos que indiquen que ha ocurrido una violación de cualquiera de los siguientes:

- Estatuto de Florida 455 (DBPR y las profesiones bajo el Departamento)
- Estatuto de Florida 475 (ley de licencia de bienes raíces)
- regla DBPR
- Regla FREC

455.225(9),
FS

Cualquiera puede presentar una queja contra un licenciario, un solicitante o una persona sin licencia por acciones que se cree que violan el Capítulo 455, FS; Capítulo 475, FS; o cualquier regla administrativa DBPR o FREC existente. La DRE tiene su propia sección de aplicación. La autoridad del DRE para procesar e investigar quejas está otorgada por la Sección 455.225 del DBPR de los estatutos de Florida. La sección de ejecución de la DRE supervisa el proceso de quejas para personas con y sin licencia.

EJEMPLO 1: Un consumidor presentó una queja contra una persona sin licencia que estaba mostrando unidades de alquiler, procurando inquilinos y cobrando el alquiler y los depósitos de los inquilinos a cambio de una tarifa. La persona sin licencia puede ser acusada de actividad sin licencia.

1 Una persona también puede presentar una queja por una supuesta violación que no pertenece a un
2 transacción de bienes raíces o un incidente que tuvo lugar en otro estado.

3 EJEMPLO 2: Un consumidor presentó una queja contra un licenciado de bienes raíces que fue
4 condenado por DUI en Alabama.

5 Denuncias Anónimas La DRE podrá investigar una denuncia no firmada (anónima) o realizada por un
6 informante confidencial, siempre que la denuncia sea por escrito y sea legalmente suficiente; la supuesta
7 violación de la ley o regla es sustancial; y la DRE tiene motivos para creer, previa averiguación previa, que
8 las supuestas violaciones en la denuncia son ciertas.

9 Una denuncia anónima es confidencial (incluso para el denunciante desconocido que la dirigió) hasta 10 días
10 después de que se determine que existe causa probable o el sujeto de la investigación renuncia al privilegio
11 de confidencialidad, lo que ocurra primero.

12 Puede descargar el Formulario uniforme de quejas y las instrucciones en [www.myoridalicense.com/dbpr/
13 re/documents/re-2200-1.pdf](http://www.myoridalicense.com/dbpr/re/documents/re-2200-1.pdf).

ENLACE WEB



14 Los consumidores también pueden presentar una queja en línea. Vaya a [http://www.myoridalicense.com/
15 DBPR/le-a-queja/](http://www.myoridalicense.com/DBPR/le-a-queja/).

— Investigación

17 La DRE tiene la autoridad para iniciar una investigación por su cuenta si tiene motivos razonables para
18 creer que un licenciatario ha violado el Capítulo 455, FS; Capítulo 475, FS; regla DBPR; o regla FREC.
19 Aunque la mayoría de las investigaciones son el resultado de una denuncia, se puede iniciar una investigación
20 como resultado de una inspección de una oficina de corretaje (incluida una auditoría de la cuenta de depósito
21 en garantía del corredor) o porque un titular de licencia autoinformó un asunto criminal. Si el hecho
22 investigado es un delito penal, la DRE está autorizada a realizar su investigación sin notificar al (los) sujeto(s)
23 de la investigación.

24 Si el denunciante original decide retirar la denuncia o de otro modo indica su deseo de no continuar con
25 el proceso de investigación, la DRE podrá continuar con la investigación y la Comisión podrá tomar la acción
26 final que corresponda una vez que el caso se lleve a término.

455.225,
FS

28 La DRE envía una copia de la denuncia al sujeto de la investigación o al abogado del sujeto. El sujeto
29 podrá presentar una respuesta por escrito a la queja. La denuncia y toda la información obtenida durante
30 cualquier investigación resultante debe tratarse como confidencial hasta 10 días después de que se haya
31 determinado que existe causa probable o el sujeto de la investigación renuncia al privilegio de confidencialidad,
32 lo que ocurra primero (excepto en el caso de una infracción penal). Si no se determina que existe una causa
33 probable, el informe de investigación y los documentos de respaldo nunca se divulgan al público. Una vez
34 que se ha investigado una queja legalmente suficiente, se envía un informe de investigación con toda la
35 documentación de respaldo a la sección legal del Departamento ubicada en la División del Consejo General
36 para determinar qué tipo de violación puede haber ocurrido, si alguna.

38 Suspensión Sumaria. En raras situaciones, durante el proceso de investigación, el DBPR puede descubrir
39 algo tan serio que no puede permitir que el titular de la licencia continúe poniendo en peligro el bienestar
40 público. Por ejemplo, el investigador puede descubrir que un corredor está robando miles de dólares de la
41 cuenta de depósito en garantía. En tales circunstancias extremas, el DBPR puede decidir que no se puede
42 permitir que el titular de la licencia continúe practicando bienes raíces durante el proceso disciplinario normal.
43 Tales situaciones requieren una acción de emergencia. El secretario del DBPR (o una persona designada
44 legalmente) tiene la autoridad para emitir una orden de suspensión sumaria (de emergencia).

120.60, FS
455.225(8),
FS

1 Cuando se ha demostrado que es necesaria una suspensión sumaria, el debido proceso no requiere una audiencia
2 antes de la suspensión de emergencia, siempre que se inicie un procedimiento formal de suspensión o revocación sin
3 demora.

Preguntas de práctica

3. Una queja es una _____ si contiene hechos que indican que un violación del Estatuto de Florida 475, el Estatuto de Florida 455 o se ha producido una regla administrativa.

4. Una queja y la información obtenida durante la investigación se tratan como _____ hasta _____ días después de que se determine que existe una causa probable.

6.3 CAUSA PROBABLE

455.225(4),
FS
61J2-
20.009,
FAC

5 Los motivos razonables para el enjuiciamiento se denominan causa probable. La determinación de si existe causa
6 probable se realiza por mayoría de votos del panel de causa probable de FREC.

7 La única responsabilidad del panel de causa probable es determinar si existe causa probable.

Composición

9 La FREC puede convocar múltiples paneles de causa probable para manejar el volumen de informes de
10 investigación. Cada panel de causa probable está compuesto por dos personas. Uno de los miembros del panel debe
11 servir actualmente en la Comisión. En los paneles de causa probable se utilizan varias combinaciones de comisionados
12 actuales y anteriores:
13

- 14 ■ Al menos uno de los miembros del panel debe ser miembro profesional anterior o actual de la Comisión. Si el
15 miembro de la junta de causa probable es un ex miembro profesional de la FREC, el ex comisionado
— debe tener actualmente una licencia de bienes raíces válida y activa (consulte "Composición y
17 calificaciones", Unidad 3). ■ El segundo miembro del panel puede ser un miembro profesional
18 actual o anterior de la FREC, o un miembro consumidor anterior o actual de la Comisión.

19
20 EJEMPLO: Un panel de causa probable puede consistir en lo siguiente:

- 21 1. Un miembro profesional actual de la FREC y un ex consumidor de la FREC
22 miembro
- 23 2. Un miembro consumidor actual de la FREC y un exmiembro profesional de la FREC
24 que tiene una licencia de bienes raíces activa y válida
- 25 3. Un miembro profesional actual de la FREC y un ex miembro profesional de la FREC
26 que tiene una licencia de bienes raíces activa y válida

455.225(4),
FS

Determinación de causa probable

27 Los procedimientos de causa probable no están abiertos al público y los demás miembros de la FREC tienen
28 prohibido asistir. La segregación de los miembros de la Comisión permite que el panel de causa probable sirva en un
29 tipo de arreglo de "gran jurado". Debido a que los comisionados restantes no participan en los procedimientos de causa
30 probable, pueden mantener la objetividad en el asunto si se presenta ante la Comisión en una audiencia informal.
31
32
33

34 El panel de causa probable revisa el informe de investigación y las recomendaciones del abogado del personal. El
35 panel de causa probable debe tomar una decisión dentro de los 30 días posteriores a la

1 recepción del informe final de investigación, a menos que el secretario del Departamento conceda una prórroga. Después
2 de una revisión completa del expediente, el panel de causa probable determina si existe causa probable.

4 Si el panel determina que no existe una causa probable, puede simplemente desestimar el caso, o puede desestimar
5 el caso con una carta de orientación al sujeto. Se coloca un informe confidencial en el archivo DBPR del titular de la
6 licencia que describe un incidente menor de mala conducta que resultó en ninguna acción disciplinaria. Si se encuentra
7 una causa probable, se presenta una denuncia formal.

8 Una vez concluido el procedimiento de causa probable, se notifica por escrito el resultado al denunciante y al sujeto de
9 la investigación. El DBPR debe notificar oportunamente por escrito al corredor o empleador del titular de la licencia
10 cuando se presenta una queja formal contra un asociado de ventas o un asociado de corredor.

Preguntas de práctica

5. Al menos _____ de los miembros del panel de causa probable debe ser un _____ miembro
de la Comisión.

6. Si se encuentra una causa probable, se _____ es llevado.

7. Los procedimientos de causa probable están _____ abiertos al público, y los miembros restantes de FREC están
_____ de asistir a las diligencias.

6.4 QUEJA FORMAL

455.225(5),
FS

13 Si se determina que existe una causa probable, el panel de causa probable ordenará al Departamento que presente
14 una queja formal contra el sujeto de la investigación (demandado). Una queja formal (administrativa) consiste en
15 alegaciones de hechos y cargos contra el titular de la licencia.

Dirección de registro

455.275,
FS

18 Las quejas administrativas se envían por correo electrónico, correo regular de los EE. UU. y correo certificado a la
19 dirección registrada del titular de la licencia. La notificación por correo regular o correo electrónico a la última dirección
20 postal conocida o dirección de correo electrónico registrada del titular de la licencia constituye un aviso adecuado y
21 suficiente para el titular de la licencia para la mayoría de las demás comunicaciones oficiales de DBPR a un titular de la
22 licencia. Por ejemplo, los pedidos finales se envían por correo ordinario. Los licenciatarios son los únicos responsables
23 de notificar al DBPR por escrito la dirección postal actual, la dirección de correo electrónico y el lugar de práctica del licenciatario.
24 Los licenciatarios deben verificar periódicamente la dirección de correo electrónico registrada.

120.60(5),
FS

Elección de Derechos

26 Se envía un formulario de Elección de Derechos con la queja administrativa. Se le indica al titular de la licencia que
27 seleccione una de las tres opciones en la Elección de derechos y que devuelva el formulario de Elección de derechos
28 completo al DBPR en o antes del día 21 posterior a la recepción de la queja administrativa. El licenciatario puede optar
29 por:

- 30 1. no disputar las alegaciones de hecho y solicitar una audiencia informal, 2. disputar las
- 31 alegaciones de hecho y solicitar una audiencia formal, o 3. no disputar las alegaciones
- 32 de hecho y renunciar al derecho a ser escuchado.

1 Estipulación de liquidación

2 A veces, el demandado del titular de la licencia y el abogado del titular de la licencia (si el titular de la licencia tiene un
3 asesor legal) se reunirán con un abogado del DRE antes de una audiencia para discutir un posible acuerdo y celebrar una
4 estipulación. Una estipulación es un acuerdo sobre los hechos del caso y la sanción alcanzada entre los abogados de la DRE
5 y el licenciataria o el abogado del licenciataria. La estipulación debe ser aprobada por la FREC para que sea efectiva. Se
6 alienta al titular de la licencia y al asesor legal del titular de la licencia, cuando lo haya, a comparecer ante la FREC para
7 defender la estipulación. La FREC aprobará o denegará la estipulación durante una reunión de la Comisión. Si la FREC niega
8 la estipulación, generalmente brinda orientación al abogado del DRE sobre las sanciones adicionales que considera apropiadas
9 para que respalde una estipulación revisada.

12 Renuncia Voluntaria por Revocación Permanente

13 A veces, un demandado con licencia optará por evitar una audiencia disciplinaria y renunciará a la licencia de bienes
14 raíces en lugar de medidas disciplinarias. La renuncia voluntaria por revocación permanente excluye permanentemente al
15 titular de la licencia del negocio inmobiliario.

— Caso presentado en una audiencia informal o en una audiencia formal

17 Si el caso del licenciataria-demandado no se resolvió con una estipulación, el caso del demandado será escuchado por
18 la FREC en una audiencia informal o el caso puede ser escuchado ante un juez de derecho administrativo en una audiencia
19 formal. Si no hay disputa de hecho material, el caso se presenta en una audiencia informal ante la FREC. Si el demandado
20 del titular de la licencia disputa los hechos alegados señalados en la demanda, el caso del demandado del titular de la
21 licencia debe ser escuchado por un juez de derecho administrativo en una audiencia formal. El demandado del titular de la
22 licencia debe recibir un aviso de audiencia con al menos 14 días de anticipación.

455.225(5),
FS

120.57(2),
FS

120.569,
FS

120.57(3),
FS

455.2273(5),
FS

120.52, FS

455.225,
FS

120.60(5),
FS

120.57(1),
FS

cap 28,
Secciones
101–110,
DOAH
Reglas,
FAC

120.57(1),
FS

24 Audiencia Informal. Una audiencia informal es una forma acelerada de resolver el caso disciplinario siempre que el titular de
25 la licencia no discuta los hechos alegados establecidos en la queja. Durante una audiencia informal, que normalmente se
26 lleva a cabo en una reunión regular de la Comisión, el demandado del titular de la licencia tiene la oportunidad de explicar
27 los detalles del caso con pruebas y/o testigos que lo respalden. Cualquier Comisionado que haya servido en el panel de causa
28 probable para la queja en particular no puede participar en esta audiencia informal. Si alguna de las partes plantea una
29 cuestión de hecho en disputa durante una audiencia informal, se da por terminada la audiencia y se programará una audiencia
30 formal ante un juez de derecho administrativo. La FREC determinará, con base en los hechos admitidos, si el titular de la
31 licencia es culpable de los cargos alegados en la demanda. Si el titular de la licencia es declarado culpable de los cargos, la
32 FREC determinará qué sanciones son apropiadas en función de los detalles del caso, teniendo en cuenta las circunstancias
33 atenuantes (razones para reducir el impacto de la infracción), y emitirá una orden final. (ver "Orden final", más adelante en
34 esta unidad).

37 Audiencia de Renuncia. Si el sujeto de una queja administrativa no responde oportunamente a la Elección de derechos, se
38 considera que el licenciataria-demandado ha renunciado a la elección de derechos. El caso procede y es escuchado por la
39 FREC en una audiencia informal.

40 Audiencia Formal. Si el demandado del titular de la licencia solicita una audiencia formal o si el demandado del titular de la
41 licencia disputa las alegaciones, el DBPR solicita que el caso sea procesado bajo el Capítulo 120, FS Las audiencias bajo el
42 Capítulo 120 son conducidas por jueces de derecho administrativo de tiempo completo de Florida que son empleados por el
43 División de Audiencias Administrativas (DOAH). El DOAH puede emplear legalmente solo a aquellas personas que hayan sido
44 miembros acreditados del Colegio de Abogados de Florida durante los cinco años anteriores. jueces de derecho administrativo
45

1 no están sujetos al control, supervisión o dirección de ninguna parte, comisión o departamento del gobierno estatal. Una vez
2 que se asigna un juez de derecho administrativo, el DBPR no puede tomar más medidas, excepto como parte litigante.
3

4 El juez de derecho administrativo tiene la facultad de juramentar a los testigos, tomar su testimonio bajo juramento y
5 emitir citaciones. Una citación es una orden de comparecer en un momento y lugar determinados para dar testimonio o
6 producir registros. El incumplimiento de una citación podría resultar en una sentencia de desacato al tribunal.
7

455.2273(5),
FS

120.57(3),
FS

120.52, FS

ENLACE WEB



8 El juez de derecho administrativo prepara y presenta a FREC una orden recomendada que incluye las determinaciones
9 de hecho y las conclusiones de derecho del juez de derecho administrativo y la sanción recomendada, si corresponde, de
10 acuerdo con el rango de sanciones de la Comisión según lo establecido en la regla. Cualquier parte registrada en el caso
11 puede presentar (dentro del límite de tiempo legal) excepciones por escrito a la orden recomendada por el juez de derecho
12 administrativo.

13 Para obtener más información sobre el proceso de audiencia formal, visite Florida Division of Admin
14 sitio web de Audiencias Estrativas en www.doah.state.us/ALJ/. Haga clic en "Estatutos y reglas".

15 Orden final

16 El FREC (con los miembros que sirvieron en el panel de causa probable excusados) emite la orden final en cada caso
17 disciplinario. La orden final es la decisión final de la FREC en cuanto a la inocencia o culpabilidad y la determinación de la
18 pena apropiada. La FREC emite una orden final al final de una audiencia informal. Si el asunto fue escuchado por un juez de
19 derecho administrativo en una audiencia formal, la FREC debe revisar y considerar las conclusiones del juez de derecho
20 administrativo y la orden recomendada antes de emitir su orden final.
21

22 Los miembros de la Comisión que no sirvieron en el panel de causa probable consideran el informe del juez de derecho
23 administrativo y la orden recomendada, más cualquier excepción al informe y los argumentos finales de la parte acusada, si
24 los hubiere. Después de escuchar todos los argumentos finales, los miembros de la Comisión toman una determinación y
25 emiten la orden final, concluyendo el proceso cuasijudicial.
26

27 Una copia de la orden final se envía por correo a cada parte en el caso. El aviso debe informar al destinatario sobre el
28 proceso de apelación. La orden final entra en vigencia 30 días después de haber sido ingresada. Un titular de licencia tiene
29 derecho a practicar bienes raíces durante el proceso de queja y hasta que la orden final entre en vigencia.
30

31 Revisión Judicial (Apelación)

32 El licenciatario-demandado puede impugnar la orden final dentro de los 30 días presentando una apelación. La petición
33 de revisión judicial (aviso de apelación) debe presentarse ante el DBPR y ante el tribunal de distrito correspondiente. El
34 licenciatario puede solicitar la suspensión de la ejecución. Una suspensión de la ejecución, si se otorga, detiene la ejecución
35 de la orden final en espera del resultado del proceso de apelación. Para obtener una suspensión de la orden final, el tribunal
36 de apelaciones de distrito debe emitir un recurso de sustitución. El auto es una orden emitida por un tribunal que anula la
37 acción de la Comisión y permite que el titular de la licencia continúe ejerciendo hasta que el caso pueda ser visto en apelación.
38
39

475.37, FS

120.68, FS

40 Si el tribunal de revisión determina que un error material en el procedimiento de la FREC ha afectado la imparcialidad de
41 la audiencia o la corrección de la acción tomada, el caso será enviado nuevamente a la FREC para que tome medidas
42 correctivas. A menos que el tribunal encuentre motivos legítimos para anular, modificar, devolver para continuar con el
43 procedimiento de la FREC, ordenar una acción adicional por parte de la FREC u ordenar alguna medida auxiliar conforme al
44 Estatuto 120.68 de Florida, el tribunal está obligado a reafirmar (respaldar) la acción tomada por la Comisión .
45

1 Si se confirma, revoca o anula una orden final de la FREC, se emite un mandato (copia) con la Comisión dando
2 fe de ese evento. Los derechos y privilegios del demandado como licenciado se restaurarán a partir de la fecha de
3 presentación, si se revoca la orden final. Cuando la consulta o procedimiento se refiera a una solicitud para obtener
4 una licencia, la solicitud deberá ser aprobada y tramitada. Si un tribunal revoca o anula una orden final, el tribunal
5 puede otorgar los honorarios y costos de los abogados a la parte vencedora agraviada.
6

CASO DE ESTUDIO

CASO DE ESTIPULACIÓN

Florida DBPR v. RG Hansen, demandado Lo que sigue

es información sobre un caso real (DBPR 2009006963). Este caso se resolvió en una estipulación. La información ha sido resumida para la educación.
propósitos

Estipulación:

Demandante, Florida DBPR, División de Bienes Raíces (DBPR), y Demandado, RG Hansen, por la presente estipulan y aceptan que la Comisión de Bienes Raíces de Florida emita una Orden Final adoptando e incorporando la disposición de esta Estipulación como acción final de la agencia en este caso.

Hechos estipulados y conclusiones de derecho:

1. El demandado en todo momento tuvo una licencia de asociado de ventas válida y activa.
2. El demandado admite que el DBPR entregó al demandado una orden administrativa
Demanda activa acusando al Demandado de violación de las disposiciones de los Capítulos 455 y 475 de los Estatutos de Florida.
3. La Demandada no admite ni niega las alegaciones de hecho en todos los cargos de la Queja Administrativa.
4. El demandado fue declarado culpable de no haber anunciado la propiedad o los servicios de manera que las personas razonables supieran que está tratando con un licenciado de bienes raíces. El demandado no incluyó el nombre con licencia de la firma de corretaje en un anuncio y colocó o hizo que se colocara un anuncio que es fraudulento, falso, engañoso o engañoso en forma o contenido, en violación de la Regla 61J2-10.025, Florida Código Administrativo y Sección 475.25(1)(c), Estatuto de la Florida.

Disposición estipulada:

1. El demandado pagará una multa de \$500 y \$650 en costas.
2. El demandado asistirá a una reunión general de FREC de dos días. El demandado es puesto bajo libertad condicional por un período de dos años. El encuestado debe aprobar el curso de reactivación de 28 horas. La educación en este documento es adicional a cualquier requisito para que el demandado mantenga su licencia de bienes raíces.
3. El incumplimiento de los términos de esta Estipulación resultará en la suspensión de la licencia del Demandado sin notificación al Demandado ni audiencia adicional, hasta que el Demandado presente prueba satisfactoria de cumplimiento al DBPR. El período de suspensión no excederá de diez años.

4. Se publicará un resumen de la acción de la Orden Final en el FREC News e Informe.
5. Las partes entienden que esta Estipulación está sujeta a la aprobación del DBPR y de la FREC.
6. El Demandado ejecuta esta Estipulación para evitar más acciones administrativas con respecto a estas causas.

La FREC no ha tomado medidas disciplinarias previas contra el Demandado.

Preguntas de práctica

8. Un _____ es un posible acuerdo entre un licenciario-demandado y un abogado del DRE al que se llega antes de la audiencia.
9. Si un demandado con licencia no disputa los hechos materiales del caso, el caso se escucha en una audiencia _____.
10. Un _____ preside las audiencias formales.
11. El juez de derecho administrativo prepara y presenta a la FREC un _____.
12. El licenciario-demandado puede impugnar la orden final dentro de _____ días presentando una apelación.

6.5 SANCIONES ADMINISTRATIVAS

Se pueden imponer tres tipos de sanciones por violaciones a la ley de licencias de bienes raíces: administrativa, civil y penal. Las atribuciones de la FREC se limitan a lo administrativo y no se extienden a las acciones penales. La Comisión puede imponer sanciones administrativas por violaciones de los estatutos de Florida y las normas y reglamentos administrativos.

El propósito principal de la jurisdicción administrativa otorgada a la Comisión es hacer cumplir los deberes y obligaciones que se aplican a las personas y empresas que participan activamente en el negocio de bienes raíces. Así, la FREC no puede imponer la prisión como sanción.

La prisión es una sanción penal que debe ser ordenada por un tribunal. Además, la FREC no tiene la autoridad para ordenar la restitución a una parte lesionada. Si los actos de un licenciario dañan a un consumidor, la parte lesionada puede reclamar daños y perjuicios en un tribunal de justicia.

Negación de una Solicitud de Licencia y Negativa a Recertificar una Licencia para Renovación

Algunas denegaciones de solicitudes son el resultado de una solicitud deficiente. Cuando una solicitud es deficiente, el solicitante puede corregir la deficiencia y presentar una solicitud enmendada o presentar una nueva solicitud. Ejemplos de una aplicación deficiente son:

- no responder por completo a todas las preguntas de la solicitud; ■ no enviar las tarifas correspondientes con la solicitud de solicitud; y
- descuidar la corrección de errores u omisiones en las solicitudes devueltas.

475.17, FS

- 1 Los motivos para la denegación de una solicitud de licencia son más serios y dan como resultado que se
 2 le niegue la licencia al solicitante. Una solicitud denegada requiere una decisión de la FREC durante una
 3 reunión de la Comisión. Ejemplos de causas de denegación de licencia son que el solicitante: ■
 4 careciera de las calificaciones mínimas; ■
 5 no poseía el carácter requerido por las disposiciones de los Estatutos de Florida 455
 6 y 475;
 7 ■ no poseía la competencia general para tratar con el público, o la FREC o el DBPR recibieron quejas
 8 contra el solicitante; ■ fue culpable de actos que habrían resultado en la
 9 revocación o suspensión de una licencia si el solicitante ya hubiera tenido una licencia; ■ actuó
 10 en violación de cualquier disposición de FS 475.42 o
 11 estaba en ese momento sujeto a medidas disciplinarias bajo FS 475.25; y
 12
 13 ■ recibió ayuda o hizo trampa mientras tomaba un examen de licencia estatal.

Preguntas de práctica

13. Encierre en un círculo las acciones que son motivo de denegación de una solicitud.
 a. Hizo trampa en el examen de licencia
 estatal b. Solicitó una licencia en
 línea c. Reprobó el examen de fin de curso previo a
 la licencia d. Fue culpable de actos que habrían resultado en la suspensión de la licencia si el solicitante hubiera
 ya ha sido licenciado
14. Se puede denegar una solicitud de licencia si el solicitante es culpable de actos que habrían
 resultado en la _____ o la suspensión de la licencia si el solicitante ya fuera un licenciado
 de Florida.

6.6 INFRACCIONES Y SANCIONES ADMINISTRATIVAS

455.2273,
 FS
 61J2-
 24.001(1),
 FAC

15 La Comisión ha establecido lineamientos de normas administrativas que se aplican a cada acción
 16 disciplinaria específica que pueda imponer. El propósito de estas pautas disciplinarias es informar a los
 17 titulares de licencias sobre la gama de sanciones que normalmente se impondrán por cada cargo (ofensa)
 18 durante una audiencia formal o informal. La concurrencia de circunstancias atenuantes (menos graves) o
 19 circunstancias agravantes (más graves) permite a la Comisión imponer una sanción distinta de las previstas.
 20 La DRE emite dos tipos de sanciones administrativas: (1) una notificación de incumplimiento y (2) citaciones.
 21 El secretario del DBPR emite una suspensión sumaria (discutida anteriormente en esta unidad). Hay una
 22 variedad de sanciones administrativas que la Comisión puede imponer. Se pueden imponer combinaciones de
 23 sanciones administrativas. Por ejemplo, la Comisión puede imponer la asistencia a una reunión de la FREC o
 24 la realización de un curso educativo, además de una multa y los costos de la investigación. Los diversos tipos
 25 de sanciones que pueden ser impuestas por la DRE y la Comisión se resumen en la Figura 6.1.
 26

455.225(3),
 FS
 120.695,
 FS
 61J2-
 24.003,
 FAC

27 Aviso de Incumplimiento. La FREC ha establecido en norma administrativa una lista de infracciones que se
 28 consideran infracciones menores. La DRE sólo podrá emitir una notificación de incumplimiento por una primera
 29 infracción de una infracción menor enumerada en la regla. Una violación menor
 30 se define en regla como uno que no crea una amenaza significativa de daño; resultar en daño económico o
 31 físico a una persona; o afectar adversamente la salud pública, la seguridad o el bienestar.
 32 El titular de la licencia debe tomar medidas correctivas dentro de los 15 días calendario posteriores a la emisión
 33 de un aviso de incumplimiento. Una notificación de incumplimiento no implica una ne. El incumplimiento de un
 34 aviso de incumplimiento puede resultar en una citación. Un aviso de incumplimiento no aparece en los registros
 35 públicos del titular de la licencia (consulte la Figura 6.1).

ENLACE WEB 1 La regla administrativa, Notificación de incumplimiento, se puede descargar en <https://www.rules.org/gateway/RuleNo.asp?id=61J2-24.003>.

@ 2

3 Citación. La FREC ha establecido en una regla administrativa una lista de infracciones que no representan una amenaza sustancial para la salud, la seguridad y el bienestar públicos. Cada infracción enumerada en la regla indica la multa que se impone. Los licenciarios que reciben una citación tienen 30 días para aceptar o rechazar la(s) supuesta(s) infracción(es), según se especifica en la citación. Si el titular de la licencia acepta la supuesta infracción, el titular de la licencia debe pagar la multa dentro de los 30 días calendario a partir de la fecha en que la citación se convierte en una orden final. Para los licenciarios que no disputan el asunto, la sanción por citación entrará en vigencia (una orden final) y el caso se cerrará. Los licenciarios que disputan la(s) supuesta(s) violación(es) deben presentar una objeción por escrito. Se abre una investigación para los licenciarios que disputan las alegaciones y para los licenciarios que no responden a la citación. Una vez completada la investigación, el informe de la investigación y los documentos de respaldo irán al Consejo General del DBPR para que los documentos puedan presentarse al panel de causa probable. Una citación se considera disciplina pública y aparecerá en los registros públicos contra el titular de la licencia (consulte la Figura 6.1).

455.228(3), FS 8

455.224, FS 10

61J2-24.002, FAC 12

14

15

16

17 EJEMPLO: Un licenciario que no notifique oportunamente al DBPR su dirección postal o dirección de correo electrónico actual o cualquier cambio en la dirección postal o dirección de correo electrónico actual puede recibir una citación y una multa de \$500 por la primera infracción [Regla 61J2-10.038, FAC].

18

19

ENLACE WEB 20 La regla administrativa Citation Authority se puede descargar en <https://www.rules.org/gateway/RuleNo.asp?id=61J2-24.002>.

@ 21

FIGURA 6.1 ■ Tipos de sanciones administrativas

TIPOS DE SANCIONES ADMINISTRATIVAS				
Multa	Nivel de severidad	OMS		Ejemplo
		Problemas	Acción requerida por el licenciario	
Aviso de Incumplimiento	Primera infracción únicamente de una infracción menor que no causar daño económico o físico o afectar la salud pública, la seguridad o el bienestar	DRE	Correctivo, mostrar acción de prueba corregida	Un asociado de ventas se desempeñaba como funcionario de una corporación de corretaje registrada. Debe retirarse como oficial y mostrar prueba de remoción.
Citación	Ninguna amenaza sustancial para el público	DRE	Pagar una multa, acción correctiva de la infracción, mostrar prueba de que se corrigió la acción (las multas oscilan entre \$100 y \$500).	Un licenciario no notificó oportunamente al DBPR sobre la dirección postal actual o cualquier cambio en la dirección postal actual o la dirección de correo electrónico. El titular de la licencia fue multado con \$500 por no notificar por primera vez.
Reprimenda	Violación encontrada pero no causa que afecte daño económico o físico a la salud pública, seguridad y bienestar de otro	FREC	Manténgase alejado de los problemas y no repita la ofensa. Tome medidas correctivas si aún no lo ha hecho. Puede exigir educación adicional fuera de la CE normal.	Un corredor no pudo registrar una sucursal.

FIGURA 6.1 ■ Tipos de Sanciones Administrativas (Cont.)

TIPOS DE SANCIONES ADMINISTRATIVAS				
OMS				
Multa	Nivel de severidad	Problemas	Acción requerida por el licenciario	Ejemplo
Negación	Acción administrativa	FREC	Pérdida de la licencia, debe iniciar los procedimientos iniciales de licencia y tomar y aprobar el examen estatal	A un solicitante se le niega una solicitud de licencia debido a que intenta engañar al estado examen.
Libertad condicional	Violación encontrada que puede haber causado daño económico o físico o afectado la salud pública, la seguridad y el bienestar de otro	FREC	Completar los términos de la disciplina. Libertad condicional emitida con sanciones tales como multas, costas y educación. Una vez que se completan las multas y otros términos, finaliza el período de prueba.	Un licenciario utiliza publicidad engañosa para atraer a posibles inquilinos. El titular de la licencia es puesto en libertad condicional hasta que se paguen todas las multas, la asistencia a las reuniones de la FREC, la suspensión y los costos.
Bien	Puede haber causado daño económico o físico o afectado la salud pública, la seguridad y el bienestar de otro	FREC	Complete los términos de su disciplina, pague la multa dentro del período de tiempo. Multa máxima de \$5,000 por ofensa.	Un licenciario publicitado de manera falsa, engañosa o engañosa.
Suspensión	Puede haber causado daño económico o físico o afectado la salud pública, la seguridad y el bienestar de otro	FREC	No practicar bienes raíces durante el período de suspensión. El período máximo de suspensión es de 10 años. Mantener actualizados los requisitos de renovación; completar oportunamente todos los demás términos de disciplina.	Un corredor no depositó los fondos en garantía a tiempo o no los depositó en una cuenta fiduciaria.
Revocación	Se han producido daños económicos o físicos a la salud, la seguridad y el bienestar públicos. afectado	FREC	Deja de practicar bienes raíces; ya no tiene licencia. También se podrán evaluar multa y costas.	Un corredor no tuvo en cuenta o entregar un cheque de depósito en garantía.

1 Reprimenda. La sanción menos severa que puede emitir la FREC es una amonestación. Se recibe una denuncia legalmente
 2 suficiente en la DRE y se realiza una investigación. El abogado general de DBPR presentará al panel de causa probable los
 3 documentos de acusación con el informe de investigación y los documentos de respaldo. Se determina que existe causa
 4 probable y se emite una queja formal contra el titular de la licencia. El caso se escucha en una audiencia informal.
 5

6 A veces, la evidencia indica que las acciones del titular de la licencia no dañaron al público; sin embargo, la violación de la ley
 7 no se encuentra dentro de las pautas de las normas administrativas que permitirían una notificación de incumplimiento o una
 8 citación. En tales situaciones, la FREC escucha el caso y puede decidir que una amonestación es una sanción apropiada. Una
 9 reprimenda aparece en los registros públicos como una violación de la ley de licencias. La reprimenda generalmente no viene
 10 con una ne; sin embargo, se podría ordenar al titular de la licencia que complete la educación o que asista a las reuniones de
 11 la Comisión y se le exigirá que pague los costos de la investigación (consulte la Figura 6.1).
 12

13 Negación. En el caso de que un solicitante cometa una violación de la ley de licencias antes de obtener la licencia, FREC
 14 tiene la autoridad para emitir una denegación de una solicitud de licencia. El DBPR tiene la autoridad para iniciar una
 15 investigación por su cuenta si tiene motivos razonables para creer que el solicitante ha violado la ley de licencias. Una vez que
 — se determina la suficiencia legal, el DBPR abre una investigación. El investigador de la DRE seguiría los mismos procedimientos
 17 para investigar una queja autorizada (consulte la Figura 6.1).
 18

1 EJEMPLO: Una persona presentó su solicitud para una licencia de asociado de ventas de bienes raíces
 2 que cumplió con todos los requisitos para la licencia. Durante el examen estatal, se descubre al solicitante
 3 haciendo trampa al tener las respuestas escritas en el interior de su camisa. El solicitante está sujeto a
 4 todas las leyes de licencias al igual que el titular actual de una licencia. Las acciones fueron una violación
 5 bajo el Capítulo 455, FS, relacionado con el examen.

6 61J2-
 7 24.001,
 8 FAC

6 Multa Administrativa. La FREC puede imponer una multa máxima de \$5,000 por violación del Capítulo 455, FS, y el
 7 Capítulo 475, FS. La Comisión ha establecido por regla una lista de violaciones y un rango de multas recomendadas
 8 para cada violación (consulte el siguiente enlace web).

9 ENLACE WEB



10 La regla administrativa 61J2-24.001, Pautas disciplinarias, se puede descargar en <https://www.flrules.org/gateway/RuleNo.asp?title=DISCIPLINARY%20MATTERS&ID=61J2-24.001>.

13 475.42, FS
 14 475.25, FS

13 Suspensión. El período máximo por el cual la FREC puede suspender una licencia es de 10 años. Los estatutos de
 14 Florida se refieren a muchos actos que son ilegales, cualquiera de los cuales puede resultar en la suspensión de la
 15 licencia. Cada acto ilícito constituye causal de suspensión o revocación de la licencia, según la gravedad que la
 16 Comisión le atribuya a la infracción. Una segunda suspensión por la misma infracción o por una diferente puede
 17 resultar en la revocación de la licencia. Los licenciatarios deben continuar con todos los requisitos de renovación
 18 durante el período de suspensión.

19 475.31, FS
 20 475.25, FS
 21 455.227,
 22 FS

19 Revocación. El tipo más severo de sanción administrativa que la FREC está autorizada a imponer es la revocación de
 20 una licencia. La FREC trata la revocación de una licencia como permanente. Cuando la FREC revoca una licencia,
 21 ese licenciatario queda fuera del negocio de bienes raíces. A su discreción, la FREC está facultada para revocar la
 22 licencia de un concesionario por cualquiera de las causas que constituyen causal de suspensión o denegación.

23 Cuando se suspende o revoca la licencia de un corredor de bienes raíces, todas las licencias emitidas a los
 24 asociados de ventas que trabajan para el corredor sancionado quedan inactivas. El estado de la licencia del asociado
 25 en los registros DBPR se reflejará como Actual/Inactivo. Los asociados de ventas pueden activar su licencia
 26 registrándose con otro corredor. Si el corredor revocado o suspendido es una sociedad o corporación, los asociados
 27 de ventas, socios, funcionarios y directores afectados pueden solicitar el registro con un nuevo empleador o en la
 28 misma sociedad o corporación si se reorganiza para volver a calificar según los estatutos de Florida y las reglas de
 29 FREC.
 30

31 475.25(2),
 32 FS

31 Revocar sin perjuicio. Una licencia puede ser revocada o cancelada si fue emitida por error o inadvertencia de la
 32 Comisión. Tal revocación o cancelación no perjudicará ninguna solicitud posterior de licencia presentada por la persona
 33 contra la cual se tomó tal acción.
 34

35 Libertad condicional. La FREC puede, además de otras sanciones disciplinarias, poner a un titular de licencia en
 36 período de prueba. La libertad condicional es una sanción administrativa impuesta por la FREC que permite que el
 37 titular de la licencia continúe practicando bienes raíces mientras cumple con las condiciones especificadas en un
 38 orden final y mientras es supervisado por la FREC durante un período de tiempo específico. La Comisión está
 39 facultada para fijar el tiempo y las condiciones de la libertad condicional. Las condiciones de prueba pueden incluir,
 40 por ejemplo, exigir que el titular de la licencia asista a un curso previo o posterior a la licencia u otra oferta educativa,
 41 asista a una o más reuniones de la Comisión, se presente y complete con éxito el examen administrado por el estado,
 42 o esté sujeto a inspecciones periódicas por un investigador DBPR.
 43



REEMISIÓN DE LICENCIA

El Departamento volverá a emitir la licencia de un licenciatario contra el cual se tomaron medidas disciplinarias una vez que la Comisión certifique que el licenciatario ha cumplido con todos los términos y condiciones de la orden final que impone la disciplina.

Referencia: Sección 475.25(3), FS

Preguntas de práctica

15. Si se emite una licencia por error, la licencia será revocada sin _____.
16. La FREC puede suspender una licencia de bienes raíces hasta por _____ años.
17. La sanción administrativa MENOS severa que la FREC puede imponer es una _____.
18. La revocación de una licencia es _____.
19. Se puede emitir un aviso de incumplimiento para un menor _____ ofensa.
20. Se puede emitir un _____ si el titular de la licencia no notifica oportunamente al DBPR por primera vez sobre un cambio en la dirección postal o dirección de correo electrónico actual.

6.7 SANCIONES CIVILES Y PENALES

Sanciones Civiles

En un tribunal civil, una persona presenta un caso contra otra persona debido a una disputa entre dos partes. Si una persona es demandada en un tribunal civil y pierde el caso, se le puede ordenar que pague dinero a la otra parte. Los casos civiles generalmente tienen que ver con disputas sobre dinero o propiedad. Los resultados de un fallo judicial a favor del demandante (la persona que presenta la demanda) podrían permitir que el individuo presente una queja ante la DRE contra el titular de la licencia, lo que puede conducir a una posible medida disciplinaria del titular de la licencia de bienes raíces.

EJEMPLO: Un comprador demanda a su corredor por negligencia culposa (descuido) y tergiversación en una transacción de bienes raíces residenciales porque el corredor no les informó que una nueva extensión de una carretera importante tomaría una parte de su propiedad. El comprador afirmó que el corredor vive en la misma subdivisión que la propiedad en disputa y meses antes, el corredor recibió una carta de la ciudad informándole sobre la extensión de la carretera. El tribunal falló a favor del comprador, ordenando al corredor pagar daños monetarios y costas judiciales al comprador. El comprador puede presentar una queja administrativa ante la División de Bienes Raíces declarando que el corredor violó la ley de licencias según la orden judicial.

Penalidades criminales

Las sanciones penales son emitidas por los tribunales penales. Todas las sanciones de prisión o nes (excepto las sanciones administrativas) deben obtenerse en un tribunal de justicia porque la Comisión carece de autoridad para evaluar tales sanciones. El DBPR debe remitir cualquier asunto penal a la oficina del fiscal general del estado para su investigación y posible enjuiciamiento. Si un licenciatario

775.083,
FS

455.2277,
FS

1 es arrestado por una infracción penal que no está relacionada con bienes raíces, en la mayoría de las situaciones, la
 2 Comisión no puede tomar medidas disciplinarias contra el titular de la licencia hasta que el caso haya llegado a los
 3 tribunales y se haya dictado una decisión judicial. La figura 6.2 muestra las sanciones penales comunes.

775.083, FS
 455.2277, FS

5 Delito menor de segundo grado. Los delitos menores de segundo grado son los delitos menores menos graves en Florida.
 6 Si la legislatura de Florida no clasifica un delito menor, entonces se castiga como un delito menor de segundo grado. Por
 7 lo tanto, una infracción penal de la ley de licencias de bienes raíces (Capítulo 475) es un delito menor de segundo grado
 8 a menos que se considere específicamente en la ley como una infracción más grave. Por ejemplo, es un delito menor de
 9 segundo grado anunciar bienes o servicios de manera fraudulenta, falsa, engañosa o engañosa. La sanción penal máxima
 10 por un delito menor de segundo grado es una multa de \$500 y/o prisión por 60 días (ver Figura 6.2).

475.453(3)
 (a), FS

13 Delito menor de primer grado. Un delito menor de primer grado es el tipo de delito menor más grave en Florida y, por lo
 14 tanto, tiene penas más severas. Por ejemplo, el Estatuto de Florida 475.453, FS, establece específicamente que es un
 15 delito menor de primer grado no proporcionar información de alquiler precisa y actual a cambio de una tarifa. La pena
 16 máxima por un delito menor de primer grado es una multa de \$1,000 y/o un año de cárcel (ver Figura 6.2).

475.42(1)(a),
 FS

455.228, FS
 455.2175, FS
 455.2275, FS

18 Delito grave de tercer grado. Los delitos graves son el tipo de delitos más graves. Un delito grave de primer grado es un
 19 tipo de delito grave más grave que un delito grave de segundo grado o un delito grave de tercer grado. Si la legislatura
 20 de Florida no designa el grado de delito grave, el delito es un delito grave de tercer grado.

21 La pena máxima por un delito grave de tercer grado es una multa de \$5,000 y/o cinco años de cárcel.

22 Tres delitos graves de tercer grado asociados con la ley de licencias se enumeran a continuación:

- 23 1. Hacer declaraciones engañosas o dar información falsa en una licencia DBPR
- 24 solicitud
- 25 2. Realización de actividades sin licencia, incluida la prestación de servicios de bienes raíces a cambio de una
- 26 compensación sin una licencia de bienes raíces
- 27 3. Robo o reproducción de un examen de licencia DBPR

ENLACE WEB



28 El DBPR mantiene un sitio web dedicado a la actividad sin licencia en [http://www](http://www.myfloridalicense.com/DBPR/actividad-sin-licencia/)
 29 [.myfloridalicense.com/DBPR/actividad-sin-licencia/](http://www.myfloridalicense.com/DBPR/actividad-sin-licencia/). Los consumidores pueden llamar al 866-532-1440 para reportar
 30 actividades sin licencia.

FIGURA 6.2 ■ Sanciones penales máximas

Sanción Penal	Bien	Encarcelamiento
Delito menor de segundo grado	\$500	60 días
Delito menor de primer grado	\$1,000	1 año
Delito grave de tercer grado	\$5,000	5 años

31 Requisito de autoinforme

455.227(1)
 (t), FS

32 El Estatuto de Florida requiere que los licenciatarios informen a la Comisión, por escrito, dentro de los 30 días de
 33 haber sido condenados o declarados culpables de un delito. El requisito de notificación por escrito también se aplica a
 34 los titulares de licencias que hayan presentado una declaración de nolo contendere (sin oposición) o una declaración de
 35 culpabilidad, independientemente de la adjudicación, de un delito, independientemente de dónde haya ocurrido el hecho.
 36 Los delitos que deben denunciarse incluyen delitos menores y delitos mayores. Para denunciar el delito, el titular de la
 37 licencia debe descargar e imprimir el Documento de autoinforme penal y enviar por correo el formulario completo a la
 38 División de Bienes Raíces.

CASO DE ESTUDIO

NO NOTIFICAR A LA COMISIÓN DE UN DELITO

Lo que sigue es información sobre un procedimiento disciplinario real (Caso No. 2015-017374). La información se ha resumido con fines educativos.

Hechos:

Un asociado de ventas de bienes raíces fue condenado en 2014 por tres cargos separados: travesura criminal (delito menor), agresión (delito menor) y agresión doméstica (delito grave). El asociado de ventas no denunció los delitos al DBPR.

Otro licenciario que recibió insinuaciones sexuales no invitadas del asociado de ventas realizó una verificación de antecedentes del asociado de ventas y descubrió los delitos penales. Se presentó una queja contra el asociado de ventas (en adelante, el Demandado).

El DBPR investigó y el panel de FREC encontró causa probable. el demandado compareció ante la Comisión en una audiencia informal en febrero de 2016.

Orden:

Costos administrativos de \$1,500 y costos de investigación de \$172.

La licencia fue suspendida por seis meses, comenzando 30 días después de la fecha de entrada en vigor de la orden final.

El titular de la licencia fue puesto a prueba durante seis meses, durante los cuales el demandado debe completar el curso de reactivación de 28 horas y asistir a dos reuniones de la Comisión de 2 días.

ENLACE WEB



El documento de autoinforme penal del DBPR se puede descargar desde el Departamento sitio web de ment en <http://www.myoridalicense.com/DBPR/criminal-self-reporting/>.

Preguntas de práctica

21. Enumere tres violaciones de bienes raíces que son delitos graves de tercer grado.

1. _____
2. _____
3. _____

22. No proporcionar información de alquiler precisa y actual por una tarifa es un delito menor de grado _____.

23. La publicidad falsa y engañosa es una falta del grado _____.

1 6.8 FONDO DE RECUPERACIÓN INMOBILIARIA

2 El Fondo de Recuperación de Bienes Raíces reembolsa a los consumidores que han sufrido daños financieros
3 por parte de un licenciario. El fondo de recuperación está disponible como último recurso para las personas a las
4 que un tribunal de Florida haya determinado que han sufrido daños monetarios por un acto cometido por un
5 licenciado en bienes raíces de Florida.

475.482,
FS

215.37, FS

1 Requisitos del licenciatario. Un licenciatario que haya violado la ley de licencias de bienes raíces y cuyas acciones
2 hagan que un consumidor busque un reembolso del fondo de recuperación debe:

- 3 ■ tener una licencia de bienes raíces vigente, válida y activa al momento de la actividad inmobiliaria
4 ocurrió;
- 5 ■ no haber sido comprador, vendedor, arrendador o arrendatario en la transacción (ni of-
6 cer, director, miembro o socio de una entidad comercial que fue vendedor, comprador, arrendador o
7 arrendatario); y
- 8 ■ haber actuado únicamente en calidad de licenciatario de bienes raíces en la transacción.

475.483,
FS

9 Requisitos del reclamante. El consumidor lesionado (reclamante) que solicita el reembolso del fondo de recuperación
10 debe cumplir con ciertos requisitos específicos.

- 11 ■ El reclamante debe haber entablado una demanda civil y recibido una sentencia contra el licenciatario
12 individual (no contra una entidad de corretaje de bienes raíces) con base en una transacción de
13 bienes raíces (contrato de venta de bienes raíces o acuerdo de arrendamiento).
- 14 ■ El reclamante debe obtener una orden de ejecución emitida sobre la sentencia y hacer un intento diligente
15 para satisfacer la sentencia de los activos del titular de la licencia realizando una búsqueda de activos
— y demostrando que no había suficientes activos disponibles para cumplir la sentencia.
- 17
- 18 ■ Si el titular de la licencia se declara en quiebra y el tribunal de quiebras obstruye la obtención de un fallo,
19 la Comisión puede dispensar del requisito de un fallo final.
- 20 ■ El reclamante debe ejecutar una declaración jurada que indique que la sentencia final no está en
21 apelar. (En caso de que se apelara la sentencia, el demandante debe declarar en una declaración
22 jurada que el procedimiento de apelación ha concluido y proporcionar el resultado de la apelación).
- 23
- 24 ■ El reclamante no puede ser el cónyuge del licenciatario infractor (la sentencia
25 deudor).

26 Un licenciatario de bienes raíces que haya sido el comprador o el vendedor (arrendador o arrendatario) en una
27 transacción de bienes raíces también puede presentar una reclamación contra el fondo, siempre que el licenciatario
28 no haya actuado en calidad de agente de bienes raíces. En otras palabras, si una persona con licencia es el
29 comprador o el vendedor de bienes inmuebles y sufre daños monetarios como resultado de un acto cometido por
30 otro corredor con licencia o asociado de ventas que actuó en calidad de agente, el hecho de que la víctima sea con
31 licencia no impedirá que la víctima busque el reembolso del fondo.

32

33 Límite de tiempo para presentar un reclamo. Se debe presentar un reclamo dentro de los dos años posteriores a la
34 supuesta violación o al descubrimiento de la supuesta violación. Sin embargo, en ningún caso podrá hacerse una
35 reclamación de recuperación más de cuatro años después de la fecha de la supuesta violación.

475.484,
FS

36 Pago Máximo del Fondo. El Estatuto de la Florida establece límites en el pago máximo por transacción de bienes
37 raíces y el pago máximo contra un licenciatario de bienes raíces por reclamos múltiples de recuperación del fondo.

- 39 ■ El pago del fondo no puede exceder los \$50,000 por un reclamo que resulte de una transacción de bienes
40 raíces, o la parte no satisfecha del reclamo del fallo, lo que sea menor, independientemente del número
41 de reclamantes.
- 42 ■ Pagos totales por reclamos basados en sentencias contra un licenciatario de bienes raíces
43 no puede exceder, en total, \$150,000.

475.482(3)
y (4), FS

44 Cuota del Fondo de Recuperación. Los fondos de reclamación de recuperación se acumulan cobrando a los
45 licenciatarios activos e inactivos una tarifa de fondo de recuperación cuando se emite una nueva licencia o se
46 renueva una licencia existente. Se agrega una tarifa de \$ 3.50 por año para corredores y \$ 1.50 por año para asociados de ventas

1 a la tarifa de licencia para licencias nuevas y renovadas. El cobro de estas tarifas especiales se detiene cuando el fondo
2 alcanza \$ 1 millón. El cobro de tarifas comienza nuevamente cuando el fondo cae por debajo de \$500,000. Las multas
3 disciplinarias impuestas por la FREC y recaudadas por el DBPR también se transfieren al fondo. El director financiero realiza
4 todos los pagos del fondo luego de recibir un comprobante firmado por el secretario del DBPR.
5

475.484(1)
(a), FS

6 Solo daños compensatorios. El fondo de recuperación reembolsará al demandante los daños compensatorios. Los daños
7 compensatorios son daños monetarios reales incurridos por el reclamante en oposición a los daños punitivos, que son
8 otorgados como castigo por el tribunal.
9 El fondo no reembolsará al reclamante los honorarios de abogados, costos judiciales, intereses, daños triples (triples) o daños
10 punitivos.

475.484(7),
FS

11 Suspensión Obligatoria. La suspensión de la licencia de un licenciario es obligatoria con el pago de cualquier cantidad del
12 Fondo de Recuperación de Bienes Raíces en la liquidación de un reclamo para satisfacer una sentencia contra cualquier
13 licenciario como se describe en 475.482(1), FS La licencia se suspende automáticamente en la fecha de pago del fondo de
14 recuperación y no se restituirá hasta que el titular de la licencia haya reembolsado la cantidad pagada del fondo en su totalidad
15 (más los intereses).

Reclamos del Fondo de Recuperación que Resultan de una EDO

475.482(2),
FS

17 Recuerde del capítulo 5 que cuando las partes de una transacción de bienes raíces hacen demandas contradictorias
18 de fondos en custodia que no pueden resolverse, el corredor debe iniciar uno de los cuatro procedimientos de liquidación. Uno
19 de los procedimientos de liquidación es solicitar una orden de desembolso de depósito en garantía (EDO). En este
20 procedimiento de conciliación, la Comisión determina quién tiene derecho a los fondos en disputa.
21

475.483(3),
FS

22 Si un corredor que cumplió con una orden de desembolso de depósito en garantía (EDO, por sus siglas en inglés) es
23 posteriormente demandado por el comprador o el vendedor y, como resultado, un tribunal de justicia le exige que pague daños
24 y perjuicios, la FREC está autorizada a ordenar el reembolso del monto de la juicio contra el corredor hasta \$50,000. Además,
25 en los casos relacionados con el cumplimiento de una EDO, el estatuto de Florida dispone que la Comisión pague los
26 honorarios razonables de los abogados y los costos judiciales del corredor-demandado y, si el demandante gana en el tribunal,
27 los honorarios razonables de los abogados del demandante (la persona que dirigió la demanda), y costas judiciales. Sin
28 embargo, los daños punitivos y los intereses nunca son pagados por el fondo de recuperación.
29

30 Para ser elegible para el reembolso, el corredor debe notificar a la FREC del caso judicial y el corredor-demandado debe
31 defender diligentemente ante los tribunales las acciones en disputa relacionadas con la transacción. No se tomarán medidas
32 disciplinarias contra un corredor que previamente solicitó una EDO y siguió sus instrucciones. La licencia de corredor no se
33 suspenderá y no se requiere ningún reembolso al fondo.
34

35 EJEMPLO: Un corredor cumplió con una orden de desembolso de depósito en garantía (EDO). El comprador
36 recibió el depósito de garantía de \$12,000. El vendedor en la transacción demandó al corredor. El vendedor
37 prevaleció y se presentó una sentencia contra el corredor que resultó en daños monetarios reales de \$12,000
38 (depósito de arras), costos judiciales de \$2,500 y honorarios del abogado del vendedor de \$3,500. El corredor
39 incurrió en honorarios de abogados por un total de \$5,000. ¿Cuánto puede autorizar la Comisión para desembolsar
40 del fondo de recuperación?
41

42 \$12,000 en daños monetarios + \$2,500 en costos judiciales + \$5,000 en honorarios de abogados + \$3,500 en
43 honorarios del abogado del vendedor = \$23,000.

44 A un corredor que cumpla con una EDO se le puede reembolsar el monto de la EDO (\$12,000 en
45 daños monetarios), los honorarios de abogados (\$5,000) y los costos judiciales (\$2,500). Debido a que el
46 demandante (vendedor) prevaleció en la corte, el fondo también está autorizado a pagar los honorarios del
47 abogado del demandante de \$3,500.



CONCEPTOS CLAVE DE LAS RECLAMACIONES DEL FONDO DE RECUPERACIÓN

- El pago máximo del fondo por una sola transacción es de \$50,000.
- El pago máximo en conjunto contra un licenciario es de \$150,000.
- El fondo nunca puede reembolsar daños punitivos, daños triples o intereses.
- La suspensión de la licencia es obligatoria previo pago del fondo (excepción EDO).
- A un corredor que cumpla con una EDO se le puede reembolsar el monto de la EDO, los honorarios de abogados y los costos judiciales; si el demandante gana en la corte, el fondo reembolsará los honorarios del abogado del demandante y los costos judiciales.

CASO DE ESTUDIO

CASO DEL FONDO DE RECUPERACIÓN DE BIENES RAÍCES

P. Warner, Demandante v. D. Hughes, Licenciario

Lo que sigue es información sobre una Reclamación real del Fondo de Recuperación de Bienes Raíces (RFC 2010018090). La información se ha resumido con fines educativos.

Hallazgos de hecho:

1. El reclamante no tiene licencia y no está relacionado con el licenciario.
2. El licenciario tenía una licencia de bienes raíces válida al momento de la transacción.
3. Hughes actuó únicamente como corredor al aceptar depósitos de garantía por un total de \$44,800 relacionados con la compra por parte del reclamante de tres parcelas de bienes inmuebles en Florida.
4. Ninguna de las transacciones se cerró, y el licenciario no contabilizó ni devolvió los depósitos a pedido del reclamante, y convirtió dichas sumas a las del licenciario usar.
5. El reclamante notificó a la FREC su intención de presentar una reclamación contra el titular de la licencia y el fondo de recuperación, dentro de los dos años posteriores a la fecha en que el reclamante se dio cuenta de la apropiación indebida de los fondos en garantía por parte del titular de la licencia.
6. Se dictó una sentencia final contra el titular de la licencia individual por la violación de sus deberes como titular de la licencia de bienes raíces en el tribunal de circuito y ya pasó el tiempo para apelar la sentencia.
7. El demandante ha intentado ejecutar la sentencia, pero después de una investigación razonable no ha podido localizar los bienes del licenciario.
8. El reclamo no excede el tope de \$50,000 impuesto por el estatuto de Florida y las reclamaciones totales pagadas en base a juicios contra el titular de la licencia no excedan, en total, \$150,000.

Orden:

1. La FREC ordenó el pago del fondo de recuperación por un monto de \$44,800 hecho al reclamante.

2. La licencia del licenciatario se suspenderá automáticamente en la fecha de pago del fondo de recuperación y no puede ser restablecido hasta que el titular de la licencia haya pagado en su totalidad, más intereses, el monto pagado del fondo de recuperación.
3. Dentro de los 30 días posteriores a la fecha de presentación de esta orden, el titular de la licencia puede iniciar un procedimiento de revisión presentando el Aviso de apelación ante el tribunal de apelaciones del distrito correspondiente.

Preguntas de práctica

24. Enumere los tipos de costos que se pueden reembolsar a un corredor que cumple con una EDO y luego es demandado en la corte.
 1. _____
 2. _____
 3. _____
25. El pago máximo del fondo para una sola transacción es _____.
26. El pago máximo basado en transacciones múltiples contra un solo licenciatario es _____.
27. El fondo de recuperación nunca puede reembolsar por _____ daños o _____.
28. Al momento del pago del Fondo de Recuperación Inmobiliaria resultante de una licencia el mala conducta de ee, la licencia es _____ hasta el licenciatario _____ fondo para el reclamo (más intereses).
29. Un reclamante ha obtenido una sentencia contra un licenciatario por un monto de \$30,500. La sentencia incluye un depósito en garantía de \$10,000 (daños liquidados) y \$10,000 en daños punitivos. El saldo restante de la sentencia es para los honorarios del abogado y los costos judiciales del demandante. El reclamante puede ser adjudicado del fondo de recuperación.
30. Un corredor cumplió con una EDO. Posteriormente, el comprador demandó al corredor y recibió una sentencia de \$25,000. Los daños compensatorios reales totalizaron \$20,000. El fallo también incluyó los honorarios del abogado del comprador y los costos judiciales por un total de \$5,000. El corredor de bienes raíces incurrió en honorarios de abogados de \$3,000. La FREC puede autorizar el pago de _____ del fondo de recuperación.

6.9 RESUMEN DE PUNTOS IMPORTANTES

- Siete pasos comprenden el proceso de denuncia:
 1. Se presenta una queja (una supuesta violación de una ley o norma) ante la División del DBPR. sión de Bienes Raíces (DRE).
 2. Si la denuncia es legalmente suficiente, la DRE realiza una investigación y notifica al licenciatario-demandado. La denuncia y la información obtenida durante la investigación se mantienen confidenciales hasta 10 días después de comprobada la existencia de causa probable. El informe de investigación se envía al panel de causa probable. En situaciones excepcionales que se consideren demasiado graves para permitir que el titular de la licencia continúe practicando bienes raíces mientras continúa el proceso de queja, el secretario del DBPR puede emitir una suspensión sumaria (de emergencia).

- 1 3. El panel de causa probable consta de dos miembros de FREC. La causa probable
2 panel determina si existe causa probable.
- 3 4. Si se encuentra una causa probable, el DBPR emite una queja formal (administrativa).
4 Una Elección de Derechos se envía por correo con la queja al titular de la licencia. El titular de
5 la licencia tiene 21 días para (1) no disputar las alegaciones de hecho y solicitar una
6 audiencia informal, (2) disputar las alegaciones de hecho y solicitar una audiencia formal, o
7 (3) no disputar las alegaciones de hecho y renunciar al derecho de ser escuchado. El
8 demandado del titular de la licencia puede celebrar una estipulación (un acuerdo sobre los
9 hechos del caso y la sanción alcanzada entre los abogados de la DRE y el titular de la licencia).
10 Las estipulaciones deben ser aprobadas por la FREC para que entren en vigor.
- 11 5. Si no hay hechos en disputa, la Comisión (los miembros del panel de causa probable están
12 exentos) decide el caso e impone la sanción en una audiencia informal celebrada
13 durante una reunión ordinaria de la FREC. Si el licenciatario-demandado solicita una
14 audiencia formal o si el demandado disputa las alegaciones, el caso lo escucha un juez de
15 derecho administrativo de Florida en una audiencia formal. El juez de derecho administrativo
16 prepara una orden recomendada.
- 17 6. La FREC impone la orden final (los miembros del panel de causa probable no participan). La
18 orden final entra en vigencia 30 días después de haber sido ingresada.
- 19 7. El licenciatario-demandado puede apelar la orden final. ■ La
20 FREC puede imponer una sanción administrativa por violaciones de la ley o de las normas y
21 reglamentos. El DRE puede emitir una citación por infracciones que no representen
22 una amenaza sustancial para el público. Dichas citaciones conllevan multas que oscilan
23 entre \$100 y \$500. La DRE puede emitir un aviso de incumplimiento como primera
24 respuesta a una infracción menor. La FREC puede castigar delitos más graves emitiendo
25 multas de hasta \$5,000 por cada violación de los Capítulos 455 y 475 y/o una suspensión
26 de hasta 10 años. En casos extremos, la FREC puede revocar una licencia.
- 27 ■ No proporcionar información de alquiler precisa y actual por una tarifa es un error.
28 menor de primer grado, punible en un tribunal de justicia con una multa de hasta \$1,000 y/o
29 prisión de hasta un año.
- 30 ■ Los delitos menores de segundo grado se castigan con una multa de hasta \$500 y/o prisión de
31 hasta 60 días. ■ La falsificación de una
32 solicitud de licencia, la actividad sin licencia y el robo o reproducción de un examen de licencia
33 son delitos graves de tercer grado. La pena, por ofensa, es una multa de hasta \$5,000, hasta
34 cinco años de cárcel, o ambas.
- 35 ■ Las personas pueden recibir un reembolso del Fondo de Recuperación de Bienes Raíces por
36 daños monetarios como resultado de violaciones de la ley de licencias por parte de un
37 licenciatario. Los reclamos están limitados a \$50,000 por transacción o la parte no
38 satisfecha de un reclamo judicial, lo que sea menor, y no más de \$150,000 en total contra
39 un licenciatario que involucre múltiples transacciones. La licencia se suspende
40 automáticamente con el pago del fondo hasta que se reembolse el fondo (a menos que sea una excepción

UNIDAD 6 EXAMEN

1. Una persona es elegible para solicitar la recuperación del Fondo de Recuperación de Bienes Raíces si a. persona recibió una sentencia final contra un licenciatario en una acción legal y el caso se basó en una transacción de corretaje de bienes raíces (suponiendo que no se apliquen excepciones específicas). b. persona es un corredor con licencia que actuó como agente en la transacción objeto de la reclamación. C. el reclamo de la persona se basa en una transacción de bienes raíces en la cual el corredor no tenía una licencia válida, actual y activa al momento de la transacción. d. el reclamo de la persona se basa en un licenciatario que era el vendedor de la propiedad.
2. La decisión sobre si existe causa probable se toma por mayoría de votos de a. Comisión. b. Comisión o el Departamento, según corresponda. C. jueces de derecho administrativo. d. panel de causa probable.
3. ¿Qué acción causaría la revocación de una licencia sin perjuicio? a. Un licenciatario aceptó un depósito de arras sobre una propiedad que sabía que estaba gravada por un gravamen no revelado. b. El corredor obtuvo su licencia mediante fraude, tergiversación u ocultamiento. C. Una asociada de ventas recibió su licencia como resultado de un error administrativo de la División de Bienes Raíces. d. Para la remisión de negocios inmobiliarios, un el licenciatario compartió una comisión con una persona (que no era parte de la transacción) que no tenía una licencia de bienes raíces.
4. ¿Qué delito es un delito menor de primer grado? a. No proporcionar información de alquiler actual y precisa por una tarifa b. Publicar información falsa o engañosa para inducir a un comprador a comprar bienes inmuebles c. No depositar a garantía d. No notificar oportunamente a la FREC de demandas icting
5. ¿Quién prepara y presenta un orden recomendado de hallazgos y conclusiones en un caso de queja? a. Tribunal de justicia b. juez de derecho administrativo c. Panel de causas probables d. El DBPR
6. Cualquier orden emitida por el secretario DBPR o un la persona designada legalmente que resulta de circunstancias que representan un peligro inmediato para la salud, la seguridad o el bienestar del público se denomina a. petición de revisión. b. suspensión de la ejecución. C. suspensión sumaria o de emergencia. d. revocación de licencia.
7. Un comprador le da al corredor una garantía de \$47,500 depósito de dinero. El corredor defrauda al comprador de los \$47,500. El comprador demanda al corredor y se le otorga una sentencia de \$62,500 por el depósito original de \$47,500 más \$15,000 por daños punitivos. Debido a que el comprador no pudo cobrar el fallo del corredor, el comprador solicita alivio del Fondo de Recuperación de Bienes Raíces de Florida. ¿Cuánto puede recibir el comprador del fondo de recuperación? a. \$15,000 b. \$47,500 c. \$50,000 d. \$62,500

8. La DRE está autorizada para investigar una denuncia escrita presentada contra un licenciataria a. si la denuncia alegada es legalmente suficiente. b. sólo si el reclamante ha sido perjudicado por el acciones del licenciataria.
c. sólo si la supuesta violación se cometió en el estado de Florida.
d. sólo si se han cumplido todas estas condiciones.
9. ¿Qué sanción administrativa dicta el División de Bienes Raíces?
a. Citación
b. Libertad condicional
c. Suspensión
d. Reprimenda
10. Un asociado de ventas recibió una queja administrativa formal luego de una determinación de causa probable. El asociado se asustó después de recibir la denuncia y optó por no responder al formulario de Elección de Derechos. ¿Cuál es el resultado probable de no responder al formulario de elección de derechos?
a. El caso será escuchado en una audiencia formal ante un juez de derecho administrativo.
b. El caso procederá en una audiencia de renuncia informal ante la Comisión.
c. El DBPR emitirá una citación para exigir que el titular de la licencia comparezca ante la Comisión.
d. La DRE enviará una notificación de incumplimiento a la dirección registrada del titular de la licencia.
11. Un licenciataria recibió una citación de \$500 por operando como asociado de ventas sin un empleador registrado. El asociado de ventas siente que la citación se emitió por error. ¿Cómo debe proceder el asociado de ventas? a. Presentar una objeción por escrito dentro de los 30 días b. Presentar una objeción por escrito dentro de los 15 días c. Solicitar una audiencia ante la FREC dentro de los 30 días d. Solicitar una audiencia en la corte civil dentro de los 15 días
12. Cuando el pago de la Recuperación de Bienes Raíces el fondo se hace para satisfacer un reclamo contra un licenciataria y el reclamo no fue el resultado de que el corredor cumpliera con una orden de desembolso de depósito en garantía, la acción de la Comisión contra el licenciataria debe ser
a. una cita
b. libertad
c. suspensión
d. obligatoria. e. suspensión de emergencia.
13. El Estatuto de Florida 455 requiere licencias de bienes raíces ¿Tienen que notificar al DBPR de una condena, declaración de culpabilidad o adjudicación de un delito dentro de cuántos días?
a. 10
b. 15
c. 30
d. 60
14. ¿Qué sanción disciplinaria NO puede imponer la Comisión de Bienes Raíces de Florida? a. encarcelamiento b. libertad
c. Administrativo
d. Negación de una solicitud de licencia
15. El monto colectivo a pagar del Fondo de Recuperación de Bienes Raíces como resultado de cualquier transacción de bienes raíces NO puede exceder a. \$25,000. b. \$50,000. c. \$75,000. d. \$150,000.

UNIDAD

7

LEYES FEDERALES Y ESTATALES RELATIVO A LO REAL BIENES

1 OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

2 Cuando haya completado esta unidad, podrá lograr lo siguiente.

- 3 ■ Describir las características de las Leyes de Derechos Civiles de 1866, 1964 y 1968 y explicar la importancia de las
- 4 Caso judicial Jones contra Mayer.
- 5 ■ Enumere las propiedades exentas de la Ley de Equidad de Vivienda de 1968 y describa los tipos de actos discriminatorios que
- 6 están prohibidos por la Ley de Equidad de Vivienda.
- 7 ■ Describir los objetivos y las principales disposiciones de la Ley de Estadounidenses con Discapacidades.
- 8 ■ Describir las principales disposiciones de la Ley de Divulgación Completa de Ventas de Terrenos Interestatales.
- 9 ■ Describir las disposiciones de la Ley de Arrendadores e Inquilinos Residenciales de Florida.

10 TÉRMINOS CLAVE

éxito de taquilla	Ley de Vivienda Justa	alojamientos públicos
Ley de derechos civiles de 1866	estado familiar	línea roja
discapacidad	informe de propiedad	direccion

11 INTRODUCCIÓN

12 Para muchas familias, la compra de una casa es la inversión individual más grande que harán durante su vida. El gobierno

13 federal y todos los gobiernos estatales han promulgado leyes para asegurar que el interés público en bienes raíces esté

14 adecuadamente protegido.

15 Esta unidad destaca algunas de las leyes más importantes para los profesionales de bienes raíces de Florida.

16 Los licenciatarios deben estudiar estas leyes para asegurarse de cumplir con estas leyes a fin de servir mejor al público.

17

18 7.1 LEY FEDERAL DE VIVIENDA JUSTA

19 Ley de derechos civiles de 1866

20 La Ley de Derechos Civiles de 1866 prohíbe cualquier tipo de discriminación basada en la raza en cualquier transacción

21 de bienes raíces (venta o alquiler) sin excepción (ver Figura 7.1). Esta ley sigue vigente en la actualidad. Se puede presentar

22 una demanda en un tribunal federal en virtud de la Ley de Derechos Civiles de 1866. El tribunal puede otorgar daños reales

23 (monetarios) y daños punitivos por discriminación racial.

24

FIGURA 7.1 ■ Protecciones bajo las leyes de derechos civiles y la ley de vivienda justa

Ley	Tipo de Bienes Raíces	Clase protegida
Ley de derechos civiles de 1866	Todos los bienes raíces (residenciales y comerciales)	carrera solamente
Ley de derechos civiles de 1964	alojamientos públicos y instalaciones públicas	Raza, color, religión y origen nacional; Acabó la segregación racial
Ley de Vivienda Justa (modificada)	Venta o alquiler de propiedades residenciales unifamiliares y multifamiliares, incluidas las ventas y alquileres publicitarios, la financiación y los servicios de corretaje	Raza, color, religión, sexo, origen nacional, estado familiar y discapacidad

1 42 USC § 1982 establece que “todos los ciudadanos de los Estados Unidos tendrán el mismo derecho, en todos
2 los estados y territorios, del que disfrutaban los ciudadanos blancos de heredar, comprar, arrendar, vender, poseer y
3 traspasar bienes muebles e inmuebles. .”

ENLACE WEB



4 Para leer sobre la Ley de Derechos Civiles de 1866, visite [http://law.cornell.edu/uscode/
5 texto/42/1982](http://law.cornell.edu/uscode/texto/42/1982).

6 Jones contra Mayer. Joseph Lee Jones presentó una denuncia en 1965 en el tribunal de distrito alegando que Alfred
7 H. Mayer Company se había negado a venderle una casa porque era negro. El famoso caso legal Jones v. Alfred H.
8 Mayer Company llegó a la Corte Suprema de los Estados Unidos en 1968. La corte confirmó la Ley de Derechos
9 Civiles de 1866, que prohíbe toda discriminación racial sin excepción. La Corte Suprema declaró que la ley de 1866
10 aún se aplica hoy y que prohíbe toda discriminación racial (pública y privada) en la venta de todos los bienes inmuebles
11 (residenciales y comerciales). Recuerde, cuando se trata de raza, no se aplican exenciones. Esta decisión judicial
12 permite que una persona que ha sufrido discriminación por motivos de raza demande a las personas que cometieron
13 la supuesta discriminación a pesar de ciertas exenciones en la Ley de derechos civiles de 1968 (discutidas más
14 adelante) cuando la discriminación se basa en la raza.

17 Ley de Derechos Civiles de 1964 (Títulos II y III)

18 La Ley de Derechos Civiles de 1964 fue una legislación histórica que puso fin a la segregación racial en las
19 escuelas, los lugares de trabajo y los lugares públicos. El Título II de la ley de 1964 prohíbe la discriminación por
20 motivos de raza, color, religión y origen nacional en lugares de alojamiento público dedicados al comercio interestatal,
21 incluidos hoteles, moteles, restaurantes, gasolineras y lugares de entretenimiento. El Título III prohíbe a los gobiernos
22 estatales y municipales negar el acceso a instalaciones públicas por motivos de raza, color, religión u origen nacional
23 (ver Figura 7.1).

25 Ley de Derechos Civiles de 1968: Ley de Vivienda Justa

26 La Ley de Vivienda Justa (Ley) está contenida en el Título VIII de la Ley de Derechos Civiles de 1968. La Ley de
27 Vivienda Justa de 1968, incluidas las enmiendas, prohíbe la discriminación por motivos de raza, color, religión, sexo y
28 origen nacional al vender o alquilar de propiedad residencial. Esta ley cubre las viviendas y apartamentos residenciales
29 (unifamiliares y multifamiliares), así como los terrenos baldíos adquiridos con el fin de construir viviendas residenciales.
30 La ley prohíbe la discriminación en las ventas, el arrendamiento, la publicidad de ventas o alquileres, la financiación y
31 los servicios de corretaje.

ENLACE WEB



El Título VIII de la Ley de Derechos Civiles de 1968 (Ley de Vivienda Justa) está publicado en el Código de los Estados Unidos y está disponible en <https://www.law.cornell.edu/uscode/text/42/capítulo-45/subcapítulo-I>.

Ley de Enmiendas a la Vivienda Justa. En 1988, el Congreso enmendó la Ley de Vivienda Justa de 1968 para incluir dos clases protegidas adicionales: estado familiar y discapacidad. La Ley de Vivienda Justa, modificada, prohíbe la discriminación en las ventas, el arrendamiento, la publicidad de ventas y alquileres, la financiación y los servicios de corretaje. Hoy, la Ley de Vivienda Justa incluye siete clases protegidas: raza, color, religión, sexo, discapacidad, estado familiar y origen nacional. Las clases protegidas se describen en detalle en la Figura 7.2.

Orientación Sexual e Identidad de Género. En 2021, el presidente Biden firmó una orden ejecutiva que requiere que el Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano (HUD) haga cumplir la Ley de Vivienda Justa para prohibir la discriminación basada en la orientación sexual y la identidad de género. HUD amplió las protecciones basadas en la discriminación sexual para incluir la orientación sexual y la identidad de género.

FIGURA 7.2 ■ Clases protegidas de vivienda justa

Descripción de clase protegida	
Carrera	Una familia, tribu o grupo de personas que provienen de los mismos ancestros comunes. Por ejemplo, un vendedor le indica al asociado de bienes raíces que encuentre otro comprador porque el comprador que hace una oferta de compra es afroamericano.
Color	Pigmentación o tono de la piel de una persona. Por ejemplo, una persona es discriminada por su albinismo.
Religión	Las creencias espirituales de uno. Por ejemplo, la discriminación contra una persona de fe islámica.
Sexo	Orientación sexual, género, identidad de género y acoso sexual. Un propietario no puede tener en cuenta la identidad de género como condición para alquilar un apartamento.
Discapacidad	Deficiencias físicas o mentales que limitan las principales actividades de la vida. Por ejemplo, negarse a permitir que una persona discapacitada tenga un animal de servicio en el apartamento.
estado familiar	Familias con uno o más hijos menores de 18 años y mujeres embarazadas. Por ejemplo, exigir que las familias con niños pequeños alquilen apartamentos solo en el primer piso de un edificio de media altura.
origen nacional	El país de nacimiento o de donde vinieron los antepasados de una persona. Por ejemplo, discriminación contra un individuo porque el apellido del individuo es de origen griego.

Discriminación en General. Las formas legales de discriminación están presentes en la sociedad cotidiana. Algunos propietarios pueden discriminar a los fumadores al negarse a alquilar a los inquilinos que fuman. Negarse a alquilar a fumadores no es ilegal. Sin embargo, cuando la discriminación se dirige a una "clase protegida" designada por la ley, es ilegal. Hay muchas características y comportamientos que no tienen protección. Por ejemplo, la propiedad de mascotas no es una clase protegida.

Los gobiernos estatales y locales pueden ampliar las clases a las que se otorga protección de vivienda justa en su jurisdicción. Siempre que un estado incluya las siete clases protegidas de la Ley Federal de Vivienda Justa, el estado puede incluir categorías adicionales. Si un condado o una ciudad decide aprobar una ordenanza de vivienda justa, debe incluir las clases protegidas designadas bajo el estatuto de vivienda justa de su estado. Debido a que las clases protegidas para la vivienda justa varían de una jurisdicción a otra, es importante que el titular de la licencia esté familiarizado con las leyes promulgadas en cada nivel de gobierno.

Hay algunas categorías de personas que en algunas situaciones se consideran clases protegidas y en otros entornos no lo son. Por ejemplo, la Ley de Vivienda Justa no brinda protección a las personas en función de su edad, ocupación y estado civil. Sin embargo, existen leyes federales que protegen a las personas en función de su edad y estado civil cuando solicitan crédito (consulte la "Ley de igualdad de oportunidades crediticias", Unidad 13).

1 Afiche de Igualdad de Oportunidades de Vivienda. La enmienda de 1988 también creó el cartel de igualdad de
 2 oportunidades de vivienda. El cartel presenta el logotipo de igualdad de vivienda y una declaración que
 3 promete la adhesión a la Ley de Equidad de Vivienda. El cartel está disponible sin cargo en el Departamento
 4 de Vivienda y Desarrollo Urbano (HUD). El cartel debe exhibirse en oficinas de bienes raíces y otros negocios
 5 involucrados en la industria de la vivienda. En el caso de que se presente una queja por discriminación contra
 6 un corredor, HUD considera que no exhibir de manera prominente el cartel de igualdad de oportunidades de
 7 vivienda en el lugar de negocios del corredor es evidencia de discriminación.



9 Para obtener información adicional sobre el cartel de vivienda justa y otros materiales de divulgación
 10 ofrecidos por HUD, visite https://www.hud.gov/program_ofces/fair_housing_equal_opp/
 11 herramientas de divulgación (escanear código QR).

Preguntas de práctica

1. Encierre en un círculo la letra correspondiente para indicar las clases protegidas bajo Fair Hous
 Ley de ing, en su forma
 enmendada. a. estado familiar
 b. Edad
 C. Religión
 d. Estado civil
 mi. origen nacional
2. El cartel de igualdad de oportunidades de vivienda debe exhibirse en las inmobiliarias. _____
 y otras empresas involucradas en la industria _____.
3. cuando _____ está involucrado en _____ transacción inmobiliaria, hay
 sin excepciones.
4. La Ley de Derechos Civiles de 1866 prohíbe la discriminación basada en bienes _____ en
 ambos _____ y _____ raíces.
5. La Ley de Vivienda Justa está contenida en la _____ de
 _____.

7.2 DISPOSICIONES DE LA LEY DE VIVIENDA JUSTA ENMENDADA

13 La Ley de Equidad de Vivienda se aplica a propiedades residenciales unifamiliares y multifamiliares.
 14 alojamiento. La propiedad comercial no está cubierta por la Ley de Vivienda Justa.

Transacciones de Bienes Raíces Residenciales Cubiertas por la Ley de Equidad de Vivienda

— La Ley de Equidad de Vivienda, enmendada, cubre los siguientes bienes inmuebles residenciales:

- 17 ■ Propiedad residencial propiedad del gobierno
- 18 ■ Propiedad residencial de propiedad privada si se emplea a un corredor para vender o alquilar la propiedad.
 19 propiedad
- 20 ■ Viviendas unifamiliares propiedad de una entidad comercial (como una corporación de desarrollo
 21 ción o sociedad)
- 22 ■ Venta o alquiler de propiedad unifamiliar por parte de un individuo que posee cuatro o más
 23 casas
- 24 ■ Vivienda multifamiliar de cinco o más unidades
- 25 ■ Vivienda multifamiliar de cuatro unidades o menos, si el propietario no reside en una de
 26 las unidades

1 **Transacciones de Bienes Raíces Residenciales Exentas bajo la Ley de Equidad de Vivienda**

760.29, FS

2 Ciertas transacciones de bienes raíces residenciales están exentas bajo la Ley de Vivienda Justa, siempre que
3 no haya habido un corredor de bienes raíces involucrado en la transacción y no se haya utilizado publicidad
4 discriminatoria para comercializar la propiedad:

- 5 1. La venta o alquiler de una vivienda unifamiliar, siempre que el vendedor no sea propietario de más de tres
6 viviendas, y no se venda más de una casa durante un período de dos años en los que el propietario no
7 haya sido el residente más reciente.
- 8 2. Alquiler de propiedad residencial multifamiliar de cuatro o menos unidades y el propietario
9 reside en una de las unidades.

10 La publicidad discriminatoria incluye anuncios impresos, vallas publicitarias, correo directo y materiales
11 promocionales como volantes y volantes. Recuerde, aunque las transacciones anteriores están exentas bajo la Ley
12 de Vivienda Justa, no se puede usar publicidad discriminatoria.

13 Cualquier publicidad que implique preferencia contra una de las clases protegidas es una violación de la Ley de
14 Vivienda Justa. Además, si ocurre discriminación racial en cualquier transacción de bienes raíces, el individuo puede
15 ser responsable bajo la Ley de Derechos Civiles de 1866.

— **EJEMPLO:** El dueño de una propiedad es dueño de una vivienda multifamiliar de cuatro unidades. El
17 propietario vive en una de las unidades. El propietario anuncia una unidad vacante en alquiler, afirmando
18 que no se permiten niños porque los residentes existentes son todos parejas sin hijos.

19 El propietario reside en una de las unidades en una vivienda multifamiliar de cuatro unidades. La
20 transacción de alquiler estaría exenta de la Ley de Equidad de Vivienda, siempre que el propietario no
21 utilice publicidad discriminatoria para comercializar la unidad. La publicidad de que no se permiten niños
22 es publicidad discriminatoria contra una clase protegida (estado familiar).

23 **Vivienda para Personas Mayores.** Ciertas viviendas para personas mayores están exentas de la protección del estado
24 familiar bajo la Ley de Equidad de Vivienda, siempre que:

- 25 ■ todas las unidades están ocupadas por personas mayores de 62 años; o ■ al
- 26 menos el 80% de las unidades están ocupadas por una o más personas de 55 años o más, y se publican
- 27 y siguen políticas de vivienda que demuestran la intención de ser viviendas para personas de 55 años
- 28 o más.

29 **Exenciones Especiales Bajo la Ley.** Las viviendas operadas por organizaciones religiosas y clubes privados están
30 exentas de la Ley de Vivienda Justa, siempre que la vivienda no se opere con fines comerciales: ■ Las organizaciones
31 religiosas pueden restringir

32 las unidades de vivienda que poseen u operan a
33 miembros de su religión si la organización no discrimina al aceptar su membresía.

- 34
- 35 ■ Los clubes privados pueden restringir el alquiler o la ocupación de sus unidades a sus miembros.

36 **Actividades Prohibidas.** La discriminación contra cualquiera de las clases protegidas en la venta o alquiler de viviendas,
37 financiación de viviendas o prestación de servicios de corretaje es ilegal. Es una violación de la Ley de Vivienda Justa
38 realizar cualquiera de las siguientes actividades:

- 39 ■ Canalizar a los buscadores de vivienda hacia o desde vecindarios particulares porque son
- 40 miembros de una clase protegida (comúnmente llamada dirección)
- 41 ■ Utilizar la entrada, o el rumor de la entrada, de una clase protegida en un barrio para
- 42 persuadir a los propietarios para que vendan (comúnmente llamado blockbusting)

- 1 ■ Denegar préstamos o cobertura de seguro por parte de un prestamista o una aseguradora que presenta
- 2 términos o condiciones diferentes para las viviendas en ciertos vecindarios (comúnmente llamado línea
- 3 roja)
- 4 ■ Negarse a alquilar, vender, negociar o tratar con un miembro de un grupo protegido.
- 5 clase
- 6 ■ Citar diferentes términos, condiciones o privilegios para comprar o alquilar ■ Anunciar que la
- 7 vivienda está disponible solo para personas de cierta raza, color o religión
- 8 región, sexo, origen nacional, discapacidad o estado familiar
- 9 ■ Negar la membresía o el uso de cualquier servicio de bienes raíces, organización de corredores o servicio
- 10 de listado múltiple ■ Hacer
- 11 declaraciones falsas sobre la disponibilidad de viviendas para inspección, alquiler,
- 12 o venta

13 Cumplimiento de la Ley de Vivienda Justa

14 Las leyes federales de vivienda justa son aplicadas por el Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano (HUD)

15 y el Departamento de Justicia (DOJ). La Oficina de Vivienda Justa e Igualdad de Oportunidades (FHEO, por sus siglas

— en inglés) de HUD se encarga de hacer cumplir muchas leyes, incluida la Ley de Vivienda Justa, la Ley de Derechos

17 Civiles y la Ley de Estadounidenses con Discapacidades. El FHEO tiene a su cargo las siguientes responsabilidades:

- 18
- 19 ■ Investigar quejas sobre vivienda justa.
- 20 ■ Ayudar a las personas a obtener acuerdos para resolver quejas.
- 21 ■ Hacer cumplir las leyes de vivienda justa.

22 Investigar quejas de vivienda justa. Las denuncias deben presentarse en el plazo de un año a partir de la supuesta

23 discriminación. FHEO investigará la queja o la remitirá a otra agencia para que la investigue. Como parte del

24 Programa de asistencia de vivienda justa de HUD, FHEO puede remitir una queja de vivienda justa a una agencia

25 gubernamental estatal o local para su investigación.

26

27 Cuando una persona denuncia una posible discriminación, la FHEO puede entrevistar a la persona para obtener

28 información adicional. Si se puede presentar una queja formal bajo una de las leyes que aplica la FHEO, la FHEO

29 redactará una queja formal. La persona que presenta la queja revisa y firma la queja. El FHEO luego notifica a todas

30 las partes afectadas que se ha presentado una queja.

31

32 Después de que se presenta una queja formal, la FHEO investiga las acusaciones. La parte contra la que se ha

33 presentado la denuncia tiene la oportunidad de responder a las alegaciones. El investigador puede entrevistar a las

34 partes y testigos, obtener documentos e inspeccionar la propiedad. Cuando se completa la investigación, FHEO

35 prepara un informe escrito de sus hallazgos. HUD emitirá una determinación sobre si existe una causa razonable para

36 creer que se ha producido discriminación. En caso de que se emita un cargo de discriminación, las partes tienen 20

37 días después de recibir la notificación para decidir si una de las partes quiere que el caso sea juzgado en un tribunal

38 federal. Si nadie hace tal solicitud durante el período de elección de 20 días, el caso es escuchado por un juez de

39 derecho administrativo (ALJ) de HUD.

40

1 Acuerdos para Resolver Quejas. La Ley de Vivienda Justa requiere que HUD reúna a las partes para intentar la conciliación.
2 A lo largo de la investigación, tanto antes como después de que se presente una queja formal, la FHEO intentará ayudar a
3 las partes a resolver la queja. La elección de conciliar la denuncia es voluntaria por parte de ambas partes. Si las partes
4 están de acuerdo, la FHEO mediará la denuncia y hará que las partes firmen un acuerdo de conciliación. Después de que
5 ambas partes firman el acuerdo, la investigación se cierra y la FHEO supervisa el cumplimiento del acuerdo. Si cualquiera de
6 las partes incumple el acuerdo, FHEO puede recomendar que el Departamento de Justicia de los EE. UU. (DOJ) presente
7 una demanda para hacerlo cumplir.

8
9
10 Hacer cumplir las leyes de vivienda justa. El gobierno puede presentar un caso de vivienda justa u otro caso de derechos
11 civiles basado en los resultados de la investigación. Los casos ante los ALJ de HUD son manejados por la Oficina del
12 Abogado General de HUD, y los casos de juicios civiles en los tribunales federales son manejados por el DOJ. El DOJ puede
13 iniciar una demanda en un tribunal federal si existe una violación del acuerdo de conciliación o si existe un patrón de
14 discriminación o si varias personas han resultado lesionadas. La Ley de Vivienda Justa permite otorgar daños compensatorios
15 (monetarios), reparación equitativa (como exigir que la vivienda esté disponible para el denunciante) y daños punitivos.

16
17
18 EJEMPLO: El Consejo de Vivienda Justa del condado emitió un cargo de discriminación y lo presentó
19 ante HUD, alegando que el Sr. Parker (Demandado) hizo que una vivienda no estuviera disponible, impuso
20 diferentes términos y condiciones en el alquiler de una vivienda e hizo una declaración discriminatoria , según el
21 estado familiar. El Director Regional de la Oficina de Vivienda Justa e Igualdad de Oportunidades (FHEO)
22 determinó que existía una causa razonable para creer que se había producido una práctica de vivienda
23 discriminatoria.

24 La propiedad en cuestión era una propiedad de 18 unidades que constaba de ocho unidades de dos
25 dormitorios y diez unidades de tres dormitorios. El demandado era dueño y administraba el alquiler de la
26 propiedad en cuestión. Según el Departamento de Planificación y Zonificación, no existen ordenanzas
27 aplicables que limiten el número de miembros de la familia que pueden ocupar un dormitorio en una vivienda.
28 (Nota: Las ordenanzas locales de ocupación que especifican el número de personas por dormitorio son
29 aplicables). En el momento de la supuesta discriminación, la Demandante, la Sra. Brown, tenía dos hijos de 8
30 y 17 años de edad. La Demandante llamó al número de teléfono que figura en el señal de alquiler y escuchó
31 la siguiente grabación de correo de voz:

32
33 Hola. Soy Mike Parker de Parker Apartments en Richmond Hill. Tengo unidades de dos y tres habitaciones
34 en el área de Richmond Height. Necesito un contrato de arrendamiento de 12 meses y no permito mascotas.
35 No se permite más de un niño en una de 2 habitaciones o dos niños en una de 3 habitaciones.
36 Se prefieren no fumadores.

37 La grabación del correo de voz demuestra tres violaciones de la Ley de Vivienda Justa (Ley).

38 El demandado:

- 39 ■ Hizo que la vivienda no estuviera disponible según el estado familiar.
- 40 ■ Impuso términos y condiciones diferentes en relación con el alquiler de una vivienda en función del estado familiar.
- 41
- 42 ■ Hizo una declaración que indicó una preferencia, limitación o discriminación basada en el estado familiar o la
43 intención de hacer tal preferencia, limitación o discriminación con respecto a la venta o alquiler de una
44 vivienda.

45 El Secretario de HUD, a través de la Oficina del Asesor Jurídico, encargó a Respon
46 abolladuras con prácticas de vivienda discriminatorias en violación de la Ley y se emitió la siguiente orden
47 recomendada:

- 1 ■ Otorgar daños para compensar completamente al Demandante por los daños reales.
- 2 ■ Otorgar una sanción civil contra el Demandado por cada violación de la Ley.
- 3 ■ Otorgue alivio adicional según sea apropiado.
- 4 ■ Ordenar que el Demandado, los agentes y los empleados del Demandado asistan a una capacitación
- 5 que aborde las prohibiciones de la Ley contra la discriminación por estado familiar.
- 6 Referencia: Brown contra Parker; FHEO núms. 04-15-0533-8 y 04-15-0938-8.

ENLACE WEB



7 Para obtener información adicional sobre el proceso de quejas, visite https://www.hud.gov/program_ofces/fair_housing_equal_opp/complaint-process.

9 Ley de Vivienda Justa de Florida

760.20, FS

760.37, FS

10 El Estatuto de Florida 760 contiene la Ley de Derechos Civiles de Florida y la Ley de Vivienda Justa.
 11 Estas leyes estatales tienen un alcance similar a la Ley federal de derechos civiles y la Ley federal de vivienda justa.
 12 La Ley de Vivienda Justa de Florida prohíbe la discriminación en lo siguiente:

- 13 ■ Venta o alquiler de vivienda
- 14 ■ Servicios de corretaje
- 15 ■ Financiación de viviendas o en transacciones inmobiliarias residenciales
- ■ Decisiones sobre el uso de la tierra y permisos de desarrollo

17 La Comisión de Relaciones Humanas de Florida hace cumplir la Ley de Vivienda Justa de Florida.
 18 La Comisión de Relaciones Humanas trabaja en cooperación con su contraparte federal (HUD). Cuando un caso de
 19 discriminación se presenta ante la Comisión de Relaciones Humanas, por lo general también se presenta ante el
 20 HUD. Al igual que con las quejas federales, las quejas de discriminación en la vivienda presentadas ante la Comisión
 21 de Relaciones Humanas deben presentarse por escrito dentro del año de la supuesta discriminación. Si la Comisión
 22 no puede obtener el cumplimiento voluntario o si tiene motivos razonables para creer que se ha producido una
 23 práctica discriminatoria, la Comisión puede instituir un procedimiento administrativo conforme al Capítulo 120, FS La
 24 Comisión de Relaciones Humanas puede emitir daños cuantificables y honorarios razonables de abogados y costas a
 25 la parte agraviada. Las partes también tienen derecho a iniciar una acción civil en un tribunal estatal.

28 Responsabilidad y Obligación de los Licenciarios de Bienes Raíces

29 Los licenciarios de bienes raíces tienen la responsabilidad legal y ética de garantizar que todos los clientes
 30 tengan el mismo acceso a la vivienda. Los licenciarios deben conocer las clases protegidas de los gobiernos federal,
 31 estatal y local y quiénes no están protegidos, como los fumadores y los usuarios de drogas ilegales. Un titular de una
 32 licencia de bienes raíces debe seguir las leyes de vivienda justa en todos los aspectos de su negocio, incluida la
 33 publicidad, las conversaciones escritas y verbales y las redes sociales. Cuando se descubren, los titulares de licencias
 34 deben denunciar las infracciones de vivienda justa. La responsabilidad de violar tales leyes es significativa. Una
 35 violación de vivienda justa podría conducir a multas impuestas por HUD, restitución a las víctimas, multas
 36 administrativas impuestas por FREC e incluso la revocación de la licencia de bienes raíces. Recuerde, cuando
 37 anuncie, siempre describa la propiedad y no al comprador potencial. Es aceptable anunciar que el titular de la licencia
 38 tiene conocimientos de idiomas distintos del inglés. Cuando los asociados de ventas con licencia reciente eligen un
 39 corredor, los asociados de ventas deben consultar la política de vivienda justa y el programa de educación del corredor
 40 de bienes raíces para asociados y miembros del personal para asegurarse de que toda la fuerza laboral entienda lo
 41 que se espera de ellos cuando trabajen con clientes, futuros clientes y el público en general.



PUNTOS CLAVE DE LA LEY DE DERECHOS CIVILES DE 1866 Y VIVIENDA JUSTA LEY, ENMENDADA

- El caso Jones v. Mayer de la Corte Suprema de EE. UU. confirma la Ley de Derechos Civiles de 1866.
- La discriminación basada en la raza está prohibida en TODAS las transacciones de bienes raíces.
- Siete clases protegidas bajo la Ley de Equidad de Vivienda, según enmendada.
- El cartel de Vivienda Justa debe exhibirse en las oficinas de bienes raíces y negocios involucrados en la vivienda.
industria.
- La Ley de Vivienda Justa se aplica SOLAMENTE a la propiedad residencial (la propiedad comercial no está cubierta por la Ley).
- Algunas transacciones de bienes raíces están exentas bajo la Ley de Equidad de Vivienda siempre que no haya habido un corredor de bienes raíces involucrado en la transacción; y no se utilizó publicidad discriminatoria para comercializar la propiedad:
 - La venta o alquiler de una propiedad residencial unifamiliar, siempre que el vendedor no posea más de tres viviendas, y no se vende más de una casa durante un período de dos años en los que el propietario no era el residente más reciente.
 - Alquiler de propiedad residencial multifamiliar de cuatro unidades o menos y el propietario reside en una de las unidades.
- Ciertas viviendas para personas mayores están exentas de la protección del estado familiar.
- Las organizaciones religiosas pueden restringir las unidades de vivienda que poseen u operan a miembros de su religión, siempre que la organización no discrimine al aceptar su membresía.
- Los clubes privados pueden restringir las unidades de alquiler a sus miembros.
- La Ley de Equidad de Vivienda prohíbe ciertas actividades, incluidas la dirección, el éxito de taquilla y la línea roja.

CASO DE ESTUDIO

CASO DE VIVIENDA JUSTA

Departamento de HUD de EE. UU., en nombre de Steve Times y Betty Brinson, Demandante v. Annette Banai, Janos Banai, Sylvia Arias y Manhattan Group Real Estate, Inc., encuestados

Lo que sigue es información referente al caso federal (HUDALJ 04-93-2060-8). El la información se ha resumido con fines educativos.

Después del huracán Andrew, Steve Times y Betty Brinson (Complainormigas) buscaron alquilar un lugar para vivir hasta que se pudieran hacer reparaciones en su casa.

Janos y Annette Banai (Encuestados) residían en Nueva York. Eran dueños de una casa en Hollywood, Florida, que alquilaron en ocasiones anteriores utilizando los servicios de un agente de alquiler. Sylvia Arias era una asociada de ventas con licencia de Manhattan Group Real Estate, Inc. Los Demandados enumeraron su residencia con la agencia de corretaje. Los Demandados indicaron que querían alquilar la residencia a las víctimas del desastre del huracán.

Los Demandantes respondieron a un anuncio en el periódico colocado por Arias y su firma de corretaje en nombre de los propietarios. Arias les mostró la casa a las Demandantes y las Demandantes indicaron que querían alquilar la vivienda. Antes de finalizar el alquiler, Arias llamó a la Demandada para discutir el acuerdo. Arias dijo a las Demandadas que

había encontrado “una pareja muy agradable para alquilar la casa”. La Sra. Banai (la Demandada) preguntó “qué tipo de personas” eran. La conversación incluyó, en parte:

Encuestado: “¿Son hispanos?”

Arias: “No”.

Encuestado: “¿Son negros?”

Arias: “Sí”.

Entrevistado: “No, no puedo alquilar la casa a personas negras porque vivo en parte de la casa y por lo que dirán los vecinos de algo así”.

Arias: “Se supone que no debemos discriminar de esa manera”.

Encuestado: “Busque a otra persona”.

Arias se comunicó con las Demandantes y les dijo, en parte: Arias:

“Lamento mucho, mucho decirles que no van a poder alquilar la casa. Me comuniqué con los propietarios y me dijeron que no querían personas de color en su casa”.

Denunciantes: “¿Qué significa eso de que somos negros?”

Arias: “Sí”.

Arias mostró a los Demandantes otros alquileres. Arias también informó del incidente a su corredor. El corredor preguntó por qué Arias había identificado la raza de la pareja a los propietarios. Arias respondió que los Demandados le habían preguntado. El corredor le dijo a Arias que debería haberse negado a responder a la pregunta y que debería haber declarado que la raza de los solicitantes es irrelevante para la transacción.

El corredor envió una carta a los Demandados indicando que Manhattan Group no podía ser parte de ningún tipo de prácticas discriminatorias y que los propietarios deberían alquilar a la pareja. Además, si los propietarios se negaban a alquilarle a la pareja, Manhattan Group se retiraba del contrato de cotización con los propietarios.

Hallazgos:

- Una preponderancia de evidencia establece directa e inequívocamente que Banai se negó a alquilar a los Demandantes únicamente porque eran negros. ■ Al responder la pregunta del propietario sobre la raza, el asociado de ventas violó ley de vivienda justa. Arias “facilitó y participó en la negativa de la Sra. Banai a alquilar a los Demandantes y, por lo tanto, hizo que una vivienda no estuviera disponible debido a su raza [y] color”.
- Debido a que Arias era asociado de ventas de Manhattan Group Real Estate, Inc., en el momento en que Arias violó la ley, la correduría es indirectamente responsable de las acciones de Arias.

Orden:

- A los encuestados Annette y Janos Banai, Sylvia Arias y Manhattan Group Real Estate, Inc. se les prohíbe permanentemente discriminar con respecto a la vivienda por motivos de raza o color.
- Los Banais fueron declarados culpables de discriminación y se les ordenó pagar una multa civil de \$10,000 al secretario de HUD y daños compensatorios de \$35,000 cada uno a Times y Brinson por angustia emocional, inconveniencia y oportunidad de vivienda perdida.
- Arias recibió una multa de \$100 y se le exigió que asistiera a una capacitación sobre vivienda justa.

Apelación:

- Annette y Janos Banai apelaron ante la Corte de Apelaciones de los Estados Unidos, Undécimo Circuito (Nº 95-4377). La corte de apelaciones confirmó los \$70,000 en daños compensatorios a Steve Times y Betty Brinson.



1 Para obtener más información sobre la Ley de vivienda justa, descargue el folleto Igualdad de oportunidades
2 para todos en https://www.hud.gov/sites/documents/FHEO_BOOKLET_ENG.PDF (escanee el código QR).

Preguntas de práctica

6. Enumere las dos categorías de viviendas residenciales cubiertas por la Ley de Equidad de Vivienda de 1968.

1. _____
2. _____

7. Los prestamistas que niegan solicitudes de préstamo en ciertos vecindarios en base a consideraciones sociales o económicas del área geográfica están practicando _____.

8. _____ es la práctica de canalizar compradores potenciales hacia o desde un vecindario en particular debido a su raza, origen nacional u otra clase protegida.

9. Las organizaciones religiosas pueden restringir las unidades de vivienda que poseen u operan a su _____ religión.

3 7.3 LEY DE ESTADOUNIDENSES CON DISCAPACIDADES DE 1990

4 La Ley de Estadounidenses con Discapacidades (ADA, por sus siglas en inglés) es un estatuto federal que protege el empleo
5 derechos de acceso y acceso de las personas con discapacidad psíquica y física.

6 Acceso a Transporte Público, Alojamiento Públicos e Instalaciones Comerciales. La ley prohíbe la discriminación en
7 lugares de alojamiento público y en instalaciones comerciales. Los alojamientos públicos son instalaciones abiertas
8 al público, incluidos establecimientos de venta y alquiler, hoteles, restaurantes y centros comerciales. A las personas
9 con discapacidades no se les puede negar el acceso al transporte público, los alojamientos públicos y las instalaciones
10 comerciales.

11
12 Obra Nueva y Rehabilitación. Los alojamientos públicos y las instalaciones comerciales deben ser de nueva
13 construcción o renovados, si es factible, para cumplir con los estándares de accesibilidad. Los criterios para
14 determinar si un alojamiento público o una instalación comercial pueden ser accesibles se establecen en la ley. Si es
15 fácil de lograr, se deben eliminar las barreras estructurales, arquitectónicas y de comunicación. Los ejemplos de
16 modificaciones incluyen la ampliación de las entradas, la realización de cortes en las aceras de las calles, la reducción
17 de los teléfonos, la instalación de rampas y la provisión de inodoros y barras de apoyo en los baños que cumplan con
18 los requisitos de la ADA.

19 Los requisitos de la ADA también se aplican a las entidades privadas que poseen, arriendan u operan
20 instalaciones comerciales, incluidas las oficinas de corretaje de bienes raíces, incluso si la oficina del corredor está
21 ubicada en una residencia privada. Los compradores que adquieran casas antiguas con planes de convertir las
22 estructuras en oficinas pueden enfrentar gastos imprevistos costosos para modificar o actualizar las instalaciones
23 según los estándares de la ADA. Si la oficina del corredor se encuentra en una residencia privada, las normas de
24 accesibilidad se aplican a la parte de la casa que se usa exclusivamente como oficina ya las partes de la casa
25 disponibles para los clientes, incluidos los baños. Los estándares de accesibilidad no se aplican a ninguna parte de la
26 casa utilizada exclusivamente como residencia personal.

553.503,
FS553.504,
FS

1 Ley de Implementación de Accesibilidad para Estadounidenses con Discapacidades de Florida. esta florida
2 estatuto adopta las normas federales de accesibilidad para personas discapacitadas. La intención de la ley de Florida
3 es incorporar a la ley estatal los requisitos de accesibilidad de la Ley de Estadounidenses con Discapacidades de
4 1990, y sus enmiendas, y obtener y mantener la certificación del Departamento de Justicia de EE. UU. (DOJ) del
5 Código de Accesibilidad de Florida para la Construcción de Edificios como equivalente a los estándares federales para
6 la accesibilidad de edificios, estructuras e instalaciones para garantizar la certificación de los estándares y códigos de
7 construcción del estado. Las pautas y especificaciones de accesibilidad están disponibles con los inspectores de
8 construcción locales y el Departamento de Justicia. Los gobiernos locales municipales o del condado son responsables
9 de hacer cumplir los códigos.

ENLACE WEB



10 Para obtener más información sobre la ADA, visite <https://www.ada.gov/#mainContent>.

Preguntas de práctica

10 _____ son instalaciones abiertas al público que incluyen ventas y
establecimientos de alquiler, hoteles, restaurantes y centros comerciales.

11. A las personas con discapacidades no se les puede negar _____ a las
_____, _____ público y _____ instalaciones públicas.

7.4 LEY DE DIVULGACIÓN COMPLETA DE VENTAS INTERESTATALES DE TIERRAS (ILSA)

Título 15,
Cap. 42, sec.
1701-1720,
USC

12 La publicidad y venta o arrendamiento de bienes raíces en un estado a compradores en otro estado está sujeta
13 a regulaciones federales. La Ley de Divulgación Completa de Ventas de Terrenos Interestatales (ILSA, por sus siglas
14 en inglés) tiene como objetivo evitar esquemas de comercialización fraudulentos cuando los terrenos se venden sin
15 que los compradores los vean. ILSA requiere la divulgación de información completa y precisa sobre la propiedad a
los posibles compradores antes de que decidan comprar. ILSA es administrada por la Oficina de Protección Financiera
del Consumidor. Los desarrolladores deben registrar subdivisiones de 100 o más lotes en la oficina antes de que
puedan ofrecer lotes no mejorados en el comercio interestatal por teléfono o por correo.

Informe de propiedad. Los desarrolladores de 25 o más lotes deben proporcionar a los compradores un informe de
propiedad antes de firmar el contrato de venta. El informe de propiedad contiene información importante sobre la
propiedad. Los compradores que reciban oportunamente el informe de propiedad podrán rescindir el contrato hasta la
medianoche del séptimo día siguiente a la firma del contrato. Los compradores a quienes no se les entregó el informe
de propiedad antes de firmar el contrato pueden entablar una acción para revocar el contrato en cualquier momento
dentro de los dos años a partir de la fecha de la firma. El contrato de compraventa debe indicar claramente los
derechos de cancelación del comprador. Los desarrolladores que comercializan subdivisiones de menos de 25 lotes
están exentos de registrarse bajo ILSA.

Preguntas de práctica

12. Los desarrolladores de 25 o más lotes deben proporcionar a los compradores una _____.

13. Los posibles compradores que hayan recibido el informe de la propiedad antes de firmar el contrato de
compraventa podrán rescindir el contrato hasta la medianoche del día _____ siguiente a la firma del
contrato.

14. Las subdivisiones de no más de 24 lotes son _____ de registrarse bajo
ILSA.

7.5 LEY DE PROPIETARIOS E INQUILINOS RESIDENCIALES DE LA FLORIDA

La Ley de Arrendadores e Inquilinos se aplica al alquiler de unidades de vivienda (arrendamientos residenciales). Según la ley de Florida, una persona debe tener al menos 18 años para celebrar un contrato de alquiler.

83.49, FS

Depósitos y Rentas Anticipadas. Por lo general, se paga un depósito de seguridad para garantizar que la propiedad quedará en buenas condiciones. El alquiler por adelantado también suele pagarse (por lo general, el alquiler del último mes). La Ley de Propietarios e Inquilinos ordena cómo los propietarios (no los corredores de bienes raíces) deben contabilizar y manejar los depósitos de los inquilinos y las rentas anticipadas. El propietario suele ser el propietario de una unidad de vivienda. Cuando se entrega dinero a un arrendador como depósito de seguridad o anticipo de alquiler, el arrendador está obligado a dar cuenta de dichos depósitos de una de las siguientes tres maneras:

1. Mantener el dinero en una cuenta bancaria separada de Florida que no devenga intereses para beneficio del inquilino. El arrendador no puede mezclar, hipotecar, es decir, dar en prenda como garantía de una deuda, ni utilizar dichos fondos hasta que se le adeuden al arrendador.
2. Mantener el dinero en una cuenta bancaria separada que devengue intereses en Florida para el beneficio del arrendatario. En este caso, el arrendador debe pagar al arrendatario por lo menos el 75% de la tasa de interés promedio anualizada pagadera en la cuenta o el 5% anual de interés simple, lo que elija el arrendador. El arrendador no debe mezclar, hipotecar ni utilizar dichos fondos hasta que realmente se le deban al arrendador.
3. Depositar una fianza con el secretario del tribunal de circuito del condado en el que se encuentra la propiedad de alquiler por el monto total de los depósitos de seguridad y alquileres anticipados o \$50,000, lo que sea menor. El arrendador debe pagar al arrendatario intereses sobre el depósito de seguridad o la renta anticipada retenida en nombre del arrendatario a una tasa de interés simple del 5% anual. Los propietarios que eligen este método no están obligados a colocar los fondos (depósitos) en una cuenta separada.

Los propietarios de cinco o más unidades deben dar a los inquilinos un aviso por escrito del anticipo de alquiler o depósito de seguridad ya sea en el contrato de arrendamiento o dentro de los 30 días posteriores a la recepción del anticipo de alquiler o depósito de seguridad. El aviso debe darse en persona o por correo al inquilino. El aviso debe indicar el nombre y la dirección del depósito donde se retiene el anticipo de alquiler o depósito de seguridad, o debe indicar que el arrendador ha depositado una fianza según lo dispuesto por la ley. El aviso también debe indicar si el inquilino tiene derecho a intereses sobre el depósito. La Ley también requiere que el aviso incluya la siguiente divulgación (ver Figura 7.3).

FIGURA 7.3 ■ Divulgación de la Ley de Arrendadores e Inquilinos Residenciales

Su contrato de arrendamiento requiere el pago de ciertos depósitos. El arrendador puede transferir rentas anticipadas a la cuenta del arrendador a medida que vencen y sin previo aviso. Cuando se mude, debe darle al arrendador su nueva dirección para que el arrendador pueda enviarle avisos sobre su depósito. El arrendador debe enviarle un aviso por correo, dentro de los 30 días posteriores a su mudanza, de la intención del arrendador de imponer un reclamo contra el depósito. Si no responde al arrendador indicando su objeción al reclamo dentro de los 15 días posteriores a la recepción del aviso del arrendador, el arrendador cobrará el reclamo y deberá enviarle por correo el depósito restante, si corresponde.

Si el arrendador no le envía el aviso por correo a tiempo, el arrendador debe devolver el depósito, pero luego puede presentar una demanda en su contra por daños y perjuicios. Si no presenta una objeción oportuna a un reclamo, el propietario puede cobrar del depósito, pero luego puede presentar una demanda reclamando un reembolso.

Debe intentar resolver informalmente cualquier disputa antes de presentar una demanda. Por lo general, la parte a cuyo favor se dicte una sentencia recibirá los costos y honorarios de abogado a cargo de la parte perdedora.

Esta revelación es básica. Consulte la Parte II del Capítulo 83 de los Estatutos de Florida para determinar sus derechos y obligaciones legales.

475.25(1)
(k), FS

1 Corredor de Gestión de la Propiedad. La propiedad de alquiler generalmente es propiedad de propietarios ausentes.
2 A menudo, un corredor de bienes raíces se contratará para proporcionar servicios de administración de propiedades en
3 nombre de un propietario externo. En tales situaciones, la correduría actúa como agente en nombre del propietario. Los
4 corredores de bienes raíces deben cumplir con el Capítulo 475 con respecto al manejo de depósitos y anticipos de alquiler.
5 Los depósitos y las rentas anticipadas son fondos fiduciarios y, como tales, deben depositarse en la cuenta de depósito en
6 garantía del corredor al final del tercer día hábil posterior a la recepción de los fondos fiduciarios. Los corredores suelen
7 abrir una cuenta de depósito en garantía separada para manejar la administración de propiedades de alquiler; sin embargo,
8 no existe ningún requisito para mantener los fondos fiduciarios de administración de propiedades separados de los fondos
9 fiduciarios de ventas. Los corredores pueden mantener hasta \$5,000 de los fondos personales o comerciales del corredor
10 en una cuenta de depósito en garantía de administración de propiedades con el fin de mantener la cuenta de depósito en
11 garantía. Los asociados de ventas que cobran el alquiler de los inquilinos lo hacen para su corredor empleador. Los
12 asociados de ventas que cobran el alquiler o los depósitos de un inquilino deben entregar los fondos a su corredor-empleador
13 a más tardar al final del siguiente día hábil. Es ilegal que un asociado de ventas o un corredor asociado realice de forma
14 independiente servicios de administración de propiedades para un propietario.
15

83.683, FS

— Alquiler a Miembros del Servicio Militar Activo. La Ley de Arrendadores e Inquilinos Residenciales de Florida requiere que
17 los arrendadores aprueben o nieguen la solicitud de alquiler de un miembro del servicio activo dentro de los siete días. El
18 miembro del servicio debe ser notificado por escrito si la solicitud de alquiler ha sido aprobada. Si se deniega la solicitud, la
19 carta de denegación debe incluir el motivo de la denegación. Si la solicitud no se procesa dentro de los siete días, el
20 propietario debe arrendar la unidad de alquiler al miembro del servicio, siempre que el miembro haya cumplido con todos los
21 demás términos de la solicitud y el contrato de arrendamiento. El plazo para procesar la solicitud de alquiler de un miembro
22 activo del servicio también se aplica a las asociaciones de condominios, cooperativas y propietarios de viviendas cuando la
23 asociación requiere que los posibles inquilinos completen una solicitud de alquiler antes de residir en una unidad de alquiler.
24
25

83.49(7),
FS

26 Venta de viviendas ocupadas por inquilinos. La venta de una propiedad no rescinde un contrato de arrendamiento a menos
27 que el contrato de arrendamiento disponga específicamente su rescisión cuando el título se transfiera a un nuevo propietario.
28 Cuando un corredor enumera una propiedad alquilada, es importante determinar si el propietario está vendiendo la propiedad
29 sujeta al contrato de arrendamiento. Por lo general, si la propiedad está sujeta a un contrato de arrendamiento existente, el
30 comprador se convertiría en el nuevo arrendador en el momento de la transferencia del título. El contrato de arrendamiento
31 debe revisarse para determinar si incluye una disposición sobre el derecho a rescindir el

1 contrato de arrendamiento a la venta de la propiedad. Si el contrato de arrendamiento prevé la rescisión en el momento
2 de la venta de la propiedad, el comprador debe decidir si debe rescindir el contrato de arrendamiento. Si el contrato
3 de arrendamiento debe continuar después de la venta, se deben hacer arreglos con respecto a la cesión del contrato
4 de arrendamiento, la transferencia de los depósitos de seguridad y el alquiler anticipado, y una contabilidad de los
5 fondos del inquilino. Al momento del cierre, la Divulgación de cierre debe reflejar la transferencia del depósito de
6 seguridad y las rentas anticipadas al comprador, y la renta prorrateada para el mes de cierre. La Ley de Propietarios
7 e Inquilinos Residenciales de Florida requiere que cuando se vende una propiedad de alquiler o en caso de un cambio
8 en el agente de alquiler designado que retiene los depósitos y el alquiler anticipado, los fondos de los inquilinos deben
9 transferirse al nuevo propietario o agente de alquiler, junto con cualquier interés devengado y una contabilidad final
10 que muestre las cantidades que se acreditarán en la cuenta de cada inquilino.
11

CASO DE ESTUDIO

FURLONG V. INVIERNO

Lo que sigue es información sobre una audiencia informal (Número de caso 2013-032956). La información se ha resumido con fines educativos. Winter tenía licencia como asociado de ventas durante aproximadamente cuatro meses cuando ocurrieron los siguientes eventos.

Sinopsis:

Winter (Demandado) fue empleado por una corporación de bienes raíces autorizada (Corredor).

El demandado tenía la intención de administrar propiedades en nombre de un amigo/inversionista (al que se hace referencia como arrendador en un contrato de arrendamiento ingresado como anexo) en el caso.

La Demandada preparó un contrato de arrendamiento para el alquiler de la propiedad en cuestión. El empleador del demandado (corredor) no autorizó al demandado a administrar la propiedad en cuestión ni a preparar el contrato de arrendamiento de la propiedad en cuestión.

La Demandada creó una sociedad de responsabilidad limitada (LLC). El demandado era el gerente y agente registrado de la LLC.

El demandado cobró de los inquilinos un depósito de seguridad y un depósito por mascotas. Los depósitos no fueron recaudados a nombre del empleador de la Demandada (Corredor) o con el consentimiento del corredor de la Demandada. El demandado depositó y retuvo los depósitos de seguridad y mascotas en una cuenta comercial.

Ley de Licencias Relevante:

Sección 475.42(1)(b), FS: Una persona con licencia como asociado de ventas no puede operar como corredor ni operar como asociado de ventas para ninguna persona que no esté registrada como su empleador.

Sección 475.42 (1)(d), FS: Un asociado de ventas no puede cobrar dinero en relación con ninguna transacción de corretaje de bienes raíces, ya sea como comisión, depósito, pago, alquiler o de otro modo, excepto en nombre del empleador. y con el consentimiento expreso del empleador.

Regla 61J2-14.009, FAC: Todo asociado de ventas que reciba algún depósito deberá entregarlo al corredor/empleador del asociado a más tardar al final del siguiente día hábil siguiente a la recepción del artículo.

Conclusión:

Se llevó a cabo una audiencia informal ante la Comisión. El demandado fue declarado culpable y multado con \$1,000 más los costos de la investigación. Además, se ordenó al asociado de ventas que tomara 30 horas de educación.

83.51, FS

1 Obligación del arrendador de mantener las instalaciones. Las obligaciones de un propietario hacia los inquilinos
2 incluyen lo

3 siguiente: ■ Mantener la unidad de vivienda alquilada en una condición que cumpla con todos los códigos de
4 construcción, vivienda y salud de la comunidad. Si no se han establecido códigos para el área, la ley
5 exige que el local (unidad de alquiler) se mantenga en "buen estado y capaz de resistir fuerzas y cargas
6 normales".

7 ■ Proporcionar exterminio de ratas, ratones, cucarachas, hormigas, organismos que destruyen la madera,
8 y chinches. ■

9 Proporcionar contenedores de basura y recogida. ■

10 Proporcione equipo de trabajo para calefacción y agua caliente corriente.

11 El propietario puede cobrar a los inquilinos por los servicios, siempre que los cargos estén incluidos en el contrato
12 de alquiler. Si la unidad de vivienda es una casa unifamiliar o un dúplex, el propietario debe instalar detectores de
13 humo que funcionen antes del comienzo del período de arrendamiento, a menos que se acuerde lo contrario por
14 escrito.

15 Los propietarios no pueden ser considerados responsables de las condiciones causadas o creadas por actos
— negligentes o ilícitos de los inquilinos o sus invitados. Un propietario no está obligado a mantener una casa móvil
17 cuando un inquilino está alquilando el lote del propietario.

83.52, FS

18 Obligaciones del inquilino. Las obligaciones de un inquilino incluyen lo siguiente: ■ Cumplir

19 con los códigos aplicables de construcción, vivienda y salud. ■ Mantenga las

20 instalaciones ocupadas, incluidas las instalaciones de plomería de la vivienda, limpias y
21 sanitario.

22 ■ Tenga un cuidado razonable en la operación de todos los equipos de plomería, electricidad, calefacción y aire
23 acondicionado.

24 ■ Comportarse y asegurarse de que los invitados se comporten para no perturbar la paz de los demás.
25 inquilinos

83.53, FS

26 Acceso del propietario a las instalaciones. Un inquilino no puede denegar injustificadamente el consentimiento para
27 que un propietario ingrese a las instalaciones alquiladas de vez en

28 cuando para: ■ inspeccionar las

29 instalaciones; ■ hacer reparaciones, decoraciones, alteraciones o mejoras necesarias o acordadas; ■

30 suministrar servicios acordados; y ■ exhibir

31 o mostrar las instalaciones.

32 En caso de emergencia o cuando sea necesario para proteger o preservar las instalaciones, el arrendador tiene
33 derecho a ingresar a una unidad de vivienda en cualquier momento. Sin embargo, la ley prohíbe que un propietario
34 abuse de este derecho de acceso para acosar a un inquilino. Si el alquiler está al día y el inquilino notifica

35 Si el arrendador tiene intención de ausentarse, el arrendador no puede ingresar a las instalaciones durante el período
36 de ausencia, excepto con el consentimiento del arrendatario o en caso de emergencia. Excepto en casos de
37 emergencia, los propietarios están obligados a ingresar a las instalaciones alquiladas en horarios razonables y
38 convenientes para el inquilino. El estatuto exige que al menos 12 horas sea un aviso razonable.

83.49(3),
FS

1 Desocupar Locales. Cuando un inquilino desocupa una unidad de alquiler al final de un contrato de arrendamiento, el
2 propietario debe cumplir con ciertas restricciones de tiempo de la siguiente manera:

- 3 ■ El arrendador tiene 15 días para devolver el depósito de seguridad y cualquier interés acumulado
4 est, si corresponde, siempre que el propietario no tenga la intención de reclamar el depósito de seguridad.
- 5 ■ El arrendador tiene

6 30 días para notificar al arrendatario de las intenciones de imponer un reclamo sobre
7 El depósito.

8 La notificación debe hacerse por escrito y enviarse por correo certificado a la última dirección postal conocida
9 del inquilino. La notificación debe incluir el motivo de la reclamación. Si no se da el aviso requerido al inquilino dentro
10 del período de 30 días, se perderá el derecho a reclamar parte del depósito. El arrendador no puede solicitar una
11 compensación contra el depósito. El arrendador puede entablar una acción judicial separada por daños y perjuicios
12 después de la devolución del depósito (con cualquier interés acumulado, si corresponde).

14 Un inquilino que ha sido debidamente notificado del reclamo del propietario sobre el depósito de seguridad tiene
15 15 días después de recibir el aviso del propietario para presentar una objeción. Un arrendatario que no presente una
16 objeción por escrito a tiempo no renuncia al derecho del arrendatario de reclamar daños y perjuicios en una acción
17 judicial separada.

18 La Ley de Propietarios e Inquilinos de Florida exime a los corredores de la obligación de notificar a la FREC sobre
19 disputas relacionadas con depósitos de seguridad y rentas anticipadas. La Sección 83.49, FS, establece que los
20 corredores que tienen depósitos de seguridad y anticipos de alquiler pueden desembolsar los fondos de la cuenta de
21 depósito en garantía de alquiler sin cumplir con los procedimientos de notificación y disputa de depósito en garantía
22 de la Comisión, siempre que el corredor haya cumplido completamente con la Ley de Propietarios e Inquilinos de
23 Florida.



PLAZOS DE TIEMPO EN RELACIÓN CON LOS DEPÓSITOS DE LOS INQUILINOS

30 días Los propietarios de cinco o más unidades deben notificar al inquilino por escrito qué método se utiliza para retener el
depósito del inquilino: (1) banco de Florida que no devenga intereses, (2) banco de Florida que devenga
intereses, o (3) depositado vínculo.

15 días Un arrendador que no tiene la intención de reclamar el depósito de seguridad tiene 15 días para devolver el depósito
de seguridad.

30 días Un arrendador que presenta un reclamo sobre el depósito tiene 30 días para notificar al inquilino sobre el reclamo.

15 días Después de recibir la notificación por escrito del reclamo del arrendador en depósito, el inquilino tiene 15 días para
objetar por escrito el reclamo.

83.56 (1),
FS

24 Rescisión de los Contratos de Alquiler por parte del Arrendatario. Si un propietario no mantiene las instalaciones
25 alquiladas o no cumple con los términos y condiciones del contrato de alquiler, el inquilino puede rescindir el contrato
26 siguiendo este procedimiento:

- 27 1. El inquilino primero debe dar aviso por escrito al propietario citando el incumplimiento
28 y declarando la intención de rescindir el acuerdo si no se corrige el incumplimiento.
- 29
- 30 2. A partir de entonces, el propietario tiene siete días para corregir el incumplimiento y resolver el
31 problema.
- 32 3. Si el incumplimiento no se subsana dentro de los siete días siguientes a la entrega de la denuncia del
33 arrendatario al arrendador, el arrendatario tiene derecho a rescindir el contrato.
- 34

1 En aquellos casos en los que un inquilino no desea rescindir el contrato de alquiler pero sí quiere corregir el
 2 incumplimiento del propietario, la ley proporciona cursos alternativos de procedimiento: ■ Si la unidad de vivienda es
 3 habitable a

4 pesar del incumplimiento del propietario, el inquilino puede permanecer en la ocupación de los locales, y la ley
 5 establece que la renta puede ser reducida por un tribunal en proporción a la pérdida en el valor de la
 6 renta causada por el incumplimiento. ■ Si la unidad de vivienda se vuelve insostenible (inhabitable) debido
 7 al incumplimiento del

8 arrendador, el arrendatario puede no ser responsable del alquiler durante el período en que las instalaciones
 9 permanezcan insostenibles, si el tribunal está de acuerdo con las afirmaciones del arrendatario. Esta
 10 es una desviación de los requisitos de un contrato de arrendamiento no residencial según el cual el
 11 arrendador no tiene la obligación de reparar las instalaciones dañadas a menos que la obligación esté
 12 específicamente contenida en el contrato de arrendamiento.

13
 14 Rescisión de los Contratos de Alquiler por parte del Arrendador. Si un inquilino no cumple con un contrato de
 15 arrendamiento o alquiler, el propietario puede rescindir el contrato siguiendo el procedimiento de tres pasos mencionado
 16 anteriormente. El mismo plazo de siete días se permite para el cumplimiento por parte del arrendatario. Sin embargo,
 17 si el incumplimiento del inquilino es la falta de pago del alquiler a su vencimiento, se requiere el siguiente procedimiento
 18 para que el propietario rescinda el contrato:

- 19 1. El arrendador debe notificar por escrito al arrendatario exigiendo el pago del alquiler dentro de los tres días
 20 hábiles o la posesión del inmueble. La notificación por escrito puede enviarse por correo, entregarse
 21 personalmente o, si el inquilino está ausente del lugar de residencia, adherirse a la puerta de la
 22 vivienda. Siempre es recomendable ir acompañado de otra persona para presenciar la entrega del
 23 aviso. El plazo de tres días comienza desde el momento en que se envía el aviso por correo o se entrega
 24 en la residencia, sin incluir los fines de semana ni los días festivos.
- 25
 26 2. El inquilino tiene tres días hábiles para pagar el alquiler o entregar el local. Si el arrendatario continúa en
 27 mora en el pago de la renta después de transcurridos los días asignados, el arrendador debe recurrir
 28 al desalojo formal para desalojar al arrendatario.
- 29
 30 3. Si el arrendatario desocupa el inmueble alquilado, el arrendador está obligado a notificar por escrito al
 31 arrendatario por correo certificado sobre cualquier reclamo sobre el depósito de seguridad del arrendatario
 32 o el pago anticipado del alquiler retenido por el arrendador, como se describió anteriormente.

83.56 (2),
FS

83.56(3),
FS



RESUMEN DEL PROCESO DE DESALOJO

El arrendador entrega al arrendatario un aviso por escrito que permite tres días hábiles (excluyendo fines de semana y feriados legales) para que el arrendatario pague el alquiler o desaloje el inmueble.

Si el inquilino no paga el alquiler o se muda, el propietario puede iniciar una acción legal para desalojar presentando una demanda de desalojo en el tribunal del condado.

Si el tribunal está de acuerdo con el arrendador, se notifica al arrendatario por escrito. El inquilino tiene cinco días hábiles (excluyendo fines de semana y feriados legales) para responder por escrito al tribunal.

Si el inquilino no responde o si se dicta una sentencia contra el inquilino, el secretario del tribunal del condado emite una orden de posesión al alguacil.

El alguacil notifica al inquilino que el desalojo se llevará a cabo después de que se haya publicado un aviso de 24 horas.

1 Requisitos de desalojo. De vez en cuando, un propietario tiene que desalojar a los inquilinos de las unidades de
2 vivienda alquiladas. En todo proceso de desalojo, el arrendador deberá seguir el siguiente procedimiento:

3
4 1. El arrendatario debe ser notificado por escrito de que el arrendador exige la posesión del local. El aviso
5 puede enviarse por correo o entregarse al inquilino o colocarse en la puerta de la residencia del inquilino.
6 El arrendador conserva una copia del aviso y anota la fecha de envío o entrega.

83.59, FS

7
8 2. Si el arrendatario no entrega el inmueble al arrendador dentro de los tres días hábiles siguientes a la
9 notificación por falta de pago de la renta (siete días para el resto de incumplimientos del contrato de
10 arrendamiento), el arrendador deberá presentar una demanda de desalojo ante el juzgado del provincia
11 donde se ubica la vivienda. Esta queja identi-
12 es el local y cita las razones que justifican la recuperación del inmueble. El departamento del alguacil
13 generalmente entrega la denuncia al inquilino.

83.60, FS

14 3. El arrendatario dispone de cinco días hábiles para presentar contestación en defensa contra la
15 queja. Si el inquilino decide defender la posesión continuada, los tribunales deben decidir el caso.

16
17 4. Si el arrendatario se limita a continuar ocupando el local sin responder a la
18 queja, el arrendador debe obtener una sentencia final del tribunal. Un arrendador tiene derecho a que la
19 moción de fallo final se adelante en el calendario del tribunal si el tribunal aprueba la solicitud.

20
21 5. Después de la entrada de la sentencia a favor del arrendador, el secretario del tribunal emite una orden
22 judicial al alguacil para que entregue al arrendador en posesión después de que se haya colocado un
23 aviso de 24 horas en las instalaciones.

83.62, FS

24 6. En el momento en que el alguacil ejecuta (firma) la orden judicial de posesión o en cualquier momento
25 posterior, el arrendador o el agente del arrendador pueden retirar cualquier propiedad personal que se
26 encuentre en las instalaciones. Después de ejecutar la orden de posesión, el arrendador puede solicitar
27 que el alguacil esté presente para mantener la paz mientras el arrendador cambia las cerraduras
28 y retira la propiedad personal de las instalaciones.

29 Cuando un inquilino se niega a desocupar y defiende la continuación de la posesión, a veces toma de uno a dos
30 meses completar todo el procedimiento de desalojo. Mientras tanto, cualquier renta no pagada crea un gravamen a
31 favor del arrendador. Ese gravamen se aplica a todos los bienes del arrendatario, excepto camas, ropa de cama y
32 prendas de vestir, ya sea dentro o fuera de las instalaciones alquiladas. Este gravamen general data de la fecha en
33 que un tribunal emite una sentencia a favor del arrendador. Cualquier derecho o deber establecido en la Ley de
34 Arrendadores e Inquilinos de Florida se puede hacer cumplir mediante una acción civil. Esto significa que todos los
35 recursos legales solicitados por el arrendatario o el arrendador en virtud de este estatuto se llevan a cabo a través de
36 los tribunales civiles.

ENLACE WEB



37 Puede obtener más información sobre la Ley de Arrendadores e Inquilinos Residenciales de Florida. Visita [https://](https://www.fdacs.gov/Consumer-Resources/Landlord-Tenant-Law-in-Florida#)
38 www.fdacs.gov/Consumer-Resources/Landlord-Tenant-Law-in-Florida#, un sitio del Departamento de Agricultura y
39 Servicios al Consumidor de Florida.

Preguntas de práctica

15. Un arrendador que tiene la intención de presentar un reclamo por daños contra un depósito de seguridad debe dar al inquilino un aviso por escrito de la intención de presentar el reclamo dentro de _____ días.

16. Si un arrendador tiene depósitos de garantía y renta anticipada en una renta que devenga intereses del promedio cuenta, el arrendatario tiene derecho a por lo menos la _____ anualizado tasa de interés pagadera en la cuenta o _____ interés simple, con desembolsos por lo menos una vez al año, lo que elija el arrendador.
17. Si una corredora de bienes raíces brinda servicios de administración de propiedades, el corredor debe colocar depósitos de alquiler y anticipo de alquiler en un _____ cuenta.
18. Los corredores pueden mantener al día la _____ de fondos personales o fondos comerciales en un cuenta de depósito en garantía de la administración de la propiedad.

7.6 RESUMEN DE PUNTOS IMPORTANTES

1

2 ■ La Ley de Derechos Civiles de 1866 prohíbe la discriminación racial en todas las transacciones de bienes
3 raíces sin excepción.

4 ■ El caso Jones v. Mayer confirmó la Ley de Derechos Civiles de 1866. ■ La Ley de

5 Derechos Civiles de 1968 (llamada Ley de Equidad de Vivienda) y sus enmiendas, protege a las personas de la
6 discriminación por motivos de raza, color, religión, sexo, discapacidad, estado civil, u origen nacional en la
7 venta o alquiler de viviendas o lotes residenciales. La Ley de Vivienda Justa no protege a las personas en
8 función de su edad, ocupación, estado civil u orientación sexual. ■ Se aplican varias exenciones de la Ley de
9 Equidad de Vivienda a las personas que venden o alquilan su

10 propiedad. Sin embargo, si ocurre discriminación racial, el individuo está violando la Ley de Derechos Civiles
11 de 1866. Si un licenciatario de bienes raíces está involucrado en la transacción, se aplica la Ley de
12 Vivienda Justa. ■ Las actividades prohibidas bajo la Ley de Vivienda Justa incluyen negarse a alquilar,
13 vender, negociar o tratar con un miembro de una clase protegida; cotizar

14 diferentes términos o condiciones para comprar o alquilar; anunciar que la vivienda está disponible solo para
15 personas de cierta raza, color, religión, sexo, origen nacional, discapacidad o estado familiar; negar la
16 membresía o el uso de cualquier servicio de corretaje de bienes raíces, organización de corredores o MLS;
17 y hacer declaraciones falsas sobre la disponibilidad de viviendas para inspección, alquiler o venta.

18

19

20

21 ■ La Ley de Vivienda Justa también prohíbe el blockbusting (inducir a los propietarios a
22 vender su propiedad haciendo declaraciones falsas con respecto a la entrada de personas minoritarias para
23 provocar una rotación de propiedades en el vecindario); dirección (canalizar a los buscadores de vivienda
24 hacia o desde vecindarios particulares porque son miembros de una clase protegida); y líneas rojas (negar
25 préstamos o cobertura de seguro u ofrecer préstamos o cobertura de seguro con diferentes términos o
26 condiciones para viviendas en ciertos vecindarios). ■ La Ley de Estadounidenses con Discapacidades (ADA,
27 por sus siglas en inglés) prohíbe la discriminación

28 en lugares de alojamiento público e instalaciones comerciales como hoteles y oficinas de bienes raíces.

29

30

31 ■ La Ley de Divulgación Completa de Ventas de Terrenos Interestatales permite que un comprador que recibió el
32 informe de propiedad requerido antes de firmar el contrato cancele el contrato dentro de los siete días. Los
33 desarrolladores deben registrar subdivisiones de 100 o más lotes con la Oficina de Protección Financiera del
34 Consumidor.

35 ■ La Ley de Propietarios e Inquilinos Residenciales de Florida requiere que los propietarios (1) mantengan depósitos
36 de seguridad y anticipen el alquiler en una cuenta de depósito en garantía separada que no genere intereses,
37 (2) mantengan depósitos de seguridad y anticipen el alquiler en una cuenta de depósito de interés separada.

1 y pagar al arrendatario al menos el 75 % de la tasa de interés promedio anualizada pagadera en la
2 cuenta, o el 5 % anual, interés simple, o (3) otorgar una fianza por el monto de los fondos o \$50,000, lo que
3 sea menor, y pagar al arrendatario el 5% de interés. Si un corredor de bienes raíces tiene los fondos en
4 nombre del arrendador, el corredor debe cumplir con la ley de licencias de bienes raíces con respecto a
5 los fondos de depósito en garantía.

UNIDAD 7 EXAMEN

1. El estatuto federal que prohíbe a un privado propietario de la vivienda de discriminar estrictamente en base a la raza si la venta, el alquiler o el arrendamiento es el a. Ley de Vivienda Justa de 1968. b. Ley de derechos civiles de 1866. C. 1934 Ley Nacional de Vivienda. d. Divulgación completa de ventas interestatales de terrenos de 1968 Acto.
2. La ley que requiere que los desarrolladores con subdivisiones de 100 o más lotes se registren en la Oficina para la Protección Financiera del Consumidor es la a. Ley de Derechos Civiles de 1964. b. Ley Federal de Vivienda (FHA). C. Prácticas comerciales engañosas y desleales de Florida Ley ("Pequeña Ley FTC"). d. Ley de divulgación completa de ventas de terrenos interestatales (ILSA).
3. La Ley Federal de Vivienda Justa de 1968, modificada, prohíbe la discriminación basada en a. raza, color, religión, sexo, origen nacional, estado familiar o discapacidad. b. raza o edad. C. religión, edad, raza, estado familiar o discapacidad. d. raza, color, religión, edad u origen nacional.
4. Un asociado de ventas cobra el alquiler de un propietario ausente de un edificio multifamiliar. Las ventas asociado debe a. depositar el alquiler en el vendedor asociado cuenta de depósito en garantía. b. entregar la renta al corredor del asociado de ventas a más tardar al final del siguiente día hábil después de la recepción. C. depositar el alquiler en el negocio del corredor cuenta. d. entregar el alquiler al hermano del asociado de ventas ker a más tardar el tercer día hábil después de la recepción.
5. Cuando un arrendador en Florida requiere depósitos de seguridad o rentas anticipadas, dichos fondos a. debe mantenerse siempre en una cuenta separada. b. puede depositarse en la cuenta del arrendador si se ha depositado una fianza suficiente. C. debe colocarse siempre en un lugar que devengue intereses. cuenta. d. debe devengar intereses a la tasa del 7%.
6. Los asociados de ventas en una oficina de bienes raíces han recibido instrucciones de enviar a todos sus prospectos de habla hispana a una nueva subdivisión "hermosamente diseñada con un sabor español". Éste es un ejemplo de un. a. dirección. b. subordinación. C. alienación. d. éxito de taquilla
7. Un propietario que alquila un dúplex a dos inquilinos está obligado a proporcionar a. equipos de trabajo para aire acondicionado. b. una lavadora y secadora operables. C. un espacio de estacionamiento designado. d. detectores de humo en funcionamiento.
8. ¿Qué divulgación se debe dar a los inquilinos en edificios multifamiliares de cinco o más unidades? a. Aviso de no relación de corretaje b. Aviso de dónde se lleva a cabo el depósito dentro de los 30 días c. Privilegio de cancelación de 15 días d. Aviso de corredor de transacciones
9. Si un arrendatario desocupa las instalaciones alquiladas inmediatamente cuando vence el contrato de arrendamiento o arrendamiento, el arrendador debe a. informar al inquilino dentro de los 45 días si el propietario reclama parte del depósito de seguridad. b. devolver el depósito de seguridad del inquilino dentro de los 30 días o explicar cualquier excepción. C. informar al inquilino dentro de los 25 días si se reclamará parte del depósito del inquilino. d. informar al inquilino dentro de los 30 días si se reclamará parte del depósito del inquilino.

10. ¿A qué categoría NO se aplica la Ley de Vivienda Justa? a. Un propietario de una vivienda unifamiliar que posee dos propiedades residenciales y está vendiendo la propiedad unifamiliar como a la venta por el propietario b. Propiedad residencial propiedad del condado c. Vivienda unifamiliar listada por un asociado de ventas de bienes raíces d. Edificio de apartamentos multifamiliares de 20 unidades
11. Si el alquiler de un inquilino está al día y el inquilino notifica es el arrendador de una ausencia prevista, el arrendador puede a. no entrar en el local alquilado del inquilino sin el consentimiento del inquilino, excepto en un emergencia. b. entrar sólo si va acompañado de una segunda parte. C. entrar sin ninguna restricción. d. no entrar en las instalaciones alquiladas del inquilino sin obtener primero una declaración jurada del alguacil.
12. ¿Cuánto tiempo tiene un arrendador para corregir un incumplimiento después de recibir un aviso por escrito de un ¿arrendatario? a. 7 días B. 10 días c. 2 semanas D. 30 días
13. El propietario de una propiedad de alquiler decide contratar a una empresa de administración de propiedades diferente. ¿Cuáles son los requisitos con respecto a los depósitos de seguridad de los inquilinos y la renta anticipada si la compañía administradora actual mantiene los fondos en su cuenta fiduciaria? a. Reembolsar a los inquilinos dentro de los 30 días con una contabilidad final. b. Envíe una carta a los inquilinos solicitando instrucciones para reembolsar el dinero al inquilino o acreditar los fondos en nombre del inquilino a la nueva compañía de administración de propiedades. C. Transferir los fondos a la nueva empresa de administración de propiedades con una contabilidad final que muestre los montos que se acreditarán en la cuenta de cada inquilino. d. Transferir los fondos directamente al propietario de la propiedad que debe depositar los fondos y luego emitir un cheque a nombre del nuevo prop empresa de gestión de bienes raíces.
14. ¿Qué ley prohíbe que los hoteles discriminen en contra de los clientes debido al origen nacional del cliente? a. Ley de Derechos Civiles de 1866 b. Ley de Derechos Civiles de 1964 c. Ley de Vivienda Justa de 1964 d. Acta de Americanos con Discapacidades
15. ¿Qué frase se puede incluir legalmente en un anuncio de venta de inmuebles? a. "Linda casa de campo, perfecta para compradores por primera vez" b. "Hermoso barrio rico en herencia étnica" c. "Comunidad de habla hispana" d. "Barrio tranquilo, no niños pequeños por favor"

UNIDAD

8



DERECHOS DE PROPIEDAD:

SUCESIONES Y ARRENDAMIENTOS,

CONDOMINIOS,

COOPERATIVAS, Y

TIEMPO COMPARTIDO

1 OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

2 Cuando haya completado esta unidad, podrá lograr lo siguiente.

- 3 ■ Defina bienes inmuebles con base en la definición del Capítulo 475, FS, y explique los componentes físicos de
- 4 Propiedad real.
- 5 ■ Distinguir entre bienes muebles e inmuebles y explicar las cuatro pruebas que usan los tribunales para determinar si un
- 6 el artículo es un accesorio.
- 7 ■ Describir el conjunto de derechos legales asociados con la propiedad de bienes inmuebles.
- 8 ■ Enumere los principales tipos de patrimonios (arrendamientos), describa sus características y describa los beneficios
- 9 y protecciones asociadas con la ley de vivienda familiar de Florida.
- 10 ■ Distinguir entre cooperativas, condominios y tiempos compartidos y describir los principales documentos asociados
- 11 con los condominios.

12 TÉRMINOS CLAVE

paquete de derechos legales
elementos comunes

propiedad concurrente
condominio

documentos de condominio

cooperativa
declaración de
condominio

finca por años

patrimonio en forma solidaria

propiedad de cuota simple
accesorio

dominio absoluto
granja

tenencia conjunta
tierra

propiedad de arrendamiento

Estado de vida

derechos litorales
propiedad sin dominio absoluto

propiedad personal

arrendamiento de propiedad

folleto

bienes raíces

Propiedad real
remanente

derecho de supervivencia

derechos ribereños

propiedad separada

tenencia por tolerancia

tenencia a voluntad

tenencia por la totalidad

tenencia en común

multipropiedad

comercio xture

interés indiviso

1 INTRODUCCIÓN

2 Esta unidad comienza con una descripción de los componentes físicos de los bienes inmuebles. Continúa discutiendo
3 varios tipos de sucesiones y los derechos que están incluidos en cada tipo de sucesión.

4 Describe los intereses de propiedad múltiple, así como los intereses de propiedad especiales, incluida la propiedad
5 constitucional. La unidad concluye con una presentación completa de cooperativas, condominios y tiempo compartido.
6

7 8.1 TERRENOS, BIENES INMUEBLES Y BIENES INMUEBLES

8 La tierra se refiere a la superficie de la tierra ya todo lo que se le atribuye por naturaleza, como árboles y lagos. La
9 tierra también incluye productos de la naturaleza debajo de la superficie, como el petróleo y la piedra caliza. Técnicamente,
10 la tierra se extiende hacia abajo hasta el centro de la tierra y hacia arriba en el aire hasta el infinito.
11

12 Bienes inmuebles se refiere a la tierra y todas las mejoras hechas por el hombre que se adjuntan permanentemente
13 a la tierra. Las mejoras son cosas artificiales (hechas por el hombre) adheridas a la tierra, como casas, fábricas, cercas,
14 calles, alcantarillas y otras adiciones.

15 Los bienes inmuebles incluyen todos los bienes inmuebles más el paquete de derechos legales inherentes a la
16 propiedad de bienes inmuebles (el paquete de derechos se explica en detalle en "Derechos básicos de propiedad" más
17 adelante en esta unidad). Los términos bien inmueble y bienes raíces a menudo se usan indistintamente (ver la definición
18 de bienes inmuebles que sigue). Sin embargo, algunas referencias reservan el término bienes inmuebles para incluir el
19 concepto de un conjunto de derechos legales asociados con la propiedad. Los bienes inmuebles, por lo tanto, incluyen no
20 solo los bienes inmuebles (tierra más mejoras) sino también los intereses, derechos y privilegios legales asociados con la
21 propiedad de bienes inmuebles.
22



DEFINICIÓN DE BIENES INMUEBLES

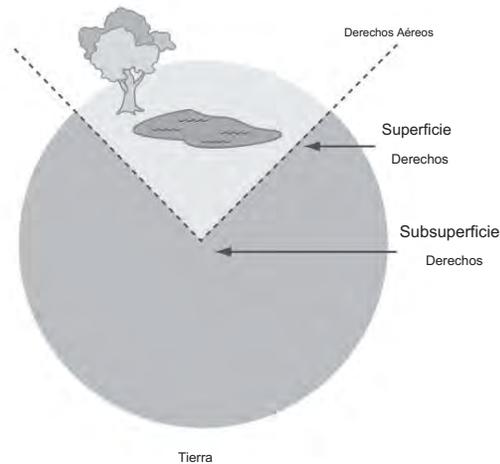
Bienes inmuebles o bienes raíces significa cualquier interés o propiedad en terrenos y cualquier interés en empresas comerciales u oportunidades comerciales, incluida cualquier cesión, arrendamiento, subarrendamiento o derecho minero; sin embargo, el término no incluye ningún lote de cementerio ni el derecho de entierro en ningún cementerio, ni incluye el alquiler de un lote de casas móviles o un lote de vehículos recreativos en un parque de casas móviles o un parque de viaje.

Referencia: Sección 475.01(1)(i), FS

23 Componentes físicos de la tierra Los derechos

24 de un propietario para usar los componentes físicos de la superficie, el subsuelo y el aire se denominan derechos de
25 superficie, derechos del subsuelo y derechos de aire (consulte la Figura 8.1).

FIGURA 8.1 ■ Componentes físicos de la tierra



La superficie de la tierra, incluidos los árboles y el agua, la tierra y los minerales, hasta el centro de la tierra, y el espacio aéreo arriba.

1 Derechos de superficie. Los derechos de superficie incluyen derechos de tierra y agua. Los dos tipos de derechos de agua
2 son los siguientes:

- 3 ■ Los derechos ribereños están asociados con la tierra que linda con un curso de agua, como las
4 orillas de un río o arroyo. El dueño de la propiedad no es dueño del río o arroyo, pero tiene
5 derecho a usar el agua, por ejemplo, para la pesca y la navegación. Se tiene el derecho en común
6 con otros propietarios ribereños de hacer un uso razonable de las aguas que fluyen, siempre que
7 el uso no altere el flujo de agua o contamine el agua.
- 8 ■ Los derechos litorales están asociados con la tierra que colinda con el agua que no se conoce,
9 incluyendo estanques y lagos. Los derechos litorales incluyen la propiedad frente al mar y la
10 propiedad frente al golfo. Los derechos del propietario del litoral son el uso y disfrute de la costa e
11 incluyen la propiedad de los terrenos adyacentes al agua hasta el nivel medio de la pleamar.
12

PARA RECORDAR: LITORAL VS. DERECHOS RIPARIOS

Litoral	Lago, estanque, océano (no saber)
Ribereño	río, arroyo (caudal)



DEFINICIONES ASOCIADAS A LOS DERECHOS DE AGUA

Acreción	El proceso de acumulación de tierra a partir de rocas, arena y suelo transportados por el agua.
Aluvión	Nuevos depósitos de tierra como resultado de acrecentamiento; depósitos de aluvión que ocurren comúnmente en la desembocadura de grandes ríos (el propietario tiene derecho a todos los nuevos depósitos de suelo).
Erosión	Pérdida gradual de tierra debido a fuerzas naturales (un propietario puede perder tierra a través del proceso natural de erosión).
reliquia	Retroceso gradual del agua, descubriendo tierra adicional (la nueva tierra generalmente pertenece al propietario del área que anteriormente estaba cubierta por agua).

1 Derechos del subsuelo. Estos consisten en los derechos de un propietario sobre minerales subterráneos, petróleo, gas
2 natural, etc., a menudo llamados derechos minerales.

3 Derechos Aéreos. Los derechos aéreos involucran ese espacio sobre un terreno, que se extiende hasta una altura
4 establecida por ley (por ejemplo, derechos de construcción, servidumbres, navegación aérea).

5 La mayoría de las transacciones de bienes inmuebles incluyen los tres componentes físicos en el intercambio de
6 derechos de propiedad. Sin embargo, es completamente posible que el vendedor retenga uno o incluso dos de los
7 componentes si el comprador y el vendedor están de acuerdo. Por ejemplo, el edificio MetLife en la ciudad de Nueva York
8 se construyó comprando los derechos aéreos sobre Grand Central Terminal. Los componentes de la superficie y del
9 subsuelo de esa parcela continúan desempeñando la misma función que antes de la construcción del edificio MetLife.

10 Otro ejemplo de la separación de componentes de bienes raíces ocurrió cerca de Jay, Florida. Antes de que se agotara el
11 suministro de petróleo, los propietarios a menudo vendían o arrendaban el componente del subsuelo, incluidos los
12 derechos de petróleo, mientras conservaban los derechos de superficie y aire.

13

Preguntas de práctica

1. Enumere tres componentes físicos de la tierra.

1. _____
2. _____
3. _____

2. El uso razonable de las aguas que fluyen más allá de la propiedad de un propietario se denomina
_____ derechos.

3. Los derechos litorales están asociados con tierras colindantes _____ agua.

4. La tierra se refiere a la _____ de la tierra y a todo lo unido a ella por
_____.

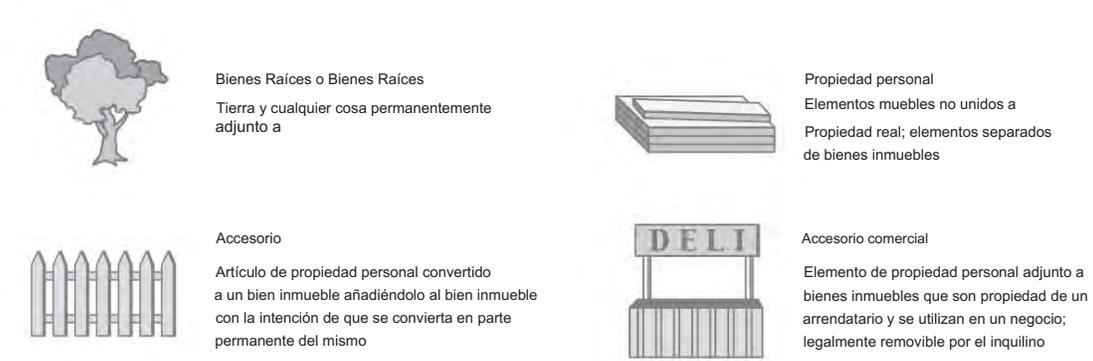
5. Bienes raíces se define como tierra más todos _____ o _____ mejorar
mentos unidos permanentemente a la tierra.

14 8.2 BIENES INMUEBLES VS. PROPIEDAD PERSONAL

15 Los dos tipos básicos de propiedad son los bienes inmuebles y los bienes muebles (ver Figura 8.2). Los bienes
16 inmuebles son básicamente terrenos y mejoras al terreno. Los bienes que no son bienes inmuebles son bienes muebles
17 (también llamados muebles). La propiedad personal por lo general consiste en artículos que tienen una vida limitada que
18 se pueden mover fácilmente de un lugar a otro. Así como el término bienes raíces se usa para denotar bienes inmuebles,
19 el término bienes muebles se usa para indicar bienes muebles. Es importante distinguir entre bienes inmuebles y bienes
20 muebles en una transacción de bienes raíces. Todos los bienes muebles incluidos en la venta deben identificarse en el
21 contrato de venta, o el vendedor tiene derecho a retirar los bienes.

22

FIGURA 8.2 ■ Bienes inmuebles frente a muebles



1 Los bienes inmuebles pueden convertirse en bienes muebles por el acto de separación (sever es cortar).
 2 Por ejemplo, la madera es un bien inmueble, pero cuando se corta en troncos, se convierte en propiedad
 3 personal por el acto de separación. Viceversa, los bienes muebles pueden convertirse en bienes inmuebles
 4 por embargo.

5 Accesorios

6 Un accesorio es un artículo que originalmente era propiedad personal que se ha adherido
 7 permanentemente a un bien inmueble de tal manera que ahora es legalmente parte de la propiedad
 8 inmueble. Una bañera, por ejemplo, era propiedad personal en su contenedor en un almacén, pero una vez
 9 que se adjuntaba permanentemente a una casa, se convertía en propiedad real. Algunos artículos, como
 10 cortinas, ventiladores de techo y candelabros, son más difíciles de clasificar. En aquellos casos en los que
 11 las partes contratantes no han tenido la previsión de incluir dichos artículos en un contrato de venta de
 12 bienes raíces, los tribunales generalmente usan el siguiente conjunto de pruebas legales para decidir si un artículo es un
 13 Intención de las Partes. Como en la mayoría de los puntos de la ley, la intención de la parte de colocar un artículo
 14 sobre o dentro de un bien inmueble es de primordial importancia. Las declaraciones hechas por un propietario a
 15 los testigos pueden indicar la intención de convertir un artículo en un accesorio. Por ejemplo, incluir una lavadora
 — y una secadora en un contrato de compraventa como parte del bien inmueble eliminaría cualquier duda sobre la
 17 intención del propietario. Si surge una disputa entre un comprador y un vendedor o entre un propietario y un
 18 inquilino, es posible que se requiera que los tribunales determinen la intención original de las partes.

PARA RECORDAR: PRUEBA LEGAL PARA APARATOS

I	Intención de las partes
R	Relación o acuerdo de las partes
METRO	Método o grado de apego
A	Adaptación del artículo.

19 Relación o Acuerdo de las Partes. En esta prueba, los tribunales buscan determinar la naturaleza exacta
 20 de la relación de las partes. ¿Es comprador y vendedor o propietario e inquilino? Por lo general, se
 21 requiere que los inquilinos residenciales dejen cualquier artículo que hayan adjuntado a los bienes
 22 inmuebles del propietario. Sin embargo, si un edificio se alquila como una tienda minorista y el inquilino ha
 23 colocado estantes de exhibición en las paredes, los tribunales generalmente dictaminarán que los estantes
 24 de exhibición son accesorios comerciales que el inquilino puede quitar. Un accesorio comercial es un
 25 artículo instalado por un arrendatario comercial y utilizado en el oficio o negocio del arrendatario. Los
 26 accesorios comerciales se consideran legalmente propiedad personal que puede ser removible por el arrendatario, y el

1 normalmente sería responsable de las reparaciones necesarias asociadas con la remoción. Por ejemplo, los elevadores de
2 automóviles hidráulicos instalados por un taller de reparación de automóviles son accesorios comerciales (consulte la Figura 8.3).

3 Método o Grado de Apego. La forma en que un artículo se une a un bien inmueble generalmente indica si se trata de un
4 accesorio o de un bien mueble. Normalmente, si la remoción del artículo resulta en daños a bienes inmuebles, el artículo
5 se clasifica como accesorio. Un conjunto de gabinetes de almacenamiento empotrados en el cuarto de servicio
6 generalmente se consideraría un accesorio si al quitarlo dañaría la pared.

7
8 Adaptación del artículo. Esta prueba busca determinar si un artículo fue diseñado o necesario para el uso normal de una
9 propiedad específica. Si el artículo se adapta o se construye a la medida de la propiedad, es probable que se considere
10 un accesorio aunque sea movable. Por ejemplo, las persianas contra huracanes se consideran accesorios porque están
11 hechas a medida para ventanas específicas en una estructura, aunque no estén en las ventanas en todo momento. Las
12 persianas se colocan en las ventanas cuando se acerca una tormenta y se retiran cuando el peligro ha pasado. Otro
13 ejemplo de accesorio son las cortinas hechas a medida con el mismo patrón decorativo que el papel tapiz.

14
15
16 Las pruebas legales no deberían ser necesarias si todos los bienes muebles que se venderán con los bienes raíces
17 se enumeran en el contrato de venta. Para evitar conflictos y malentendidos entre compradores y vendedores, los
18 contratos de listado y venta deben especificar claramente qué artículos se consideran parte de los bienes inmuebles en
19 una transacción y enumerar cualquier propiedad personal que se incluirá en la venta.

20

FIGURA 8.3 ■ Comparación de Fixtures y Trade Fixtures

	Accesorio	Accesorio comercial
Tipo de propiedad	Propiedad real	Propiedad personal
Naturaleza de la propiedad	Permanente	Retirable
uso de la propiedad	Venta residencial	Arrendamiento comercial
Contrato de venta	Incluido en venta	No incluido en la venta

Preguntas de práctica

6. Enumere los dos tipos básicos de propiedad.

1. _____
2. _____

7. Enumere las cuatro pruebas legales que usan los tribunales para determinar si un artículo es un accesorio.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____

8. Un artículo que era propiedad personal pero que se ha adjuntado permanentemente a un bien inmueble se llama un _____.

9. Los bienes muebles que no están incorporados a bienes inmuebles se denominan _____.

10. Propiedad personal, también llamada _____ o _____, consta de artículos tener una vida. _____

11 _____ son artículos de propiedad _____ que son adjuntos por un inquilino y son una parte necesaria de la propiedad del inquilino. _____ o _____.

1 8.3 DERECHOS DE PROPIEDAD BÁSICOS

2 Los derechos de propiedad de bienes inmuebles se denominan conjunto de derechos legales. El paquete de derechos
3 incluye los siguientes derechos:

4 ■ Disposición. El derecho a vender, hipotecar, dedicar, regalar o de otra manera disponer de la totalidad
5 o una parte de la propiedad. ■ Disfrute.

6 El derecho a disfrutar y usar la propiedad sin interferencia (el término legal es goce tranquilo). ■

7 Exclusión. El derecho a evitar que

8 otros entren sin autorización al entrar o usar el
9 propiedad sin permiso.

10 ■ Posesión. El derecho a ocupar la propiedad en la intimidad. Un propietario adquiere el
11 derecho de posesión de una propiedad en el día en que el propietario tiene el título legal aunque el
12 propietario no haya puesto un pie en la tierra misma. ■

13 Controlar. El derecho al uso y control ininterrumpido de la propiedad de acuerdo con las leyes locales
14 (por ejemplo, zonificación).

PARA RECORDAR: PAQUETE DE DERECHOS JURÍDICOS

D	Disposición
mi	Disfrute
mi	Exclusión
PAG	Posesión
C	Control

Preguntas de práctica

12. Enumere los cinco derechos de propiedad de bienes inmuebles que se denominan conjunto de derechos legales.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

15 8.4 SUCESIONES Y ARRENDAMIENTOS

— Un patrimonio se refiere al grado, cantidad, naturaleza y extensión del interés (derechos de propiedad)
17 que una persona puede tener sobre bienes inmuebles. Los términos patrimonio y tenencia deben usarse
18 indistintamente. Los patrimonios se dividen en los siguientes dos grupos generales:

- 1 1. Propiedades de dominio absoluto, que tienen una duración indeterminada (de duración desconocida) (ver
- 2 Figura 8.4)
- 3 2. Patrimonios de arrendamiento (también llamados patrimonios de propiedad privada), que son por un
- 4 plazo fijo (duración conocida) (ver Figura 8.5)

FIGURA 8.4 ■ Patrimonios de dominio absoluto

Las fincas de dominio absoluto son fincas de propiedad.

- El dominio pleno (absoluto) es el patrimonio más completo y es heredable.
 - El patrimonio vitalicio se mide por la duración natural de la vida ("durante la vida de").
 - La herencia en reversión ocurre cuando la propiedad regresa al otorgante.
 - El patrimonio remanente ocurre cuando la propiedad pasa a un tercero.
-

5 Propiedades de dominio absoluto

6 Un patrimonio de dominio absoluto es un interés de propiedad por un período indeterminado. Ese interés se puede
7 heredar (patrimonio de pleno dominio) o se puede medir por la vida de un individuo (patrimonio vitalicio).

8

9 Cuota Simple de Bienes. Un patrimonio de dominio pleno es el paquete más grande de derechos legales. La tarifa, la
10 tarifa simple y la tarifa simple absoluta se usan para describir el patrimonio. Los tres términos identifican un derecho de
11 propiedad con pleno poder para usar, disponer y permitir que la propiedad descienda a los herederos. Es el tipo más alto
12 de interés real reconocido por la ley. La mayoría de los títulos de propiedad se mantienen en cuota.

13

14 Estado de vida. Los patrimonios vitalicios son otro tipo de patrimonio de dominio absoluto que puede crear la persona que
15 posee el título de dominio pleno de los bienes inmuebles. Un patrimonio en bienes inmuebles cuya duración está limitada
— a la vida de su propietario oa la vida de alguna otra persona designada es un patrimonio vitalicio. Durante el tiempo que
17 un propietario disfruta de un patrimonio vitalicio, el propietario debe mantener la propiedad y no permitir que se desperdicie
18 (cualquier cosa que reduzca el valor de la propiedad). El propietario vitalicio también debe pagar los impuestos y el seguro
19 de la propiedad y mantener al día cualquier hipoteca o gravamen para preservar la propiedad.

20

21 Debido a que estas propiedades de vida se crean por acuerdo de las partes, son propiedades de vida convencionales.
22 Un otorgante que transmite un patrimonio vitalicio a otra persona puede crear un patrimonio vitalicio convencional.

23

24 EJEMPLO 1: Lucille tiene un dominio pleno en una casa. Ella quiere mantener a su hermano, Andrew. Lucille
25 ejecuta una escritura que transfiere el título de la casa a Andrew de por vida. Lucille es la otorgante que
26 transfiere un patrimonio vitalicio a Andrew. La duración del patrimonio vitalicio se mide por la vida de Andrew.
27 La escritura establece que tras la muerte de Andrew, el título volverá a Lucille (el otorgante original).

28

29 Un patrimonio vitalicio convencional también puede estar formado por un otorgante que reserva un patrimonio
30 vitalicio para uso propio del otorgante y transfiere el interés restante a otra persona (el concesionario).

31

32 EJEMPLO 2: Lucille tiene un dominio pleno en una casa. Quiere asegurarse de que su hermano Andrew
33 pueda seguir viviendo en la casa después de su muerte. Lucille ejecuta una escritura que transfiere el
34 título de la casa a su muerte a Andrew. Lucille es la otorgante que reserva un patrimonio vitalicio en la casa
35 para toda su vida y transfiere el resto de los intereses a Andrew. La duración del patrimonio vitalicio se
mide por la vida de Lucille.

1 Cuando se forma un patrimonio vitalicio, surgen dos intereses de propiedad distintos del dominio pleno original: el
 2 patrimonio vitalicio y un interés remanente. Debido a que estas dos partes son intereses de propiedad, los propietarios de
 3 cualquiera de las partes pueden vender, hipotecar o regalar su interés. La duración de un patrimonio vitalicio está
 4 determinada por la vida de una persona designada, por lo que la escritura que crea el patrimonio vitalicio debe prever la
 5 transferencia del título a la muerte de la persona designada. Al final de la vida del patrimonio, el título vuelve al otorgante
 6 original (patrimonio en reversión) o se transfiere a un tercero (patrimonio restante).

7
 8 Finca en reversión. Si el título regresará al otorgante original (propietario anterior), se crea un patrimonio en reversión
 9 (reversion estate). En el Ejemplo 1, Lucille traspasó un patrimonio vitalicio a Andrew. Debido a que el título de la propiedad
 10 vuelve a Lucille (el otorgante original) tras la muerte de Andrew, el interés de Lucille en la casa es un patrimonio en
 11 reversión.

12 Finca restante. Si el título se transferirá a un tercero, llamado remanente, el remanente posee un remanente de bienes
 13 mientras exista el patrimonio vitalicio. La escritura que estableció la propiedad vitalicia también designa al resto. Cuando
 14 finaliza el patrimonio vitalicio, el resto del hombre recibe un patrimonio de dominio pleno. Si solo hay un remanente, el
 15 concesionario recibe una propiedad simple en propiedad.

16
 17 En el Ejemplo 2, Andrew es el resto. Andrew tiene un patrimonio remanente en el hogar mientras exista el patrimonio
 18 vitalicio. Cuando Lucille muere, Andrew recibe el patrimonio pleno en pleno dominio. Si hay más de un restoman, los
 19 restantes reciben una propiedad de renta concurrente. (La propiedad concurrente se explica más adelante en esta
 20 unidad).

21 Las herencias vitalicias también pueden ser creadas por ley. Estos bienes vitalicios se denominan bienes vitalicios legales.
 22 Por ejemplo, en Florida, si una propiedad familiar se titula a nombre de uno de los cónyuges únicamente, por aplicación
 23 de la ley, el cónyuge sobreviviente recibe un patrimonio vitalicio de la propiedad familiar y los hijos reciben el resto del
 24 patrimonio.

25 Granja. Los propietarios de viviendas (incluidas las personas solteras) en Florida pueden ocupar su residencia permanente
 26 (principal). La Constitución de Florida otorga ciertas protecciones y beneficios a la propiedad familiar:

196, FS

222, FS

Artículo X,
 sec. 4,

Constitución de Florida

- 27
 28 ■ Protección de la familia. Si una persona casada fallece y la propiedad familiar se tituló a nombre de esa
 29 persona fallecida únicamente (en forma solidaria), por ministerio de la ley (incluso si un testamento
 30 establece lo contrario), el cónyuge sobreviviente recibe un patrimonio vitalicio legal y los hijos (descendientes
 31 en línea) recibir un patrimonio restante. Si no hay hijos, el cónyuge supérstite recibe un dominio pleno
 sobre la propiedad familiar.

32 Se requieren las firmas de ambos cónyuges en todos los contratos, hipotecas y escrituras de propiedad
 33 familiar, incluso si la propiedad familiar está titulada a nombre de uno de los cónyuges únicamente.
 34 El propósito de la ley de vivienda, por lo tanto, es proteger a la familia y evitar que la familia sea desplazada de
 35 la vivienda.
 36

- 37 ■ Protección del patrimonio familiar. La propiedad familiar está protegida contra la venta forzosa para satisfacer
 38 gravámenes judiciales por deudas debidas a préstamos personales, deudas de tarjetas de crédito, etc.
 39 La protección de Homestead no evita la ejecución hipotecaria por falta de pago de impuestos sobre la
 40 propiedad, evaluaciones especiales, hipotecas, cuotas de asociación de propietarios, cuotas de asociación de
 41 condominio, gravámenes de vendedores o gravámenes de construcción asegurados con la propiedad de
 42 Homestead. ■ Exención de

43 impuestos. El estatuto de Florida permite una exención de impuestos del valor tasado de la propiedad. La
 44 exención actual del impuesto sobre la vivienda es de hasta \$50,000 para las viviendas que califican y
 45 se deduce del valor tasado al calcular el valor imponible (consulte "Exención del impuesto sobre la
 46 vivienda", Unidad 18).

- 1 ■ Tamaño de la propiedad familiar. El tamaño de la propiedad familiar está restringido a 160 acres de
- 2 terrenos contiguos y mejoras fuera de un municipio (ciudad) o hasta ½ acre de terrenos contiguos y mejoras
- 3 si la propiedad está ubicada dentro de la ciudad.
- 4 ■ Bienes personales. Las protecciones de Homestead incluyen \$1,000 del valor de los bienes personales
- 5 propiedad.

FIGURA 8.5 ■ Patrimonios sin dominio absoluto o arrendados

Las fincas que no son de dominio absoluto (arrendamiento) son fincas de posesión.

- El patrimonio por años es un contrato de arrendamiento por escrito con una fecha específica de inicio y finalización.
 - La tenencia a voluntad es un acuerdo oral o uno que no tiene una fecha de finalización específica.
 - El arrendamiento por consentimiento ocurre cuando el período de arrendamiento ha terminado y el arrendatario es un remanente.
-

6 Patrimonios de propiedad privada o de arrendamiento

7 Las sucesiones de propiedad privada tienen una duración conocida y no implican un interés de propiedad. Las
 8 sucesiones de propiedad privada o menor otorgan el derecho de disfrute tranquilo (el derecho a usar y poseer, pero no
 9 poseer) bienes inmuebles. Las propiedades que no son de dominio absoluto también se denominan arrendamiento.
 10 fincas

11 Una propiedad de arrendamiento (arrendamiento) es un interés en bienes inmuebles que posee un arrendatario.
 12 Las fincas arrendadas se miden en tiempo calendario. En virtud de un contrato de arrendamiento, el arrendatario posee
 13 una propiedad de arrendamiento y el arrendador (dueño de la propiedad) posee una propiedad de reversión. Al final del
 14 arrendamiento, el derecho de goce tranquilo (uso y posesión) de la propiedad revierte al dueño de la propiedad. Hay tres
 15 tipos de propiedades en arrendamiento: propiedad por años, tenencia a voluntad y tenencia por tolerancia (ver Figura 8.5).

17 Finca por Años. Una herencia por años (o arrendamiento por años) es un arrendamiento con una fecha específica de
 18 inicio y finalización. Existe por un período designado, que puede ser cualquier período de tiempo desde menos de un año
 19 hasta un período de muchos años (como un contrato de arrendamiento de 99 años). Un patrimonio por años es un
 20 patrimonio de arrendamiento creado por un contrato de arrendamiento por escrito. Una sucesión por años establece un
 21 interés en bienes inmuebles para el inquilino (derecho de disfrute tranquilo y exclusión), pero no transmite el título real (o
 22 la propiedad) ni el derecho de disposición (consulte "Derechos básicos de propiedad" en esta unidad).

83.57, FS

24 Tenencia a voluntad. Un arrendamiento a voluntad es un contrato de arrendamiento que tiene una fecha de inicio pero no
 25 una fecha de finalización fija, como un contrato de semana a semana o de mes a mes. Por ejemplo, supongamos que
 26 Harry no tiene la intención de usar su cabaña en el lago por un tiempo, entonces Harry le permite a su amigo Bill vivir en
 27 la cabaña por \$100 por semana. Se creó un arrendamiento a voluntad porque se le dio permiso a Bill para usar la cabaña
 28 y se acordó una tarifa de alquiler, pero no se estableció una fecha de finalización.

30 El estatuto de Florida llama a esto un arrendamiento sin término específico. Los arrendamientos a voluntad pueden
 31 ser acuerdos escritos u orales. Todos los deberes y obligaciones de una relación propietario-inquilino existen en un
 32 arrendamiento a voluntad, y cualquiera de las partes requiere notificación de terminación. El aviso para la terminación de
 33 arrendamientos a voluntad está establecido en el estatuto y se basa en el intervalo de tiempo entre
 34 pago de renta:

- 35 ■ Semana a semana—aviso de 7 días ■ Mes
- 36 a mes—aviso de 15 días Otras acciones que
- 37 rescindirán un contrato de alquiler incluirán la venta de la propiedad o la muerte del propietario o del arrendatario.

83.04, FS

1 Tenencia en Sufferance. Un arrendamiento por tolerancia ocurre cuando un arrendatario permanece en posesión de la
 2 propiedad más allá de la fecha de finalización de un arrendamiento legal sin el consentimiento del arrendador. El
 3 arrendatario no tiene patrimonio ni título, sino solo posesión "desnuda" y no tiene derecho a una notificación de rescisión.
 4 El pago y la aceptación del alquiler por sí solos no deben interpretarse como una renovación del contrato de arrendamiento.
 5 Sin embargo, si la retención del arrendatario continúa con el consentimiento por escrito del arrendador, entonces el
 6 arrendamiento se convierte en un arrendamiento a voluntad según la ley de Florida.
 7

8 Propiedad única versus propiedad concurrente

61.075, FS

9 Cuando el título de propiedad está en manos de una sola persona, se crea un patrimonio en propiedad individual o
 10 única (para recordarlo, piense en este interés de propiedad como "separado" o separado de cualquier otro interés de
 11 propiedad). La propiedad separada es la propiedad que un cónyuge posee a nombre del cónyuge solo antes del
 12 matrimonio y la propiedad adquirida por uno de los cónyuges durante el matrimonio por herencia o donación.
 13

14 Los bienes adquiridos durante el matrimonio, excepto por herencia o donación, se denominan bienes conyugales.
 15 Por ejemplo, un cónyuge puede comprar una propiedad con sus propios ahorros y titular la propiedad solo a su nombre.
 16 A menos que la pareja haya firmado un acuerdo prenupcial, la propiedad es legalmente un bien marital. Si la pareja luego
 17 se divorcia, los tribunales dividirán los bienes conyugales "equitativamente".
 18

19 Cuando se trabaja con vendedores, es importante conocer la forma de propiedad existente, ya que determina quién
 20 debe firmar los distintos documentos. Por lo general, si una propiedad se posee en forma solidaria, solo se requiere la
 21 firma del propietario en la escritura. Sin embargo, si la propiedad es propiedad de una familia, independientemente de si
 22 ambos nombres o solo el nombre de uno de los cónyuges está en la escritura, ambos cónyuges deben firmar la escritura.
 23

FIGURA 8.6 ■ Propiedad concurrente

Tenencia en común	Arrendamiento por Totalidades	tenencia conjunta
Dos o más personas	Pareja casada	Dos o más personas
Posesión indivisa	Posesión indivisa	Posesión indivisa
Porcentaje igual o desigual	Cada cónyuge 100%	Igual porcentaje
Misma o diferente hora	Mismo tiempo	Mismo tiempo
Título igual o diferente	Mismo título	Mismo título
Sin derecho de supervivencia (Herederos heredan)	Derecho de supervivencia (El cónyuge sobreviviente hereda)	Derecho de supervivencia (Los propietarios sobrevivientes heredan)

24 La propiedad de una propiedad por dos o más personas al mismo tiempo se denomina propiedad concurrente. Hay
 25 tres tipos de sucesiones (o tenencias) con propietarios concurrentes: tenencia en común, tenencia por la totalidad y
 26 tenencia conjunta.

27 Tenencia en Común. Cuando dos o más personas deseen compartir la propiedad de un mismo inmueble, podrán optar
 28 por la tenencia en común. Es la forma de copropiedad más utilizada, a excepción de la propiedad de una pareja casada.
 29 Una tenencia en común permite flexibilidad en cómo y cuándo las personas adquieren el título de propiedad. Por ejemplo,
 30 dos o más propietarios pueden adquirir el título en cualquiera de las siguientes combinaciones: mismo o diferente título
 31 (títulos de escritura); misma o diferente hora (fecha de ejecución); y poseer un porcentaje igual o desigual de la propiedad.
 32 Los inquilinos en común poseen un interés indiviso en toda la propiedad. Un interés indiviso (también llamado posesión
 33 indivisa) es el interés en la propiedad completa en lugar de la propiedad de una parte particular de la propiedad.
 34
 35

1 EJEMPLO: Sally y Kathy son propietarias de una casa como inquilinas en común. Sally tiene una
2 participación de dos tercios en toda la propiedad y Kathy tiene una participación de un tercio en toda la
3 propiedad. Cuando Sally y Kathy mueran, su interés en la propiedad descenderá a sus herederos. A la
4 muerte de Sally, por ejemplo, sus dos tercios de interés en la propiedad descenderán a sus herederos legales
5 (o según lo indique su testamento).

689.15, FS

6 Tenencia por la Totalidad. Una tenencia por la totalidad es un patrimonio que solo se puede crear entre una pareja casada.
7 Una tenencia por la totalidad se aplica a todos los tipos de bienes adquiridos por una pareja casada. La propiedad
8 residencial, comercial e industrial comprada por una pareja casada en conjunto puede ser mantenida como arrendamiento
9 por la totalidad. La escritura u otro instrumento de transmisión no tiene que indicar expresamente que existe una tenencia
10 por la totalidad. Si las partes están realmente casadas entre sí, la herencia está implícita.

11
12 Si bien no es obligatorio, la escritura debe reflejar una tenencia en su totalidad para notificar a otros que existe tal
13 propiedad. La escritura, por ejemplo, normalmente indicaría que John P. Smith y Sally R. Smith son una pareja casada.
14

15 Con una tenencia por la totalidad, cada cónyuge tiene la posesión indivisa del 100% de interés en la propiedad.
16 Cuando uno de los cónyuges fallece, el derecho de propiedad de ese individuo se transfiere automáticamente al cónyuge
17 sobreviviente por derecho de supervivencia. Esto significa que en el momento de la muerte de cualquiera de los cónyuges,
18 el derecho de propiedad se transfiere automáticamente al cónyuge sobreviviente. El cónyuge sobreviviente es
19 inmediatamente dueño de la propiedad sin que se convierta en parte del patrimonio del difunto. El cónyuge sobreviviente
20 será propietario de la propiedad en dominio pleno, y debido a que el título se transmite al único cónyuge sobreviviente,
21 existe una herencia en conjunto (o propiedad exclusiva). La tenencia por enteros sólo puede existir entre una pareja
22 casada; por lo tanto, si la pareja se divorcia, todos los bienes poseídos como tenencia por la totalidad se convertirán
23 automáticamente en una tenencia en común, y cada excónyuge tendrá posesión indivisa de una participación igual del
24 50% en la propiedad.
25

26 Cuando la propiedad es comprada por una pareja casada, a menos que se disponga lo contrario, se crea una
27 tenencia por la totalidad. Si lo desea, una pareja casada puede comprar juntos una propiedad como tenencia en común.
28 En tal caso, cada uno tendría una participación del 50 %, o podrían poseer el 60 %/40 % o algo más, siempre que la
29 escritura indique específicamente el porcentaje de cada propietario. Uno no debe asumir que simplemente porque una
30 pareja está casada, quieren comprar una propiedad como arrendamiento por la totalidad. En cambio, la pareja puede
31 optar por tomar el título de la propiedad como tenencia en común. Por ejemplo, se puede preferir una tenencia en común
32 si la pareja casada tiene hijos de un matrimonio anterior. Si la propiedad se tiene en común, recuérdese que el interés de
33 cada persona descenderá a los herederos del arrendatario. Por lo tanto, en esta situación, se puede preferir una tenencia
34 en común para que un cónyuge pueda mantener a sus hijos de un matrimonio anterior. La excepción a una pareja
35 casada que elige una tenencia en común es si la propiedad es la vivienda familiar de la pareja (consulte "Propiedad
36 familiar", anteriormente en esta unidad y la Figura 8.7).
37
38

FIGURA 8.7 ■ Protección de la propiedad frente al patrimonio por la totalidad

Granja	Tenencia por la totalidad
Protege al cónyuge sobreviviente no propietario	Protege al cónyuge sobreviviente propietario
La protección se aplica a la residencia principal	La protección se aplica a todo tipo de bienes adquiridos por la pareja casada
Si el cónyuge propietario muere, el cónyuge sobreviviente recibe un patrimonio vitalicio si hay hijos; si no hay hijos, el cónyuge sobreviviente recibe un dominio pleno en la propiedad	A la muerte de cualquiera de los cónyuges, el interés de propiedad se transfiere automáticamente al cónyuge sobreviviente por derecho de supervivencia
En caso de divorcio, el cónyuge no propietario pierde toda protección en la propiedad de la vivienda familiar	En caso de divorcio, por ministerio de la ley, la tenencia por enteros se convierte en una tenencia en común con cada cónyuge teniendo una parte igual

1 Tenencia conjunta. Una tenencia conjunta presenta el derecho de supervivencia, al igual que la tenencia por la
2 totalidad. Recuerde que en una tenencia por la totalidad, el derecho de supervivencia significaba que cuando
3 uno de los cónyuges (copropietario) fallecía, el interés del difunto en la propiedad se transmitía automáticamente
4 al cónyuge sobreviviente. En una tenencia conjunta, el derecho de supervivencia significa que la parte de un
5 copropietario que ha fallecido va al copropietario sobreviviente y no a los herederos del propietario fallecido.
6 Debido a que una tenencia conjunta presenta el derecho de supervivencia, para mayor claridad, no se puede
7 crear una verdadera tenencia conjunta a menos que la redacción específica en la escritura estipule la
8 supervivencia. Según la ley actual, una escritura que transfiera una propiedad en tenencia conjunta, para
9 garantizar el derecho de supervivencia, debe incluir una redacción similar a "como copropietarios con derecho
10 de supervivencia y no como inquilinos en común". El derecho de supervivencia impide la disposición de los
11 bienes por testamento o filiación a los herederos.

12 Los copropietarios tienen posesión indivisa y un interés de propiedad igualitario en los bienes inmuebles.
13 A medida que mueren los copropietarios, sus acciones se dividen entre los inquilinos sobrevivientes hasta que
14 solo queda un propietario. El único superviviente tiene entonces un patrimonio pleno en pleno dominio.

15 EJEMPLO: Bob, Bill y Betty poseen 10 acres como copropietarios con derecho de supervivencia, cada uno
— de los cuales posee una tercera parte de toda la propiedad. Si Bob muere, Bill y Betty permanecerán como
17 copropietarios, y cada uno tendrá una participación del 50 % en la propiedad. Si Bill muere más tarde, Betty
18 es la única copropietaria sobreviviente. En el momento de la muerte de Bill, Betty es propietaria de la propiedad
19 en forma solidaria.

20 Un copropietario que quiera vender su parte de una propiedad puede hacerlo. Sin embargo, la persona
21 que compra esa acción no puede ser copropietario con los demás propietarios originales. Esto se debe a que
22 todos los copropietarios deben adquirir el título juntos, es decir, ser nombrados como concesionarios en el
23 mismo instrumento de escritura. En cambio, el nuevo propietario será un inquilino en común sin derecho a
24 recibir ninguna propiedad a la muerte de uno de los inquilinos conjuntos originales. La parte común del
25 arrendatario puede ser enajenada por testamento, descendencia u otro arreglo.

26 EJEMPLO: John, Jim, Jill y Jane son dueños de un edificio de oficinas como inquilinos conjuntos
27 con derecho de supervivencia. Cada copropietario tiene posesión indivisa con igual interés de
28 propiedad. Jim vende su participación en la propiedad (25%) a Sally. Sally es inquilina en
29 común, mientras que John, Jill y Jane siguen siendo inquilinos conjuntos. Si John muere, su interés
30 del 25% se dividirá entre Jill y Jane. Si Sally muere, su interés irá a sus herederos o según su
31 testamento.

**PARA RECORDAR : CUATRO UNIDADES DE CONJUNTO
TENENCIA**

P Posesión	Los copropietarios tienen los mismos derechos de posesión indivisa me interesa	Los inquilinos conjuntos tienen el mismo interés de propiedad
T título	Los copropietarios adquieren el título en el mismo instrumento (escritura)	
T Hora	Los copropietarios adquieren sus intereses en la propiedad al misma hora	

Preguntas de práctica

Andrew tiene el título de propiedad de por vida. La escritura que ejecutó Lucille establece que, tras la muerte de Andrew, el título de la propiedad se transferirá a sus dos hijos, Kathryn y Lynn.

13. Kathryn y Lynn celebran una _____ estado durante la vida de Andrew.
14. Andrés tiene un _____ finca en la propiedad.
15. Enumere las cuatro unidades de una tenencia conjunta.
 1. _____
 2. _____
 3. _____
 4. _____
16. Enumere los dos tipos de herencias que otorgan derecho de supervivencia.
 1. _____
 2. _____
17. Enumere el número de días de aviso para desalojar que se debe dar a un inquilino a voluntad, según en los intervalos de tiempo de pago del alquiler.
 1. Semana a semana: _____
 2. Mes a mes: _____
18. Una propiedad de dominio absoluto es una propiedad _____ por un período de _____ de tiempo.
19. El patrimonio más completo con el conjunto más grande de derechos legales es el _____ bienes.
20. Las fincas en arrendamiento son fincas de _____ y también son llamados _____ fincas
21. Los cónyuges que toman propiedad de la propiedad juntos crean un arrendamiento _____.
22. Un arrendamiento por años debe tener una duración determinada _____ y _____ fecha.

23. Si el título pasa a la muerte de un inquilino vitalicio a alguien que no sea el original otorgante, la persona que recibe el título se llama _____.

24. Un patrimonio vitalicio creado por el otorgante se denomina _____ Estado de vida; mientras que un patrimonio vitalicio creado por ley. _____ Estado de vida.

8.5 COOPERATIVAS, CONDOMINIOS Y TIEMPO COMPARTIDO

Fondo

En Florida, la Ley de Cooperativas (719, FS), la Ley de Condominios (718, FS) y la Ley de Planes de Vacaciones y Tiempo Compartido de Florida (721, FS) establecen los derechos y obligaciones del desarrollador, la asociación y los propietarios y compradores de unidades. . Todos estos estatutos requieren que, antes de la venta de viviendas compartidas residenciales de desarrolladores, los compradores reciban ciertas declaraciones de divulgación. Estas declaraciones incluyen, por ejemplo, la descripción de la propiedad, la forma del título de propiedad, la descripción de las áreas comunes y los servicios, la existencia de juicios o gravámenes, los arreglos de administración, las disposiciones de depósito en garantía, las restricciones a la venta o transferencia de unidades, el prorrateo de gastos comunes, fecha de finalización de la construcción, presupuesto operativo estimado, costos de cierre estimados y copias de documentos clave.

La División de Condominios, Tiempos Compartidos y Casas Móviles de Florida del Departamento de Regulaciones Comerciales y Profesionales es la agencia estatal encargada de garantizar el cumplimiento de las leyes que regulan las tres formas de propiedad múltiple. Debido a que Florida es quizás el estado más activo en la producción y promoción de unidades de vivienda de propiedad múltiple, aquí es apropiada una descripción completa de cooperativas, condominios y tiempo compartido.

Cooperativas

719, FS

Una cooperativa, asociación cooperativa o cooperativa es un edificio de unidades múltiples que es propiedad de una corporación. La corporación tiene el título de la tierra y las mejoras. Los propietarios de unidades compran acciones de la corporación. La propiedad de las acciones da derecho al comprador a un arrendamiento de propiedad y el derecho a ocupar la unidad.

La Ley de Cooperativas estipula que los impuestos sobre la propiedad y las evaluaciones especiales se evalúan contra cada unidad cooperativa (no contra la corporación). Los impuestos y gravámenes especiales exigidos constituyen un gravamen únicamente sobre la unidad individual. Los accionistas pagan a prorrata parte de los impuestos sobre la propiedad, y la corporación paga la factura del impuesto sobre la propiedad. Los propietarios-tenedores de acciones pueden deducir sus impuestos inmobiliarios e intereses hipotecarios de la renta imponible. Los accionistas también pagan a la corporación una cuota mensual basada en una parte proporcional de la cantidad necesaria para el pago de gastos comunes tales como gastos de operación y mantenimiento. La transferencia de propiedad de una unidad cooperativa se logra mediante la venta de las acciones.

719.503,
FS

Divulgaciones y Período de Cancelación. El desarrollador debe incluir una divulgación en el contrato de venta que establezca que el comprador de una unidad cooperativa residencial puede cancelar el contrato dentro de los 15 días calendario posteriores a la firma del contrato y la recepción por parte del comprador de todos los artículos requeridos por FS 719. El contrato de reventa de una unidad cooperativa residencial debe incluir una cláusula que establezca que el comprador acusa recibo de los artículos de incorporación de la asociación, los estatutos y reglas de la asociación, y la hoja de preguntas y respuestas por lo menos tres días hábiles antes de la firma del contrato. Si el comprador no ha recibido estos documentos requeridos antes de firmar el contrato, el contrato de reventa debe incluir una cláusula que establezca que el comprador puede cancelar el contrato dentro de los tres días hábiles posteriores a la recepción de estos documentos requeridos (ver Figura 8.8). El derecho del comprador a cancelar

- 1 el contrato termina al cierre. Un contrato de venta de una unidad cooperativa residencial que no incluya ninguna
 2 divulgación es anulable por parte del comprador.

FIGURA 8.8 ■ Períodos de rescisión de cooperativas, condominios y tiempo compartido

3 días hábiles 10	Reventa de apartamentos y unidades de condominio de cooperativas residenciales
días calendario 15	Tiempo compartido vendido por desarrollador o reventa
días calendario	Cooperativa residencial de apartamentos y unidades de condominio vendidas por desarrollador

3 Condominios

718, FS

4 Un condominio consta de unidades de condominio y elementos comunes. Los condominios pueden parecer edificios
 5 de apartamentos, casas unifamiliares adosadas o casas independientes; lo que hace que las estructuras sean condominios
 6 es cómo el desarrollador organizó la asociación.

7 La Ley de Condominio establece que una asociación, generalmente una corporación sin fines de lucro, es responsable de
 8 operar el condominio. La asociación de condominios está dirigida por una junta directiva, inicialmente nombrada por el
 9 desarrollador, y posteriormente entregada a directores electos.

11 Un comprador de condominio posee una unidad individual en pleno dominio. La escritura de la unidad puede estar
 12 en manos de una o más personas en cualquier tipo de propiedad o tenencia reconocida por la ley estatal.
 13 El propietario de la unidad también posee una parte fraccionaria (proporcional) indivisa de los elementos comunes. Los
 14 elementos comunes son aquellas porciones de la propiedad en condominio que no están incluidas en las unidades pero
 15 que están legalmente unidas a cada unidad y se transfieren con la unidad cuando se vende. La escritura de una unidad
 16 traspasa la unidad al comprador junto con su interés de propiedad proporcional en los elementos comunes. Los impuestos
 17 sobre la propiedad se aplican a las unidades individuales.

19 Los documentos de condominio son un conjunto de instrumentos escritos que describen el condominio y la
 20 asociación. Los cuatro documentos de condominio en la siguiente lista deben entregarse a los compradores de unidades
 21 residenciales vendidas por el desarrollador ya los compradores de unidades de condominio para reventa (consulte la
 22 Figura 8.9).

23 1. Declaración. La declaración de condominio es un condominio importante
 24 documento porque es el documento que crea el condominio. La creación del condominio ocurre cuando la
 25 declaración se inscribe en los registros oficiales del condado donde se encuentra la propiedad.

27 2. Artículos de incorporación. La operación de un condominio se realiza a través de su asociación. El pacto
 28 social crea la entidad corporativa responsable de operar el condominio.

30 3. Estatutos. Los estatutos describen las reglas y regulaciones de la asociación. Establece la administración de
 31 la asociación, incluidos los procedimientos para convocar reuniones, determinar los requisitos de votación,
 32 etc. Cada comprador, al aceptar el título de propiedad de una unidad, automáticamente se convierte en
 33 miembro de la asociación y está sujeto a las normas y reglamentos de la asociación.

35 4. Hoja de preguntas y respuestas más frecuentes (FAQ). Las preguntas frecuentes informan a los posibles
 36 compradores sobre las restricciones en el arrendamiento de una unidad, información sobre las evaluaciones
 37 y si los propietarios de la unidad o la asociación están obligados a pagar el alquiler o las tarifas de uso de la
 38 tierra para las instalaciones recreativas y en qué cantidad.

1	Unidades de condominio vendidas por un desarrollador. Además de los cuatro documentos de condominio enumerados
2	anteriormente, hay dos divulgaciones adicionales que se deben dar a los posibles compradores cuando compran unidades
3	residenciales de un desarrollador (consulte la Figura 8.9).
4	1. Folleto. El desarrollador está obligado a proporcionar un prospecto (circular de oferta) a los compradores si el
5	condominio consta de más de 20 unidades residenciales. El prospecto resume algunos de los puntos principales
6	detallados en los documentos del condominio.
7	
8	2. Presupuesto operativo estimado. El presupuesto operativo estimado proporciona estimaciones detalladas de varios
9	gastos comunes que deben compartir los propietarios de las unidades.
10	Los compradores que compran unidades de condominio al desarrollador tienen un período de cancelación de 15 días. El
11	desarrollador debe incluir una declaración de divulgación en el contrato de venta que indique que el comprador tiene derecho a
12	cancelar el acuerdo dentro de los 15 días calendario posteriores a la fecha de firma del contrato y recepción de los documentos
13	del condominio (6 documentos en total enumerados anteriormente). El desarrollador requerirá que los compradores firmen un
14	recibo para los documentos mínimos del condominio. Los compradores deben verificar que han recibido todos los documentos
15	enumerados en el recibo antes de firmar.
16	---
17	Unidades de condominio de reventa vendidas por el propietario de la unidad. Además de los cuatro documentos de condominio
18	discutidos anteriormente, los propietarios de unidades de condominio de reventa deben dar a los compradores tres divulgaciones
19	adicionales (consulte la Figura 8.9).
20	1. Informe financiero de fin de año más reciente.
21	2. Reglamento de la asociación.
22	3. Forma de gobernanza. El formulario de gobierno fue desarrollado por la División de Condominios, Tiempos Compartidos
23	y Casas Móviles de Florida para educar a los posibles compradores sobre los derechos y responsabilidades de la
24	junta del condominio y los propietarios de las unidades.
25	El formulario fue desarrollado para que lo usen los propietarios de unidades de condominio para dar a los posibles
26	compradores.

FIGURA 8.9 ■ Información a revelar sobre condominios

Desarrollador (Más de 20 Nuevas Unidades Residenciales)	Reventa
Folleto	
Presupuesto operativo estimado	
Informe financiero de fin de año más reciente	
Reglamento de la asociación	
Formulario de gobernanza	
Declaración	
Artículos de incorporación	
estatutos	

27 El contrato de reventa de una unidad de condominio residencial debe incluir una cláusula que establezca que el comprador
 28 acusa recibo de los documentos del condominio y que el posible comprador puede cancelar el contrato dentro de los tres días
 29 hábiles posteriores a la fecha de celebración del contrato y recepción por parte del comprador. de los documentos del condominio.
 30 El período de cancelación no comienza hasta que se hayan entregado los documentos del condominio. Un comprador debe
 31 verificar que todos los documentos hayan sido recibidos antes de firmar el recibo de entrega de los documentos.
 32
 33

1 Si un posible comprador elige cancelar el contrato a tiempo, un corredor de bienes raíces puede devolver el depósito
2 de garantía en custodia al posible comprador sin obtener primero el permiso del vendedor, siempre que se notifique al
3 corredor por escrito que el comprador está cancelando el contrato durante la cancelación legal. período. Incluso si el
4 vendedor se opone, la ley de licencias de bienes raíces establece que el corredor puede devolver el depósito al comprador
5 sin tener que notificar a la Comisión de demandas contradictorias.

6
7 El "Formulario de gobernanza de condominios" de la División de Condominios, Tiempos Compartidos y Casas
8 Móviles de Florida del DBPR está disponible en [http://www.myoridalicense.com/dbpr/
9 lsc/documents/CondominiumGovernanceForm.pdf](http://www.myoridalicense.com/dbpr/lsc/documents/CondominiumGovernanceForm.pdf).

ENLACE WEB



10 La División de Condominios, Tiempos Compartidos y Casas Móviles de Florida publica "Una guía para comprar un
11 condominio". Está disponible en [www.myoridalicense.com/dbpr/
12 lsc/documents/purchasing_guide.pdf](http://www.myoridalicense.com/dbpr/lsc/documents/purchasing_guide.pdf).

13 Tiempo compartido

721, FS

14 El tiempo compartido evolucionó a partir del concepto de condominio vacacional. La propiedad se organiza primero
15 como un condominio. Cada unidad se divide en intervalos de tiempo de propiedad, generalmente 52 semanas. Se prepara
16 una escritura o alguna evidencia de propiedad de acciones o derecho de ocupación para cada intervalo de tiempo. La
17 propiedad de tiempo compartido implica un interés indiviso en una unidad de vivienda de acuerdo con la cantidad de
18 semanas compradas. Por ejemplo, si se compra una semana, el comprador posee un interés de 1/52 en la unidad. El
19 tamaño, la ubicación, las comodidades y la época del año afectan el precio de compra de la unidad de tiempo compartido.

20
21 Ley de Tiempo Compartido. Los compradores de unidades de tiempo compartido en Florida están protegidos por la Ley
22 de Condominios y por la Ley de Planes Vacacionales y Tiempo Compartido de Florida. El Capítulo 721 del Estatuto de
23 Florida se aplica a los planes de tiempo compartido en Florida que consisten en más de siete períodos de tiempo
24 compartido en un lapso de al menos tres años.

475.011,
FS

721.20, FS

25 Requisitos de licencia y exenciones. Se requiere una licencia de bienes raíces para vender planes de tiempo compartido
26 a menos que estén específicamente exentos. Los propietarios-desarrolladores que desarrollan y venden unidades de
27 tiempo compartido pueden contratar personal de ventas sin licencia, siempre que los vendedores sean empleados
28 asalariados a los que no se les paga una comisión y que no reciben una compensación por transacción, como bonos
29 basados en cuotas de ventas. Los propietarios de períodos de tiempo compartido que poseen el tiempo compartido para
30 su propio uso y ocupación están exentos de la licencia.

721.11, FS

31 Divulgaciones de tiempo compartido. La Comisión requiere que los licenciatarios que anuncian, enumeran o venden
32 períodos de tiempo compartido proporcionen información en el contrato de cotización, los anuncios y la venta.
33 contratos

61J2-
23.001,
FAC61J2-
23.002,
FAC

34 Divulgaciones sobre el Acuerdo de Listado de Reventa de Tiempo Compartido. Las normas de la FREC exigen que
35 todos los acuerdos que contraten los servicios de un corredor en relación con la reventa de un período de tiempo
36 compartido deben contener la siguiente información, estar incluidos en letras visibles y ubicados inmediatamente encima
37 del espacio en el acuerdo de cotización reservado para la firma del propietario del período de tiempo compartido: No hay
38 garantía de que su período de tiempo

39 compartido se pueda vender a un precio en particular o dentro de un período de tiempo en particular.
40

41 Cualquier material publicitario escrito utilizado por un corredor o asociado de ventas en relación con la solicitud de
42 un acuerdo de cotización para la reventa de un período de tiempo compartido también debe contener la declaración de
43 divulgación en letra visible. Es ilegal que un titular de una licencia de bienes raíces cobre una tarifa por adelantado por la
44 cotización de una unidad de tiempo compartido.

1 El contrato de cotización también debe revelar ■
 2 honorarios, comisiones u otros costos o compensaciones que se pagarán al corredor directa o indirectamente;
 3 ■ plazo del acuerdo, una
 4 declaración sobre la capacidad de extender el plazo de
 5 el acuerdo, y una descripción de todos los costos y condiciones relacionados bajo los cuales se puede extender
 6 el acuerdo; ■ servicios de intermediario bajo
 7 el acuerdo, los costos y obligaciones de cada parte
 8 en materia de compraventa de segunda mano, y obligaciones en materia de notificación a la entidad gestora
 9 del plan de aprovechamiento por turno y de cualquier sociedad de intercambio; ■ si
 10 el acuerdo otorga derechos exclusivos al corredor para ubicar una propiedad
 11 perseguidor, a quién y cuándo se desembolsará cualquier producto de la venta del período de tiempo
 12 compartido, si alguna de las partes puede rescindir el acuerdo y las condiciones para la rescisión, y la
 13 compensación del corredor adeudada por cualquiera de las partes tras la rescisión del acuerdo antes del
 14 cierre de la reventa; ■ si el acuerdo permite que el corredor u otra persona haga
 15 uso de la
 — período de tiempo compartido y una descripción de tales derechos, incluido a quién se pagarán las rentas o
 17 ganancias generadas por dicho uso del período de tiempo compartido; y ■ la existencia de juicios o litigios
 18 pendientes contra el corredor que resulten o aleguen una violación del Capítulo 475, 498, 718 o 721, FS, o que
 19 resulten de alegar fraude al consumidor.
 20

21 Divulgaciones de contratos de reventa de tiempo compartido. Las normas de la FREC exigen que un contrato de reventa
 22 de un período de tiempo compartido utilizado por un titular de una licencia de bienes raíces contenga la siguiente información
 23 en al menos 10 puntos, en mayúsculas, ubicada inmediatamente encima de la firma del comprador:

24 CUOTA DEL AÑO EN CURSO PARA GASTOS COMUNES ASIGNABLES
 25 AL PERÍODO DE TIEMPO COMPARTIDO QUE ESTÁ COMPRANDO ES _____. ESTA EVALUACIÓN
 26 MENT, QUE PUEDE SER AUMENTADO OCASIONALMENTE POR LA ENTIDAD ADMINISTRADORA DEL PLAN DE
 27 TIEMPO COMPARTIDO, SE PAGA EN SU TOTALIDAD CADA AÑO EN O ANTES DE ESTA EVALUACIÓN (INCLUYE/NO
 28 INCLUYE) IMPUESTOS ANUALES AD VALOREM SOBRE BIENES INMUEBLES, QUE (SON/ NO SON) FACTURADOS
 29 Y COBRADOS POR SEPARADO.
 30

31 Si los impuestos sobre bienes inmuebles ad valorem no están incluidos en la tasación del año en curso para gastos
 32 comunes, se debe incluir la siguiente declaración:

33 LA EVALUACIÓN ANUAL MÁS RECIENTE DE LOS IMPUESTOS INMOBILIARIOS AD VALOREM PARA EL PERÍODO
 34 DE TIEMPO COMPARTIDO QUE ESTÁ COMPRANDO ES QUE CADA PROPIETARIO ES PERSONALMENTE
 35 RESPONSABLE DEL PAGO DE SUS EVALUACIONES PARA GASTOS COMUNES Y/O DERECHOS DE PROPIEDAD.
 36

37 El corredor puede basarse en la información proporcionada por escrito por la entidad administradora del plan de
 38 tiempo compartido al hacer las divulgaciones requeridas. El contrato de compra también debe incluir la
 39

40 ■ forma de propiedad de tiempo compartido que se compra y una descripción legalmente suficiente
 41 del período de tiempo compartido que se compra; ■
 42 nombre y dirección de la entidad gestora del plan de aprovechamiento por turno; ■ términos y
 43 condiciones de la compra y cierre, incluidas las obligaciones del vendedor o del comprador con respecto a los
 44 costos de cierre y seguro de título; y
 45 ■ existencia de cualquier membresía obligatoria del programa de intercambio incluida en el tiempo
 46 compartir plan

- 1 Derecho a cancelar el contrato de compra. La Ley de Planes Vacacionales y Tiempo Compartido de Florida exige
 2 que se informe a los compradores que pueden cancelar el contrato dentro de los 10 días calendario posteriores a la
 3 firma del contrato o la recepción de la declaración de oferta pública, lo que ocurra más tarde (consulte la Figura 8.8).
 4 El período de rescisión de 10 días naturales se aplica a los períodos de tiempo compartido vendidos por el
 5 desarrollador, así como a las reventas.
- 6 Propiedad de tiempo compartido. La forma de propiedad del tiempo compartido normalmente se divide en dos tipos
 7 de formatos legales:
- 8 1. Propiedad de intervalo. La propiedad por intervalos es un formato de tiempo compartido de "interés
 9 escriturado" que proporciona la propiedad simple de cada unidad en incrementos de tiempo específicos
 10 y permite que el comprador compre un interés fraccionario en una unidad. El propietario tiene derecho
 11 a vender, alquilar, testamentar o regalar el interés fraccionario de la unidad.
 - 12 2. Derecho de uso. El comprador de tiempo compartido recibe el derecho de usar la unidad por un
 13 número específico de años, generalmente de 20 a 40 años. Al final de los años especificados, los
 14 derechos de uso revierten al desarrollador-vendedor. El desarrollador puede aumentar o agregar tarifas
 15 y evaluaciones, y vender el tiempo compartido a un tercero. Al final de los años especificados, los
 16 derechos de uso vuelven al desarrollador-vendedor. Los propietarios pueden perder su derecho de uso si
 17 el desarrollador quiebra.

Preguntas de práctica

25. La propiedad de acciones en la corporación da derecho al comprador al derecho de ocupación
 a través de un _____.
26. Los accionistas pagan impuestos _____ parte de la propiedad
 a la corporación y la corporación paga la factura de impuestos.
27. La transferencia de propiedad de una unidad cooperativa se logra mediante la venta de
 _____.
28. Los compradores de condominios son dueños de una unidad individual _____ además
 a una _____ con interés en el _____.
29. Los impuestos sobre la propiedad en condominio se aplican a _____.
30. La transferencia de propiedad de una unidad de condominio se logra mediante transferencia por
 _____.
31. Grabación de la _____ crea el condominio.
32. El formato legal de "interés escriturado" de propiedad de tiempo compartido se denomina _____.

8.6 RESUMEN DE PUNTOS IMPORTANTES

- 18
- 19 ■ La tierra se refiere a la superficie de la tierra y todo lo que está adherido a ella por naturaleza. ■ Bienes
 20 raíces se refiere a la tierra y las mejoras. ■ Los bienes inmuebles
 21 incluyen todos los bienes inmuebles más el paquete de derechos. ■ Los componentes
 22 físicos de la tierra son los derechos sobre la superficie, los derechos sobre el subsuelo y los derechos sobre
 23 el aire. ■ Cualquier bien tangible que no sea un bien inmueble es un bien mueble (o bien mueble).

- 1 ■ Las cuatro pruebas con respecto a las uniones son (1) intención de las partes, (2) relación o acuerdo de las partes,
2 (3) método o grado de apego y (4) adaptación del elemento.
3
- 4 ■ El conjunto de derechos jurídicos está compuesto por los siguientes: derecho de disposición, derecho de disfrute,
5 derecho de exclusión, derecho de posesión y derecho de control. ■ Un patrimonio de dominio absoluto
6 es un interés de propiedad por un período indeterminado. Tarifa simple es
7 la propiedad absoluta más completa, y es heredable. Un patrimonio vitalicio también es un patrimonio de dominio
8 absoluto, pero se mide por la duración natural de la vida de un individuo. ■ Un patrimonio en
9 arrendamiento, o patrimonio sin dominio absoluto, es un interés del arrendatario en bienes inmuebles medido en
10 tiempo calendario. Los tres tipos de propiedades en arrendamiento son la propiedad por años, la tenencia a
11 voluntad y la tenencia por tolerancia.
- 12 ■ Una sucesión por años es un arrendamiento con una fecha específica de inicio y finalización. ■ Una
13 tenencia a voluntad es un contrato de arrendamiento que tiene una fecha de inicio pero no un plazo fijo.
14 fecha de minación.
- 15 ■ Un arrendamiento por consentimiento ocurre cuando un arrendatario retiene la posesión de la propiedad más allá
— de la fecha de finalización de un arrendamiento legal sin el consentimiento del arrendador (el arrendatario
17 retiene).
- 18 ■ La propiedad exclusiva y la propiedad concurrente son formas en que las personas tienen la propiedad absoluta
19 fincas Se crea una sucesión solidaria cuando el título de propiedad está a nombre de una sola persona (único
20 propietario). La propiedad de dos o más personas al mismo tiempo es propiedad concurrente.
21
- 22 ■ Los tres tipos de propiedad concurrente son (1) tenencia en común, (2) tenencia conjunta
23 tenencia, y (3) tenencia por la totalidad.
- 24 ■ Los inquilinos en común tienen un interés indiviso en toda la propiedad. Este interés se puede dejar en un
25 testamento o pasar a los herederos si no hay testamento. ■ Las cuatro unidades de una
26 tenencia conjunta son (1) posesión, (2) interés, (3) título y (4) tiempo. Las tenencias conjuntas se caracterizan por el
27 derecho de supervivencia (cuando muere un copropietario, la parte del difunto pasa al copropietario
28 superviviente). ■ Para crear un arrendamiento por la totalidad, los copropietarios deben estar
29 casados entre sí en el momento en que toman el título. La parte de un cónyuge fallecido se transfiere
30 automáticamente al cónyuge sobreviviente por derecho de supervivencia.
31
- 32 ■ La residencia principal en Florida de un propietario califica para ciertos beneficios y protecciones. Estos beneficios
33 incluyen la protección de la familia, la protección de la propiedad y la exención de impuestos sobre el valor
34 catastral.
- 35 ■ Los compradores de una unidad en una cooperativa compran acciones en una corporación. Un arrendamiento de
36 propiedad otorga al comprador el derecho a ocupar la unidad. ■ Un condominio es un bien
37 inmueble que consta de unidades de condominio y elementos comunes.
38 Un condominio se crea registrando la declaración de condominio. La escritura de constitución crea la entidad
39 corporativa responsable de operar el condominio.
40
- 41 ■ Los desarrolladores de más de 20 unidades de condominios residenciales deben entregar a los compradores una
42 copia del prospecto. ■
- 43 Hay un período de reflexión de tres días hábiles para cancelar una estafa de condominio.
44 terreno en venta de un dueño de la propiedad. Hay un aviso de 15 días calendario para cancelar un contrato de
45 venta de condominio de un desarrollador.
- 46 ■ Todos los acuerdos de cotización en relación con la reventa de un período de tiempo compartido deben contener
47 una declaración que establezca que no hay garantías con respecto al precio o cuándo se puede vender la unidad
48 de tiempo compartido.

UNIDAD 8 EXAMEN

1. El interés MÁS completo en bienes inmuebles que un individuo puede poseer es a. una finca por años. b. un patrimonio vitalicio. C. una propiedad remanente. d. una propiedad de pleno derecho.
2. Los componentes físicos de los bienes inmuebles NO incluyen a. superficie. b. espacio aéreo. C. derechos equitativos. d. subsuperficie.
3. Los accesorios son elementos que a. están fijos o adjuntos a bienes inmuebles. b. alguna vez fueron propiedad personal pero ahora son propiedad real. C. han sido incorporados como parte de los bienes inmuebles. d. son todos estos.
4. ¿Qué afirmación sobre cooperativas y condominios es VERDADERO? a. El comprador de una unidad cooperativa posee en dominio pleno; el comprador de un condominio firma un contrato de arrendamiento de propiedad. b. El comprador de una unidad cooperativa recibe una escritura, que incluye la descripción legal de la cooperativa y una parte fraccionaria de los elementos comunes; el comprador de un condominio compra acciones de la corporación de condominio. C. Los condominios están regulados por la División de Condominios, Tiempos Compartidos y Casas Móviles de Florida; las unidades cooperativas están reguladas por la División de Bienes Raíces. d. Los impuestos ad valorem se calculan contra cada unidad cooperativa y cada condominio unidad.
5. El paquete de derechos legales asociados con bienes inmuebles NO incluye a. control. b. posesión. C. disposición. d. utilidad.
6. Un hijo le da a su madre un patrimonio vitalicio convencional para toda su vida. La escritura establece que a su muerte, la propiedad se transferirá a su nieta. ¿Qué tipo de patrimonio posee la nieta durante la vida de la abuela? a. Resto del patrimonio b. Patrimonio vitalicio c. Finca en reversión d. patrimonio contingente
7. Al vencimiento del período de arrendamiento y antes de la renegociación del contrato de arrendamiento, el inquilino continuaba ocupando el apartamento. La posición del inquilino se llama a. una tenencia a voluntad. b. un arrendamiento por tolerancia. C. una finca de dominio absoluto. d. una finca en reversión.
8. Una mujer recibió un microondas nuevo para Navidad. El microondas se instaló encima de su cocina atornillando la unidad a los gabinetes de la cocina y ventilándola a través del ático. El microondas se considera a. una unión b. un bien mueble C. propiedad separada. d. propiedad personal.
9. La exención del impuesto sobre la vivienda se deduce de la A. valor de mercado de un inmueble. b. valor catastral de un inmueble. C. precio de venta de un inmueble. d. costo total, incluyendo todas las mejoras.
10. Una pareja casada posee una propiedad familiar con título a nombre de ambos. Tienen un hijo menor de edad y un hijo adulto. Muere uno de los cónyuges. ¿Cuál es la MÁS correcta? a. El cónyuge sobreviviente es dueño de un patrimonio vitalicio en el hogar. b. La propiedad se divide en partes iguales entre el cónyuge supérstite y los hijos. C. El cónyuge sobreviviente es dueño de toda la casa por derecho de supervivencia. d. Los niños son dueños de la casa en pleno dominio.

11. Los bienes inmuebles protegidos por derechos de propiedad familiar se limitan a a.
640 acres fuera de una ciudad o pueblo y 1 acre en el pueblo. b.
160 acres
fuera de una ciudad o pueblo y 0.5 acres en el pueblo.
C. 40 acres fuera de una ciudad o pueblo y 0.5 acres en el pueblo. d.
160 acres
fuera de una ciudad o pueblo o 0.5 acres en ciudad.
12. Un hogar constitucional es propiedad de un hombre que es cabeza de familia compuesta por él mismo, su esposa y sus tres hijos. El hombre muere inesperadamente. Después de su muerte, A. la viuda es propietaria de la propiedad en pleno dominio. b. por ministerio de la ley, la viuda es propietaria de un patrimonio vitalicio en la hacienda y los hijos son hombres restantes con derecho adquirido. C. la vivienda se distribuirá de acuerdo
a la ley de sucesiones de Florida.
d. la propiedad descenderá a los herederos del hombre como se especifica en su testamento.
13. ¿Qué patrimonio tiene derecho de supervivencia? a. Bienes de arrendamiento b. Patrimonio por la totalidad c. Tenencia a voluntad d. Tenencia en común
14. El Capítulo 475, FS, define los bienes inmuebles como cualquier interés o patrimonio en
a. terrenos, mejoras, arrendamientos, subarriendo tenencias, derechos mineros, lotes de cementerio, o cualquier cesión de los mismos. b. terrenos, mejoras, emprendimientos comerciales y oportunidades comerciales, arrendamientos, subarrendamientos, derechos mineros, casas rodantes o cualquier cesión de los mismos.
C. la tierra, las empresas comerciales y los negocios oportunidades, arrendamientos, subarrendamientos, derechos mineros, lotes de cementerio, lotes de casas móviles o cualquier asignación de los mismos. d. la tierra, las empresas comerciales y los negocios oportunidades, incluida cualquier cesión, arrendamiento, subarrendamiento o derechos mineros.
15. En Florida, las cooperativas y los tiempos compartidos están regulados por a. División de Bienes Raíces. b. División de Condominios, Tiempos Compartidos y Casas Móviles de Florida. C. Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano. d. Comisión de Bienes Raíces de Florida.
16. ¿Cuánto tiempo tiene un comprador de unidad de condominio para cancelar el contrato de compra después de firmar un acuerdo con un desarrollador? a. 3 días
B. 10 días c. 15 días D. 20 días
17. Los desarrolladores de proyectos de condominios con más de 20 unidades deben entregar a los compradores
a. una copia del prospecto. b. los nombres y direcciones comerciales de los asociados de ventas de bienes raíces asignados. C. los nombres de todos los propietarios de unidades actuales. d. los nombres de los propietarios de las unidades, los números de las unidades y las cantidades adeudadas por los propietarios de las unidades en mora en las cuotas de evaluación mensuales.
18. ¿Qué característica se aplica a la propiedad en condominio? a. La corporación posee el título de propiedad de la tierra y las mejoras. b. El comprador recibe acciones de la corporación. C. Un arrendamiento de propiedad da derecho al comprador a ocupar una unidad. d. El comprador recibe una escritura de un determinado unidad.
19. Todo esto se aplica a la exención constitucional de vivienda familiar EXCEPTO a. protección contra la venta forzosa por falta de pago de ciertas deudas. b. deducción de hasta \$50,000 del valor de tasación de la propiedad ocupada, si se reclama. C. los reclamantes deben tener el título de propiedad y usar la casa como su residencia principal. d. automáticamente crea una tenencia por el totalidades si la persona ling para homestead está casada.
20. Una mujer pagó en efectivo por un limonero de 60 acres en el condado de Citrus. La herencia es por tiempo indeterminado. ¿La mujer NO posee qué tipo de patrimonio en la propiedad?
a. Dominio simple patrimonio b. Dominio absoluto c. Bienes de arrendamiento d. Finca solidaria

UNIDAD

9

TÍTULO, ESCRITURAS Y RESTRICCIONES DE PROPIEDAD

1 OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

2 Cuando haya completado esta unidad, podrá lograr lo siguiente.

- 3 ■ Diferenciar entre enajenación voluntaria e involuntaria, explicar los diversos métodos de adquirir
4 título de propiedad inmueble, y describir las condiciones necesarias para adquirir bienes inmuebles por posesión
5 adversa.
- 6 ■ Distinguir entre aviso real y aviso constructivo.
- 7 ■ Distinga entre un resumen de título y una cadena de título, y explique los diferentes tipos de seguro de título.
8 ance
- 9 ■ Describir las partes de una escritura y los requisitos de una escritura válida.
- 10 ■ Enumerar y describir los cuatro tipos de escrituras estatutarias y los requisitos legales para las escrituras.
- 11 ■ Enumerar y describir los diversos tipos de restricciones gubernamentales y privadas sobre la propiedad de bienes
12 inmuebles y distinguir entre los diversos tipos de arrendamientos y gravámenes.

13 TÉRMINOS CLAVE

extracto del título	usurpación título	arrendamiento
reconocimiento	equitativo reversión	neto opinión del título
notificación real	garantía	póliza del propietario
usurpación enajenación	adicional gravamen	arrendamiento
	general escritura	porcentual poder
pertenencia cesión	de garantía general cesionario	de policía disfrute
cadena de título	cláusula	tranquilo escritura
expropiación	de concesión	de renuncia convenios restrictivos
gravamen de	cesionario	seisin
construcción	arrendamiento	gravamen específico
noticia constructiva	bruto	
	arrendamiento de terreno cláusula de habendum	subarrendamiento gravamen superior
restricciones de escritura	intestado	título
comodidad	enajenación involuntaria	
servidumbre accesoria	gravamen	testado título seguro
servidumbre por necesidad	menor título	arrendamiento
servidumbre por prescripción	legal póliza del	variable enajenación
servidumbre en dominio		voluntaria garantía para siempre
eminente bruto	prestamista gravamen gravamen del mecánico	

1 INTRODUCCIÓN

2 Esta unidad se refiere a los instrumentos y métodos legales utilizados para transferir el título de propiedad
 3 inmobiliaria. La unidad también analiza los siguientes conceptos relacionados con el título de propiedad inmueble:
 4 enajenación voluntaria e involuntaria, seguro de título, los dos tipos de notificación de título, los elementos esenciales
 5 de un instrumento de transmisión válido, ciertas cláusulas que se encuentran en las escrituras, restricciones
 6 gubernamentales y privadas sobre propiedad, y los diversos tipos de arrendamientos.

7 9.1 VS. LEGALES TÍTULO EQUITATIVO DE BIENES INMUEBLES

8 Se dice que una persona que tiene derechos de propiedad sobre una propiedad tiene el título de la propiedad.
 9 El título legal es la propiedad de una propiedad absoluta. Recuerde de la Unidad 8 que las sucesiones de dominio
 10 absoluto incluyen las sucesiones de dominio pleno y las sucesiones vitalicias. El título de propiedad real es un concepto
 11 legal que significa la propiedad del conjunto de derechos denominado patrimonio.

12 El título equitativo implica que un individuo recibirá un título legal en una fecha futura. Cuando el comprador y el
 13 vendedor ejecutan el contrato de venta, el comprador recibe el título equitativo de la propiedad. La ley reconoce algún
 14 interés de propiedad por parte del comprador a pesar de que el comprador aún no es el propietario registrado. Por
 15 ejemplo, el título equitativo del comprador significa que el vendedor no puede vender la propiedad a otra persona. El
 16 comprador recibirá el título legal cuando la escritura se entregue al comprador en el cierre del título.
 17

18 ADQUISICIÓN DEL TÍTULO LEGAL

19 La enajenación es el acto de transferir la propiedad, el título o un interés en bienes inmuebles de una persona a
 20 otra. La enajenación puede ser voluntaria (con el control y consentimiento del propietario), o la transferencia puede ser
 21 involuntaria por ministerio de la ley (sin control y consentimiento del propietario).
 22

23 Transferencia por Enajenación Voluntaria

24 La enajenación voluntaria es la transferencia del título con el control y consentimiento del propietario.
 25 Hay dos formas de transferir el título por enajenación voluntaria: (1) por escritura y (2) por testamento.

26 Escritura. Una escritura es un instrumento escrito utilizado para transmitir un interés en bienes inmuebles. Por lo tanto,
 27 una escritura transmite un título legal. Una escritura se utiliza para vender o regalar bienes inmuebles a otra persona (o
 28 entidad) durante la vida del propietario.

29 EJEMPLO 1: Mary y John Green venden su casa a Lisa y Mike Smith. El título de la casa se transfiere de
 30 los Green a los Smith por escritura.

31 EJEMPLO 2: Mary y John Green regalan su hogar a The Arc como hogar residencial para personas con
 32 discapacidades intelectuales. El título de la casa se transfiere de Greens a The Arc por escritura.
 33

732.501,
FS

34 Voluntad. Un testamento es un instrumento legal que se utiliza para traspasar el título de bienes muebles e inmuebles
 35 después de la muerte de la persona. Morir testado indica que el difunto (persona fallecida) preparó un testamento antes
 36 de morir. La transmisión de bienes de acuerdo con una última voluntad y testamento es una enajenación voluntaria
 37 porque la persona que dejó un testamento—el testador (hombre) o la testadora (mujer)—
 38 destinado a regalar propiedad a un individuo en particular. Una donación de bienes inmuebles es un legado y el
 39 destinatario del regalo es el legado. Una donación de propiedad personal es un legado y el destinatario es el beneficiario
 40 (ver Figura 9.1).

FIGURA 9.1 ■ Partes de un testamento

Creador de Voluntad Fallecido	Propiedad transmitida por testamento	Beneficiario de la propiedad por testamento
Testador (masculino)	Dispositivo (bienes inmuebles)	Devise (bienes inmuebles)
Testatrix (mujer)	Legado (propiedad personal)	Beneficiario (propiedad personal)

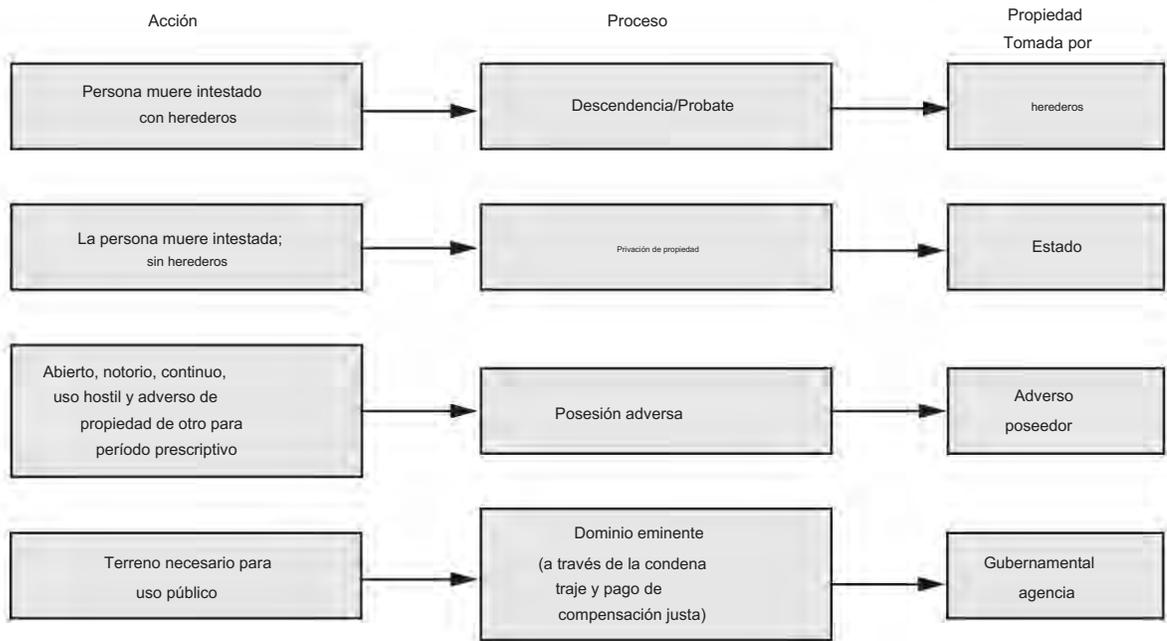
1 **Transferencia por Enajenación Involuntaria**

732.101,
FS

2 El título de propiedad puede ser transferido sin el consentimiento del dueño por un extranjero involuntario
3 acción Las transferencias involuntarias de propiedad generalmente se llevan a cabo por ministerio de la ley.

4 Descendencia. Cuando una persona muere intestado (sin dejar testamento), todos los bienes que la persona fallecida
5 poseía en el momento de la muerte pasan (descienden) a los descendientes legales de la persona fallecida. Los
6 descendientes legales se llaman herederos. La transferencia de propiedad por descendencia es una forma de
7 enajenación involuntaria porque el estado (no el causante) determina la disposición de la propiedad (ver Figura 9.2).
8

FIGURA 9.2 ■ Enajenación involuntaria



732.107,
FS

9 Escheat al Estado. Escheat prevé que un gobierno, normalmente un gobierno estatal, tome la propiedad de un
10 propietario que muere intestado y que no tiene herederos conocidos con derecho a recibir la propiedad. El poder de
11 reversión es una solución práctica para garantizar que la propiedad siempre sea propiedad de alguien.
12

95.18(1),
FS

13 Posesión adversa. La posesión adversa surge cuando el verdadero dueño del registro no mantiene la posesión y la
14 propiedad es embargada por otro. Si el verdadero propietario "duerme sobre sus derechos" y no utiliza los medios
15 legales disponibles para eliminar a un intruso hostil, el propietario perderá el derecho a la propiedad después de un
16 período de tiempo. En Florida, la persona que intenta adquirir una propiedad por posesión adversa debe cumplir con
17 todas las condiciones enumeradas en el cuadro de texto a continuación.
18

PARA RECORDAR: CONDICIONES PARA LA ENAJENACIÓN
POR POSESIÓN ADVERSA

H	Posesión hostil de la propiedad (sin permiso del propietario), con exclusión del verdadero propietario o cualquiera que pueda impugnarlo
O	Posesión abierta sin intento de ocultar la ocupación
T	Impuestos pagados sobre la propiedad por el usufructuario durante todos los años de posesión
C	Existe reclamo de título, incluso uno imperfecto (a veces llamado color del título), creando así una base razonable para la acción
A	La posesión adversa debe continuar durante siete o más años consecutivos sin el consentimiento del propietario
notre	Notoria y otorgamiento de la posesión pública del inmueble

1 Siempre busque asesoramiento legal competente antes de adquirir bienes inmuebles si el título se basa
2 en la posesión adversa.

3 Dominio eminente. El dominio eminente es el derecho del gobierno local, estatal y federal de tomar propiedad
4 privada a cambio de una compensación justa, siempre que la toma sea para un propósito público. El gobierno
5 debe pagar un precio justo por cualquier tierra tomada bajo dominio eminente. Condenación
6 es el procedimiento judicial o administrativo para ejercer el poder de expropiación. Los tribunales aceptan el
7 valor de tasación de la propiedad en el momento de la tasación como la tasación utilizada para determinar el
8 monto de la compensación justa. El gobierno puede ejercer este poder (o delegarlo a las empresas de servicios
9 públicos y de ferrocarril) independientemente de si el propietario desea desprenderse de la propiedad. Por lo
10 tanto, es una forma de alienación involuntaria.

Preguntas de práctica

1. Cuando el comprador y el vendedor han firmado un contrato de compraventa de bienes inmuebles, el comprador _____ recibe el título de propiedad.
2. El título legal es la propiedad de un _____ bienes.
3. La transferencia por _____ se lleva a cabo con el control y consentimiento del propietario.
4. El instrumento utilizado para transferir el título de un individuo a otro es un _____.
5. Una persona que no preparó un testamento antes de la muerte murió _____.
6. La enajenación involuntaria generalmente se logra mediante _____ de _____.
7. El título por usufructo puede obtenerse después de cinco años. _____ o más consecutivos.

9.2 AVISO AL TÍTULO LEGAL

12 En la historia temprana de Inglaterra, los traspasos de títulos de propiedad inmobiliaria no dependían de
13 instrumentos escritos. En cambio, las partes llevaron a cabo sus negocios en la tierra y la gente del pueblo se
14 reunió a su alrededor para presenciar el evento. El vendedor anunció verbalmente a la gente del pueblo que
15 estaba transfiriendo la tierra al comprador. Él simbólicamente "hizo el acto"

1 entregando al comprador una ramita o un terrón de tierra para dar al mundo un aviso real de la transferencia de los
2 derechos de propiedad. Hoy en día, hay dos tipos de notificación que tienen la misma prioridad legal:

3 1. La notificación real es el conocimiento directo adquirido en el curso de una transacción.

4 Cuando la gente del pueblo presenciaba la transferencia de tierra o ramitas de una parte a otra,
5 presenciaban la posesión física de la tierra por parte del comprador. El aviso real se logró cuando la gente
6 del pueblo vio la transferencia de los derechos de propiedad.

7 Suponga que un vendedor le informa verbalmente al comprador que hay un gravamen de construcción
8 en su casa por un trabajo de reparación de piscina no remunerado. El vendedor le ha dado al
9 comprador un aviso real de que hay un gravamen sobre la propiedad.

10 2. El aviso constructivo (también llamado aviso legal) se logra registrando un
11 documento en los registros públicos. Cuando la compañía de la piscina registra un gravamen de
12 construcción sobre la propiedad por el trabajo de reparación no pagado, le da al mundo un aviso
13 constructivo del gravamen.

695.03, FS

14 El registro de un instrumento de transporte pone al mundo sobre aviso con respecto a los intereses de un
15 propietario en bienes inmuebles. Los documentos legales pueden registrarse en los registros públicos del condado
— donde se encuentra la propiedad. Los instrumentos grabados se consideran aviso al mundo. La notificación real y la
17 notificación implícita tienen la misma prioridad legal. En un tribunal de justicia, es más fácil probar una notificación
18 constructiva; por lo tanto, el aviso constructivo proporciona la mejor evidencia de propiedad.

19
20 Las personas que se ocupan de los bienes inmuebles están obligadas por todos los documentos registrados.
21 El registro de un traspaso protege tanto al titular del título como al público del fraude porque la verdadera propiedad
22 de los bienes inmuebles está abierta a la verificación del público. Para ser registrada, una escritura primero debe ser
23 reconocida por el otorgante y el reconocimiento debe ser atestiguado y certificado por un notario público. El
24 reconocimiento es la declaración formal ante notario público declarando que la firma del documento es un acto
25 voluntario. Otros requisitos para el registro incluyen las firmas de dos testigos. En Florida, el notario público que toma
26 el reconocimiento puede ser uno de los testigos (consulte la Figura 9.4). (Tenga en cuenta que la ley de Florida no
27 exige que se registren los documentos).

28 Preguntas de práctica

8. Enumere los dos tipos de notificación de título legal.

1. _____
2. _____

9. La inscripción de un documento en los registros públicos proporciona _____ es una aviso.

10 _____ declaración formal hecha ante un notario público por una persona firma
ing un documento que declara que la persona que firma el documento lo hace voluntariamente.

29 9.3 PROTECCIÓN DEL TÍTULO

30 Cadena de Título. Una cadena de títulos es el registro sucesivo completo del propietario de una propiedad.
31 Comenzando con el propietario más antiguo, el título puede pasar a muchas personas. Cada dueño está "enlazado"
32 con el siguiente de manera que se forma una "cadena". Se puede rastrear una cadena de títulos vinculando los
33 medios de transporte desde el propietario actual hasta el propietario registrado más antiguo.

34 Resumen del título. Un extracto de título es una búsqueda de los documentos registrados relacionados con una
35 parcela de bienes inmuebles. Es una historia condensada que revela aquellos elementos sobre la propiedad que son
36 de registro público. Se realiza un extracto para determinar el propietario legal de la propiedad y para revelar cualquier
37 hipoteca, gravamen, juicio o impuestos no pagados que hayan

1 no ha sido satisfecha hasta la fecha. Se incluyen todos los gravámenes y gravámenes registrados, junto con su
2 estado actual. El extracto de título no garantiza ni asegura la validez del título de propiedad. El resumen del título no
3 revela elementos tales como usurpaciones o falsificaciones, ni ningún interés o traspaso que no haya sido registrado.

4
5 Título Opinión. Algunos compradores aceptarán una opinión del título ejecutada por un abogado que haya estudiado
6 el resumen del título. La opinión enumerará cualquier defecto o confusión en el título, como gravámenes, servidumbres
7 u otros gravámenes, e incluirá la opinión del abogado sobre si el vendedor tiene un título comercializable (título
8 comerciable). La mayoría de los abogados no garantizan la opinión del título. Es solo una opinión, respaldada por
9 experiencia y formación jurídica. Si se demuestra que la opinión es errónea, por lo general se debe probar la
10 negligencia para que el cliente del abogado reciba el reembolso.

11
12 Seguro de título. La protección limitada otorgada a los compradores de bienes inmuebles por una opinión de título
13 condujo a la necesidad de un seguro de título. El seguro de título es un contrato que protege al titular de la póliza de
14 pérdidas derivadas de defectos en el título. La ley de Florida no requiere seguro de título; sin embargo, es un tipo
15 único de seguro porque protege al titular de la póliza contra la pérdida de un suceso que ocurrió en el pasado, como
16 una escritura falsificada en algún lugar de la cadena del título. Otros defectos de título asegurables incluyen, por
17 ejemplo, aws debido a un estado civil incorrecto (falta de revelación de un matrimonio en el que el cónyuge tiene un
18 interés de título) e incapacidad de un otorgante debido a incompetencia mental (consulte "Elementos de una
19 escritura", más adelante en esta unidad). La compañía de seguros de títulos defenderá una demanda basada en un
20 defecto asegurable y pagará las reclamaciones hasta el valor nominal de la póliza si se demuestra que el título es
21 defectuoso. Las pólizas no cubren las excepciones (exclusiones) enumeradas en la póliza, como una servidumbre
22 no registrada o un gravamen que surja después de la emisión de la póliza.

159, FS

24 Algunos compradores pagan por la protección adicional de una búsqueda de gravamen municipal. Se lleva a
25 cabo una búsqueda de gravámenes municipales para determinar si existen gravámenes de evaluación especial no
26 registrados, gravámenes no registrados existentes en virtud de las ordenanzas locales y tarifas de desechos no
27 pagadas pagaderas al condado o municipio. Una búsqueda de gravamen municipal permite que la compañía de
28 títulos elimine una excepción estándar en las pólizas de seguro de títulos para evaluaciones especiales, cambios de
29 servicio y tarifas por desechos.

30 Hay dos tipos de seguro de título (ver Figura 9.3):

- 31 1. La póliza de propietario se emite por el precio total de compra de la propiedad. Ayuda a proteger al
32 nuevo propietario (o a los herederos del propietario) contra riesgos inesperados, como firmas de
33 escrituras falsificadas y daños por cualquier defecto en el título (a menos que se indique como una
34 excepción en la póliza). Se paga una prima única cuando se emite la póliza.
35 La póliza no es transferible a otro propietario.
- 36 2. La póliza del prestamista se emite por el monto de la hipoteca no pagada. La política del prestamista
37 (o póliza de acreedor hipotecario) protege al prestamista contra defectos de título. A diferencia del seguro
38 de título del propietario, el seguro de título del prestamista es transferible. Si el prestamista hipotecario
39 vende la hipoteca a otro inversionista, el seguro de título se puede asignar al nuevo prestamista. La póliza
40 del prestamista protegerá al nuevo propietario de la hipoteca hasta el saldo impago del préstamo
41 hipotecario. La mayoría de los prestamistas exigen un seguro de título del prestamista como condición
42 para emitir un préstamo hipotecario.

FIGURA 9.3 ■ Comparación de seguro de título

Política de propietario	Póliza de Prestamista (Hipoteca)
Emitido por precio de compra	Emitido por el monto del préstamo
La reclamación pagará hasta el precio de compra	La reclamación pagará hasta el saldo actual del préstamo
Beneficios propietario y herederos del propietario	Prestamista hipotecario de beneficios
Intransferible	Transferible (asignable)
La costumbre local determina quién paga este cierre gastos	El comprador normalmente paga este gasto de cierre
prima única	prima única

ENLACE WEB

475.25(1)(j),
FS61J2-24.001(3)
(k), FAC

1 Florida utiliza una póliza de seguro de título estandarizada llamada formulario de la Asociación Estadounidense de
2 Títulos de Tierras (American Land Title Association, ALTA). ALTA proporciona una explicación detallada del seguro de
3 título del propietario y el seguro de título del prestamista en <http://www.homeclosing101.org>. En este sitio, también puede
4 descargar una muestra de la póliza de seguro de título de propiedad de ALTA.

5 Dar opiniones al título. Los corredores deben manejar las declaraciones sobre el título de propiedad con extrema
6 precaución. Los licenciarios de bienes raíces no están calificados para emitir una opinión de título.
7 Los licenciarios deben aconsejar al comprador que se comunice con un abogado o una compañía de seguros de
8 títulos para determinar la condición del título del vendedor. La ley de Florida requiere que cuando surjan cuestiones de
9 título, los licenciarios primero deben obtener una opinión actual de un abogado antes de ofrecer una opinión de que el
10 título de una propiedad es bueno o comercializable. Los licenciarios de bienes raíces también deben asesorar a los
11 posibles compradores para que sus abogados examinen el resumen o para que obtengan una póliza de seguro de título.
12 En caso de que un licenciario sepa que el título de una propiedad no es comercializable o que existen gravámenes, el
13 licenciario debe informar a los posibles compradores de todas esas condiciones.
14

Preguntas de práctica

11. Enumere los dos tipos de pólizas de seguro de título.

1. _____
2. _____

12. La opinión de un abogado de título se prepara después de estudiar el _____ de _____.

13. La póliza de propietario se emite por el total _____.

14. La ley de Florida _____ requiere seguro de título.

15. Los titulares de licencias de bienes raíces deben aconsejar a los compradores que se comuniquen con un _____ o un _____ empresa para determinar la condición del título del vendedor.

9.4 ESCRITURAS

— Una escritura es un instrumento escrito que transmite el título legal de un bien inmueble. Es un instrumento de
17 transmisión mediante el cual la propiedad legal de un bien inmueble se transfiere de una parte a otra. Las dos partes de
18 una escritura son el otorgante (el propietario que otorga el título) y el concesionario (el nuevo propietario que recibe el
19 título). El título se transmite en el momento de la entrega y aceptación voluntaria, cuando el otorgante entrega una
20 escritura válida que es aceptada por el concesionario.

RECORDAR :

Los hechos importantes relacionados con el otorgante incluyen lo siguiente:

- El otorgante debe ser competente (en su sano juicio y mayor de edad).
- El otorgante debe firmar la escritura (si la propiedad es propiedad de una familia, el cónyuge del otorgante también debe firmar la escritura).
- Dos testigos deben firmar para dar fe de que el otorgante firmó la escritura.

Los hechos importantes relacionados con el concesionario incluyen lo siguiente:

- El concesionario no tiene que ser competente.
- El nombre del concesionario debe indicarse en la escritura.
- El concesionario no firma la escritura (no hay línea de firma para el concesionario).

1 Partes de un instrumento de escritura

2 Una escritura debe estar por escrito, y ciertos elementos deben estar presentes en una escritura para explicar
3 claramente la intención necesaria y la propiedad a la que se aplica. Los siguientes elementos se refieren al ejemplo
4 de una escritura de garantía general (ver Figura 9.4). La escritura de garantía general contiene la colección más
5 completa de cláusulas. Otros tipos de escrituras no incluirán algunas de las cláusulas que se comentan a continuación.
6

7 Instalaciones. La sección de premisas de la escritura nombra a las partes de la escritura (otorgante y concesionario),
8 el estado civil de las partes, la dirección del otorgante y el concesionario, y la fecha de la escritura. La fecha debe ser
9 la fecha de ejecución por parte del otorgante (ver , Figura 9.4).

10 Consideración. La sección de premisas de la escritura también establece la consideración que se da. La
11 contraprestación es cualquier cosa de valor que se da a cambio de un título. No es necesario indicar el monto total
12 de la contraprestación. La redacción "diez dólares y otra contraprestación buena y valiosa" es común (ver , Figura
13 9.4).

14 Cláusula de concesión. La cláusula de concesión (también llamada palabras de traspaso) establece la intención del
15 otorgante de transferir el título al concesionario. Toda escritura debe incluir una cláusula de otorgamiento. Las
16 palabras necesarias que se usan para transmitir la propiedad son concesiones, tratos y ventas o palabras similares
17 (ver , Figura 9.4).

18 Descripción legal. Se debe incluir una descripción legal de la propiedad en una escritura para identificar claramente
19 la propiedad que se transmite. La dirección de una calle es insuficiente porque puede cambiar con el tiempo y no
20 identifica los límites exactos de la propiedad (ver , Figura 9.4).

21 Anexidades. Una pertenencia es un derecho o privilegio asociado con la propiedad.

22 Los accesorios típicos incluyen espacios de estacionamiento en edificios de unidades múltiples, servidumbres,
23 derechos de agua y otras mejoras. Un accesorio está conectado a la propiedad, y la propiedad del accesorio se
24 transfiere al concesionario junto con la propiedad de la propiedad (ver , Figura 9.4).

25
26

FIGURA 9.4 ■ Ejemplo de Escritura de Garantía

Preparado por y devuelto a:

Abogado de derecho
inmobiliario en Law
Central Florida, PA
21 Center World Drive
Orlando, FL 32801
407-000-3333

Número de expediente:

[Espacio encima de esta línea para registrar datos]

Garantía escrita

Esta Escritura de Garantía se hizo este ___ día de ____, 20__ entre la dirección es _____ cuya oficina de correos
_____, otorgante, y _____,
concesionario: (1) _____ cuya dirección postal es _____

(Siempre que se utilicen en el presente, los términos "otorgante" y "concesionario" incluyen todas las partes de este instrumento y los herederos,
representantes legales y cesionarios de individuos, y los sucesores y cesionarios de corporaciones, fideicomisos y fideicomisarios)

Testigo, que dicho otorgante, por y en consideración de la suma de _____ (2)
(\$____,000.00) y otras consideraciones buenas y valiosas a dicho otorgante en mano pagado por dicho concesionario, cuyo recibo se reconoce
por el presente, ha otorgado, negociado y vendido a dicho concesionario, y a los herederos y cesionarios del concesionario para siempre, lo
siguiente describió la tierra, la ubicación, la mentira y el estar en el condado de _____, Florida, a saber: (3)

Lote ____ según consta en Plat Book ____, Page ____, Public Records of __ County, Florida.

Número de identificación del paquete: _____ (4)

Junto con todas las viviendas, herencias y pertenencias a las mismas pertenecientes o relacionadas de alguna manera. (5)

Tener y Tener, lo mismo en pleno dominio para siempre. (6) (7)

Y el otorgante por la presente acuerda con dicho concesionario que el otorgante es legalmente incautado de dicha tierra en dominio
pleno; que el otorgante tiene buen derecho y autoridad legal para vender y traspasar dichos terrenos; que el otorgante por la presente
garantiza plenamente el título de dicha tierra y la defenderá contra los reclamos legítimos de todas las personas, cualquiera que sea; y que dicho
terreno se encuentra libre de todo gravamen, excepto los impuestos devengados con posterioridad al 31 de diciembre de 20___. (8) (9)

En fe de lo cual, el otorgante ha puesto la mano del otorgante y sella el día y el año escritos anteriormente.

Firmado, sellado y entregado en nuestra presencia:

Cedente

Nombre del testigo: _____ (10)

Nombre del testigo: _____

estado de florida

condado de _____

El instrumento anterior fue reconocido ante mí este ___ día de ____, 20__ por _____. [] ha presentado una licencia. Él/ella [] es personalmente conocido por mí o
de conducir como identificación.

[Sello notarial]

Notario público

Nombre impreso: _____

Mi comisión expira: _____

1 Cláusula Habendum. La cláusula de habendum define el conjunto de derechos legales que se transmiten al
 2 concesionario. La cláusula comienza con las palabras to have y to hold. Luego, la palabra para siempre sigue
 3 generalmente si el patrimonio es pleno dominio, o las palabras para la vida del concesionario si se trata de un
 4 patrimonio vitalicio (ver , Figura 9.4).

5 Pacto de Seisin. El convenio de confiscación (también llamado confiscación) es una promesa de que el
 6 otorgante es dueño de la propiedad y tiene el derecho de traspasar la propiedad al concesionario (ver ,
 7 Figura 9.4).

8 Líneas de firma. La escritura debe ser firmada por un otorgante competente (en su sano juicio y mayor de
 9 edad) y atestiguada por dos personas. El concesionario no tiene que ser competente para recibir el título de
 10 propiedad. El concesionario no firma la escritura (ver , Figura 9.4).

11 Requisitos de una escritura válida

695, FS

12 Se dice que una escritura que contiene todos los requisitos de la ley estatal es válida. Una escritura válida
 13 será reconocida por los tribunales. En Florida, para que una escritura sea válida, se requieren los siguientes
 14 elementos: ■

15 Por escrito (estatuto de fraudes) ■

16 Nombres del otorgante y del concesionario ■ El

17 otorgante debe tener capacidad legal (competente y mayor de edad) ■ Se debe
 18 considerar la contraprestación descrito

19 ■ Cláusula de otorgamiento (palabras del traspaso) ■

20 Descripción legal ■

21 Firmado por el otorgante y dos testigos (las escrituras no tienen que ser reconocidas, notariadas o
 22 registradas para ser válidas en Florida, pero si el concesionario desea dar un aviso implícito de
 23 propiedad, la escritura debe ser notariada antes de que pueda registrarse en los registros
 24 públicos) ■ Entrega voluntaria y

25 aceptación voluntaria de la escritura

Preguntas de práctica

16. La transferencia de derechos ribereños o servidumbres al concesionario son ejemplos de _____.

17. La escritura debe ser firmada por un _____ y _____
 _____.

18. Las palabras "tener y mantener durante la vida del concesionario" se encuentran en el
 _____ cláusula e indicar que una _____ patrimonio que se transmite al
 concesionario

19. El título de propiedad inmobiliaria se transfiere del otorgante al concesionario cuando la escritura es
 voluntariamente _____ y _____.

26 9.5 TIPOS DE ESCRITURAS LEGALES

689, FS

27 Una escritura estatutaria es una escritura cuyo formato está definido por la ley estatal. La ley de Florida
 28 establece una forma abreviada de escritura en la que se implica la existencia de los convenios o garantías
 29 mencionados como si estuvieran escritos en forma completa y detallada. Hay cuatro tipos de escrituras
 30 estatutarias: (1) escritura de renuncia, (2) escritura de negociación y venta, (3) escritura de garantía especial y
 31 (4) escritura de garantía general.

1 Escritura de renuncia. Una escritura de renuncia proporciona la menor protección al concesionario. Una escritura de
2 renuncia contiene una sección de premisas con una cláusula de concesión que transmite qué interés (si corresponde)
3 puede tener el otorgante cuando se entrega la escritura. El otorgante no ofrece garantías sobre la calidad o el
4 alcance del título que se transmite. Las escrituras de renuncia se utilizan para despejar las nubes existentes o
5 potenciales en el título. Para limpiar el título de posibles puntos problemáticos y defectos, el otorgante libera cualquier
6 reclamo o interés en la propiedad. Las palabras de traspaso utilizadas en una escritura de renuncia son remisión,
7 liberación y renuncia.

8 Negociación y escritura de compraventa. Una escritura de negociación y venta es similar a una escritura de renuncia
9 porque el otorgante no garantiza la calidad o el alcance del título que se transmite.

10 A diferencia de la escritura de renuncia, la escritura de negociación y venta contiene una cláusula de confiscación
11 que indica que el otorgante tiene el título de propiedad; sin embargo, el otorgante no otorga garantía expresa contra
12 gravámenes. La cláusula de concesión en una escritura de negociación y venta utiliza las palabras otorga, excluye
13 ganancias y vende. La escritura de negociación y venta suele ser la escritura que se transfiere de una ejecución
14 hipotecaria o una venta fiscal. En tales casos, el otorgante es un banco o una autoridad fiscal y, por lo tanto, no
15 necesariamente conocerá los gravámenes que el propietario anterior haya podido embargar a la tierra. Una escritura
— de negociación y venta se utiliza cuando el otorgante no quiere garantizar contra ningún gravamen. La escritura de
17 negociación y venta incluye una cláusula de habendum (interés de propiedad) que declara el paquete de derechos
18 legales (patrimonio) que el otorgante está transfiriendo (ver Figura 9.5).

20 Escritura de Garantía Especial. Una escritura de garantía especial es similar a la escritura de negociación y venta
21 porque contiene una cláusula de confiscación que indica que el otorgante tiene el título de propiedad. Al igual que la
22 escritura de negociación y venta, la escritura de garantía especial utiliza las palabras otorga, negocia y vende.

23 Una distinción importante entre una escritura de negociación y venta y una escritura de garantía especial es que el
24 otorgante en una escritura de garantía especial garantiza el título contra los defectos del título que surjan durante el
25 período de propiedad del otorgante de la propiedad, pero no contra los defectos existentes antes de ese momento. .
26 Al igual que la escritura de compraventa, la escritura de garantía especial incluye una cláusula de habendum (ver
27 Figura 9.5).

28 Escritura de garantía general. La escritura de garantía general (o, a veces, la escritura de garantía) brinda la mayor
29 protección al comprador porque la escritura de garantía general contiene todos los convenios y garantías disponibles
30 para otorgar al concesionario todas las garantías futuras posibles para la protección del título. La escritura de garantía
31 general es la escritura más utilizada en Florida.

32 Si en un contrato de compraventa de inmuebles no se especifica el tipo de escritura a entregar, se debe utilizar una
33 escritura de garantía general. Además de la cláusula de concesión y la cláusula de habendum, la escritura de
34 garantía general contiene los siguientes pactos: ■ Pacto de adquisición. El

35 pacto de seisin (también seisin) está incluido en tres de los cuatro tipos de escrituras estatutarias; el pacto de
36 confiscación no está incluido en la escritura de renuncia (ver , Figura 9.4 y Figura 9.5).

38 ■ Pacto contra gravámenes. El otorgante garantiza que la propiedad está libre
39 de gravámenes u otros gravámenes, excepto lo señalado en la escritura. Esta cláusula notifica al
40 concesionario todos los gravámenes (gravámenes, restricciones, etc.) asociados con la propiedad (ver
41 , Figura 9.4).

42 ■ Pacto de garantías adicionales. El otorgante se compromete a firmar y entregar cualquier instrumento
43 legal en el futuro que se requiera para hacer bueno el título. ■ Pacto de goce tranquilo. El otorgante
44 garantiza la posesión pacífica sin ser perturbado por reclamos de título hostiles.

46 ■ Pacto de garantía para siempre. El otorgante garantiza garantizar y defender para siempre el título del
47 concesionario contra todos los reclamos legales (ver , Figura 9.4 y Figura 9.5).

FIGURA 9.5 ■ Convenios en cuatro tipos de escrituras estatutarias

	Escritura de renuncia	Ganga y Escritura de venta	Especial Garantía escrita	General Garantía escrita
Características:	El otorgante no pretende tener el título	El otorgante no promete defender el título	El otorgante solo defenderá el título durante la propiedad del otorgante	Grantor defenderá el título para siempre
Convenios/cláusulas:	concesión Habendum Convulsión (convulsión) Disfrute tranquilo Garantía adicional Garantía para siempre			

1 Escrituras de propósito especial

2 Se pueden encontrar problemas legales cuando la propiedad se traspa de un propietario a otro. Han evolucionado varios
 3 tipos de escrituras para brindar soluciones a estas y otras situaciones en las que un propietario no puede o se niega a firmar
 4 una escritura.

733.301,
FS

475.011(1),
FS

5 ■ Escritura del representante personal. Un representante personal es una persona física

6 designado por testamento o por orden de un tribunal para liquidar la herencia de una persona fallecida.

7 El testador generalmente identifica a una persona de confianza para que actúe como representante personal,
 8 quien se encargará de llevar a cabo las disposiciones del testamento bajo la dirección del tribunal en el que se
 9 legalizó el testamento. Si un propietario fallece sin dejar testamento, el tribunal testamentario competente
 10 nombrará un representante personal para arreglar los asuntos del difunto. La escritura de un representante
 11 personal se utiliza para formalizar y registrar la transferencia del título. Debe mostrar la contraprestación total
 12 pagada por la propiedad y contener un pacto de no gravámenes. ■ Escritura de tutela. Un tutor actúa en nombre
 13 de un menor (u otra persona bajo tutela) y también es un duciary. Normalmente, se requiere el permiso de un
 14 tribunal para que un tutor venda o transfiera bienes pertenecientes al menor. Cuando está autorizado por los tribunales,
 15 la escritura de un tutor transmite legalmente la propiedad del menor.

18 ■ Escritura del comité. Uno de los elementos esenciales de una escritura válida es un otorgante competente.

19 Cuando se declara legalmente incompetente a un propietario o se lo encomienda a una institución, el tribunal
 20 a menudo designa un comité para administrar los asuntos del incompetente. El comité funciona bajo la
 21 dirección del tribunal si traspa o dispone del patrimonio del incompetente. Todos los miembros de un comité
 22 deben firmar la escritura. Un comité también debe cumplir con los requisitos de divulgación de impuestos.

25 ■ Escritura fiscal. El instrumento utilizado para traspasar el título de la propiedad vendida por falta de pago

26 de impuestos No se dan pactos, y el comprador asume todos los riesgos por defectos de título.
 27 Se debe tener mucho cuidado al comprar una propiedad en una venta de impuestos.

Preguntas de práctica

20. Enumere las cinco cláusulas contenidas en una escritura de garantía general.

1. Pacto _____
2. Pacto _____
3. Pacto _____
4. Pacto _____
5. Pacto _____

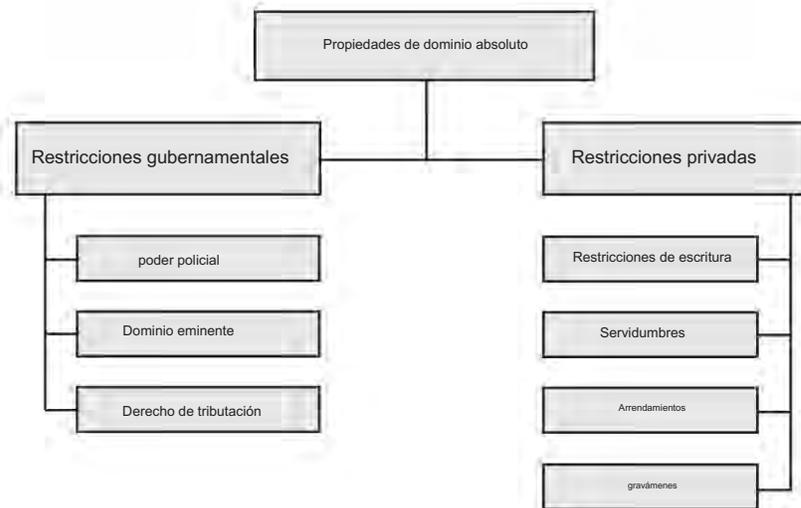
21. La escritura que proporciona la mayor protección al concesionario es la escritura. _____

22. El pacto en una escritura de garantía general que garantiza que el concesionario está recibiendo el título libre de reclamos hostiles contra el título es el pacto de _____.

9.6 LIMITACIONES Y RESTRICCIONES DE PROPIEDAD

Las dos categorías generales de restricciones son las restricciones gubernamentales y las restricciones privadas. Ambos tienen varias subcategorías de restricciones y limitaciones (ver Figura 9.6).

FIGURA 9.6 ■ Restricciones de propiedad



Restricciones gubernamentales a la propiedad

Las tres subcategorías más importantes de limitaciones gubernamentales a la propiedad de los bienes inmuebles son (1) el poder de policía, (2) el dominio eminente y (3) los impuestos.

PARA RECORDAR: RESTRICCIONES GUBERNAMENTALES

PAG	poder policial
mi	Dominio eminente
T	Impuestos

1 Poder Policial. Las constituciones de los Estados Unidos y de los estados prevén que el gobierno aplique las
 2 restricciones que considere necesarias en interés de la salud, el bienestar o la seguridad general de sus ciudadanos.
 3 Bajo el poder de policía se puede regular el uso de los bienes inmuebles. De estos poderes provienen las muchas
 4 ordenanzas y reglamentos que rigen la zonificación, los códigos de construcción, las normas sanitarias, la planificación
 5 urbana y los controles de alquiler. El poder de policía representa el poder más amplio del gobierno para limitar o
 6 regular los derechos de los propietarios.

7 Dominio eminente. El dominio eminente también se denomina toma por compensación justa. Las constituciones del
 8 gobierno de los EE. UU. y los gobiernos estatales otorgan el poder (derecho) de tomar propiedad privada para uso
 9 público (consulte "Transferencia por enajenación involuntaria", anteriormente en esta unidad).

10

11 Tributación Inmobiliaria. Este poder fue limitado específicamente a los diversos estados por los EE. UU.
 12 Constitución. Los ciudadanos pagan por los beneficios y la protección que brindan los distintos niveles de gobierno.
 13 La propiedad suele ser la base principal de los impuestos locales. Las autoridades fiscales locales pueden ejecutar
 14 la hipoteca de bienes inmuebles por falta de pago de impuestos.

15 Restricciones privadas a la propiedad

— Las limitaciones privadas sobre la propiedad de bienes inmuebles suelen incluir restricciones en la escritura,
 17 servidumbres, arrendamientos y gravámenes.

PARA RECORDAR: RESTRICCIONES PRIVADAS

D	Restricciones de escritura
mi	Servidumbres
L	Arrendamientos
L	gravámenes

18 Restricciones de escritura. Las restricciones de escritura son restricciones privadas colocadas en una escritura que
 19 afectan el uso de una parcela de propiedad inmueble. Una vez colocada en la escritura por un propietario anterior,
 20 una restricción en la escritura limitará el uso de la propiedad por parte del propietario actual y los propietarios futuros.
 21 Los convenios restrictivos son registrados por el desarrollador, junto con el plano de subdivisión para mantener
 22 estándares específicos en la subdivisión, como requerir ciertas especificaciones arquitectónicas o de diseño.
 23 Cualquier restricción que no discrimine contra raza, color, religión, sexo, origen nacional, familias con hijos,
 24 discapacidad o política pública puede ser incluida en una escritura o en los pactos restrictivos.

25



CONVENIOS RESTRICTIVOS Y RESTRICCIONES DE ESCRITURAS

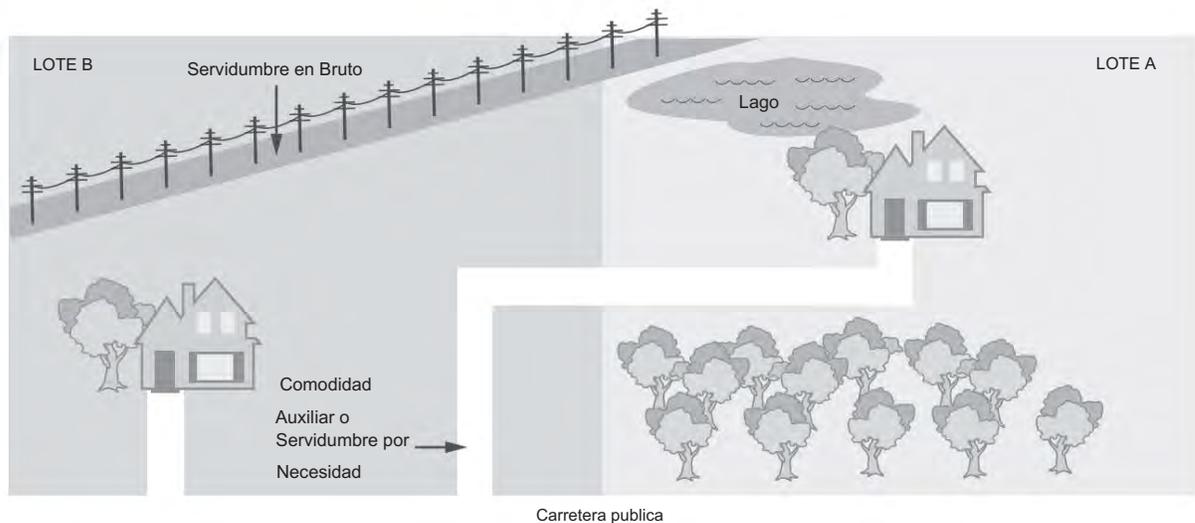
Los términos convenios restrictivos y restricciones de escritura a veces se usan indistintamente. Sin embargo, escritura las restricciones se refieren a una sola parcela de tierra, mientras que los convenios restrictivos se refieren a subdivisiones enteras.

Los convenios restrictivos imponen limitaciones en el uso de la tierra en toda una subdivisión. Ejemplos de convenios restrictivos que pueden afectar una subdivisión en particular controlan cosas tales como los pies cuadrados mínimos permitidos, si las puertas del garaje pueden dar a la calle o si los vehículos recreativos y los botes pueden estacionarse a la vista de la calle.

Las restricciones de escritura son impuestas por un propietario que ha creado una restricción sobre los futuros propietarios de la parcela de bienes raíces. Una restricción en la escritura, por ejemplo, puede impedir que futuros propietarios vendan bebidas alcohólicas en el sitio.

- 1 Servidumbres. Una servidumbre es un derecho a usar la tierra de otro para un propósito específico y limitado. Las
- 2 servidumbres no transmiten propiedad (posesión). Más comúnmente, una servidumbre implica el derecho de una
- 3 persona (o del público) a usar la tierra de otra persona de cierta manera, como servidumbres de servicios públicos,
- 4 derechos de vía de ferrocarril y servidumbres de entrada y salida.
- 5 Un accesorio de servidumbre involucra dos o más parcelas de propiedad y continúa de propietario a propietario
- 6 (la servidumbre se transfiere con el título). Un accesorio de servidumbre permite a un propietario el uso de una
- 7 propiedad adyacente.
- 8 EJEMPLO: El dueño de una parcela de tierra subdivide la parcela en lotes A y B (ver Figura 9.7). El
- 9 dueño de los lotes A y B vende A y transfiere con el título a A una servidumbre accesoria al cruce B.
- 10

FIGURA 9.7 ■ Servidumbre accesoria y servidumbre en bruto



El propietario del Lote A tiene derecho a cruzar el Lote B para acceder a su propiedad en el Lote A. El derecho a la servidumbre fue otorgado por el propietario del Lote B y creó una servidumbre accesoria. Si al dueño de la propiedad del Lote A no se le hubiera dado dicho acceso y la casa en el Lote A no tuviera salida al mar, el tribunal le otorgaría al dueño del Lote A una servidumbre por necesidad. La empresa de servicios públicos tiene una servidumbre en bruto en los lotes A y B para sus líneas eléctricas.

- 11 Una servidumbre en bruto no beneficia a otra parcela específica de tierra; la servidumbre beneficia a la empresa
- 12 propietaria.

1 EJEMPLO: Hay una servidumbre de servicios públicos de derecho de paso entre los lotes A y B en la Figura 9.7 para
 2 líneas eléctricas. La servidumbre le permite a la empresa de servicios públicos acceder a la tierra, podar árboles, etc.
 3 para mantener el equipo de servicios públicos. La servidumbre en bruto no crea un beneficio para A sobre B o viceversa.

4

5 La servidumbre por prescripción se adquiere por el uso continuado de un inmueble ajeno durante el tiempo legal cuando dicho uso
 6 sea adverso al interés del propietario. La servidumbre se crea después de 20 años de uso abierto, continuo e ininterrumpido. (Observe la
 7 similitud con la posesión adversa; sin embargo, el usuario adverso en una servidumbre por prescripción adquiere solo una servidumbre
 8 y no un título).

9

10 Con una servidumbre por necesidad, si un terrateniente subdivide la tierra, traspasando parte de ella de una manera que provoca
 11 que una parcela quede sin litoral, el tribunal puede autorizar la creación de una servidumbre por necesidad para permitir que los
 12 propietarios entren y salgan de su propiedad sin litoral.

13 EJEMPLO: Al dueño de la propiedad del Lote A en la Figura 9.7 se le otorgó por orden judicial una servidumbre por
 14 necesidad para cruzar el Lote B para que el dueño de la propiedad pueda llegar a su casa sin salida al mar. Al dueño de la
 15 propiedad de A se le ha otorgado el derecho de ingreso (entrar) y egreso (salida). Es una servidumbre por necesidad y no
 16 simplemente por conveniencia.

17 A diferencia de una servidumbre, una invasión es el uso no autorizado de la propiedad de otro.

18 Una cerca o un garaje ubicado más allá de un límite legítimo sin el consentimiento del propietario es una infracción o intrusión en la
 19 propiedad. Una invasión que ha continuado por más de siete años puede crear una servidumbre implícita. Si no se conocen las invasiones
 20 y se crea un contrato de venta antes de que una encuesta revele que existe, el título podría no ser comercializable y el contrato podría ser
 21 anulable.

22

23 Arrendamientos

24 Un contrato de arrendamiento es un acuerdo entre el propietario (arrendador) y el arrendatario (arrendatario) que otorga al
 25 arrendatario el derecho de posesión y uso de la propiedad (no la propiedad) por un tiempo específico a cambio de una compensación. La
 26 ley de Florida requiere que un contrato de arrendamiento de más de un año sea por escrito y esté firmado por el arrendador, el arrendatario
 27 y dos testigos para que sea ejecutable.

28 Los contratos de arrendamiento por un año o menos son exigibles, incluso cuando no están por escrito, si se pueden verificar los términos
 29 y se acordó una fecha de terminación.

30 Los contratos de arrendamiento deben ser preparados por un abogado con experiencia en su preparación. Los formatos aprobados
 31 por la Corte Suprema de Florida para arrendamientos residenciales de un año o menos pueden ser completados por personas que no
 32 sean abogados. Los titulares de licencias deben utilizar formularios de arrendamiento en los que se llenen los espacios en blanco
 33 aprobados por el tribunal. Los contratos de arrendamiento de mayor duración deben ser completados únicamente por abogados. Los
 34 abogados están autorizados a redactar contratos de arrendamiento en nombre de otra persona. El propietario de una propiedad puede
 35 redactar un contrato de arrendamiento de una propiedad que el propietario posee en forma solidaria (propietario único). Los propietarios
 36 no pueden delegar la autoridad para redactar un contrato de arrendamiento a una persona que no sea abogado.

37 Las principales características de cinco tipos de arrendamientos se describen a continuación (ver Figura 9.8):

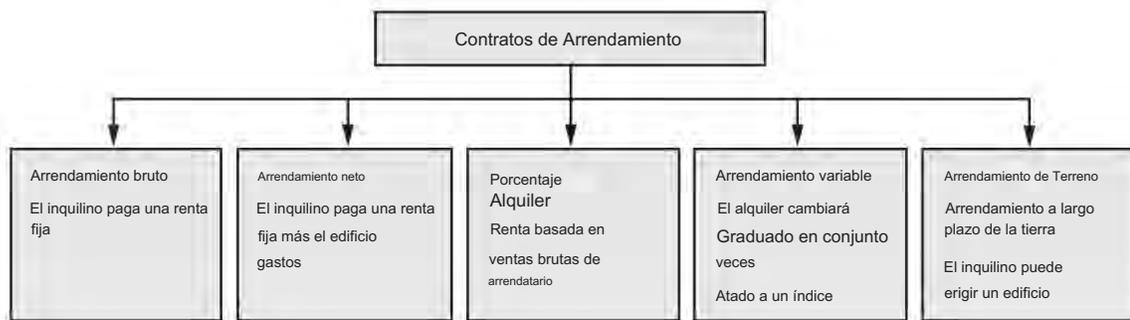
38

39 ■ En un arrendamiento bruto, el arrendatario (arrendatario) paga una renta fija (base) y el arrendador
 40 (arrendador) paga todos los gastos asociados con la propiedad, incluidos impuestos, servicios públicos, seguros y
 41 reparaciones. Sin embargo, no es raro que el inquilino pague los costos de servicios públicos relacionados con la unidad.
 42 La mayoría de los arrendamientos de edificios residenciales y de oficinas son arrendamientos brutos (también llamados
 43 arrendamientos directos o al arrendamiento).

44 ■ En un arrendamiento neto, el arrendatario (arrendatario) paga una renta fija más los costos de la propiedad, como
 45 gastos de mantenimiento y operación (impuestos, seguros y servicios públicos). Los arrendamientos netos se utilizan
 46 típicamente en propiedades comerciales. Los términos net, net-net y triple-net se usan a menudo en bienes raíces
 47 comerciales. El número de "redes" indica que

1 el inquilino va asumiendo cada vez más los gastos. En un contrato de arrendamiento neto triple, el inquilino paga
 2 todos los gastos operativos y de otro tipo además del alquiler fijo. Estos gastos incluyen impuestos, seguros,
 3 tasaciones, mantenimiento, servicios públicos y otros cargos asociados con la propiedad. ■ En un arrendamiento de
 4 porcentaje, el arrendatario paga el alquiler con base
 5 en las ventas brutas recibidas al hacer negocios en la propiedad arrendada. Los arrendamientos porcentuales son comunes
 6 en las grandes tiendas minoristas, especialmente en los centros comerciales. Un porcentaje de arrendamiento puede
 7 ser neto o
 8 bruto.
 9 ■ En un arrendamiento variable, el arrendatario paga aumentos de renta especificados en fechas futuras establecidas. Un
 10 arrendamiento variable generalmente está vinculado a un índice, como el índice de precios al consumidor (IPC).
 11 ■ En un arrendamiento de terreno, el arrendatario alquila únicamente el terreno y erige un edificio en el terreno. Los
 12 arrendamientos de terrenos (o arrendamientos de terrenos) son arrendamientos a largo plazo que tendrán una
 13 duración de hasta 99 años. Los arrendamientos de terrenos se caracterizan por la propiedad separada del terreno y los
 14 edificios.

FIGURA 9.8 ■ Tipos de contratos de arrendamiento



15 Estos cinco tipos de arrendamientos no son mutuamente excluyentes. Un arrendamiento de triple red, por ejemplo, puede
 16 tener sus aumentos de renta base vinculados a un índice (un arrendamiento variable) y también exigir que el arrendatario pague
 17 un porcentaje de las ventas brutas.

18 Cálculo de la renta adeudada por un porcentaje de arrendamiento. Por lo general, los arrendamientos porcentuales involucran una
 19 renta mensual base o mínima más un porcentaje de las ventas brutas que excedan la cantidad especificada en el arrendamiento.

20

Fórmula: porcentaje de arrendamiento

ventas brutas totales – ventas en exceso = ventas sujetas a renta adicional; ventas sujetas a

renta adicional × porcentaje (%) cobrado = renta anual adicional

renta anual adicional + renta base anual = renta anual total

21 Por ejemplo, suponga que un contrato de arrendamiento exige una renta mínima mensual de \$1,000 más el 3 % de las ventas
 22 brutas anuales que superen los \$325,000. ¿Cuál es la renta anual del año si las ventas brutas anuales fueron de \$450,700?

23

24 Paso 1. Comience determinando cuánto de las ventas brutas están sujetas al cargo del 3%.

25 $\$450,700$ ventas brutas totales - $\$325,000 = \$125,700$ sujeto al 3%

26 Paso 2. Multiplique la cantidad sujeta al cargo del 3%. $\$125,700 \times 0,03 = \3.771
 27 de alquiler anual adicional

28 Paso 3. Sume el alquiler anual adicional al alquiler base para determinar el alquiler anual total

29

pendiente.

1 \$1,000 × 12 meses = \$12,000 de renta base anual \$12,000 de renta
2 base anual + \$3,771 de renta adicional = \$15,771 de renta total

3 Cálculo del alquiler adeudado por un arrendamiento variable. Un contrato de arrendamiento variable presenta un alquiler que
4 cambia en momentos determinados según lo especificado en el contrato de arrendamiento. Un arrendamiento variable (o, a veces,
5 un arrendamiento indexado) prevé ajustes de la renta de acuerdo con los cambios en un índice de precios.

Fórmula: arrendamiento variable (índice)

$$\frac{\text{nuevo índice}}{\text{índice original}} \times \text{tarifa de alquiler original} = \text{nueva tarifa de alquiler}$$

6 Por ejemplo, suponga que un edificio se alquila a \$12 por pie cuadrado con un índice de 1,5.
7 El índice aumenta a 1,8. ¿Cuál es la tarifa de alquiler ajustada?

8 Paso 1. Divida el nuevo índice por el índice original. $1,8 \div 1,5 = 1,2$

10 Paso 2. Multiplique el número del paso uno por la tarifa de alquiler original. $1,2 \times \$12 = \$14,40$ nueva
11 tarifa de alquiler

12 Cesión y Subarriendo. Se puede asignar un contrato de arrendamiento a otra parte, o un inquilino (arrendatario) puede optar por
13 subarrendar la propiedad arrendada.

14 ■ La cesión de un arrendamiento ocurre cuando un arrendatario (inquilino) cede a otra persona toda la propiedad arrendada
15 por el resto del arrendamiento. ■ El subarrendamiento se usa para darle

— a otra persona solo una parte de un contrato de arrendamiento existente. Esto puede
17 ocurrir de una de dos maneras:

18 1. Un arrendatario (inquilino) cede solo una parte de la propiedad arrendada. Por ejemplo, un estudiante universitario
19 que alquila una casa de tres dormitorios podría subarrendar uno de los dormitorios a otro estudiante.

21 2. Un arrendatario (inquilino) cede toda la propiedad por un período que es menor que el
22 plazo restante del contrato de arrendamiento (por ejemplo, solo para el verano). El subarrendamiento también
23 se denomina subrogación y subordinación del espacio. El inquilino original permanece obligado por los términos
24 del arrendamiento.

25 gravámenes

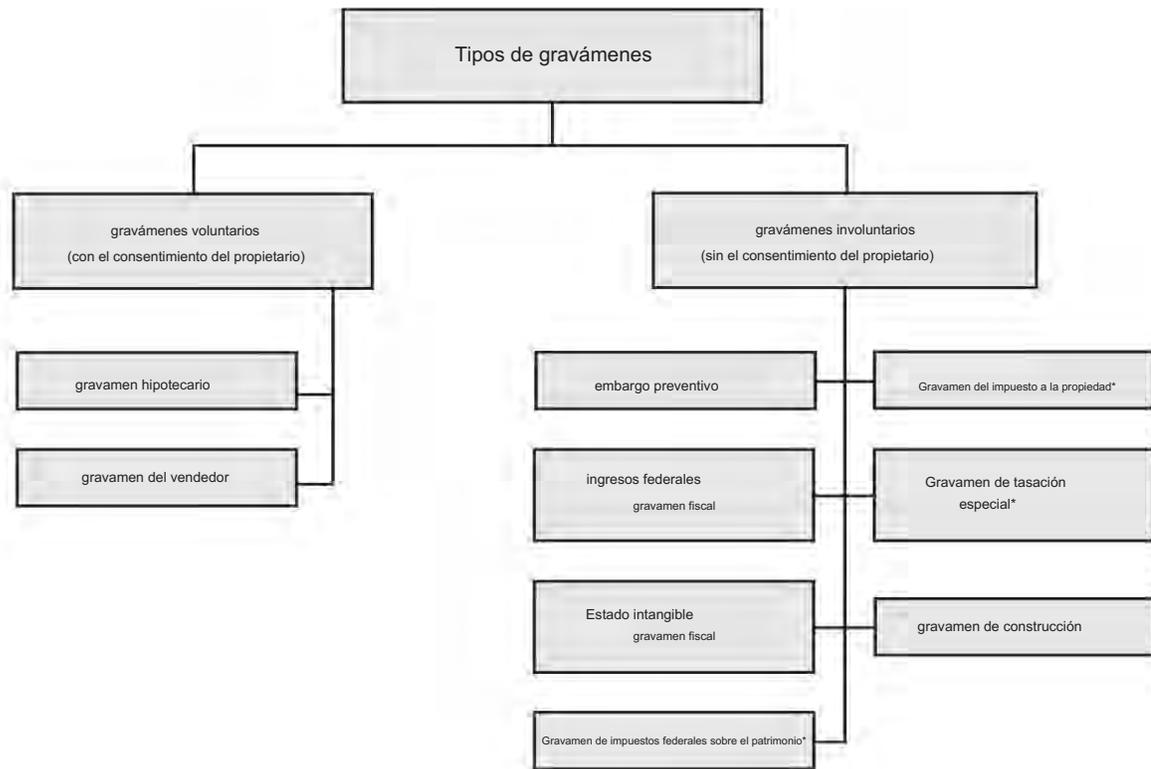
726.102(9),
FS

26 Un gravamen es un reclamo para que se satisfaga una deuda u otra obligación con la propiedad que pertenece a otro.
27 Ejemplos comunes son gravámenes hipotecarios, gravámenes de construcción, gravámenes de impuestos a la propiedad y
28 gravámenes judiciales. Los gravámenes pueden dar derecho al titular (lienor) a vender la propiedad, independientemente de los
29 deseos del propietario (lienee).

30 Los gravámenes generalmente se registran con el secretario de la corte de circuito en el condado donde se encuentra la
31 propiedad. Un gravamen es un gravamen sobre el título de un bien inmueble. Sin embargo, no todos los gravámenes sobre la
32 propiedad son gravámenes. Los gravámenes también pueden ser servidumbres, convenios, restricciones de escritura, usurpaciones
33 y regulaciones gubernamentales.

34 Los gravámenes pueden ser voluntarios o involuntarios (ver Figura 9.9). Los gravámenes voluntarios son los que el
35 propietario coloca contra la propiedad para garantizar el pago de una deuda a largo plazo, como un gravamen hipotecario. Los
36 gravámenes involuntarios son creados por ley para proteger los intereses de las personas que tienen reclamos monetarios válidos
37 contra el dueño de la propiedad inmueble.

FIGURA 9.9 ■ Embargos



* Gravamen superior (por delante de otros gravámenes)

1 Gravámenes generales y específicos Los

2 gravámenes se dividen en dos clasificaciones principales: gravámenes generales y gravámenes específicos.

3 Gravámenes Generales. Un gravamen general no está restringido a una propiedad sino que puede afectar todas las propiedades de
4 un deudor. Un gravamen general se aplica a todos los bienes inmuebles del gravamen (deudor) ubicados en el condado donde se
5 registra el gravamen. Los gravámenes generales incluyen gravámenes judiciales, gravámenes por impuestos sobre la renta y
6 gravámenes por impuestos sobre el patrimonio.

7 ■ Embargo judicial. Un gravamen judicial es un gravamen involuntario que se aplica a los bienes inmuebles
8 cuando se obtenga sentencia contra el propietario. Un gravamen por fallo es un gravamen general sobre todos los bienes
9 del deudor (a menos que esté específicamente exento por ley) en el condado donde se registró el fallo en los registros
10 públicos. En Florida, un gravamen judicial sigue siendo un gravamen sobre bienes inmuebles hasta que se haya pagado o
11 expire con el paso del tiempo.

12

13 ■ Gravamen del impuesto sobre la renta (IRS). Florida no tiene un impuesto estatal sobre la renta. Sin embargo, la falta de pago
14 de impuestos federales sobre la renta puede resultar en un gravamen sobre la propiedad del contribuyente moroso.
15 Un gravamen fiscal federal, una vez que se aplica, se convierte en un gravamen sobre todos los bienes propiedad del
16 contribuyente en el momento del gravamen, así como sobre todos los bienes futuros adquiridos por el contribuyente hasta
17 que se cumpla el gravamen. ■ Gravamen del

18

18 impuesto sobre el patrimonio. El impuesto al patrimonio es un impuesto federal sobre los activos imponible de una persona fallecida.
19 Los impuestos sucesorios se gravan sobre el valor total del dinero y la propiedad de una persona fallecida y se pagan con
20 los activos del difunto antes de cualquier distribución a los beneficiarios. Los gravámenes por impuestos sobre el patrimonio
21 son gravámenes generales porque se adhieren a todas las propiedades del difunto. Sin embargo, solo las propiedades
22 más ricas pagan impuestos federales sobre sucesiones.

1 Gravámenes específicos. Los gravámenes clasificados como específicos no afectan a todos los bienes del deudor, aplicándose
2 sólo a determinados bienes especificados. Los gravámenes específicos incluyen lo siguiente:

3 ■ Impuesto sobre la propiedad y gravamen de tasación especial. Se ha delegado a los gobiernos municipales la
4 autoridad para imponer impuestos sobre la propiedad inmobiliaria y evaluaciones de impuestos especiales.
5 A diferencia de otras deudas y gravámenes, los impuestos sobre la propiedad y las evaluaciones especiales
6 se convierten en gravámenes tan pronto como se completa la evaluación. Los tribunales han dictaminado que
7 las evaluaciones especiales pueden imponerse solo contra propiedades que se benefician de un aumento en el
8 valor. Los gravámenes de tasación especial están por delante de los gravámenes privados en prioridad y solo
9 superados por los gravámenes de impuestos sobre bienes inmuebles (los impuestos sobre la propiedad y las
10 valuaciones especiales se analizan con mayor

11 detalle en la Unidad 18). ■ gravamen hipotecario. Cuando un prestamista hace un préstamo usando bienes raíces como garantía, el
12 el dueño de la propiedad firma un documento de hipoteca que crea un gravamen sobre la propiedad. Los
13 gravámenes hipotecarios son gravámenes voluntarios porque se realizan con el consentimiento del propietario. La
14 fecha en que se inicia y registra la hipoteca con el secretario del tribunal de circuito establece la prioridad del
15 gravamen frente a otros reclamos sobre la propiedad. Si el prestatario (deudor hipotecario) no cumple, el prestamista
16 (hipotecario) puede proceder a forzar la venta de la propiedad para satisfacer la deuda. ■ Derecho de retención del
17 vendedor. Si un comprador de propiedad (vendee) no

18 puede hacer el pago inicial completo requerido, un vendedor (proveedor) con frecuencia permitirá una hipoteca de dinero
19 de compra para compensar la cantidad de dinero que el comprador no puede producir. En realidad, cualquier parte
20 del precio de venta que quede sin pagar al vendedor crea un derecho de retención del vendedor.

21
22 Este es un derecho de retención equitativo del otorgante (vendedor) sobre la tierra transferida por el monto
23 del precio de compra no pagado. El gravamen de un vendedor se puede hacer cumplir solo contra la parte que
24 obtiene el título del vendedor. No se aplica contra compradores posteriores a menos que se haya ejecutado una
25 hipoteca por escrito y se haya colocado en los registros públicos.

26 El gravamen de un vendedor válido se puede hacer cumplir mediante ejecución hipotecaria. La prioridad se
27 establece por la fecha de registro de la hipoteca con dinero de compra.

28 ■ Gravamen de construcción. Este gravamen se basa en el principio de derecho denominado enriquecimiento sin
29 causa. El enriquecimiento injusto significa que los propietarios no pueden usar el trabajo o el material de otra parte
30 para agregar valor a su propiedad sin reembolsar a esa parte. Un gravamen de construcción (o gravamen de
31 mecánico, materialista o trabajador) es un derecho legal de los proveedores de materiales o trabajadores para
32 colocar un gravamen sobre la propiedad que ha sido mejorada por sus suministros y/o mano de obra. Este
33 gravamen debe presentarse ante el secretario del tribunal de circuito a más tardar 90 días después de que se
34 entreguen los últimos suministros o se realice el último trabajo para asumir la prioridad sobre cualquier gravamen
35 hipotecario creado después de que apareció el primer material/trabajo en la propiedad. afectado.

36
37 Esto, en efecto, permite que un gravamen de construcción impuesto después de que se complete el trabajo se vuelva
38 retroactivo a la primera entrega de material o al primer día de trabajo. Si se coloca una hipoteca sobre la
39 propiedad durante el período en que la construcción está en progreso, un gravamen impuesto después de que se
40 complete la construcción precederá a la hipoteca en prioridad. Una vez liderado, un gravamen de construcción es
41 efectivo por un año. La parte que coloca el gravamen sobre la propiedad debe iniciar una acción judicial para
42 cobrar la deuda durante el año de vigencia del gravamen o perder el privilegio. Este gravamen puede ser
43 descargado o cancelado por vencimiento de tiempo, pago de la deuda o acción judicial a través de una demanda.

44
45 Prioridad de gravamen

46 Cuando hay dos o más gravámenes sobre una propiedad, la prioridad de los gravámenes determina el orden en que se
47 satisfarán (pagarán) los gravámenes si la propiedad debe venderse. La prioridad del gravamen es importante porque el gravamen
48 (acreedor) no recibe compensación hasta que todos los gravámenes

197.122,
FS

- 1 superior al gravamen del gravamen se han satisfecho por completo. Una vez que se ha satisfecho un gravamen, se debe
2 registrar una liberación o satisfacción del gravamen para eliminar el gravamen.
- 3 Gravámenes Superiores. Los gravámenes superiores tienen prioridad sobre todos los demás gravámenes. Son automáticamente
4 superiores a cualquier otro gravamen. Tres gravámenes superiores son los siguientes:
- 5 1. Gravámenes de impuestos sobre bienes inmuebles (propiedad), que se convierten en un gravamen el 1 de enero de cada año 2.
6 Gravámenes especiales de tasación 3.
7 Gravámenes de impuestos federales sobre el patrimonio (en el momento de la muerte)
- 8 Gravámenes menores. La prioridad de los gravámenes menores se basa en la fecha de registro en los registros públicos.
9 La prioridad de la mayoría de los gravámenes es la fecha y la hora en que se registró el gravamen en los registros públicos.
10 Cuatro gravámenes menores importantes son los siguientes:
- 11 1. Embargos hipotecarios
12 2. Embargos judiciales 3.
13 Embargos del vendedor
14 4. Gravámenes del impuesto sobre la renta (IRS)
- 15 Gravámenes de Construcción. Los gravámenes de construcción (también llamados gravámenes de mecánicos) son una
— excepción a la regla de prioridad con respecto a la fecha de registro. La prioridad de un gravamen de construcción en una
17 venta de ejecución hipotecaria es retroactiva a la fecha en que se realizó el trabajo por primera vez o se entregaron los
18 materiales por primera vez a la propiedad.
- 19 Acuerdo de Subordinación. La prioridad de los gravámenes puede cambiarse mediante un acuerdo escrito llamado acuerdo
20 de subordinación. En virtud de un acuerdo de subordinación, el titular de un derecho de retención anterior (embargo con
21 una fecha de registro anterior) acepta permitir que el interés de un titular de derecho de retención subalterno avance antes
22 que el derecho de retención anterior.

Preguntas de práctica

23. Enumere tres restricciones gubernamentales sobre la propiedad.

1. _____
2. _____
3. _____

24. Enumere cuatro tipos de restricciones privadas.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____

25. Enumere tres gravámenes generales.

1. _____
2. _____
3. _____

26. Una servidumbre que se une a la tierra y se transfiere de un dueño a otro es una servidumbre _____.

UNIDAD 9 Título, escrituras y restricciones de propiedad

27. Una servidumbre que no beneficia a una propiedad específica, como servidumbres para vías férreas, empresas de servicios públicos, etc., son servidumbres _____.
28. Una cerca de madera que se extiende un pie hacia el patio lateral del vecino es una _____.
29. _____ contrato de arrendamiento estipula que el arrendatario pagará una renta fija más Ciertos gastos, como los servicios públicos.
30. La prioridad del gravamen se puede cambiar para permitir que un gravamen avance en prioridad sobre un gravamen anterior. gravamen utilizando un acuerdo _____.
31. Un contrato de arrendamiento requiere una renta mínima de \$2,800 por mes más el 4% del ingreso bruto anual ventas superiores a \$500.000. ¿Cuál es la renta anual si las ventas brutas anuales fueron de \$725,500?
32. El contrato de arrendamiento de un inquilino requiere un pago de \$2,000 por mes. El arrendamiento prevé un ajuste basado en un índice de 1,25. El índice aumenta a 1,6. ¿Cuál es el nuevo pago de la renta?

9.7 RESUMEN DE PUNTOS IMPORTANTES

- La enajenación es el acto de transferir la propiedad, el título o un interés en bienes inmuebles erty de una persona a otra. La enajenación puede ser voluntaria (con control y consentimiento del propietario) o involuntaria (sin control y consentimiento). ■ La enajenación voluntaria se realiza mediante escritura o testamento. La enajenación involuntaria ocurre (1) cuando una persona muere intestada (sin dejar testamento) y la propiedad descende a los herederos del difunto, (2) cuando la propiedad se transfiere al estado a través de una reversión porque el propietario murió intestado y no tenía herederos conocidos, (3) por usufructo cuando el verdadero dueño no mantiene la posesión y el bien es embargado por otro, y (4) por expropiación mediante juicio de expropiación.
- El aviso real es el conocimiento directo adquirido durante una transacción; mientras que la notificación constructiva es la inscripción de la información en el registro público. ■ Una cadena de títulos es el registro sucesivo completo de la propiedad de una propiedad. Un resumen del título es un informe resumido de lo que existe en el registro público. ■ Los dos tipos de seguro de título son (1) póliza de propietario, que no es transferible y protege por el precio de compra de la propiedad; y (2) póliza de prestamista (hipotecario), que es transferible y protege el saldo del préstamo hipotecario.

- 1 ■ Las dos partes de una escritura son el otorgante (el propietario que otorga el título) y el concesionario (el nuevo
2 propietario que recibe el título). La escritura debe ser firmada por un otorgante competente y atestiguada por
3 dos personas. El concesionario no firma la escritura. ■ La sección de premisas de una
4 escritura nombra a las partes de la escritura y la fecha de la escritura. La sección de locales contiene la cláusula de
5 concesión con las palabras utilizadas para transmitir la propiedad. La cláusula del habendum indica el tipo de
6 herencia que se transmite. La cláusula de seisin es una promesa de que el otorgante tiene el derecho legal
7 de transmitir el título.
8
- 9 ■ Los cuatro tipos de escrituras estatutarias son (1) renuncia, (2) negociación y venta, (3)
10 garantía especial, y (4) garantía general. Una escritura de garantía general brinda la garantía más completa y
11 contiene tres pactos únicos: (1) disfrute tranquilo, (2) garantía adicional y (3) garantía para siempre.
12
- 13 ■ Las restricciones públicas (gubernamentales) sobre la propiedad incluyen el poder policial, el dominio eminente y
14 los impuestos. Las restricciones privadas incluyen restricciones de escritura, servidumbres, arrendamientos y
15 gravámenes. ■ Los
— cinco tipos de arrendamiento son (1) arrendamiento bruto, (2) arrendamiento neto, (3) arrendamiento porcentual, (4)
17 arrendamiento variable y (5) arrendamiento de
18 terreno. ■ La cesión ocurre cuando un inquilino cede a otro toda la propiedad arrendada por el resto del contrato de
19 arrendamiento. Un subarrendamiento ocurre cuando un inquilino cede solo una parte de la propiedad arrendada
20 o el inquilino cede toda la propiedad por una parte del plazo restante del contrato de arrendamiento. ■ Un
21 gravamen general puede afectar todas las
22 propiedades de un deudor. Los gravámenes generales incluyen los siguientes: juicio, impuesto sobre la renta (IRS) y
23 gravámenes por impuestos sobre el patrimonio. Un gravamen específico afecta solo a una propiedad en particular.
24 Los gravámenes específicos incluyen impuestos sobre la propiedad y gravámenes especiales, hipotecas,
25 proveedores y gravámenes de construcción.
- 26 ■ La prioridad del gravamen de los gravámenes menores es la fecha y la hora en que se registró un gravamen en los registros públicos. Sin
27 embargo, los gravámenes de impuestos a la propiedad, los gravámenes de evaluación especial y los gravámenes de impuestos
28 federales sobre el patrimonio son gravámenes superiores y tienen prioridad sobre todos los demás gravámenes (incluidos los
29 gravámenes del IRS), independientemente de la fecha de registro.

Nota para los lectores

Los estatutos de la Florida permiten que un corredor de bienes raíces o un asociado de ventas celebre contratos de cotización y venta, pero no escrituras, a menos que transfiera una propiedad en la que el titular de la licencia tenga un interés. Además, los titulares de licencias solo pueden completar legalmente los formularios de arrendamiento residencial discutidos anteriormente. La elaboración de cualquier otro contrato de arrendamiento o escritura, o dar una opinión de título, puede interpretarse como la práctica de la ley sin licencia.

UNIDAD 9 EXAMEN

1. ¿Qué tipo de servidumbre le da a una compañía eléctrica la autoridad para instalar y mantener líneas eléctricas? a. En bruto b. prescripción c. Adjunto d. Implícito
2. El gobierno puede tomar la propiedad de un dueño que ha muerto sin herederos a través de un proceso llamado a. condenación.

b. legalización de un testamento.
C. privación de propiedad.
d. posesión adversa.
3. Para que una escritura sea válida, un competente a. el otorgante, el concesionario y dos testigos deben firmar el instrumento. b. el otorgante y dos testigos deben firmar el instrumento. C. concesionario y dos testigos deben firmar el instrumento. d. el concesionario solo debe firmar el instrumento.
4. El tipo o forma de escritura que MÁS se usa para despejar dudas sobre el título de propiedad inmobiliaria es el a. escritura de garantía general. b. escritura de garantía especial. C. trato y escritura de venta. d. escritura de renuncia.
5. Si el contrato de compraventa no especifica el tipo de escritura a entregar, el vendedor está obligado a proporcionar un a. escritura de garantía general. b. escritura de garantía especial. C. trato y escritura de venta. d. escritura de renuncia.
6. El proceso de toma de propiedad bajo el poder de dominio eminente se denomina a. privación de propiedad. b. juicio hipotecario. C. condenación. d. enajenación voluntaria.
7. El tipo de escritura en que el otorgante no garantiza el título de ninguna manera excepto contra los actos del otorgante o los actos de los representantes del otorgante se denomina a. escritura de garantía general. b. escritura de garantía especial. C. trato y escritura de venta. d. escritura de renuncia.
8. El pacto contra gravámenes en escritura tiene por objeto garantizar que a. el otorgante no ha gravado la propiedad de ninguna manera excepto como se indica en la escritura. b. el concesionario es responsable de cualquier gravamen impago. C. el concesionario no ha gravado la propiedad. d. el otorgante no gravará la propiedad.
9. Al responder preguntas relacionadas con la calidad del título, los licenciatarios de bienes raíces son a. obligados a opinar por su condición de expertos. b. obligado a asesorar a los posibles compradores para que un abogado emita una opinión u obtenga un seguro de título. C. permitido dar sus opiniones debido a su papel como expertos. d. se les permite dar su opinión solo cuando el comprador lo solicita específicamente.
10. La cláusula de seisin en una especie de escritura a. el tipo de patrimonio que se traspa. b. las mejoras que se transfieren con la tierra. C. los derechos reservados por el otorgante. d. que el otorgante es realmente dueño de la propiedad y tiene derecho a venderla.
11. La disposición en una escritura que nombra a las partes y contiene la cláusula de otorgamiento es la a. instalaciones. b. cláusula de gravamen. C. cláusula de habendum. d. cláusula de seisificación.

12. Un propietario colocó una condición en la escritura que estipula que NO se puede erigir un edificio comercial en la propiedad hasta por lo menos el año 2025. Este es un ejemplo de a. poder policial b. una restricción de escritura. C. cláusulas restrictivas de subdivisión. d. restricción gubernamental a la propiedad.
13. Un ejemplo de un gravamen sobre el título de un bien inmueble NO incluye a. una servidumbre b. una restricción de escritura. C. extraterrestre. d. una cláusula de premisas en la escritura.
14. La póliza de seguro de título del prestamista se emite para a. una cantidad no superior al precio de compra y no es transferible. b. una cantidad no mayor que el precio de compra y es transferible. C. el saldo del préstamo y es transferible. d. el saldo del préstamo y no es transferible.
15. ¿Qué gravamen es el primero en prioridad?
a. Un gravamen de impuesto a la propiedad efectivo el 1 de enero de 2016
b. Un gravamen de tasación especial certificado en 31 de diciembre de 2015
c. Primer gravamen hipotecario iniciado el 15 de julio de 2016
d. Un gravamen de construcción condujo el 30 de noviembre de 2015
16. Una empresa tiene un arrendamiento variable de cinco años por un suite en un parque de oficinas. El primer año del contrato de arrendamiento requiere una renta de \$21.50 por pie cuadrado con base en un índice inicial de 189. El índice aumenta a 195 al comienzo del segundo año. ¿Cuál es la nueva tarifa de alquiler?
a. \$22,18 b. \$22.58 c. \$22,89 d. \$23,05
17. Una pareja casada firmó un contrato para comprar una casa en una subdivisión residencial. Cuando la pareja inspeccionó el lote antes del cierre, descubrieron que el contratista había construido el garaje del vecino tres pulgadas dentro del límite oeste de su lote. El garaje en su ubicación actual es un ejemplo de a. una restricción de escritura. b. una servidumbre por prescripción. C. una servidumbre implícita. d. una invasión
18. Cuando se ha utilizado un camino a una propiedad continuamente y sin interrupción durante más de 20 años, crea un a. servidumbre implícita. b. invasión. C. enajenación por usufructo. d. servidumbre por prescripción.
19. Poco después de la muerte de un hombre, se descubrió una escritura en su escritorio. La escritura es para la casa del hombre y transfirió la propiedad a una organización benéfica. Al hombre le sobrevive su hijo, quien descubrió el hecho. El hombre murió intestado. Con base en esta información, la casa pertenece a la a. estado porque el hombre murió intestado. b. organización benéfica porque la escritura le otorgaba propiedad. C. heredero legal porque la escritura nunca fue entregada y aceptada. d. heredero legal porque la escritura no fue firmada por el concesionario.
20. Un negocio minorista alquila un espacio en un centro comercial. El contrato de arrendamiento exige una renta base de \$2,000 por mes más el 5% de las ventas brutas anuales que excedan los \$400,000. Si las ventas brutas anuales son de \$550 000, ¿cuál es el alquiler anual total del negocio?
a. \$20,600
b. \$24,000
C. \$27,500
d. \$31,500

UNIDAD

10

DESCRIPCIONES LEGALES

1 OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

2 Cuando haya completado esta unidad, podrá lograr lo siguiente.

- 3 ■ Describir el propósito de las descripciones legales y comprender el rol y las responsabilidades del titular de la licencia en lo que
4 respecta a las descripciones legales.
- 5 ■ Describir el proceso de creación de una descripción legal utilizando el método de medidas y límites.
- 6 ■ Localizar un municipio por línea y rango de municipio.
- 7 ■ Ubicar una sección en particular dentro de un municipio y entender cómo subdividir una sección.
- 8 ■ Calcular el número de acres en una parcela según la descripción legal y convertir acres a cuadrados
9 pies.
- 10 ■ Explicar el método de encuesta de lotes y bloques y el uso de los números de parcela del tasador.

11 TÉRMINOS CLAVE

número de paquete del tasador	mucho y bloque	rango
línea base	descripción de medidas	sección
controlar	y límites	encuesta
sistema de encuestas del	Monumento	nivel
gobierno	punto de inicio (POB)	municipio
descripción legal	meridiano principal	línea de municipio

12 INTRODUCCIÓN

13 Esta unidad presenta los diversos métodos utilizados para ubicar y describir los límites de los bienes inmuebles.
14 Básico para el negocio de bienes raíces es un conocimiento práctico de las descripciones legales de la tierra.

15

10.1 FINALIDADES DE LAS DESCRIPCIONES JURÍDICAS

17 El propósito de una descripción legal es describir una parcela de tierra con suficiente detalle para que sea aceptada
18 por un tribunal de justicia. Una descripción legal describe una propiedad en particular de una manera que identifica de
19 manera única esa parcela. Una descripción legal es legalmente suficiente
20 ciente si permite que un agrimensor defina los límites exactos de la propiedad. Compradores (y

1 compañías de títulos y prestamistas, si corresponde) quieren documentos tales como escrituras e hipotecas
2 para identificar con precisión la ubicación exacta, el tamaño y la forma de la propiedad que se traspasará.

3 La descripción se basa en información recopilada a través de una encuesta. Un levantamiento es un
4 dibujo de una parcela de tierra que muestra sus líneas divisorias. Los límites se miden calculando las
5 dimensiones y áreas para determinar la ubicación exacta de un terreno (ver Figura 10.1).

7 Hay cinco propósitos adicionales de inspeccionar la propiedad y desarrollar descripciones legales para
8 cada parcela: ■ Obtener

9 la información actual y precisa de los límites necesaria para redactar una descripción legal.
10 descripción

11 ■ Establecer la cantidad exacta de área dentro de un tramo descrito, ya sea que se describa en millas
12 cuadradas, acres o pies cuadrados

13 ■ Restablecer los límites que pueden haberse perdido o borrado ■ Obtener los datos
14 necesarios para dividir una gran extensión en unidades más pequeñas para el desarrollo
15 y venta

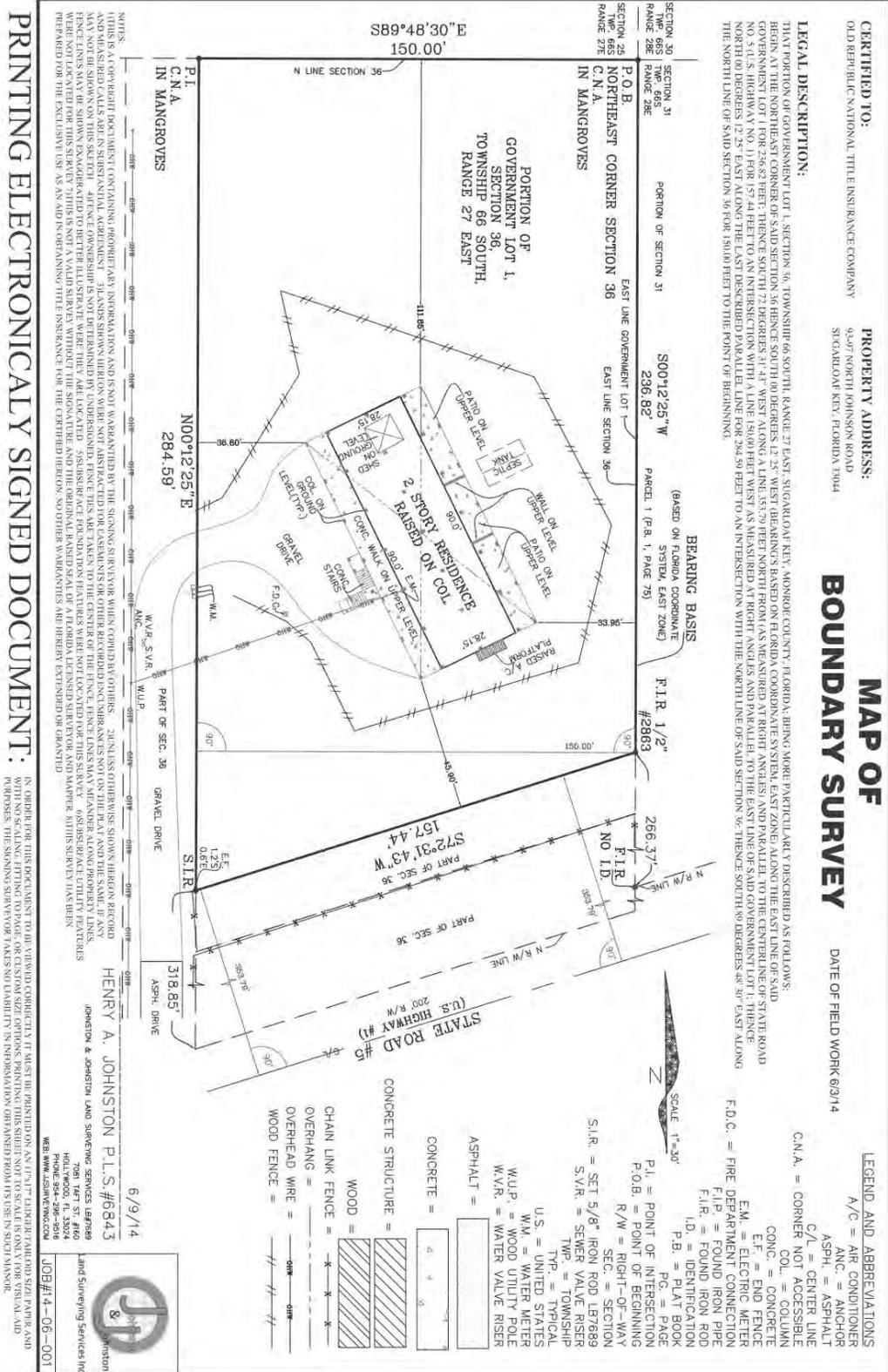
— ■ Identificar y describir las invasiones, si las hubiere.

17 Función y responsabilidades del licenciario. Las descripciones legales deben insertarse en los contratos de
18 venta con sumo cuidado. A menudo, incluso la puntuación es fundamental. Los problemas de título pueden
19 surgir de una descripción legal inexacta. Incluso si el contrato se puede corregir antes de que se cierre la
20 venta, el titular de la licencia de bienes raíces corre el riesgo de perder una comisión y puede ser responsable
21 de los daños sufridos por una parte lesionada debido a una descripción legal redactada incorrectamente. Los
22 profesionales de bienes raíces deben consultar un documento confiable, como la escritura que transfirió la
23 propiedad al propietario actual, o el sitio web del registro de impuestos/tasador de propiedades para obtener
24 una descripción legal completa y precisa.

Preguntas de práctica

1. El propósito de una descripción legal es describir una parcela de tierra con suficiente detalle que será aceptado por un _____ de _____.
2. un _____ es un dibujo de una parcela de tierra que muestra sus líneas limitrofes.

FIGURA 10.1 ■ Levantamiento de límites



10.2 DESCRIPCIÓN POR MEDIOS Y LÍMITES

Hay tres tipos de descripciones legales que se usan hoy en día: (1) medidas y límites, (2) gov sistema de inspección del gobierno, y (3) descripciones de lotes y bloques.

La descripción de medidas y límites es el método más antiguo de descripción de la tierra. Hoy en día, los topógrafos usan software de computadora y equipos láser para crear las encuestas más precisas posibles. El método de medidas y límites se utiliza tanto para parcelas de forma regular como irregular. Los metros se refieren a la distancia (medida en pies) y los límites se refieren a la dirección.

Una descripción de medidas y límites comienza en un punto de referencia exacto, llamado punto de inicio (POB). Comenzando en el POB, el primer límite se determina a partir de la descripción legal que indica la dirección y la distancia hasta la primera esquina de la parcela, seguido de otra dirección y distancia hasta una segunda esquina, y así sucesivamente, hasta volver finalmente al POB para que la parcela está encerrada dentro de sus límites. El topógrafo identifica cada esquina de la parcela con un marcador visible llamado monumento. Los monumentos son objetos fijos que se utilizan para identificar el POB, todos los rincones de la parcela y la ubicación de los límites que se cruzan. Los monumentos están hechos de hormigón, hierro o latón, y son colocados cuidadosamente por el Cuerpo de Ingenieros del Ejército de los EE. UU. o por agrimensores privados capacitados.

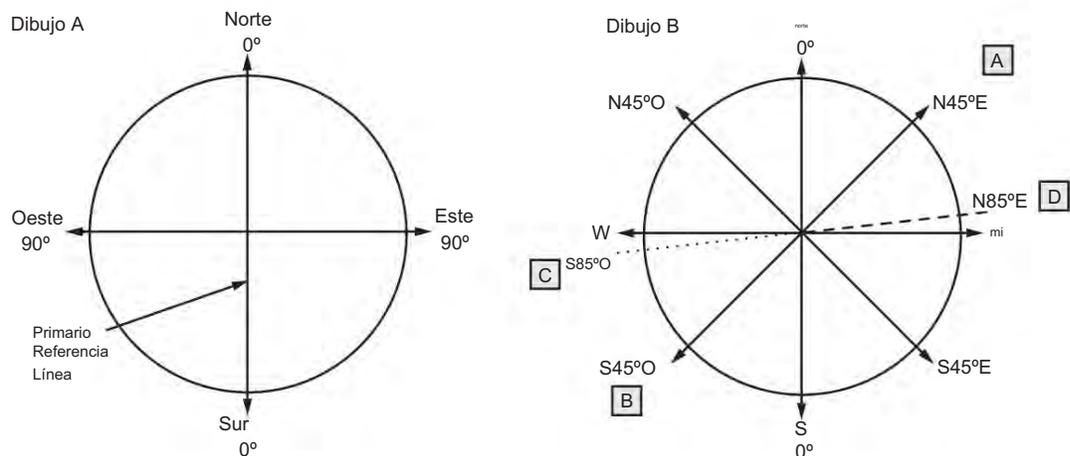
Elementos básicos de las descripciones de medidas y límites. Los rumbos de la brújula se utilizan para describir la dirección de las líneas de límite de una parcela. El POB y todos los puntos de inflexión (esquinas de la parcela) deben considerarse como el centro exacto de un círculo. Recuerda que un círculo contiene 360 grados. Un grado se puede dividir en unidades más pequeñas. Para ser más precisos, las direcciones de los límites se dan en grados ($^{\circ}$), minutos ($'$) y segundos ($''$).

EJEMPLO: N 45° 25' 20" E también se puede escribir como Norte 45 grados, 25 minutos, 20 segundos Este.

Las distancias se miden en pies, generalmente a la centésima de pie más cercana.

Una brújula tiene cuatro direcciones principales: norte, sur, este y oeste. Si dibujamos una línea recta que conecta el norte y el sur, y una segunda línea que conecta el este y el oeste, el círculo se divide en cuatro cuartos o cuadrantes (ver dibujo A en la figura 10.2). La línea que corre de norte a sur es la línea de referencia principal. Las descripciones de medidas y límites siempre comenzarán con el norte o el sur seguido de un cierto número de grados, hasta un máximo de 90 grados. La dirección que sigue al número de grados indica si la dirección es al este o al oeste del norte o sur.

FIGURA 10.2 ■ Direcciones de la brújula



1 Comencemos trazando el Norte 45 grados Este. Usando el dibujo B en la Figura 10.2, coloque su lápiz en
 2 posición vertical (norte-sur) sobre el círculo. La primera palabra en la descripción "Norte" indica que comenzaremos
 3 con el norte como nuestra dirección principal, por lo que la punta de nuestro lápiz debe mirar hacia arriba (norte).
 4 La segunda dirección es "Este", así que gira el lápiz en dirección este (hacia la derecha en el dibujo). ¿Cuánto
 5 son 45 grados? Está a medio camino entre cero grados (hacia el norte) y 90 grados (hacia el este) (vea la línea
 6 A en el dibujo B en la figura 10.2).

8 La razón por la cual el número de grados no puede exceder los 90 es que uno pasaría el punto a mitad de
 9 camino entre el norte y el sur y comenzaría a moverse hacia la otra dirección de referencia principal. Por ejemplo,
 10 grafiquemos Sur 85 grados Oeste. Comience con su lápiz en dirección vertical (norte-sur) con la punta del lápiz
 11 mirando hacia el sur (hacia abajo). Muévase 85 grados hacia el oeste (hacia la izquierda en el dibujo). Como los
 12 85 grados se aproximan a los 90, podemos dibujar una línea muy cerca del oeste (vea la línea C en el dibujo B
 13 en la Figura 10.2).

14 ¿Qué pasaría si trazaras el norte 95 grados oeste? Lo sé, te acabo de decir que las descripciones no
 15 superan los 90 grados, pero veamos por qué. Vuelva a colocar el lápiz en posición vertical, esta vez con la punta
 — del lápiz hacia arriba (norte). Si gira el lápiz 95 grados hacia el oeste, observe que pasa directamente al oeste
 17 (90°) y termina 5 grados en la mitad inferior del círculo. Por lo tanto, la descripción debería haber comenzado con
 18 la dirección de referencia principal del sur. Reescribamos la descripción correctamente como Sur 85 grados
 19 Oeste. Coloque su lápiz en posición vertical con la punta del lápiz hacia el sur.

21 Gire su lápiz hacia el oeste 85 grados, que está a solo 5 grados de los 90 grados. Hemos confrmado que la línea
 22 está correctamente etiquetada como Sur 85 grados Oeste (vea la línea C en el dibujo B en la Figura 10.2).

24 Observe que el opuesto de S 45° W (línea B en la figura 10.2) es N 45° E (línea A en la figura 10.2). El
 25 número de grados no cambia, solo las direcciones de la brújula. ¿Cuál es el opuesto de S 85° W? Es N 85° E
 26 (ver línea D en la Figura 10.2).

Preguntas de práctica

3. El _____ El método es el método más antiguo de descripción legal.
4. Metes se refiere a _____ y los límites se refieren a _____.
5. Una descripción de medidas y límites comienza y termina en el _____ de _____.
6. ¿Cuál es el opuesto de N 45° W? Para ayudarlo a responder esta pregunta, consulte la Fig. Figura 10.2, dibujo B.
7. Sin consultar la figura 10.2, ¿cuál es el opuesto de S 15° E? Sugerencia: el número de grados no cambia, solo las direcciones de la brújula.
8. Escribe la siguiente descripción legal en números y símbolos: Norte 15 grados 25 minutos 20 segundos Oeste.

27 10.3 DESCRIPCIÓN POR ENCUESTA GUBERNAMENTAL

28 Después de la Guerra Revolucionaria, el nuevo gobierno federal se convirtió en propietario de todas las
 29 tierras reclamadas anteriormente por Inglaterra. El gobierno quería una forma eficaz de medir todas las tierras
 30 recién adquiridas. El Congreso eligió una empresa masiva llamada el sistema de encuestas del gobierno. El
 31 sistema de encuestas del gobierno se basa en la lógica de que puede identificar una parcela por referencia a dos
 32 líneas que se cruzan. Al dividir la tierra en cuadrados,

1 la encuesta creó descripciones de la tierra al identificar el (los) cuadro (s) en el que se ubicaba la tierra. El proceso consistía
2 en crear una cuadrícula grande con cada cuadrado de la cuadrícula identificado de forma única.

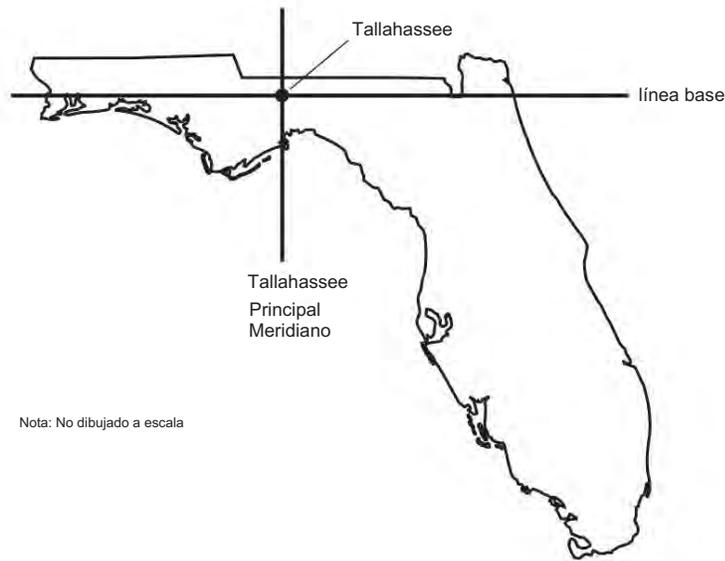
3

4 Meridiano Principal y Línea Base. Se estableció una referencia inicial en el centro del territorio a relevar. La referencia inicial
5 es la intersección de una línea norte sur llamada meridiano principal y una línea este-oeste llamada línea base. En total, se
6 establecieron y nombraron 36 meridianos principales y líneas de base en los Estados Unidos. El meridiano principal de
7 Tallahassee y la línea de base son las líneas de referencia utilizadas en los estudios en Florida (consulte la Figura 10.3).

8

9

FIGURA 10.3 ■ Mapa de Florida que muestra el meridiano principal y la línea base



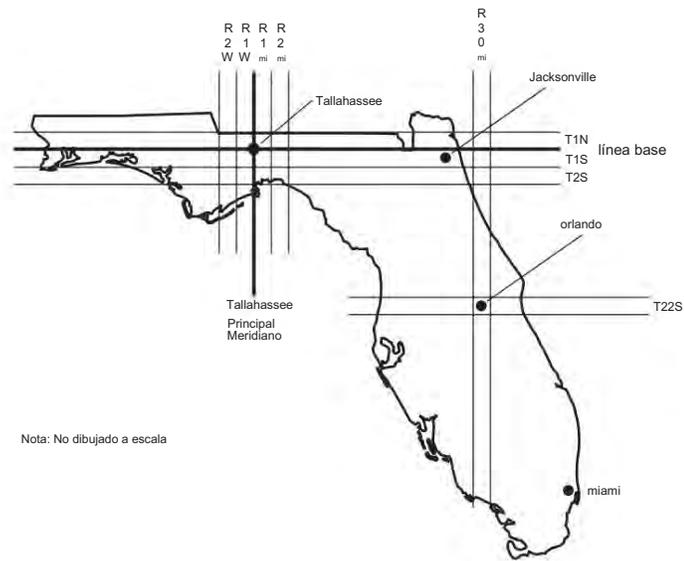
10 Rango. Para crear el sistema de cuadrícula, los topógrafos establecieron líneas de alcance verticales (norte-sur) paralelas al
11 meridiano principal (PM) cada seis millas. Esto resultó en una serie de líneas separadas seis millas a cada lado del PM.
12 Cada franja de tierra vertical (norte-sur) resultante de seis millas de ancho a cada lado del PM se denomina cordillera .

13

14 Cada rango está numerado a partir de la PM. La primera franja de tierra vertical (norte-sur) al este del PM se numera
15 Rango 1 Este o, de manera más concisa, R1E. Los números de rango aumentan en 1 alejándose del PM. Por ejemplo, el
— siguiente rango al este de PM es R2E, luego R3E, y así sucesivamente. La numeración también comienza con 1 al oeste de
17 PM. El primer rango al oeste del PM es R1W, luego R2W y así sucesivamente (ver Figura 10.4).

18

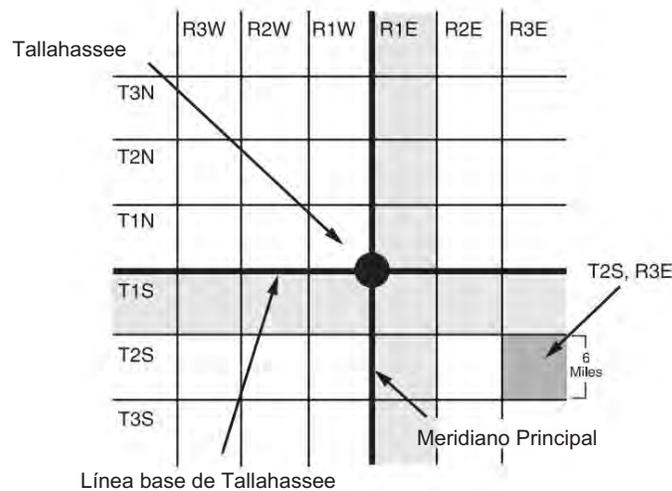
FIGURA 10.4 ■ Mapa de Florida que muestra rangos seleccionados y líneas de municipios



1 Nivel o Municipio. Los topógrafos también establecieron líneas horizontales (este-oeste) de los municipios paralelas a la
 2 línea de base (BL) cada seis millas. Esto resultó en una serie de líneas separadas por seis millas a ambos lados de la BL.
 3 Cada franja de tierra horizontal (este-oeste) resultante de seis millas de ancho a cada lado de la BL se denomina nivel o
 4 simplemente municipio. Para ayudar a recordar que los niveles son franjas horizontales, piense en los niveles de un pastel
 5 de bodas.

6 Cada nivel está numerado comenzando en el BL. La primera franja de tierra horizontal (este-oeste) sobre (norte de) la
 7 línea de base se numera Township 1 North, o más concisamente, T1N. Los números de línea del municipio aumentan en 1
 8 al alejarse de la BL. Por ejemplo, el siguiente nivel de municipio al norte de la BL es T2N, luego T3N, y así sucesivamente.
 9 La numeración también comienza con 1 debajo (al sur de) la línea de base. El primer nivel de municipio al sur de la BL es
 10 T1S (la fila sombreada en la Figura 10.5), luego T2S, y así sucesivamente (ver Figura 10.5).
 11

FIGURA 10.5 ■ T2S, R3E



PARA RECORDAR: LÍNEAS DE MUNICIPIO Y CORDILLERA

Las direcciones de las líneas del municipio y las líneas de rango se pueden recordar fácilmente al pensar en las palabras de esta manera:

Township lines
Range lines

1 Municipios. El patrón de cuadrícula creado por la intersección de dos líneas de rango y dos líneas de municipio forma un
2 cuadrado de 6 millas llamado municipio . Un municipio contiene 36 millas cuadradas (6 millas × 6 millas = 36 millas
3 cuadradas).

4 Tenga en cuenta que el término municipio tiene dos significados: además de una franja de tierra (este-oeste) al norte o
5 al sur de una línea de base, el término también se refiere al cuadrado formado por la intersección de dos líneas de rango y
6 dos líneas de municipio. Cada municipio de 36 millas cuadradas (seis millas de cada lado) se identifica por la franja de
7 municipios (el nivel) y el rango en el que se encuentra.

8
9 EJEMPLO: T1S es el primer nivel al sur de la línea base (consulte el nivel sombreado T1S en la Figura 10.5).
10 R1E es el primer rango al este del meridiano principal de Tallahassee (consulte el rango sombreado R1E en la
11 Figura 10.5).

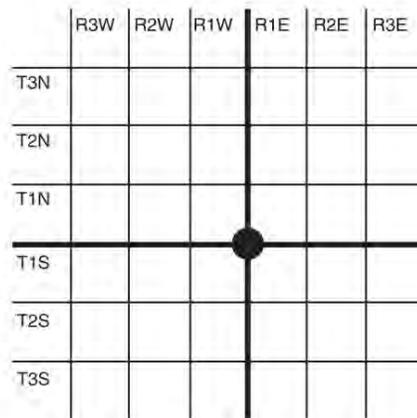
12 Un municipio en particular se identifica indicando el nivel y el rango que se cruzan para formar el
13 cuadrado de 6 millas. El municipio T2S, R3E está ubicado en el segundo nivel al sur de la línea base y el tercer
14 rango al este del meridiano principal (consulte el municipio sombreado en la Figura 10.5).

15

Preguntas de práctica

9. Ubique y marque el municipio numerado T2N, R2E en el siguiente dibujo.

10. Ubique y marque el municipio numerado T3S, R1W en el siguiente dibujo.

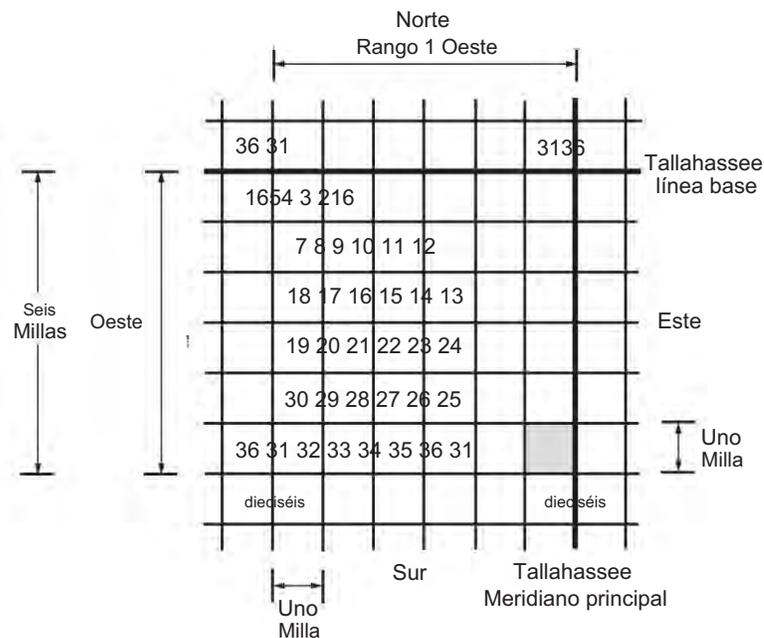


10.4 SECCIONES

Cada municipio se divide a su vez en 36 secciones. Cada sección es una milla cuadrada o 640 acres. Las secciones están numeradas en un patrón S, comenzando en la esquina noreste (superior derecha) del municipio con la sección número 1. Las secciones están numeradas desde el 1 en la esquina noreste y luego consecutivamente hacia el oeste hasta la sección 6. La sección numera luego envolver en un patrón S. La segunda fila horizontal comienza directamente debajo de la sección 6 y progresa de oeste a este (de izquierda a derecha) de 7 a 12. La sección 13 está directamente debajo de la sección 12, y uno se mueve hacia el oeste (a la izquierda) con la sección 18 al final de esa fila.

Este método de numeración se repite hasta que se llega a la sección número 36 en la esquina sureste, o esquina inferior derecha, de cada municipio. El patrón de numeración de las secciones se repite dentro de cada municipio (ver Figura 10.6).

FIGURA 10.6 ■ Secciones en un municipio



Al principio, puede parecer extraño numerar las secciones de esta manera; sin embargo, en la década de 1800, los agrimensores midieron las distancias de una milla con cadenas de metal y recorrieron las secciones a pie.

Imagine a los topógrafos saliendo de los 13 estados originales y caminando hacia el oeste. Es por esto que la sección 1 está ubicada en la esquina noreste del municipio. Debido a los métodos y herramientas primitivos que usaban en ese momento, a los topógrafos les resultó más eficiente y menos agotador medir las secciones usando esta secuencia de numeración particular. Para ayudar a recordar el sistema numérico, piense en el patrón que la gente suele seguir cuando hace sus compras semanales en el supermercado mientras recorre un pasillo y sube por otro.

Al escribir una descripción legal de una sección, se acostumbra mostrar primero el número de sección, luego el número de nivel del municipio y la dirección, y por último el número de rango y la dirección. Por ejemplo, la Sección 36, Municipio 1 Sur, Rango 1 Oeste del meridiano principal y la línea de base de Tallahassee identifica la Sección 36 dentro del municipio que se encuentra inmediatamente al suroeste de la intersección del meridiano principal y la línea de base. Se abrevia como Sec 36, T1S, R1W (consulte la Sección 36 sombreada en la Figura 10.6).

La encuesta presentada en la Figura 10.1 en la página 229 también se identifica como Government Lot 1, Section 36, Township 66 South, Range 27 East, Sugarloaf Key of Monroe County, Florida.



MEDIDAS Y TÉRMINOS ASOCIADOS CON EL GOBIERNO

SISTEMA DE ENCUESTA

Controlar	Un cuadrado de 24 millas a cada lado creado por la intersección de meridianos guía y líneas de corrección; se utiliza para ajustar el patrón de cuadrícula de los cuadrados debido a la curvatura de la tierra. Un cheque contiene 16 municipios.
Municipio	Un cuadrado de 6 millas de cada lado (6 millas cuadradas) que contiene 36 millas cuadradas (36 secciones); también una franja de tierra (este-oeste) al norte y al sur de una línea de base (nivel).
Sección	Un cuadrado de 1 milla de cada lado (1 milla cuadrada) que contiene 1 milla cuadrada (640 acres).
Cuarto de sección	de 160 acres, que mide 2,640 pies por 2,640 pies. Históricamente, era el área de tierra otorgado originalmente a un colono. Hoy en día, los 160 acres todavía se utilizan para establecer los límites de la propiedad familiar fuera de los límites del municipio.
Lote del gobierno	Fraciones de terreno de menos de un cuarto completo de sección ubicadas a lo largo de las orillas de lagos y arroyos. Los lotes gubernamentales se identificaron con un número de lote específico, que se convirtió en la descripción legal de ese lote.

1 Cómo usar el sistema de encuestas del gobierno

- 2 Localización de secciones. Suponga que desea ubicar una sección de terreno en Florida, y esta es la descripción legal que se le da: "Toda la Sección 36, Municipio 1 Sur, Rango 1 Oeste, meridiano principal y línea de base de Tallahassee". Los números asignados al nivel y rango del municipio le indican de inmediato que se trata de una propiedad muy cerca de Tallahassee porque el rango (1 Oeste) es el primer segmento de seis millas inmediatamente al oeste del meridiano principal.
- 6 El nivel de municipios (1 Sur) debe ser la primera franja de seis millas inmediatamente al sur de la línea de base horizontal.
- 7 Teniendo en cuenta cómo se numeran las secciones, la Sección 36 no puede estar en ningún lugar excepto en la esquina inferior derecha del municipio numerado T1S, R1W.

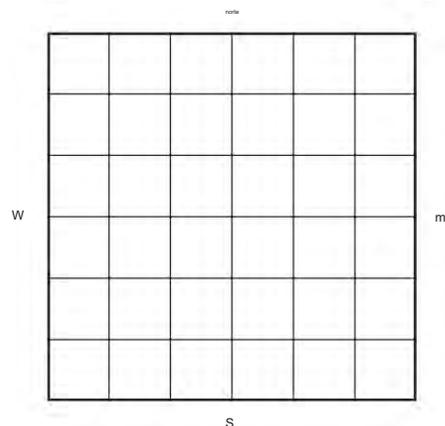
9

- 10 Por lo tanto, la sección que busca comienza cinco millas al sur de la intersección del meridiano principal de Tallahassee y la línea base e inmediatamente al oeste del meridiano principal de Tallahassee.

12

Preguntas de práctica

11. Numerar las secciones en el siguiente municipio.



12. Usando la cuadrícula de municipios completada de la pregunta 11, llene los espacios en blanco para completar las declaraciones relacionadas con las secciones.

- El número de sección inmediatamente al norte de la sección 36 es la sección _____.

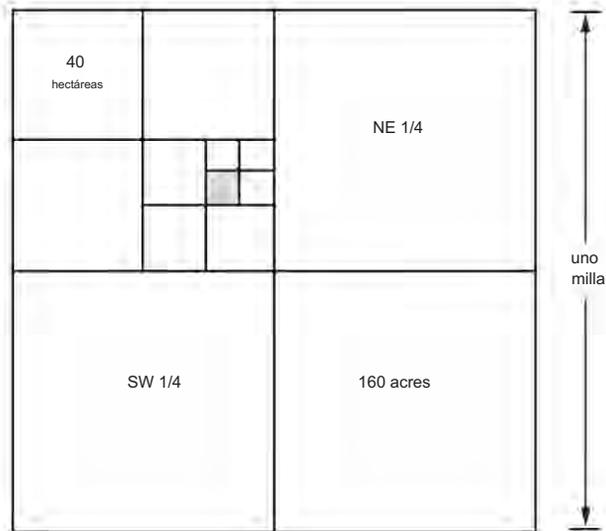
- El número de sección inmediatamente al sur de la sección 36 es la sección _____.

10.5 SUBDIVISIÓN DE SECCIONES

Cada sección es teóricamente un cuadrado, con todos los lados midiendo una milla cada uno y conteniendo 640 acres dentro de sus límites. Es importante recordar el número exacto de acres en una sección porque 640 se usa para muchos propósitos. Una razón es que la sección es la referencia básica al escribir una descripción legal de la tierra. También es la referencia al calcular la superficie en acres en extensiones subdivididas. Cada sección se puede dividir fácilmente en mitades o en cuartos, y así sucesivamente, en divisiones más pequeñas hasta que se haya identificado la propiedad particular que se desea ubicar o describir.

Suponga que está interesado en solo un cuarto de la sección, 160 acres, de la Sección 36. Primero, divida toda la sección en cuartos dibujando una línea recta vertical a través del centro de la sección y una línea recta horizontal a través del centro de la sección. Las dos líneas son perpendiculares entre sí y se cruzan en el centro exacto de la sección. La sección del cuarto que ahora se encuentra en la esquina superior derecha de la sección se llama Cuarto Noreste, la que está en la esquina inferior derecha es el Cuarto Sureste, y así sucesivamente alrededor de la sección (ver Figura 10.7). Las direcciones siempre se dan en términos de la dirección desde el centro de la sección donde se cruzan las dos líneas divisorias.

FIGURA 10.7 ■ Sección 36



(2.5 a.) (10 a.) (40 a.) (160 a.) (640 a.)

SW 1/4, NE 1/4, SE 1/4, NW 1/4 de la Sección 36 (parcial legal

descripción)

4 3 2 1 ← (secuencia para localizar la propiedad)

Las secciones de un cuarto contienen 160 acres. Suponga que está interesado en un terreno de menos de 160 acres. Puedes dividir cualquier cuarto tal como lo hiciste con la sección. Además, puede seguir dividiendo los resultados hasta encontrar el tramo que le interesa.

1 Suponga que necesita encontrar un terreno de 2,5 acres ubicado en algún lugar cerca del centro de la Sección 36. La
 2 descripción legal que se le da es "SO¼ del NE¼ del SE¼ del NO¼ de la Sección 36". Comenzando con la sección, divídala
 3 en cuartos para comenzar a ubicar la propiedad. Al ubicar una propiedad a partir de una descripción legal, es necesario
 4 comenzar con la última parte de la descripción y leer de derecha a izquierda. Entonces, debido a que ha localizado la
 5 Sección 36, muévase a la última fracción en la descripción (NW¼) y separe ese cuarto de la sección del todo. Pase a la
 6 siguiente fracción (SE¼), divida la sección de cuarto previamente ubicada (NW¼) en cuatro partes y centre su atención en
 7 el cuarto sureste resultante. Pase a la siguiente fracción (NE¼), divida el SE¼ del NW¼ en cuatro partes y ubique el cuarto
 8 noreste de esa división. Todavía le queda una fracción más (SW¼), así que divida el último paquete localizado (NE¼) en
 9 cuartos una vez más. Cuando encuentre el cuarto suroeste de esa división, habrá localizado el tramo descrito.

10
 11
 12

13 Cálculo del tamaño. Para encontrar el número de acres en un terreno, son posibles dos enfoques:

14 1. Tome 640 (el número de acres en una sección) y divídalo por el número inferior (el denominador) de cada fracción
 15 en la descripción legal.

16 EJEMPLO 1: ¿Cuántos acres contiene el SW¼, NE¼, SE¼, NW¼ de cierta sección? $640 \div 4 = 160$; $160 \div 4 =$
 17 40 ; 40

18 $\div 4 = 10$; $10 \div 4 = 2,5$ o $640 \div 4 \div 4 \div 4 \div 4 = 2,5$ acres

19

20 2. Multiplica los denominadores de cada fracción y luego divide 640 por el
 21 resultado.

22 EJEMPLO 2: ¿Cuántos acres contiene el SW¼, NE¼, SE¼, NW¼ de cierta sección? $4 \times 4 \times 4 \times 4 = 256$ $640 \div$
 23 $256 =$

24 2,5 acres

25

26 El ejercicio anterior para determinar el tamaño de un predio dado demuestra, entre otras cosas, que generalmente
 27 cuanto más larga es la descripción legal, menor es el número de acres contenidos en la parcela descrita. Con la práctica,
 28 uno se familiariza con el hecho de que una descripción que contenga cuatro cuartos siempre dará como resultado un terreno
 29 de 2,5 acres. Una descripción con solo tres cuartos dará como resultado una parcela de 10 acres. Si se utilizan fracciones
 30 que no sean cuartos, el método para calcular la superficie en acres es el mismo.

31

32 Y en una Descripción Legal. Es posible que deba encontrar la superficie total de una parcela con una descripción legal que
 33 contenga la palabra y dentro de la descripción.

34 EJEMPLO: ¿Cuántos acres contienen el SE¼ del NW¼ y el NE¼ del SW¼ de cierta sección?

35

36 La superficie en acres se calcula por separado a cada lado de la palabra y. los acres son
 37 luego se suman para determinar el número total de acres en la descripción legal.

38 Comienza dividiendo los denominadores que preceden inmediatamente a la y. $640 \div 4$

39 $\div 4 = 40$ acres

40 Luego, divide los denominadores que siguen a la y. $640 \div 4 \div$

41 $4 = 40$ acres

42 Finalmente, sume los dos cálculos para encontrar la superficie total en acres en la descripción legal.

43 $40 + 40 = 80$ acres

44 Cálculo de pies cuadrados y costo por acre. Los profesionales de bienes raíces a menudo describen los terrenos baldíos por
 45 el número de acres en la parcela. Al comparar parcelas de tierra, el costo por acre o el costo por pie cuadrado son unidades
 46 de medida comunes. Para poder calcular el costo por pie cuadrado, es necesario memorizar cuántos pies cuadrados hay en
 47 un acre.

PARA RECORDAR: NÚMERO DE PIES CUADRADOS EN UN ACRE

4 personas conduciendo a 35 mph en una zona de 60 mph

43,560 pies cuadrados en un acre

1 EJEMPLO 1: ¿Cuántos pies cuadrados hay en 2.5 acres?

2 Multiplique el número de acres en la parcela \times 43,560 pies cuadrados por acre.

3 $2.5 \text{ acres} \times 43,560 \text{ pies cuadrados} = 108,900 \text{ pies cuadrados totales}$

4 EJEMPLO 2: Una parcela de terreno vacante de 1 acre se vendió por \$65,340. ¿A cuánto se vendió la parcela vacante por pie cuadrado?

6 Divida el precio de venta por 43,560 pies cuadrados por acre.

7 $\$65,340 \div 43,560 \text{ pies cuadrados} = \$1.50 \text{ por pie cuadrado}$



MEDIDAS DE ENCUESTA ADICIONALES Y TERMINOLOGÍA

Acre 43,560 pies cuadrados

Benchmark Una marca de referencia permanente (PRM) adherida a un poste de hierro o marcador de latón que es incrustado en la acera o calle, utilizado para establecer elevaciones y altitudes sobre el nivel del mar en parcelas encuestadas

Preguntas de práctica

13. Un cuarto de una sección contiene _____ hectáreas.

14. ¿Cuántos acres hay en una descripción legal $S\frac{1}{2}$ del $NE\frac{1}{4}$ del $SE\frac{1}{4}$ del $NO\frac{1}{4}$?

15. ¿Cuántas hectáreas hay en la descripción legal $N\frac{1}{2}$ del $NE\frac{1}{4}$ del $SW\frac{1}{4}$ y del $SE\frac{1}{4}$ del $NW\frac{1}{4}$?

16. ¿Cuántos pies cuadrados tiene la parcela descrita en la pregunta 15?

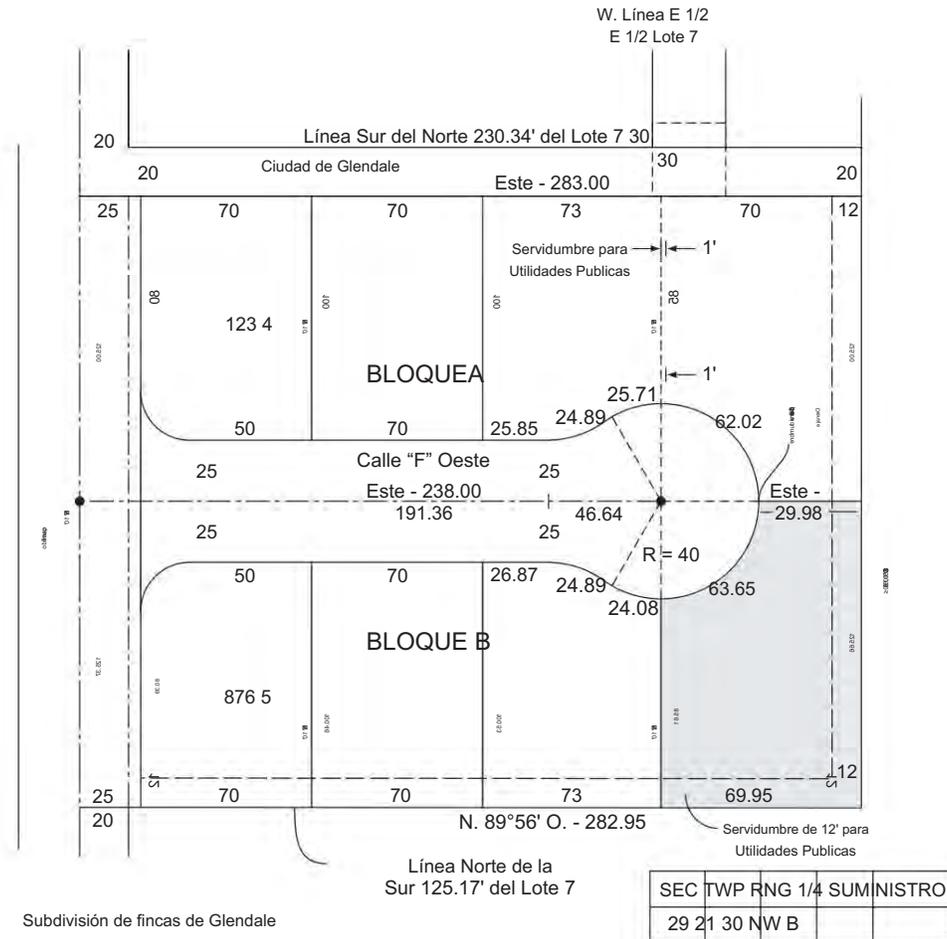
17. Una propiedad cuesta \$21,780 por acre. ¿Cuál es el costo por pie cuadrado de la propiedad?

8 10.6 DESCRIPCIÓN POR NÚMEROS DE LOTE Y BLOQUE

9 Probablemente el tipo más común de descripción legal que se usa para las viviendas unifamiliares ubicadas en
10 subdivisiones desarrolladas es el método de descripción de la tierra por lote y bloque (plano registrado). El método de lotes
11 y bloques se puede usar solo cuando los mapas de planos, o simplemente planos,

- 1 han sido registrados en los registros públicos. El fraccionamiento urbanizado se divide en grandes áreas denominadas
- 2 manzanas, y cada manzana se subdivide en áreas más pequeñas denominadas lotes. Los lotes suelen estar numerados
- 3 para facilitar su identificación. Si los lotes están numerados, se pueden asignar letras a los bloques para evitar confundir los
- 4 números de bloque con los números de lote. Por ejemplo, el lote sombreado en la Figura 10.8 es el Lote 5, Bloque B de la
- 5 Subdivisión de Glendale Estates.

FIGURA 10.8 ■ Mapa de Subdivision Plat



- 6 El mapa de la plataforma muestra las dimensiones reales de lotes, calles y servicios públicos. El plano se registra en el
- 7 juzgado del condado bajo el nombre de la subdivisión por número de libro y página y se convierte en la descripción legal de
- 8 cada lote en la subdivisión.

- 9 Mapas Fiscales. Cada parcela de tierra dentro de un distrito fiscal se evalúa a efectos fiscales. Para llevar a cabo esta tarea,
- 10 la oficina del tasador de propiedades del condado asigna a cada parcela un número de identificación de parcela (PID) o un
- 11 número de parcela del tasador. Los números de parcela se utilizan para preparar mapas de impuestos, que son dibujos a
- 12 escala basados en mapas de planos registrados de todos los bienes inmuebles dentro de un distrito fiscal. Los mapas de
- 13 impuestos ayudan en la evaluación de la propiedad para la recaudación de impuestos. Los mapas de impuestos muestran la
- 14 ubicación de la propiedad, las dimensiones y el monto del valor catastral de cada parcela. La información se utiliza cada año
- 15 para preparar una lista de evaluación.

- 16 El registro de tasación es un registro público de los valores tasados de todos los terrenos y edificios dentro de un
- 17 condado. El registro de tasación enumera todas las parcelas del condado por el número de parcela del tasador, el nombre
- 18 del propietario y la dirección del registro, y el valor catastral de la tierra y las estructuras.

Preguntas de práctica

18. Las subdivisiones enchapadas se dividen en _____ y _____.

19. Los mapas de impuestos se basan en registros _____.

10.7 RESUMEN DE PUNTOS IMPORTANTES

- Los siguientes tres tipos de descripciones legales se utilizan hoy en día: (1) medidas y límites, (2) sistema de medición del gobierno y (3) descripción de lotes y bloques. ■ Metros y límites es el método más preciso para describir parcelas de forma regular e irregular. El método se basa en distancias (metros) y direcciones (límites). Las descripciones de medidas y límites comienzan y terminan con un punto de partida llamado punto de comienzo (POB).
- Las esquinas de las parcelas de terreno se identifican mediante marcadores llamados monumentos. ■ El método de descripción legal del sistema de encuestas del gobierno se basa en la intersección líneas norte-sur y este-oeste que forman un sistema de cuadrícula.
- En Florida, el meridiano principal de Tallahassee y la línea base se cruzan en Tallahassee. El meridiano principal corre de norte a sur y la línea de base corre de este a oeste. Cada seis millas se establecieron una serie de líneas paralelas al meridiano principal formando franjas de seis millas de ancho que corren de norte a sur y se llaman cordilleras. Líneas paralelas establecidas cada seis millas a ambos lados de la línea de base forman franjas de tierra de este a oeste llamadas niveles o municipios.
- Township también describe un cuadrado de seis millas de cada lado (seis millas cuadradas) y contiene 36 millas cuadradas (36 secciones).
- Una sección es un cuadrado de una milla de cada lado (una milla cuadrada) y con contiene una milla cuadrada o 640 acres. Las secciones se numeran dentro de un municipio en forma de S, comenzando en la esquina superior derecha y numeradas de derecha a izquierda (secciones uno a seis), luego la siguiente fila de secciones se numera de izquierda a derecha (secciones siete a 12), y así en.
- Para calcular la superficie en acres en una descripción legal de encuesta del gobierno, multiplique los denominadores de cada fracción y luego divida 640 por el resultado. Si la palabra y aparece en la descripción, calcule la superficie en acres a cada lado de la palabra y por separado y luego sume las dos superficies. ■ Las descripciones de lotes y bloques se utilizan cuando se han registrado mapas de planos de subdivisiones unifamiliares en los registros públicos. La parcelación está dividida en manzanas, y cada parcela dentro de la manzana es un lote.

UNIDAD 10 EXAMEN

1. El NW $\frac{1}{4}$ del NE $\frac{1}{4}$ del SW $\frac{1}{4}$, Sección 20, Township 4 South, Range 2 East describe una extensión de
 - a. .125 acres.
 - b. .5 acres.
 - C. 10 acres d.
 - 64 acres
2. Calcular el número de acres contenidos en el siguiente descripción legal: NE $\frac{1}{4}$ del SE $\frac{1}{4}$ y el SE $\frac{1}{4}$ del NE $\frac{1}{4}$ y el N $\frac{1}{2}$ del NE $\frac{1}{4}$. a. 30 acres B. 80 acres c. 120 acres d. 160 acres
3. En el método de descripción de medidas y límites, a. metes se refiere a dirección y límites se refiere a distancia. b. metes se refiere a la distancia y los límites se refiere a la dirección. C. metros se refiere a distancia y límites se refiere a medición. d. metes se refiere a métrica y límites se refiere a límites.
4. El sistema de encuestas del gobierno está especialmente adaptado para describir a.
 - a. lotes en fraccionamientos enchapados.
 - b. extensiones de tierra de formas extrañas excavadas en antiguas concesiones de tierras. C. tierra en símbolos y palabras concisas. d. parcelas con características físicas artificiales o naturales.
5. ¿Cuál es la designación de un municipio ubicado tres niveles de municipio al sur de la línea de base y cinco rangos al este del meridiano principal? a. R3S, T5E b. T3S, R5E c. R7E, T2S d. T3N, R5E
6. Un cheque es un cuadrado con cada lado que mide a.
 - 1 milla b. 6 millas C. 24 millas d. 36 millas
7. La extensión de terreno ubicada dentro de un cuadrado formado por líneas de rango y líneas de municipio que se cruzan se llama
 - a. un acre
 - b. un cheque.
 - C. una sección.
 - d. un municipio
8. La franja vertical de tierra de seis millas de ancho que comienza en el meridiano principal y se extiende seis millas al este a lo largo del meridiano principal se llama
 - a. Rango 1 Este. b. Municipio 1 Este. C. Nivel 1 Este. d. Sección 6.
9. Si ha localizado un municipio designado como T1N, R1E, el municipio al norte de ese municipio es a.
 - T1N, R2E. b. T1S, R1E. C. T2N, R1E. d. T2N, R2E.
10. ¿Qué afirmación es FALSA con respecto a los municipios?
 - a. Un municipio contiene 36 secciones. b. Un municipio contiene 36 millas cuadradas. C. Un municipio tiene 6 millas cuadradas. d. Un municipio contiene 36 acres.

11. Al escribir la descripción legal de una sección, ¿cuál es la secuencia estándar? a. Número de rango, número de municipio, número de sección
b. Número de sección, número de municipio, número de rango
c. Número de municipio, número de rango, número de sección
d. Número de sección, número de rango, número de municipio
12. El límite norte de la Sección 36, Township 1 South, Range 1 West está ubicado a. 6 millas al sur del meridiano principal. b. 35 millas al oeste de la línea base. c. 25 millas al oeste del meridiano principal. d. 5 millas al sur de la línea base.
13. Una descripción legal que dice, en parte, "el Norte la mitad del noreste un cuarto del noroeste un cuarto Sección 12, Township 42 South, Range 12 East" describe una extensión de a. 2.5 acres b. 5 acres
c. 10 acres
d. 20 acres
14. Un hombre poseía el NW $\frac{1}{4}$ de una sección. Él vendió el W $\frac{1}{2}$ de ese NW $\frac{1}{4}$. ¿Cuántos acres todavía posee el hombre? a. 40 acres b. 80 acres
c. 160 acres d. 640 acres.
15. Los mapas de parcelas utilizados en el método de lotes y bloques de descripción legal muestran a. el sistema de cuadrícula de las plazas de gobierno. b. dimensiones de las calles y mejoras previstas. c. la dirección numérica de cada lote. d. distancia y dirección desde el punto de partida.

UNIDAD

11

CONTRATOS INMOBILIARIOS

1 OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

2 Cuando haya completado esta unidad, podrá lograr lo siguiente.

- 3 ■ Enumere y describa los elementos esenciales de un contrato, enumere los cuatro tipos de contratos con los que los
- 4 licenciarios pueden ayudar a los compradores y vendedores, y describa el efecto del estatuto de fraudes y el estatuto de limitaciones.
- 5 ■ Distinguir entre formal, informal, bilateral, unilateral, implícito, expreso, ejecutivo y ejecutado.
- 6 contratos
- 7 ■ Describir las diversas formas en que se cancela una oferta.
- 8 ■ Describir los diversos métodos para rescindir un contrato y explicar los recursos por incumplimiento de contrato.
- 9 ■ Diferenciar entre los distintos tipos de listados.
- 10 ■ Describir los elementos de un contrato de opción.
- 11 ■ Enumerar y describir la información contenida en un contrato de venta.
- 12 ■ Explicar y describir las diversas divulgaciones requeridas en un contrato de venta de bienes raíces.
- 13 ■ Reconocer lo que constituye fraude, tergiversación y negligencia culposa.

14 TÉRMINOS CLAVE

asignación	fraude	causa de adquisición
apoderado	buena consideración	Ley contra el Fraude
contrato bilateral	Asociación de Propietarios	Estatuto de limitaciones
acuerdo de corretaje del comprador	(HOA)	contrato inaplicable
distrito de desarrollo comunitario	daños y perjuicios	contrato unilateral
(CDD)	reunión de las mentes	contrato válido
competente	tergiversación	valiosa consideración
contrato	listado neto	vendee
contrato ejecutable	innovación	proveedor
listado de agencia exclusiva	listado abierto	contrato nulo
lista de derechos exclusivos	contrato de opción	contrato anulable
de venta	contrato de libertad condicional	

1 INTRODUCCIÓN

2 Casi todas las transacciones comerciales se basan en un acuerdo.

3 11.1 CONTRATOS EN GENERAL

4 Un contrato define la relación jurídica de las partes y detalla los derechos y deberes de cada parte. Es un acuerdo
5 o promesa voluntaria entre partes legalmente competentes, respaldada por consideración legal, para realizar (o
6 abstenerse de realizar) algún acto legal.

7 Detrás de cada contrato está la promesa. En un contrato de bienes raíces, el vendedor se compromete a
8 traspasar el título del inmueble y el comprador se compromete a pagar el precio de compra. Las promesas
9 contractuales son exigibles por ley, siempre que el contrato cumpla con ciertos requisitos.

10 PREPARACIÓN DE CONTRATOS

454.23, FS

11 Se considera ejercicio de la abogacía la redacción de documentos o instrumentos jurídicos para terceros. A
12 menos que sean abogados, los corredores de bienes raíces y sus asociados no pueden preparar escrituras, hipotecas,
13 pagarés ni la mayoría de los demás documentos legales. Los licenciatarios que preparan dichos instrumentos están
14 sujetos a medidas disciplinarias y podrían perder sus licencias, incluso si el licenciatario no recibió una compensación.
15 Los corredores y asociados también pueden ser acusados de ejercer la abogacía sin licencia, un delito grave de tercer
16 grado.

17 Autoridad de los Licenciatarios de Bienes Raíces para Preparar Contratos. Los licenciatarios de bienes raíces no pueden redactar
18 contratos de arrendamiento. Sin embargo, los licenciatarios pueden llenar los espacios en blanco en los instrumentos de
19 arrendamiento residencial por períodos de arrendamiento que no excedan un año, siempre que los licenciatarios usen formularios
20 que hayan sido aprobados previamente por la Corte Suprema de Florida.

21 Los licenciatarios de bienes raíces pueden ayudar a los compradores y vendedores a completar cuatro tipos de
22 contratos, según lo indiquen los compradores y/o vendedores:

- 23 1. Acuerdo de cotización. Un acuerdo de listado es un contrato de trabajo entre un
24 corredor y vendedor.
- 25 2. Acuerdo de corretaje de compradores. Un acuerdo de corretaje de comprador es un contrato de trabajo
26 entre un corredor y un comprador.
- 27 3. Contrato de compraventa. Un contrato de compraventa es un contrato entre un
28 comprador y un vendedor. Si el licenciatario actúa como agente o facilitador de una o ambas partes
29 contratantes, el licenciatario puede preparar el contrato de compraventa.
- 30 4. Contrato de opción. Un contrato de opción es un acuerdo entre el propietario de una propiedad (el
31 opciónante) y una parte interesada en la propiedad (el titular de la opción) para mantener abierta
32 durante un período de tiempo específico una oferta para vender o arrendar un bien inmueble. Para reducir
33 la responsabilidad, se recomienda encarecidamente a los licenciatarios que recomienden que el comprador
34 o el vendedor tengan un borrador de contrato de opción con un abogado de bienes raíces. Los contratos
35 de opción se explican en detalle más adelante en esta unidad.

36 Las oficinas de corretaje de bienes raíces suelen utilizar acuerdos de listado estandarizados, acuerdos de
37 corretaje de compradores, contratos de compra y venta y contratos de opciones. Florida Realtors® y otros grupos
38 profesionales han desarrollado contratos estandarizados para uso de sus miembros. Esto es deseable porque el uso
39 de contratos estandarizados reduce en gran medida la responsabilidad. Cambiar las palabras preimpresas de
40 cualquier forma de contrato por parte de un no abogado puede verse como una práctica de derecho sin licencia. Si se
41 necesita un lenguaje más extenso en un contrato más allá de simplemente llenar los espacios en blanco, este lenguaje
42 debe ser aprobado por un abogado antes de insertarlo.

43

1 ELEMENTOS ESENCIALES DE UN CONTRATO

2 Un contrato válido es aquel que cumple con las disposiciones del derecho contractual y contiene
3 cuatro elementos esenciales:

- 4 ■ Capacidad contractual de las partes (partes competentes) ■ Oferta y
- 5 aceptación (asentimiento mutuo) ■ Legalidad del
- 6 objeto (objeto legal) ■ Contraprestación

8 Capacidad contractual de las partes

9 No todas las personas tienen la habilidad o capacidad para hacer un contrato válido. Una persona legalmente
10 insana, intoxicada, que sufre de demencia o legalmente menor de edad puede tener solo una capacidad
11 contractual limitada. Las partes en un contrato son competentes si tienen capacidad legal para contratar, es decir,
12 no tienen defectos mentales ni locura y son mayores de edad.
13 contratar.

14 Oferta y Aceptación

15 Una parte (el oferente) hace una oferta y la otra parte (el destinatario) la acepta. El contrato se forma en el
— instante en que se comunica al oferente la aceptación de la oferta. Debe existir un entendimiento completo y
17 mutuo para producir una reunión de las mentes.
18

19 Legalidad del Objeto

20 Los acuerdos de un contrato deben ser para un propósito legal.

21 EJEMPLO: Sin el conocimiento del vendedor, un corredor tiene una licencia de bienes raíces inactiva
22 en el momento en que toma una lista. En el cierre del título, el vendedor descubre que el corredor
23 no tiene una licencia de bienes raíces válida y activa, y el vendedor se niega a pagar la comisión.
24 El contrato de listado entre el vendedor y el corredor es nulo porque el objeto de este contrato de
25 trabajo no es legal. La ley de licencias requiere una licencia activa válida para realizar servicios
26 inmobiliarios para otra persona a cambio de una compensación, y el corredor no tenía una licencia
27 activa en el momento en que se prestaron los servicios. Una demanda por comisión no pagada sería
28 inaplicable en un tribunal de justicia.

29 Consideración

30 La contraprestación es una cosa de valor dada a cambio de algún otro valor. La gente a menudo piensa en
31 la contraprestación como el dinero intercambiado por las partes. Legalmente, sin embargo, la contraprestación
32 es la obligación que cada parte contrae para con la otra de hacer exigible el contrato. Las partes del contrato
33 deben obligarse individualmente poniendo alguna contraprestación en el acuerdo. Una promesa hecha por una
34 de las partes debe estar respaldada por una promesa hecha por la otra parte. Las promesas mutuas de realizar o
35 renunciar a algún acto específico son consideración suficiente, incluso si el beneficio o el sacrificio no son iguales.
36

37 Un concepto erróneo común es que el depósito de buena fe (depósito de garantía) en un contrato de venta de
38 bienes raíces es la contraprestación. El depósito de buena fe lo hace un comprador para asegurarle al vendedor
39 que el comprador se toma en serio la transacción y que tiene la intención de comprar

1 la propiedad. En los contratos de compraventa de inmuebles, el vendedor normalmente se compromete a vender
2 y traspasar, y el comprador se compromete a pagar por la propiedad. Hay dos tipos de consideración: ■

3 Consideración valiosa es el dinero o la promesa de algo que puede ser
4 medida en términos de dinero. La contraprestación valiosa se utiliza para respaldar una transacción
5 independiente en la que las partes han llevado a cabo negociaciones en su propio interés y se paga
6 dinero.

7 ■ La buena consideración es una promesa que no se puede medir en términos de dinero,
8 como el amor y el afecto. La buena consideración se utiliza para respaldar un regalo, como un padre
9 que le da una propiedad a su hija y la hija no paga nada o solo una consideración simbólica por la
10 propiedad.

11 Cualquier tipo de consideración es suficiente para hacer cumplir un contrato. La ley generalmente no se
12 preocupa por la relativa justicia de la consideración. Lo que se intercambia no necesita tener el mismo valor
13 mensurable. La ley admitirá que las partes consideraron justa la contraprestación porque acordaron libremente
14 el cambio.

15 LEY CONTRA EL FRAUDE

725.01, FS

— El estatuto de fraudes requiere que los contratos que transfieran un interés en bienes inmuebles y todos los
17 contratos que no se realicen dentro de un año a partir de la fecha en que entran en vigencia deben estar por
18 escrito y firmados para ser ejecutables. Un contrato exigible es un contrato que los tribunales reconocerán como
19 legalmente vinculante. Los contratos cubiertos por el estatuto de fraudes de Florida incluyen los siguientes:

- 20
- 21 ■ Contratos de compra y venta
- 22 ■ Contratos de opción ■
- 23 Escrituras e instrumentos hipotecarios ■
- 24 Contratos de arrendamiento a plazo superior a un año ■ Contratos
- 25 de cotización a plazo superior a un año ■ Contratos de representación
- 26 del comprador a plazo superior a un año

27 ESTATUTO DE LIMITACIONES

28 El estatuto de limitaciones es el período de tiempo, establecido por ley, durante el cual se pueden hacer
29 cumplir los términos de un contrato. Protege a las personas de ser obligadas a cumplir o ser demandadas de
30 otro modo después de que haya expirado un período de tiempo. Los tiempos varían, según se trate de un contrato
31 oral o de un contrato escrito:

- 32 ■ Contratos escritos: cinco años ■
- 33 Contratos orales: cuatro años ■
- 34 Parcialmente escritos y parcialmente orales: cinco años para la parte escrita y cuatro años
- 35 para la porción oral

36 TRANSFERENCIA DE BIENES INMUEBLES

37 Como todo contrato, los contratos de compraventa de inmuebles deben contener los cuatro elementos
38 esenciales para ser válidos. Además, para ser exigibles ante los tribunales, los contratos de compra de bienes
39 raíces deben estar por escrito y firmados por todas las partes que están obligadas por el acuerdo. No se requiere
40 que los contratos de compra de bienes raíces sean presenciados o notariados. Los contratos inmobiliarios no se
41 registran.

RECORDAR : ELEMENTOS DE UNA VÁLIDA CONTRATO DE COMPRAVENTA DE BIENES INMUEBLES EXIGIBLE	
C	Partidos competentes
O	Oferta y aceptación (reunión de las mentes)
L	Finalidad jurídica
I	Por escrito y firmado (estatuto de fraudes se aplica a los contratos de bienes raíces)
C	Consideración (valiosa o buena)

1 El hecho de que un contrato de compraventa de bienes inmuebles sea oral no lo convierte
2 automáticamente en inoponible. Un contrato oral de bienes raíces que contiene todos los
3 elementos esenciales de un contrato válido es válido y puede ser exigible bajo ciertas
4 circunstancias. Por ejemplo, si un comprador y un vendedor acuerdan verbalmente la compraventa
5 de un inmueble, y el comprador paga parte del precio de compra y toma posesión de la propiedad
6 o ha realizado mejoras a la propiedad, los tribunales reconocerán el contrato.

7 Un contrato no tiene que tener ningún formato en particular para ser válido, siempre que
8 contenga todos los elementos esenciales. El contrato debe tener una identificación de propiedad
9 inequívoca. Debido a que un contrato es un acuerdo diseñado para detallar claramente la reunión
10 de las mentes entre las partes sobre un tema en particular, crea ciertos derechos exigibles.
11 También debe prever remedios para las partes afectadas en caso de incumplimiento del contrato.

12 Contratos nulos, anulables e inejecutables

13 Un contrato nulo carece de uno o más de los elementos requeridos de un contrato válido y,
14 por lo tanto, no tiene ningún efecto legal. Un contrato que es nulo nunca fue un contrato legal.
15 Por ejemplo, el uso de un nombre falsificado en un contrato de cotización anularía el contrato.

— Un contrato anulable permite que una de las partes renuncie potencialmente a los deberes contractuales.

17 EJEMPLO 1: Un contrato en el que una de las partes es una persona física menor
18 de edad para contratar es anulable porque el menor no tiene capacidad para contratar—
19 el menor no cumple con el elemento de partes competentes de un contrato exigible.

20 EJEMPLO 2: Un contrato de bienes raíces que incluye una contingencia de inspección de la
21 vivienda es anulable porque si la contingencia no se satisface y libera, no se cumple el
22 elemento de oferta y aceptación (asentimiento mutuo) de un contrato exigible.

23 Un contrato inejecutable no será ejecutado por un tribunal de justicia. Por ejemplo, un
24 contrato puede ser inaplicable porque el estatuto de limitaciones ha pasado. Los contratos nulos
25 también son contratos inaplicables. De lo contrario, un contrato verbal de compraventa de bienes
26 raíces puede ser válido pero no exigible porque el estatuto de fraudes exige que dichos contratos
27 se realicen por escrito.

FIGURA 11.1 ■ Contratos en general

Válido	Contiene todos los elementos esenciales necesarios.
Vacío	Sin contrato; carece de uno o más elementos esenciales
Anulable	Puede hacerse valer o dejar sin efecto por una de las partes
Ejecutable	Los tribunales harán cumplir
inaplicable	Los tribunales no harán cumplir

Preguntas de práctica

1. Enumere los cuatro tipos de contratos que puede preparar un corredor de bienes raíces con licencia.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____

2. Un contrato para un propósito ilegal, como el juego ilegal, es _____.

3. Una persona sana que contrae con una persona demente produce un _____ contrato.

4. El contrato oral de bienes raíces, con ciertas excepciones específicas, es _____.

11.2 CLASIFICACIONES DE CONTRATOS

Los contratos pueden clasificarse por su forma de formación, su contenido o su efecto jurídico.

Contratos formales e informales

Contrato formal. Históricamente, un contrato formal se realizaba por escrito y bajo sello. El sello ha evolucionado desde la antigua impresión de cera en un documento hasta la palabra sello o las letras LS (locus sigilli, en latín "el lugar del sello") que aparecen después de las firmas de las partes que firman el contrato. El término contrato formal también se refiere a un contrato que depende de una forma particular. Por ejemplo, un instrumento negociable como un pagaré se denomina contrato formal. Un contrato en blanco en un formulario preimpreso también se considera un contrato formal. Hoy en día, no se requiere el sello para que los contratos sean válidos.

Contrato Informal. El contrato informal se refiere a un contrato oral en oposición a un contrato escrito o instrumento especial. Un acuerdo oral también se llama contrato de libertad condicional. Por lo tanto, los contratos informales o verbales son acuerdos verbales en lugar de acuerdos escritos o formales.

Contratos Bilaterales y Unilaterales

El mismo nombre de la clasificación del contrato a menudo indica la forma en que se arregló el contrato, los requisitos para su ejecución, o incluso el tipo de partes obligadas por el contrato.

Contrato bilateral. Un contrato bilateral obliga a ambas partes a actuar de acuerdo con los términos del contrato. Ambas partes prometen hacer algo; una promesa se da a cambio de otra.

EJEMPLO: Un contrato de compraventa es un contrato bilateral porque el comprador y el vendedor intercambian promesas recíprocas de comprar y vender la propiedad.

Contrato unilateral. Un contrato unilateral obliga a una sola parte a un acuerdo.

Una de las partes se obliga a cumplir sin recibir a cambio ninguna promesa de cumplimiento de la otra parte. No hay obligación por parte de la otra parte involucrada.

1 EJEMPLO: Un corredor promete pagar un bono de \$1,000 al asociado de ventas que obtenga la
 2 mayor cantidad de listados nuevos para fin de mes. El corredor ha prometido pagar un bono; sin
 3 embargo, los asociados de ventas que trabajan para el corredor no tienen la obligación de adquirir
 4 nuevos listados.

5 Contratos Expresos e Implícitos

6 Un contrato se clasifica como expreso o implícito según cómo se crea el contrato.

8 Contrato Expreso. Un contrato expreso es un acuerdo real entre las partes, cuyos términos se declaran oralmente
 9 o por escrito, en el momento de celebrar el acuerdo.

10 En el momento en que las partes celebran y comunican los términos del acuerdo, se crea un contrato expreso.

11 Los requisitos principales son la comprensión y el acuerdo mutuos.

12 Los contratos de cotización de bienes inmuebles y los contratos de compraventa son contratos expresos.

13 Contrato implícito. Un contrato implícito se infiere de los actos o la conducta de las partes.

14 Las obligaciones y condiciones del contrato no se expresan en palabras sino que están implícitas en los actos de
 15 las partes. Todos los días celebramos contratos implícitos. Por ejemplo, si una persona entra en un restaurante y
 16 ordena la cena, se ha creado un contrato implícito. Se da a entender que el cliente pagará el servicio después de
 17 disfrutar de la comida sin discutir el pago real ni aceptar pagar la comida hasta después de que se haya prestado
 18 el servicio.

19 Contratos Ejecutorios y Ejecutados

20 Un contrato es ejecutorio o ejecutado, dependiendo de la medida en que el
 21 se ha ejecutado el contrato.

22 Contrato de Ejecución. Un contrato ejecutorio es un acuerdo entre partes que involucra promesas que se
 23 completarán en una fecha futura. Un contrato de compraventa de bienes inmuebles, entre el momento de la firma
 24 del contrato y el momento en que el título se transfiere del otorgante al concesionario, es un contrato ejecutorio
 25 porque las partes no han cumplido en su totalidad.

26 Contrato Ejecutado. Existe un contrato ejecutado cuando ambas partes han cumplido con sus obligaciones. Todas
 27 las partes del contrato han cumplido las promesas establecidas en el contrato. En el cierre del título, se ejecuta
 28 un contrato de venta de bienes raíces. Un contrato de venta de bienes raíces se convierte en un contrato ejecutado
 29 cuando se completa el cierre del título y se han cumplido todas las promesas tanto del comprador como del
 30 vendedor (ver Figura 11.2).

FIGURA 11.2 ■ Clasificaciones de contratos

Formal	Escrito
Informal	Oral (Palabra)
Bilateral	Ambas partes obligadas
Unilateral	Una parte obligada
Expresar	En palabras
Implícito	Por actos y conducta
Ejecutorio	Aún no realizado en su totalidad
Ejecutado	Completado todos los términos y condiciones

1 Contrato Ejecutado vs. Ejecución de un Documento. Cuando las personas se refieren a ejecutar un documento,
 2 significan que el documento ha sido firmado por las partes del contrato. Los profesionales de bienes raíces que se
 3 refieren a un contrato de bienes raíces ejecutado generalmente significan que el documento, ya sea un documento
 4 impreso o un contrato digital, ha sido firmado (ejecutado) por el comprador y el vendedor. En este sentido, la fecha
 5 de celebración es la fecha en que se inscribe en el contrato la última de las firmas de todas las partes. Por lo general,
 6 esta fecha se conoce como la fecha efectiva. Recuerde que al referirse a las clasificaciones de contratos, un contrato
 7 ejecutorio implica algún acto futuro que aún está por cumplirse (como el cierre del título).

8
 9 Así, el término contrato celebrado tiene dos significados. Puede significar un documento firmado; sin embargo,
 10 cuando se refiere a la clasificación de un contrato ejecutado, se refiere a un contrato que se cumple en su totalidad
 11 y no queda nada por hacer por ninguna de las partes.

Preguntas de práctica

5. Un contrato con una obligación de una sola parte es un _____ contrato.

6. Un contrato sellado es un _____ contrato.

7. Un contrato de venta después de que se completa el cierre del título es un _____ contrato.

11.3 NEGOCIACIÓN DEL CONTRATO

12
 13 Una oferta demuestra la intención de celebrar un contrato. En la secuencia normal de formación de un contrato,
 14 una de las partes comienza haciendo una oferta. Suponga que Rebecca está vendiendo una parcela de tierra que
 15 es de su propiedad. Ken hace una oferta para comprarle el lote a Rebecca por \$34,000. Ken es el oferente (la
 16 persona que hace la oferta) y Rebecca es el destinatario (la persona que recibe la oferta).

17
 18 Una idea errónea común es que el formulario de contrato de compra, cuando se completa con la información
 19 del comprador, es un contrato. En realidad, es la oferta del comprador; los criterios del comprador se han insertado
 20 en los espacios en blanco del formulario de contrato para crear la oferta del comprador. No es un contrato hasta que
 21 ambas partes hayan llegado a un acuerdo sobre el precio, los términos y las condiciones.

22 Con frecuencia, el destinatario hará una contraoferta alterando los términos de la oferta original. Por ejemplo, si
 23 Rebecca decide hacer una contraoferta de \$35,500 y le pide a Ken que pague todos los costos de cierre, Rebecca
 24 ha reemplazado la oferta original de Ken con una contraoferta. Una contraoferta anula la oferta original y sustituye
 25 una nueva oferta en su lugar.

26 Cuando se hace una contraoferta, el papel de ambas partes también cambia. Debido a que la contraoferta de
 27 Rebecca se basa en nuevos términos y condiciones, ha "cambiado de sombrero" y ahora es la oferente. Asimismo,
 28 Ken está recibiendo los nuevos términos y condiciones, por lo que se ha convertido en el destinatario. No es raro
 29 que se produzca una serie de ofertas y contraofertas antes de que se logre un acuerdo de voluntades. Una vez que
 30 se llega a un acuerdo de voluntades, es decir, cuando una de las partes acepta la oferta de la otra parte y comunica
 31 dicha aceptación,
 32 se ha formado un contrato. Ambas partes están entonces obligadas a cumplir de acuerdo con el
 33 contrato.

34 Una oferta finaliza cuando sucede algo de lo siguiente: ■ Contraoferta. Una
 35 contraoferta indica la voluntad de contratar, pero en términos o condiciones diferentes a los contenidos en la
 36 oferta original. No es una aceptación porque indica una falta de voluntad para aceptar los términos de la
 37 oferta original. La oferta original está muerta para siempre y no puede aceptarse más tarde. Cada vez
 38 que un

475.5018,
Florida

- 1 se hace contraoferta, se anula la oferta correspondiente. La única oferta que el destinatario
2 puede considerar es la que se le está haciendo en ese momento.
- 3 ■ **Aceptación.** La comunicación de la aceptación de una oferta crea un contrato. Una aceptación
4 debe ser una imagen especular de los términos de la oferta. Las cartas y otras
5 comunicaciones escritas, incluida la firma, podrán enviarse por medios electrónicos o fax
6 y se considerarán parte del contrato. Si Rebecca hubiera aceptado la oferta de Ken de
7 \$34,000 por su propiedad en lugar de hacer una contraoferta, la oferta se habría convertido
8 en un contrato sobre esa aceptación y su comunicación. ■ **Rechazo.** Para rescindir
9 efectivamente una oferta, el destinatario debe comunicar el rechazo al oferente. Si Rebecca
10 hubiera elegido rechazar la oferta de Ken, la oferta habría terminado cuando Rebecca
11 le comunicó el rechazo a Ken. ■ **Retiro por parte del oferente.** Un oferente puede
12 retirar (o revocar) la oferta en cualquier momento hasta que el oferente o el agente designado
13 por el oferente reciba la notificación de la aceptación del destinatario. Suponga, por
14 ejemplo, que Rebecca decide retirar su contraoferta de \$35,500. Puede hacerlo siempre
15 que se le comunique su intención a Ken antes de que acepte su contraoferta.
- 16
- 17 ■ **Lapso de tiempo.** Normalmente, cuando se hace una oferta, se especifica un límite de
18 tiempo para la aceptación de la oferta. La oferta termina después de la expiración de
19 ese tiempo. Si no se especifica un plazo para la aceptación, se considera que el
20 destinatario dispone de un plazo razonable. Este período de tiempo se basa en
21 consideraciones tales como el método de comunicación utilizado, la ubicación de las
22 partes involucradas y la terminología y
23 naturaleza de la oferta. ■ **Muerte o locura.** La muerte o la locura del oferente o del destinatario
24 da por terminada la oferta. Una oferta no es asignable (transferible); sólo puede ser
25 aceptado por la persona a quien se
26 hace. ■ **Destrucción de la propiedad.** La destrucción del objeto pone fin a la oferta.

**PARA RECORDAR : WAYSANOOFFERIS
TERMINADO**

W	Retiro por parte del oferente
I	Locura
L	Lapso de tiempo
D	Muerte
C	Contraoferta
A	Aceptación
R	Rechazo
D	Destrucción de la propiedad

Preguntas de práctica

8. La persona que hace una oferta es el _____.

9. Un cambio en el precio u otros términos por parte del vendedor al comprador crea una _____.

1 11.4 TERMINACIÓN DE CONTRATOS

2 Un contrato se da por terminado cuando sucede cualquiera de los

3 siguientes: ■ **Cumplimiento.** Cuando ambas partes han cumplido completamente los términos y
4 condiciones de un contrato, el propósito del contrato se ha cumplido y el contrato se
5 rescinde. El énfasis está en el pleno cumplimiento de todos y cada uno de los términos
6 o condiciones del contrato. Este es, por supuesto, el resultado deseado de cualquier
7 contrato. Sin embargo, a veces los contratos se rescinden por otras razones.

8 ■ **Rescisión mutua.** El acuerdo entre las partes contratantes para dar por terminados sus
9 respectivos deberes en virtud del contrato se denomina rescisión o renuncia mutua .
10 Ambas partes deben acordar mutuamente la terminación del contrato. ■

11 **Imposibilidad de ejecución.** El desempeño puede ser imposible y más allá del
12 control de las partes. Por ejemplo, la destrucción de las mejoras físicas es una buena
13 excusa para la imposibilidad de ejecución. La muerte del comprador o del vendedor
14 normalmente se considerará causa de imposibilidad de ejecución, a menos que el
15 contrato inmobiliario disponga otra cosa, como obligar a los herederos de la parte fallecida.

17 ■ **Lapso de tiempo.** Ciertas circunstancias, como el lapso de tiempo, harán que un contrato
18 se rescinda de pleno derecho. Por ejemplo, un contrato puede ser rescindido como
19 resultado de la expiración del plazo de prescripción. Las palabras “el tiempo es esencial”
20 en un contrato significa que las fechas y los plazos del contrato deben cumplirse para
21 evitar el incumplimiento. ■

22 **incumplimiento.** Un contrato se incumple cuando una de las partes no cumple con una
23 obligación válida. La parte agraviada puede demandar por incumplimiento de contrato.

PARA RECORDAR : FORMA DE TERMINACIÓN DE LOS CONTRATOS PUEDEN OCURRIR

B	Incumplimiento
L	Lapso de tiempo
I	Imposibilidad de ejecución
METRO	rescisión mutua
PAG	Actuación

24 Remedios por Incumplimiento

25 La Comisión de Bienes Raíces de Florida normalmente no tiene autoridad ni jurisdicción sobre acciones
26 de incumplimiento de contrato. Los recursos por incumplimiento de contrato son impuestos por el tribunal
27 que conoce de la demanda. Hay cuatro remedios legales por incumplimiento de un contrato:

- 28 1. **Rendimiento específico.** Si las indemnizaciones en dinero por daños y perjuicios no brindan una
29 compensación suficiente, la parte perjudicada puede demandar por un cumplimiento específico para
30 que los tribunales obliguen a la otra parte a cumplir como establece específicamente el contrato.
31 Esta acción se denomina desagravio en equidad porque la parte que presenta la demanda no busca
32 daños monetarios. En cambio, la parte le está pidiendo al tribunal un remedio para crear un resultado justo.
33 Si la parte que presenta la demanda tiene éxito, el tribunal ordenará a la parte infractora
34 que haga lo que prometió hacer en el contrato. Por lo general, un comprador busca
35 un cumplimiento específico contra un vendedor infractor.

- 1 2. Daños liquidados. Con frecuencia, las partes estipularán una cantidad de dinero en el contrato
2 (generalmente el depósito de garantía) que se pagará en caso de incumplimiento por parte del
3 comprador. Esta cantidad se llama daños liquidados al vendedor.
- 4 3. Rescisión. Rescindir es cancelar o anular el contrato. Si un tribunal ordena la
5 las partes vuelven a sus posiciones originales como si el contrato nunca hubiera existido, ambas
6 partes quedan liberadas de sus respectivas obligaciones en virtud del contrato. Un comprador
7 lesionado tiene derecho a la devolución de cualquier depósito de garantía, y el vendedor está
8 obligado a devolver cualquier depósito de garantía o pago recibido.
- 9 4. Daños compensatorios. Otro remedio por incumplimiento de contrato es una demanda por daños y
10 perjuicios. Por lo general, la parte que presenta la demanda busca una cantidad de dinero igual
11 a la magnitud de la pérdida sufrida (daños compensatorios). Una parte perjudicada puede encontrar
12 que cierta propiedad fue tergiversada pero decidir aceptar la propiedad y, además, demandar por
13 daños y perjuicios. Por otro lado, el comprador puede decidir rechazar la propiedad y aun así demandar
14 por daños y perjuicios.



RECURSOS POR INCUMPLIMIENTO DE CONTRATO

Desempeño específico	El tribunal ordena a una de las partes que cumpla los términos del contrato.
Daños y perjuicios	Monto de los daños (generalmente el depósito de garantía) estipulado en el contrato. Si el comprador incumple el contrato, normalmente el vendedor reclama el depósito de garantía como daños liquidados.
Rescisión	El contrato se cancela y las partes vuelven a sus posiciones originales.
Daños compensatorios	Este es el monto real de la pérdida monetaria de una parte (también llamado daños no liquidados).

15 Cesión y Novación

— Una parte puede poner fin a su participación en un contrato sin rescindir realmente el contrato. Una cesión
17 se refiere a la transferencia de los derechos y deberes de una persona en virtud de un contrato a otra persona.
18 Un contrato es asignable (transferible) a menos que la cesión esté prohibida por el contrato.

20 Una persona que cede (transfiere) derechos legales en un contrato se llama cedente. La persona a quien se
21 transfieren (asignan) los derechos legales en un contrato se denomina cesionario .

22 Un cedente no escapa a la obligación de cumplir los términos y condiciones del contrato o de asegurarse de
23 que sean cumplidos por el cesionario, a menos que la otra parte le dé una liberación del contrato original. Las
24 partes de un contrato pueden convenir en sustituir la obligación de cumplir por otra persona. Un acuerdo de
25 novación se utiliza para sustituir una nueva parte por la original. El efecto es liberar a la parte original de la
26 obligación.

Preguntas de práctica

10. Los daños especificados en el contrato son _____ daños.
11. Un contrato _____ libera al cedente de la obligación de cumplir en un contrato.

1 11.5 CONTRATOS IMPORTANTES PARA LOS BIENES RAÍCES

2 Listado de contratos

3 Un contrato de cotización es un acuerdo de empleo entre el dueño de una propiedad y un corredor de bienes
4 raíces que autoriza al corredor a encontrar un comprador (o inquilino) para cierta propiedad. Un contrato de listado
5 puede ser escrito, oral o implícito. Sin embargo, los acuerdos de cotización por un plazo superior a un año deben
6 ser por escrito para ser exigibles bajo el estatuto de fraudes.

7 Aunque la ley de Florida reconoce los contratos de cotización orales, la práctica prudente es poner los
8 acuerdos de cotización por escrito. Si el litigio resulta de algún malentendido, incumplimiento o incumplimiento, es
9 más fácil encontrar un remedio mostrando los términos y condiciones por escrito en lugar de tratar de probar los
10 términos y condiciones de una lista oral.

11 La autoridad de un asociado de ventas de bienes raíces para proporcionar servicios de bienes raíces se
12 origina en el corredor. Aunque el asociado de ventas de bienes raíces puede realizar la mayoría, si no todos, los
13 servicios de bienes raíces acordados, el listado pertenece al corredor. Los asociados de ventas son empleados
14 del corredor y trabajan en nombre del corredor cuando negocian contratos de cotización. Un asociado de ventas
15 no puede entrar directamente en un acuerdo de cotización con el propietario.

— El Capítulo 475, FS, requiere que los contratos de cotización por escrito incluyan la siguiente información:

- 18 ■ Una fecha de vencimiento definida
- 19 ■ Descripción de la propiedad ■ Precio
- 20 de cotización y términos ■
- 21 Compensación del corredor (tarifa o comisión) ■ Firma(s)
- 22 de todos los propietarios registrados

23 La ley de Florida prohíbe una disposición en un contrato de listado que requiera que el propietario notifique
24 al corredor de la intención de cancelar el listado una vez que haya vencido. Se debe entregar una copia del
25 contrato de listado a los propietarios dentro de las 24 horas posteriores a la ejecución. Además, el listado puede
26 no incluir una cláusula de renovación automática. Cualquier extensión del acuerdo de listado debe ser negociada.
27 El DBPR puede emitir una citación de \$200 por incluir una cláusula de autorrenovación en el listado o no entregar
28 una copia del listado al propietario a tiempo.

475.25(1)(r),
FS

61J2-

24.002(2)(j),
FAC



COMPARACIÓN DE LISTADOS

Tipo de listado	Agente	Comisión
Abierto	Uno o más corredores	Sólo al corredor que vende la propiedad
Agencia exclusiva	un corredor	Al corredor de cotización si no lo vende el propietario
Derecho exclusivo de venta	un corredor	Al corredor de cotización sin importar quién venda

29 Tipos de listados

30 El tipo de contrato de cotización utilizado por el corredor y el propietario determina los derechos y obligaciones
31 de las partes.

32 Listado abierto. En una cotización abierta, el propietario se reserva el derecho de vender la propiedad y de
33 cotizarla con cualquier número de corredores. El primer corredor que asegure un comprador que esté listo,
34 dispuesto y capaz de comprar según los términos del listado gana la comisión. Si el dueño vende

1 la propiedad, ningún corredor tiene derecho a una comisión. Los acuerdos de cotización abierta son contratos unilaterales
 2 porque la única promesa que se hace es que el vendedor pagará una comisión si el corredor hace que se consuma una
 3 transacción.

4 Listado exclusivo de agencias. Un vendedor le da un listado de agencia exclusiva a un corredor que maneja la transacción.
 5 El vendedor se reserva el derecho de vender la propiedad sin pagar una comisión, a menos que el comprador haya sido
 6 presentado a la propiedad por el corredor u otras personas que actúen bajo el corredor. Si el corredor u otra persona que
 7 actúa bajo la autoridad del corredor vende la propiedad antes de que el vendedor pueda hacerlo, el corredor tiene
 8 derecho a una comisión. Las cotizaciones de agencia exclusiva son contratos bilaterales porque ambas partes están
 9 obligadas a cumplir.

10

11 Los corredores rara vez aceptan este tipo de cotización. Cuando los corredores y sus asociados comercializan una
 12 propiedad, están gastando recursos por adelantado con la esperanza de que la lista se venda y los gastos, más una
 13 ganancia, se realicen. Existe un riesgo demasiado grande con una cotización de agencia exclusiva de que el vendedor
 14 venderá la propiedad y los gastos de mercadeo no serán reembolsados.

15 Listado exclusivo de derecho de venta. La cotización con derecho exclusivo de venta (o cotización con derecho exclusivo
 16 de venta) es el tipo de cotización que brinda al corredor el mayor grado de protección.

17 El vendedor entrega el listado a un corredor seleccionado, quien luego se convierte en el agente inmobiliario exclusivo del
 18 propietario para la venta de la propiedad durante el tiempo que el contrato de listado esté vigente. Por lo tanto, el corredor
 19 tiene asegurada una comisión independientemente de quién venda la propiedad.

20 Incluso si el propietario vende la propiedad durante el período del contrato, el corredor tiene derecho a una comisión. Las
 21 cotizaciones exclusivas de derecho de venta son contratos bilaterales porque ambas partes están obligadas a cumplir.

22

23 Listado neto. El monto de la comisión que se pagará en un acuerdo de cotización generalmente se basa en un porcentaje
 24 del precio de venta. Alternativamente, la comisión se puede pagar sobre una base neta. Una cotización abierta, una
 25 cotización con derecho de venta exclusivo o una cotización de agencia exclusiva se pueden estructurar como una
 26 cotización neta. Se crea una cotización neta cuando un vendedor acepta vender una propiedad por un monto mínimo
 27 aceptable establecido, denominado valor neto del vendedor. El corredor retiene los ingresos en exceso de la red del
 28 vendedor como comisión. El neto del vendedor más la comisión del corredor y los costos de cierre equivalen al precio
 29 total de venta. Los listados netos son legales en Florida, sin embargo, el corredor no puede tergiversar el valor de la
 30 propiedad para obtener una ventaja financiera.

31 El corredor y el vendedor llegan conjuntamente a un precio de cotización. Luego, el corredor retiene, como comisión,
 32 todo el producto de la venta después de que se paguen los costos de venta y el vendedor reciba el monto neto acordado.

33

Fórmula: cotización neta

$$100\% - \text{porcentaje de comisión de cotización} = \text{porcentaje de la red del vendedor}$$

$$\text{neto total del vendedor} \div \text{porcentaje del neto del vendedor} = \text{precio de venta deseado}$$

34 EJEMPLO: Suponga que el dueño de la propiedad le indica al asociado de ventas que desea obtener
 35 \$142,000 netos de la venta de la propiedad. El asociado de ventas debe ayudar al dueño de la propiedad
 36 con un precio de cotización que cubrirá los costos de cierre estimados del propietario y proporcionará una
 37 comisión a la agencia de corretaje. El asociado de ventas estima que los costos de cierre del vendedor
 38 serán de aproximadamente \$3,700. \$142,000 requeridos netos

39 para el vendedor + \$3,700 costos de cierre = \$145,700 total requerido por el vendedor La comisión del
 40 corredor para este tipo de transacción es del 6%. $100\% - \text{tasa de}$
 41 $\text{comisión del } 6\% = 94\%$ restante para el vendedor $\$145,700 \div 0,94$
 42 $(94\%) = \text{precio de venta de } \$155,000$ La propiedad

43 debe venderse en \$155,000 para cubrir los costos de cierre estimados de \$3700, para
 44 proporcionar una comisión del 6% y que el vendedor obtenga \$142,000 netos.

1 Servicio de listado múltiple. Un listado múltiple se refiere a un servicio proporcionado por corredores y no a un tipo
 2 específico de listado. Se crea mediante una cláusula incluida en los acuerdos de cotización de agencia exclusiva y de
 3 derecho exclusivo de venta que permite al corredor transmitir información de cotización a un servicio de cotización
 4 múltiple (MLS). Una MLS sirve como cámara de compensación para los listados obtenidos por los corredores miembros
 5 de REALTOR® y luego compartidos con otros corredores miembros de la MLS a través de una lista publicada de
 6 propiedades en venta. Cualquier miembro de la MLS, independientemente de la empresa de corretaje para la que
 7 trabaje, puede mostrar a sus compradores los listados de otros miembros de la MLS y recibir una compensación (parte
 8 de la comisión total) si el comprador adquiere la propiedad.

9 Contratos de corretaje del comprador Un

10 contrato de corretaje del comprador es un contrato de trabajo con el comprador. Se presume que el corredor está
 11 empleado como corredor de transacciones del comprador. Si el corredor va a ser empleado como agente único del
 12 comprador o no tiene una relación de corretaje con el comprador, el corredor debe proporcionar la divulgación por
 13 escrito requerida. Los acuerdos de corredor comprador suelen incluir lo siguiente: ■ Las partes y el término del acuerdo
 14 (fechas de inicio y finalización)

15 ■ Características generales de la propiedad que busca el comprador, incluido el tipo de propiedad, el
 16 rango de precios y la ubicación ■ Obligaciones del corredor ■ Condiciones del comprador obligaciones ■ Anticipo
 17 y compensación (ya sea como un monto en
 18 dólares o un porcentaje de

19
 20
 21 precio de
 22 persecución) ■ Período de
 23 protección ■ Terminación anticipada del acuerdo y resolución de disputas (el comprador y el corredor
 24 acuerdan mediar primero) ■
 25 Relación de corretaje autorizado

26 El Consejo de Agentes de Compradores de Bienes Raíces de la Asociación Nacional de REALTORS® principal
 27 tiene un sitio web en <https://abr.realtor/>.

ENLACE WEB



28 Para obtener más información sobre los corredores compradores, visite la Asociación Nacional de Agentes de Compradores Exclusivos.
 29 Sitio web de agentes en <https://naeba.org/>.

30 Compensación del corredor

31 Generalmente, la compensación del corredor se especifica en el listado o en el acuerdo de corretaje del comprador.
 32 La compensación puede ser en forma de una comisión o una tarifa de corretaje. La compensación se calcula como un
 33 porcentaje del precio de venta total, una tarifa por tarifa o una tarifa por hora. El monto de la comisión de un corredor es
 34 negociable.

35 Si el acuerdo de listado requiere que el titular de la licencia encuentre un comprador, el titular de la licencia debe
 36 encontrar un comprador que esté listo, dispuesto y capaz de comprar a un precio y términos aceptables para el vendedor.
 37 Un licenciataria que haya realizado estas acciones tiene derecho a una comisión, incluso si no se finaliza una venta
 38 (similar a ganar una tarifa de nder). Si es necesario para efectuar una venta, la comisión se gana solo si el posible
 39 comprador realmente cierra la compra de la propiedad.

40 El corredor gana la comisión. Luego, el corredor divide la comisión con un corredor cooperante (si corresponde).
 41 El corredor empleador divide la comisión con el asociado de ventas involucrado en la venta. Los asociados de ventas
 42 deben recibir una compensación de los corredores que los emplean y no directamente del vendedor, el comprador u
 43 otros corredores. Algunos corredores han adoptado un plan de comisión del 100%. Los asociados de ventas en estas
 44 oficinas pagan el

475.42(1)
(d), FS

1 negociar una tarifa de servicio mensual por el uso del espacio de oficina, los teléfonos y el apoyo administrativo.
2 A cambio, los asociados reciben el 100% de las comisiones de las transacciones de venta que negocian para el
3 corredor.

4 El agente de cierre de una transacción de bienes raíces puede preparar legalmente un cheque pagadero a un
5 asociado de ventas de bienes raíces por la parte de la comisión del asociado de ventas. El cheque se puede entregar
6 al asociado en el momento del cierre, siempre que el corredor le haya dado al agente de cierre una autorización por
7 escrito e instrucciones con respecto a la cantidad específica de comisión que se le debe pagar al asociado por la
8 transacción en particular (no se puede otorgar una autorización general a un agente de cierre). agente).

9
10 Para recibir el pago de una comisión, el corredor debe:

11 ■ tener una licencia de bienes raíces activa y vigente en el momento en que se celebra el contrato de
12 cotización o de corredor comprador y se prestan los servicios de bienes raíces; ■ estar
13 empleado por el vendedor y/o el comprador a través de un contrato de cotización o un contrato de corredor
14 comprador; y ■ ser la causa
15 de adquisición (tenga en cuenta que el pago también podría resultar de una remisión).

— Para ser una causa de compra, el corredor debe haber iniciado la cadena de eventos que dieron como resultado
17 una venta. Los hechos dictan quién es la causa procuradora. La persona cuyos esfuerzos hacen que las partes
18 celebren un contrato generalmente se considera la causa de adquisición. El corredor que tiene un contrato de cotización
19 actual con el vendedor no es necesariamente la causa de la contratación.

20 Ese corredor puede tener derecho a una tarifa cuando otro corredor vende la propiedad, pero la causa de adquisición
21 va al corredor que trae al comprador.

22 Las disputas sobre la causa de adquisición entre licenciatarios generalmente se resuelven a través de un arbitraje.
23 audiencia. Las disputas entre un corredor y un comprador o vendedor se pueden litigar en los tribunales.

Preguntas de práctica

12. El titular de una licencia de bienes raíces debe entregar al propietario una copia de un contrato de cotización por escrito
dentro _____.

13. Un _____ - _____ cotización se da a un corredor; sin embargo, el vendedor se reserva
el derecho de vender la propiedad sin pagar comisión.

24 11.6 CONTRATOS DE OPCIÓN

25 Un contrato de opción es un acuerdo para mantener abierta durante un período de tiempo específico una oferta
26 para vender o arrendar un bien inmueble. El dueño de la propiedad (optante) otorga a un posible comprador o
27 arrendatario (optante) el derecho exclusivo de comprar o arrendar la propiedad del dueño por un precio y términos
28 específicos dentro de un cierto período de tiempo. Los contratos de opción deben estar por escrito y firmados porque
29 caen bajo el estatuto de fraudes.

30 Contrato unilateral. En un contrato de opción, el propietario (optante) está obligado a cumplir los términos de la opción
31 si así lo requiere el tomador de la opción. Sin embargo, el titular de la opción puede optar por retirarse de la transacción
32 porque el contrato de opción le otorga al titular de la opción un derecho, no una obligación, de comprar la propiedad.
33 Esto convierte a la opción en un contrato unilateral. El titular de la opción puede convertir fácilmente un contrato de
34 opción en un contrato de venta notificando la opción o por escrito que la opción se está ejerciendo. En ese momento,
35 el contrato de opción se convierte en un contrato de venta normal (bilateral) (consulte "Contratos bilaterales y
36 unilaterales", anteriormente en esta unidad).

1 Consideración. El titular de la opción paga una tarifa (contraprestación valiosa) por el derecho a comprar la propiedad por
 2 un precio específico dentro de un período de tiempo específico. El contrato de opción puede estipular que el dinero pagado
 3 para comprar la opción se aplique como parte del precio de compra en caso de que se ejerza la opción. Si el titular de la
 4 opción no ejerce la opción, el titular de la opción retiene la tarifa (contraprestación).

6 Información requerida. Las opciones deben contener todos los términos y disposiciones necesarios para un contrato válido.
 7 La opción debe especificar claramente el período de vigencia de la opción, los nombres de las partes contratantes, el precio
 8 de la propiedad, una descripción legal completa y los términos de la tarifa pagada.

10 Opciones asignables. A menos que esté prohibido en los términos del acuerdo, un contrato de opción es asignable
 11 (transferible).

12 Requisitos del licenciario. Los licenciarios de bienes raíces pueden hacer contratos de opciones. No hay jurisprudencia
 13 que indique lo contrario, y el asesor legal del DBPR ha indicado que los titulares de licencias pueden extraer opciones. Sin
 14 embargo, debido a que no existe una jurisprudencia que se refiera específicamente a los contratos de licencias y opciones
 15 (solo contratos de venta), algunos abogados no están de acuerdo con esta posición. Se alienta a los licenciarios a llenar
 16 los espacios en blanco en los formularios de contrato de opción estandarizados o recomendar al comprador o al vendedor
 17 que los contratos de opción sean redactados por abogados de bienes raíces. ¡Después de todo, usted no quiere dejar su
 18 huella en el sector inmobiliario siendo objeto de una jurisprudencia que sienta precedentes!

475.43, FS

20 Los licenciarios que estén realmente interesados en obtener una opción sobre una propiedad como verdaderos
 21 poseedores de la opción (no como agentes de cotización) primero deben despojarse de su papel como licenciarios.
 22 El licenciario debe dar una contraprestación valiosa (sustancial y no nominal) por el contrato de opción. Deben informar a
 23 los dueños de la propiedad que no están funcionando como corredores de bienes raíces o asociados de ventas, pero que
 24 están personalmente interesados en adquirir una opción sobre la propiedad.

Preguntas de práctica

14. El dueño de la propiedad en un contrato de opción es el _____.
15. La persona que solicita una opción de bienes inmuebles es el _____.
16. En un contrato de opción, un _____ se paga por el derecho a
 comprar la propiedad a un precio especificado dentro de un período de tiempo especificado.
17. Licenciarios que estén interesados en obtener una opción sobre una propiedad como un verdadero titular de la opción
 (no para un agente de cotización) debe _____ mismos de su papel como licenciario.

11.7 CONTRATOS DE COMPRAVENTA Y VENTA

27 Las partes de un contrato de compraventa (contrato de venta) son el vendedor (o vendedor) y el comprador (o
 28 comprador). A diferencia del contrato de opción, un contrato de venta de bienes raíces (también un acuerdo de compra) es
 29 un contrato bilateral porque contiene promesas de cumplimiento por ambas partes.

31 Información contenida en los contratos de compraventa. Los contratos de venta deben estar por escrito y firmados y contener
 32 todos los términos y disposiciones requeridos para un contrato válido. Aunque el estatuto de fraudes de Florida requiere que
 33 los contratos de venta se hagan por escrito, los tribunales han requerido que los contratos de venta verbales se respeten en
 34 algunos casos (consulte "Estatuto de fraudes" en esta unidad).

1 La información detallada en el contrato incluye lo siguiente: ■ Nombres del vendedor y del
2 comprador (o sus representantes legales) ■ Descripción legal (preferentemente) o dirección de la
3 propiedad ■ Contraprestación
4
5 ■ Precio de compra ■
6 Financiamiento o términos en efectivo
7 ■ Tipo de escritura que entregará el vendedor (escritura de garantía general, a menos que se acuerde
8 de lo contrario)
9 ■ Prueba de título que se debe proporcionar ■
10 Condiciones de los gastos y cualquier prorrateo que se pague ■ Propiedad
11 personal que se incluirá con los bienes inmuebles ■ Fecha, hora y lugar del cierre ■
12 Cuándo ocurrirá la posesión de la propiedad
13

14 La contraprestación en un contrato de venta son las promesas que el comprador y el vendedor se hacen el uno al otro. Sin
15 embargo, también es una buena idea incluir una provisión para un depósito de arras (obligatorio) y cuándo se debe pagar. Un
16 depósito de garantía es una consideración valiosa dada por el comprador para indicar una intención seria de comprar la
17 propiedad bajo contrato. No se requiere arras para hacer válido el contrato. Sin embargo, muestra la intención del comprador de
18 continuar con la transacción. El contrato generalmente establece que el vendedor puede retener el depósito de garantía como
19 daños y perjuicios si el comprador incumple el contrato.
20
21

22 A menos que se indique lo contrario en el contrato, el vendedor debe transmitir un título claro y comerciable. El título
23 equitativo es el interés benéfico en bienes inmuebles que el comprador recibe al ejecutar el contrato y antes del cierre del título.
24 El título equitativo implica que el comprador recibirá el título legal al cierre. Los licenciatarios pueden ser culpables de fraude y
25 estar sujetos a medidas disciplinarias si tienen conocimiento de algún problema de título y no informan al comprador antes de
26 celebrar un contrato o de pagar una parte del precio de compra. La mayoría de los contratos de venta requieren que el vendedor
27 proporcione al comprador un resumen actualizado o una póliza de seguro de título. Si no se incluye tal requisito en el contrato
28 de venta, entonces el vendedor tampoco necesita entregar.
29
30

31 Firma del cónyuge. Cuando la propiedad es copropiedad de una pareja casada, o si es la propiedad familiar y la propiedad está
32 a nombre de uno solo de los cónyuges (en forma solidaria), ambos cónyuges deben firmar el contrato de compraventa de bienes
33 inmuebles. Si el cónyuge del vendedor firma el contrato de venta, ese cónyuge indica su voluntad de traspasar los derechos de
34 propiedad y renunciar a los intereses de la propiedad cuando llegue el momento de firmar la escritura que transfiere el título. Si
35 el cónyuge del comprador firma el contrato de venta, ese cónyuge también queda obligado a comprar la propiedad. Luego, en
36 caso de incumplimiento, cualquiera de las partes puede ser demandada. Si solo uno de los cónyuges firma un contrato de
37 compra, solo ese cónyuge es responsable.
38

39 Poder para obligar al vendedor o al comprador. Un corredor no tiene la autoridad o el poder para firmar un contrato para el
40 comprador o el vendedor o para vincular al comprador o al vendedor a un contrato a menos que se le otorgue específicamente
41 el poder para hacerlo.

42 El poder notarial es un documento legal escrito que designa a otra persona como apoderado. El apoderado puede entonces
43 firmar por la persona que otorgó el poder, siempre que el poder se otorgue específicamente. Ocasionalmente, un licenciatario de
44 bienes raíces puede entrar en contacto con un poder general o un poder especial de
45

1 abogado. El poder general autoriza al apoderado a actuar en general en nombre del poderdante en todos los asuntos.
 2 El poder notarial especial limita el apoderado a un área específica de actividad o un acto especial, como firmar un
 3 contrato de venta o comprar una propiedad designada. Cuando el poder se otorgue para actos relacionados con el
 4 título de propiedad inmueble, el instrumento deberá ser testificado, reconocido e inscrito en los registros públicos. Los
 5 licenciatarios deben consultar a un abogado antes de aceptar ser apoderados del comprador o vendedor a quien
 6 representan.
 7

Preguntas de práctica

18. Cuando la propiedad es copropiedad de una pareja casada, o si es la propiedad familiar y la propiedad está a
 nombre de uno solo de los cónyuges, _____ debe firmar el contrato de venta de
 bienes inmuebles.

19. La contraprestación en un contrato de compraventa es la _____ el comprador y el vendedor
 que se hacen entre sí.

8 11.8 DIVULGACIONES DEL CONTRATO

9 Florida ha promulgado leyes de divulgación obligatoria. Estas leyes ayudan a los consumidores a tomar
 10 decisiones informadas con respecto a las transacciones de bienes raíces. La mayoría de los contratos de bienes
 11 raíces se refieren a las divulgaciones en el contrato de bienes raíces, o las divulgaciones pueden ser un formulario separado.

12 Divulgación de defectos materiales

13 Los vendedores de bienes inmuebles residenciales deben revelar los defectos materiales relacionados con la
 14 propiedad. Johnson v. Davis, un caso legal muy conocido en Florida, sentó un precedente legal en relación con los
 15 defectos materiales. El Sr. y la Sra. Davis firmaron un contrato para comprar una casa del Sr. y la Sra. Johnson. Antes
 16 del cierre, la Sra. Davis preguntó sobre el yeso descascarado en la esquina del marco de una ventana y las manchas
 17 en los techos. Los vendedores indicaron que un problema menor con la ventana se había corregido hace mucho
 18 tiempo y que las manchas en el techo se debieron a que se quitaron el pegamento del papel tapiz y las vigas del
 19 techo. Antes del cierre, los compradores ingresaron a la casa entonces vacante después de un aguacero y encontraron
 20 agua "brotando" alrededor del marco de la ventana y el techo de la sala familiar. Los Davis ordenaron una inspección
 21 del techo y se les informó que el techo estaba defectuoso y tendría que ser reemplazado. Los Davis demandaron para
 22 rescindir el contrato y obtener un reembolso de su depósito.
 23

24 La Corte Suprema de Florida falló a favor de los Davis y declaró: "Sostenemos que cuando el vendedor de una casa
 25 conoce hechos que afectan materialmente el valor de la propiedad que no son fácilmente observables y no son
 26 conocidos por el comprador, el vendedor está bajo el deber de revelarlos al comprador".
 27

28 El caso se considera importante porque, antes de la decisión de Johnson v. Davis, los tribunales habían
 29 favorecido al vendedor bajo la filosofía de caveat emptor (cuidado con el comprador). Esta decisión judicial
 30 responsabiliza a los vendedores de revelar verazmente el estado de la propiedad. Un caso posterior (Rayner v. Wise
 31 Realty Co. de Tallahassee) amplió el deber de revelar defectos materiales a los licenciatarios de bienes raíces.
 32 Aunque Johnson v. Davis se refería a la propiedad residencial, se advierte a los licenciatarios que siempre utilicen
 33 normas éticas sólidas cuando traten con todo tipo de bienes inmuebles.
 34

35 Disposición "tal como está". El uso de una disposición "tal como está" en un contrato para la venta de bienes
 36 inmuebles no elude el deber de revelar todos los defectos materiales conocidos. El contrato de venta "tal como está"
 37 o el apéndice se usa generalmente para eliminar la obligación del vendedor de hacer reparaciones.

1 por artículos que no estén en condiciones de funcionar o por daños causados por organismos que destruyen la madera.
 2 Los términos y condiciones del contrato generalmente requieren que el comprador realice cualquier inspección o
 3 busque cualquier diligencia debida que el comprador considere necesaria para comprender completamente la condición
 4 y el costo de la reparación de los defectos conocidos antes de verse obligado a comprar la propiedad.
 5

6 Información que no es un hecho material

689.25, FS

760.50, FS

7 A veces surgen preguntas sobre si cierta información sobre el vendedor o los ocupantes anteriores de una
 8 propiedad debe revelarse a los posibles compradores. La ley federal de vivienda justa y los estatutos de Florida exigen
 9 específicamente que el hecho de que un ocupante de un inmueble esté infectado o haya sido infectado con el virus de
 10 inmunodeficiencia humana (VIH) o se le haya diagnosticado el síndrome de inmunodeficiencia adquirida (SIDA) no es
 11 un hecho material en una transacción de bienes raíces. Esta es información médica personal y no debe divulgarse sin
 12 autorización previa. Las personas acusadas de (o que se cree que tienen) SIDA y VIH tienen derecho a las protecciones
 13 disponibles para las personas con discapacidades, incluidas las protecciones de vivienda justa.
 14
 15

— Además, el estatuto de Florida exige que el hecho de que una propiedad haya sido, o en algún momento se
 17 sospeche que haya sido, el lugar de un homicidio, suicidio o muerte no es un hecho material en una transacción de
 18 bienes raíces. No surgirá una causa de acción contra el dueño de una propiedad o un licenciatario de bienes raíces por
 19 no revelar información sobre el VIH, el SIDA o que la propiedad fue el sitio de un homicidio, suicidio o muerte.
 20

21 Divulgación de gas radón

404.056(5),
FS

22 Se requiere una declaración de divulgación de radón en los contratos de venta y arrendamiento de bienes raíces
 23 en al menos un documento antes o al momento de celebrar un contrato de venta o un contrato de alquiler. En la
 24 actualidad, la divulgación consiste únicamente en lo que es el radón; no requiere pruebas para revelar los niveles de
 25 gas radón antes de una venta o arrendamiento.



DIVULGACIÓN DE GAS RADÓN

La notificación se proporcionará en al menos un documento, formulario o solicitud ejecutado en el momento o antes del contrato de compraventa de cualquier edificio o la ejecución de un contrato de alquiler para cualquier edificio.

Dicha notificación deberá contener el siguiente lenguaje:

GAS RADÓN: El radón es un gas radiactivo natural que, cuando se ha acumulado en un edificio en cantidades suficientes, puede presentar riesgos para la salud de las personas que están expuestas a él a lo largo del tiempo. Se han encontrado niveles de radón que superan las pautas federales y estatales en edificios de Florida. Se puede obtener información adicional sobre el radón y las pruebas de radón en el departamento de salud de su condado.

Referencia: Sección 404.056(5), FS

ENLACE WEB



26 La EPA ofrece la Guía del consumidor para la reducción del radón en www.epa.gov/radon. La EPA también
 27 proporciona un video sobre el radón en bienes raíces. El video Breathing Easy: Lo que los compradores y vendedores
 28 de viviendas deben saber sobre el radón está dirigido a consumidores y profesionales de bienes raíces. Véalo en línea
 29 en www.epa.gov/radon/radon-and-real-estate-resources#breath.

1 Divulgación de pintura a base de plomo

2 Al comprar o alquilar viviendas anteriores a 1978, la Ley de Reducción de Riesgos de Pintura con Base de Plomo
3 en Residencias requiere que: ■ los

4 vendedores y propietarios revelen a los posibles compradores e inquilinos la presencia de pintura con base de
5 plomo conocida en propiedades residenciales construidas antes de 1978; ■ los contratos
6 de venta y arrendamiento incluyen una divulgación sobre la pintura a base de plomo, ya sea como un documento
7 separado, o la divulgación puede incorporarse al contrato de venta o arrendamiento;

8
9 ■ se entregue a los compradores un folleto de la EPA sobre el peligro de la pintura a base de plomo
10 e inquilinos antes de la venta o arrendamiento de propiedad residencial construida antes de 1978; y ■ los
11 vendedores otorgan a los compradores de vivienda un período de 10 días durante el cual pueden realizar una
12 inspección para detectar la presencia de pintura a base de plomo (los vendedores no están obligados a
13 pagar el costo de la inspección).

14 Las renovaciones y demoliciones de propiedades construidas antes de 1978 pueden crear polvo y virutas de plomo
15 dañinos. Debido a este peligro y para evitar una posible contaminación por plomo, la Agencia de Protección Ambiental
16 (EPA, por sus siglas en inglés) emitió una regla que entró en vigencia en abril de 2010. La regla requiere que los
17 contratistas que alteren la pintura en estas propiedades estén certificados y sigan prácticas de trabajo específicas. Para
18 obtener la certificación, un renovador debe completar con éxito un curso de capacitación de ocho horas ofrecido por un
19 proveedor de capacitación acreditado.

20 Cuando un licenciatario de bienes raíces pone a la venta una propiedad anterior a 1978, se convierte en
21 responsabilidad del licenciatario hacer que ciertos vendedores cumplan con la ley. La ley federal no exige que se pruebe
22 o elimine la pintura a base de plomo. El enfoque de la ley es la divulgación de los peligros de la pintura a base de plomo
23 y su presencia. Si un vendedor o arrendador no cumple con los requisitos de la ley de pintura a base de plomo, un
24 comprador o inquilino que resulte perjudicado por la presencia de pintura a base de plomo puede demandar al vendedor
25 o arrendador.

ENLACE WEB



26 Visite el sitio web de la Oficina de Prevención de la Contaminación y Tóxicos de la EPA en www2.epa.gov/
27 dirimir. La EPA también brinda amplias formas de protegerse contra el plomo en el hogar en [www2.epa](http://www2.epa.gov/lead/protect-your-family)
28 [.gov/lead/protect-your-family](http://www2.epa.gov/lead/protect-your-family).

553.996, FS

29 Divulgación de eficiencia energética

30 La legislatura de Florida aprobó la Ley de Calificación de Eficiencia Energética de Edificios de Florida (Ley) para
31 proporcionar un sistema uniforme en todo el estado para calificar la eficiencia energética de edificios nuevos y existentes.
32 El sistema de calificación se aplica a todos los edificios públicos, comerciales y residenciales. La Ley exige que los
33 compradores, en el momento o antes de firmar un contrato de venta, reciban un folleto informativo notificando al
34 comprador la opción de una calificación de eficiencia energética del edificio. El folleto contiene un aviso a los compradores
35 residenciales de que la calificación de eficiencia energética puede calificar al comprador para una hipoteca de eficiencia
36 energética de una institución crediticia.

ENLACE WEB



38 Para obtener información útil sobre energía, visite Florida Solar Energy Center en
39 <https://energyresearch.ucf.edu/>.

720.401,
FS

40 Divulgación de la Asociación de Propietarios de Vivienda

41 Una asociación de propietarios es una corporación de Florida responsable del funcionamiento de una comunidad o
42 una subdivisión de casas móviles. La membresía con derecho a voto está compuesta por propietarios de parcelas, y la
43 membresía es una condición obligatoria para la propiedad de parcelas. Las asociaciones de propietarios pueden imponer
44 tasaciones que, si no se pagan, pueden convertirse en un gravamen sobre la parcela. Estatuto de Florida

- 1 720 requiere que los vendedores de propiedades sujetas a una asociación de propietarios obligatoria proporcionen a los compradores un resumen
 2 de divulgación sobre la asociación, la existencia de convenios restrictivos y cualquier tasación que imponga la asociación (consulte la Figura 11.3).
 3 El resumen de divulgación debe ser proporcionado por el desarrollador o por el propietario actual.
 4

FIGURA 11.3 ■ Resumen de divulgación de la asociación de propietarios

-
1. Como comprador de una propiedad en esta comunidad, estará obligado a ser miembro de una asociación de propietarios.
 2. Ha habido o se registrarán convenios restrictivos que rigen el uso y la ocupación de propiedades en esta comunidad.
 3. Estará obligado a pagar cuotas a la asociación. Las evaluaciones pueden estar sujetas a cambios periódicos. Si es aplicable, la cantidad actual es \$ ____ por _____. También estará obligado a pagar cualquier gravamen especial impuesto por la asociación. Dichas evaluaciones especiales pueden estar sujetas a cambios. Si corresponde, la cantidad actual es \$ ____ por ____.
 4. Puede estar obligado a pagar contribuciones especiales al municipio, condado o distrito especial respectivo. Todas las evaluaciones están sujetos a cambios periódicos.
 5. Su falta de pago de tasaciones especiales o tasaciones recaudadas por una asociación de propietarios obligatoria podría resultar en una gravamen sobre su propiedad.
 6. Puede haber una obligación de pagar el alquiler o las tarifas de uso de la tierra para las instalaciones recreativas u otras de uso común como una obligación de pertenencia a la comunidad de propietarios. Si corresponde, la cantidad actual es \$ ____ por ____.
 7. El desarrollador puede tener derecho a modificar los convenios restrictivos sin la aprobación de los miembros de la asociación o la aprobación de los propietarios de las parcelas.
 8. Las declaraciones contenidas en este formulario de divulgación son solo de naturaleza resumida y, como posible comprador, debe Consultar los convenios y los documentos que rigen la asociación antes de comprar una propiedad.
 9. Estos documentos son asuntos de registro público y se pueden obtener en la oficina de registros del condado donde se encuentra la propiedad, o si no está registrado, se puede obtener del desarrollador.

Firma del comprador _____

Fecha _____

-
- 5 Además de proporcionar el Resumen de Divulgación de la Asociación de Propietarios, la
 6 tratado de venta y compra debe indicar que:
- 7 ■ el comprador no debe firmar (ejecutar) el contrato sin antes recibir y leer
 8 ing el resumen de divulgación de los propietarios;
- 9 ■ si el resumen de divulgación no se proporciona al comprador antes de celebrar el contrato de compraventa, el contrato es anulable;
 10
- 11 ■ para anular el contrato, el comprador debe dar al vendedor o al agente del vendedor por escrito
 12 notificación de la intención del comprador de cancelar el contrato dentro de los tres días calendario posteriores a la recepción
 13 del resumen de divulgación o antes del cierre, lo que ocurra primero; y
- 14 ■ el comprador no puede renunciar al derecho de anular el contrato. (La derecha termina en el cierre.)
 15

720.303,
FS

ENLACE WEB

@

689.261,
FS

— Las asociaciones de propietarios deben registrarse en el DBPR. El registro es
 17 realizado en línea. Consulte el enlace web que sigue.

18 Para obtener información sobre el registro de asociaciones de propietarios, visite [http://www.
 19 myoralicense.com/DBPR/condos-timeshares-mobile-homes/homeowners-associations/](http://www.myoralicense.com/DBPR/condos-timeshares-mobile-homes/homeowners-associations/).

20 Divulgación de impuestos sobre la propiedad

21 A los posibles compradores de propiedades residenciales se les debe presentar un resumen de divulgación sobre los impuestos ad valorem
 22 antes o en el momento de la celebración del contrato de venta.
 23 El propósito del resumen de divulgación es advertir a los posibles compradores que no pueden

1 confiar en el monto de los impuestos sobre la propiedad del vendedor como una indicación de los impuestos que los compradores deberán pagar en el año siguiente a la
2 compra de la propiedad.

3 La divulgación se puede adjuntar al contrato de venta o se puede insertar el texto en el contrato. Si la divulgación no se inserta en el contrato, el contrato debe hacer
4 referencia e incorporar por referencia el resumen de la divulgación. La referencia a la divulgación debe incluir, en un lenguaje prominente, una declaración de que el
5 comprador potencial no debe ejecutar el contrato sin antes leer el resumen de divulgación requerido.

6

7

8 La redacción del resumen de divulgación se presenta en el cuadro de texto.



RESUMEN DE LA DIVULGACIÓN DEL IMPUESTO A LA PROPIEDAD

Los compradores no deben confiar en los impuestos sobre la propiedad actuales del vendedor como la cantidad de impuestos sobre la propiedad que los compradores pueden estar obligados a pagar en el año posterior a la compra. Un cambio de propiedad o mejoras en la propiedad desencadena revaluaciones de la propiedad que podrían resultar en impuestos a la propiedad más altos. Si tiene preguntas sobre la valoración, comuníquese con la oficina del tasador de propiedades del condado para obtener información.

ENLACE WEB

9 Puede descargar el resumen de divulgación de impuestos a la propiedad contenido en el estatuto de Florida. Los estatutos de Florida están disponibles en línea en
10 www.leg.state.fl.us/welcome/index.cfm.

@

11 Debajo del sello del Senado, seleccione "Estatutos de Florida", luego "Título XL Bienes inmuebles y personales" y luego "Capítulo 689". El resumen está en la sección
12 689.261, FS

125.69(4)

13 Divulgación de violación del código de construcción

(d), FS

14 Un vendedor que ha sido citado por una infracción del código de construcción y que está sujeto a un procedimiento de ejecución pendiente debe informar por escrito
15 al comprador que la propiedad ha sido citada por una infracción del código de construcción y que el comprador será responsable de la violación después del cierre. El
16 vendedor debe entregar al comprador una copia de los alegatos, el aviso de violación del código y cualquier otro documento aplicable recibido por el vendedor. La divulgación
17 debe informar al comprador que será responsable del cumplimiento del código aplicable y de las órdenes emitidas en el procedimiento judicial del condado.

18

19

20

21 El estatuto no requiere que el vendedor aclare la violación antes del cierre. El estatuto tampoco aborda la responsabilidad del vendedor con respecto a los costos
22 asociados con la violación del código. Los costos de responsabilidad deben abordarse y negociarse en el contrato de compraventa. El vendedor debe enviar a la agencia de
23 aplicación del código el nombre y la dirección del nuevo propietario y una copia de las divulgaciones dadas al comprador dentro de los cinco días posteriores a la
24 transferencia del título.

25

26

190.048, FS

27 Distrito de Desarrollo Comunitario

28 Un distrito de desarrollo comunitario (CDD) es un distrito especial independiente creado, de conformidad con la ley de Florida, para atender las necesidades
29 específicas a largo plazo de su comunidad. Un CDD construye, opera y mantiene infraestructura y servicios en toda la comunidad para el beneficio de sus residentes. Los
30 CDD brindan una forma alternativa de financiar y construir infraestructura de capital para atender el crecimiento proyectado sin sobrecargar a otros gobiernos y sus
31 contribuyentes. El desarrollador nancia la construcción de infraestructura mediante la emisión de bonos. Las evaluaciones de impuestos se imponen a los propietarios de
32 viviendas para pagar los bonos. Las evaluaciones de impuestos de CDD se suman a los impuestos a la propiedad del condado y la ciudad.

33

34

35

1 Los contratos iniciales para la venta de una parcela de bienes inmuebles y los contratos iniciales para unidades residenciales dentro del CDD están
 2 obligados por ley a incluir una divulgación a los compradores. La declaración de divulgación debe aparecer inmediatamente antes del espacio reservado para la
 3 firma del comprador y estar escrita en negrita, con un tipo de letra visible que sea más grande que el tipo utilizado en el resto del contrato:

4
 5
 6 El distrito de desarrollo comunitario de [nombre del distrito] puede imponer y gravar impuestos o tasaciones, o tanto impuestos como tasaciones,
 7 sobre esta propiedad. Estos impuestos y gravámenes pagan los costos de construcción, operación y mantenimiento de ciertas instalaciones y
 8 servicios públicos del distrito y son fijados anualmente por la junta directiva del distrito. Estos impuestos y valuaciones son adicionales a los
 9 impuestos y valuaciones del condado y otros gobiernos locales y todos los demás impuestos y valuaciones previstos por la ley.

10
 11
 12

Preguntas de práctica

20. El caso de la Corte Suprema de Florida que obliga a los vendedores a revelar a los compradores todos los defectos conocidos que afectan materialmente el
 valor de la propiedad residencial y que no son fácilmente observables es

_____ v. _____.

21. Rayner v. Wise Realty Company of Tallahassee extendió el deber de revelar
 defectos materiales a bienes inmuebles _____.

22. El uso de una disposición "tal como está" en un contrato de venta tiene el deber de revelar todos los _____ eliminar
 defectos materiales conocidos.

23. Las comunidades de propietarios están obligadas a registrarse en la _____.

13 11.9 DECLARACIONES FALSAS Y FRAUDE

14 La ley permite que los agentes de bienes raíces describan con entusiasmo el valor de los bienes raíces y/o el potencial de la propiedad. Sin embargo, los
 15 licenciatarios no pueden exagerar, ocultar o tergiversar declaraciones que saben que son falsas. Por ejemplo, la declaración "El apartamento tiene una vista
 fantástica" simplemente se jacta de la propiedad porque el prospecto claramente puede evaluar la vista, y la declaración es la opinión del titular de la licencia.

16
 17
 18
 19
 20
 21

Sin embargo, si el titular de la licencia hubiera dicho, "El apartamento tiene una vista fantástica del lago", cuando en realidad el lago no es visible desde el
 apartamento, la declaración es falsa y es una tergiversación ilegal.

22 La tergiversación es la declaración errónea de un hecho o la omisión u ocultación de un asunto de hecho. La tergiversación puede conducir al fraude. Los
 23 elementos de una causa de acción por fraude son que (1) el titular de la licencia hizo una declaración errónea o no reveló un hecho material, (2) el titular de la
 24 licencia sabía o debería haber sabido que la declaración no era exacta o que la información no divulgada debería haber sido divulgada, (3) la parte a quien se le
 25 hizo la declaración se basó en la declaración errónea, y (4) la parte a quien se le hizo la declaración resultó dañada como resultado.

26
 27
 28

475.25(1)
 (b), FS

29 La ley prohíbe las prácticas engañosas. Por ejemplo, es un trato fraudulento y deshonesto por medio de trucos, esquemas o dispositivos para que un
 30 licenciatario:

- 31 ■ vender u ofrecer a la venta a sabiendas cualquier propiedad cubierta por una hipoteca que también
- 32 cubre otra propiedad vendida, a menos que la propiedad en particular vendida u ofrecida para la venta pueda liberarse de la hipoteca en cualquier
- 33 momento antes de la ejecución hipotecaria mediante el pago de una cantidad menor que la que queda adeudada por el comprador después de
- 34 la venta (ver
- 35 "Hipoteca general", Unidad 12);

- 1 ■ inducir a cualquier persona a comprar una propiedad mediante la promesa de que el licenciatario o el propietario
 2 revenderá o recomprará la propiedad en cualquier momento futuro, a menos que exista prueba de que el acuerdo de recompra garantizada ha sido
 3 aprobado por una agencia del
 4 Estado de Florida o hay evidencia de que la recompra se ha realizado según lo prometido;
 5
- 6 ■ ofrecer loterías y esquemas de venta que involucren la venta de oportunidades o dispositivos similares en los que se represente que el comprador recibirá la
 7 propiedad en un orden que se determinará al azar, en el que el precio dependerá del azar o de la cantidad de ventas realizadas, o por lo que el
 8 comprador puede o no recibir cualquier propiedad; y
 9
 10
- 11 ■ invitar al público a resolver acertijos con el pretexto de un sorteo para recibir propiedad gratis, a un precio nominal o al costo.
 12

13 Cualquier representación hecha por un corredor puede convertirse posteriormente en la base de cargos de fraude, incumplimiento de contrato o abuso de confianza.
 14 En general, un comprador solo tiene un derecho limitado a confiar en las declaraciones de un corredor. Sin embargo, si un corredor invita a confiar y luego traiciona esa
 15 confianza, el corredor es culpable de abuso de confianza. Este concepto legal saca a la luz un importante principio ético relacionado con quienes se dedican a la venta de
 16 bienes inmuebles: Siempre que la confianza o confianza de un comprador o vendedor sea invitada, por acciones o palabras, esa confianza o confianza, una vez otorgada,
 17 no debe ser traicionado
 18
 19

20 Prácticas éticas. El negocio inmobiliario es cada vez más complejo, con cambios rápidos y presiones constantes. Una firma de corretaje de bienes raíces es tan buena
 21 como su reputación, y una buena reputación solo puede resultar de un historial de prácticas comerciales éticas.
 22

23 Debido a que una sola persona deshonesto o poco ética en una empresa puede destruir años de esfuerzo honesto de otros, el servicio ético es el único punto focal
 24 alrededor del cual se puede construir una reputación y una carrera duraderas.
 25

26 La mejor política es que la empresa de corretaje inculque siempre prácticas éticas. En caso de duda, siempre revele a las partes los hechos importantes para la
 27 transacción. Documente y comuníquese con el corredor empleador. Un corredor que no preste una atención regular y cuidadosa al corretaje o que no ejerza un control
 28 razonable sobre los asociados de ventas puede ser acusado de negligencia culpable (consulte "Términos legales que debe conocer", Unidad 6). Los licenciatarios deben
 29 esforzarse por lograr una conducta ética individual y esforzarse por mantener un alto nivel de profesionalismo ético dentro de la industria.
 30
 31
 32

Preguntas de práctica

24 _____ es la tergiversación de un hecho o la omisión u ocultamiento de una
 asunto de hecho.

25. En caso de duda, el mejor curso de acción es _____.

33 11.10 RESUMEN DE PUNTOS IMPORTANTES

- 34 ■ Los licenciatarios de bienes raíces pueden ayudar a los compradores y vendedores con la preparación de cuatro tipos de contratos: (1) contratos de cotización,
 35 (2) acuerdos de corretaje de compradores, (3) contratos de opciones y (4) contratos de compraventa. ■ El estatuto de fraudes requiere que los contratos
 36 que transmiten un interés en bienes inmuebles estén por escrito y firmados para ser exigibles. El estatuto de
 37 fraudes se aplica a los contratos de compra y venta, los contratos de opciones, los contratos de arrendamiento y los contratos de cotización de más de un
 38 año.
 39
 40

- 1 ■ El estatuto de limitaciones designa que los contratos escritos son exigibles por cinco años. Los contratos orales (parol) son ejecutables por cuatro años. ■ Un
2 contrato válido es aquel que cumple con las disposiciones de la ley de contratos y
3
4 contiene cuatro elementos esenciales: (1) capacidad contractual de las partes, (2) oferta y aceptación, (3) legalidad, y (4) contraprestación. ■ Los contratos de
5 bienes raíces deben contener los cuatro elementos esenciales, estar por escrito y estar firmados por
6 todas las partes que están obligadas por el contrato. Los contratos de bienes raíces no están obligados a ser presenciados o notariados.
7
8
9 ■ Consideración valiosa es el dinero o la promesa de algo que puede ser medido
10 asegurado en términos de dinero. La buena consideración es una promesa que no se puede medir en términos de dinero.
11
12 ■ Un contrato bilateral obliga a ambas partes a actuar de acuerdo con los términos del contrato. Un contrato unilateral obliga a una sola parte a un acuerdo.
13
14
15 ■ El oferente es la persona que hace una oferta. El destinatario es la persona que
16 recibe la oferta.
17
18 ■ Se extingue un contrato cuando ocurre alguna de las siguientes circunstancias: cumplimiento, rescisión mutua, imposibilidad de cumplimiento, prescripción, quiebra
19 e incumplimiento. ■ Los cuatro recursos legales por incumplimiento de un contrato son (1) cumplimiento específico, (2) daños liquidados, (3) rescisión y
20 (4) daños compensatorios. ■ La cesión se refiere a una transferencia (del cedente a un nuevo cesionario) de derechos y
21 deberes en virtud de un contrato.
22
23 ■ La novación es la sustitución de una nueva fiesta por la original. ■ Los contratos de cotización por escrito deben incluir la siguiente
24 información: fecha de vencimiento definida, dirección y descripción legal de la propiedad, precio y términos, tarifa o comisión y firma del propietario. Se debe entregar
25 una copia del contrato al propietario dentro de las 24 horas posteriores a la ejecución. Los contratos de cotización pueden no incluir una cláusula de
26 renovación automática.
27
28
29 ■ El poder notarial es un documento legal escrito que designa a otra persona como
30 un apoderado. Un apoderado está autorizado para realizar ciertos actos por otro según lo autorizado en el poder notarial.
31
32 ■ Se otorga una cotización abierta a uno o más corredores. El vendedor se reserva el derecho de vender la propiedad y cotizar con otros corredores. Sólo el
33 corredor que vende la propiedad tiene derecho a comisión. ■ Se otorga una cotización de agencia exclusiva a un corredor. El vendedor se reserva el
34 derecho de vender la propiedad. El corredor de la lista tiene derecho
35 a una comisión a menos que el propietario venda la propiedad.
36
37
38 ■ Se otorga una cotización con derecho exclusivo de venta a un corredor que tiene asegurada una comisión.
39 independientemente de quién venda la propiedad.
40
41 ■ Se crea un listado neto cuando un vendedor acepta vender una propiedad por una cantidad mínima aceptable establecida. El corredor retiene, como comisión,
42 todos los ingresos de la venta después de que se paguen los costos de la venta y el vendedor reciba la cantidad neta acordada.
43 cantidad.
44
45 ■ Un acuerdo de corretaje de comprador es un contrato de empleo entre un corredor y un
comprador.

- 1 ■ Un contrato de opción es un contrato unilateral para mantener abierta durante un período de tiempo específico una oferta para vender o arrendar un bien inmueble. El
2 dueño de la propiedad (optante) otorga a un posible comprador (optante) el derecho exclusivo de comprar la propiedad dentro de un período específico por un precio
3 y términos específicos. ■ Las partes de un contrato de compraventa son el vendedor (vendedor) y el comprador (comprador). Los contratos de compraventa de
4 inmuebles son contratos bilaterales. ■ Los vendedores deben revelar los defectos materiales a
5 un comprador potencial incluso si venden la propiedad "tal como está". ■ Se requiere una declaración de gas radón antes o al momento de celebrar contratos de
6 venta y arrendamiento de bienes raíces. La divulgación explica qué es el gas radón y los posibles peligros para la salud asociados
7 con el gas radón; sin embargo, no requiere una inspección de gas radón. ■ Se debe proporcionar una declaración de pintura a base de plomo a los compradores e
8 inquilinos de unidades
9 residenciales construidas antes de 1978. Los vendedores deben revelar la presencia de cualquier pintura a base de plomo conocida, y los compradores e inquilinos deben
10 recibir un folleto de la EPA. ■ En el momento de o antes de firmar el contrato de venta, los compradores deben recibir una
11
12
13
14
15
16
17 folleto informativo sobre eficiencia energética que les informa del derecho a que se realice la calificación de eficiencia energética de la estructura.
18
19 ■ La ley de Florida requiere que los vendedores de propiedades sujetas a una asociación de propietarios obligatoria proporcionen a los compradores un resumen de
20 divulgación sobre la asociación, la existencia de convenios restrictivos y cualquier tasación que imponga la asociación.
21
22
23 ■ Los compradores deben recibir una declaración del impuesto sobre la propiedad en relación con los impuestos ad valorem antes o al momento de celebrar el contrato de
24 venta. La divulgación advierte a los compradores que no confíen en el monto de los impuestos sobre la propiedad del vendedor como una indicación de los
25 futuros impuestos sobre la propiedad que pagará el comprador.
26
27 ■ El vendedor debe revelar al comprador cualquier infracción pendiente del código de construcción. ■ Un distrito de desarrollo comunitario (CDD) es un distrito
28 especial independiente cre
29 para atender las necesidades específicas a largo plazo de su comunidad.
30 ■ La tergiversación es la tergiversación de un hecho o la omisión u ocultamiento de un asunto de hecho.
31

UNIDAD 11 EXAMEN

1. ¿Qué grupo de instrumentos jurídicos puede preparar legalmente un corredor de bienes raíces con licencia? a. Listado de contratos, acuerdos de corretaje de compradores, arrendamientos comerciales y escrituras b. Arrendamientos, contratos de opciones, pagarés y acuerdos de corretaje de compradores c. Acuerdos de cotización, acuerdos de corretaje de compradores, contratos de venta y contratos de opción d. Hipotecas, pagarés, arrendamientos comerciales y contratos de opciones
2. Incumplimiento de la ley de fraudes
 - a. puede no constituir un acto ilegal, pero siempre invalidaría un contrato de compraventa.
 - b. tendría que ver con si un contrato es por escrito. C. se refiere al cumplimiento de los plazos prescritos de ejecución.
 - d. es evidencia prima facie de la intención de cometer fraude.
3. ¿Qué contrato NO cae bajo la jurisdicción del estatuto de fraudes? a. Contratos de arrendamiento por un año o menos b. Contrato de opción c. Contrato de venta d. Acuerdo de cotización por más de un año
4. Un contrato de venta de bienes raíces válido a. contiene todos los elementos esenciales y está por escrito. b. ha sido reconocido. C. requiere ser testigo. d. transfiere el título de la propiedad inmueble.
5. Un adulto que contrata con un menor es un ejemplo de incumplimiento de lo esencial de un contrato de bienes raíces? a. Legalidad del objeto b. Oferta y aceptación c. Reunión de las mentes d. Partidos competentes
6. Cancelación de la deuda patrimonial de una hija en un contrato por amor y cariño es un ejemplo de a. buena consideración b. valiosa consideración. C. consideración insuficiente. d. consideración inadecuada.
7. Un contrato que NO es por escrito se llama a. un contrato formal. b. un contrato de libertad condicional. C. un contrato unilateral. d. un contrato ejecutorio.
8. Cuando se ha formalizado un contrato pero queda un compromiso por cumplir por una o ambas partes, es un ejemplo de a. un contrato implícito. b. un contrato expreso. C. un contrato ejecutorio. d. un contrato unilateral.
9. ¿Qué afirmación es FALSA con respecto a las contraofertas? a. La oferta original es terminada por la contraoferta. b. El destinatario original se convierte en el oferente. C. Se crea un contrato cuando el nuevo destinatario acepta la contraoferta y comunica la aceptación al nuevo oferente. d. El oferente y el destinatario siguen siendo los mismos aunque se modifiquen los términos.
10. Una oferta NO es rescindida por a. una contraoferta b. una aceptación. C. un rechazo d. Una extensión.

11. Un cierre está programado para la próxima semana. El corredor desea que el agente de cierre prepare un cheque pagadero al asociado de ventas por la parte de la comisión del asociado. ¿Qué afirmación es verdadera?
- El agente de cierre está obligado por ley a hacer el cheque a nombre de la empresa de corretaje.
 - El corredor puede llamar por teléfono al agente de cierre con instrucciones sobre cómo dispersar los fondos en garantía adeudados al asociado de ventas.
 - El corredor puede celebrar una autorización general por escrito con el agente de cierre para que la comisión de los asociados de ventas siempre sea pagadera al asociado.
 - El corredor debe dar especificaciones por escrito instrucciones al agente de cierre con respecto a la cantidad exacta de comisión adeudada al asociado de ventas para el cierre de la próxima semana.
12. Una mujer dio una lista de derechos exclusivos de venta a un corredor para encontrar un comprador para su lote residencial. Mientras la mujer estaba de vacaciones con su familia, un comprador firmó una oferta para comprar el lote de la mujer al precio total y en los términos del contrato de cotización. ¿Qué afirmación es verdadera? a. Porque este es un derecho exclusivo de venta cotización, el corredor está autorizado a aceptar la oferta en nombre de la mujer. b. El corredor puede aceptar la oferta en nombre de la mujer, siempre que obtenga la firma de la mujer en el contrato inmediatamente después del regreso de la mujer. C. La cotización con derecho exclusivo de venta no otorga al corredor la autoridad para aceptar la oferta en nombre de la mujer. d. El corredor puede aceptar la oferta porque es una oferta de precio completo.
13. Un hombre y una mujer celebran un acuerdo por escrito. El hombre cortará el césped de la mujer cada semana durante la temporada de corte y cada tres semanas durante el invierno. A mediados del verano, el hombre se somete a una cirugía de espalda. Entrega sus contratos de mantenimiento del césped a un amigo, quien asume la responsabilidad de todos los clientes del hombre por el resto del período del contrato. ¿Qué término describe esta situación? a. incumplimiento b. Asignación c. Rendimiento específico d. rescisión mutua
14. ¿Qué se aplica a las listas con derecho exclusivo de venta? a. Al corredor se le debe una comisión independientemente de quién encuentre al comprador. b. El listado puede ser enviado a la MLS por el corredor de listado. C. El vendedor debe aceptar los términos de la acuerdo de listado. d. Todos estos aplican.
15. ¿Qué divulgación sobre el radón se requiere al comprar o arrendar bienes inmuebles en Florida? a. Una declaración de divulgación en el contrato. indicando que la casa ha sido probada para detectar radón y que la prueba indicó un nivel seguro de radón b. Una estimación del costo de un radón requerido prueba C. Una declaración de divulgación en el contrato. indicando que el vendedor está obligado a hacer la prueba de radón en la propiedad a expensas del vendedor si así lo solicita el comprador d. Una declaración de divulgación en el contrato. explicando el gas radón
16. Un asociado de ventas de bienes raíces debe revelar a un posible comprador que a. un ex ocupante de la propiedad se suicidó en la casa. b. el vendedor ha sido diagnosticado con VIH. C. la adición de la habitación familiar no cumple con los códigos de construcción locales. d. familias de otros grupos raciales viven en el área inmediata.
17. Normalmente, un contrato de venta que involucre propiedad real erty contiene una disposición que en caso de incumplimiento por parte del comprador, el depósito de garantía se considerará como a. daños compensatorios al vendedor. b. daños liquidados al vendedor. C. daños compensatorios al corredor. d. daños liquidados que se dividirán entre el vendedor y el comprador.
18. El tipo de cotización más ventajoso del El punto de vista del corredor es a. una lista abierta. b. una lista exclusiva de agencias. C. una cotización con derecho exclusivo de venta. d. una lista neta.

19. ¿Qué declaración es FALSA con respecto a la divulgación de la violación del código de construcción de Florida? a. El vendedor es responsable de los costos asociados con la violación del código. b. El vendedor debe informar a la aplicación del código.
c. El vendedor debe proporcionar una copia de la declaración de la agencia de ment con respecto al nombre y la dirección del comprador dentro de los cinco días posteriores al cierre del título. C. Se deben entregar al comprador copias de los alegatos y otros documentos relacionados con la violación del código. d. La divulgación requiere una declaración de que el comprador es responsable del cumplimiento del código de construcción.

20. Una pareja ha decidido hacer una oferta por escrito para comprar una casa construida en la década de 1950. ¿Qué tarea NO se requiere antes de firmar el contrato de compraventa? a. La pareja debe recibir una copia del folleto de la EPA sobre los peligros de la pintura a base de plomo en el hogar. b. El vendedor debe revelar cualquier presencia conocida de pintura a base de plomo. C. La pareja debe hacer inspeccionar la casa en busca de pintura a base de plomo. d. El contrato de venta de bienes raíces debe incluir una declaración sobre la pintura a base de plomo.

UNIDAD

12

HIPOTECAS RESIDENCIALES

1 OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

2 Cuando haya completado esta unidad, podrá lograr lo siguiente.

- 3 ■ Describa el instrumento hipotecario y el pagaré.
- 4 ■ Distinga entre la teoría del título y la teoría del gravamen.
- 5 ■ Describir los elementos esenciales del instrumento hipotecario.
- 6 ■ Describir las diversas características de una hipoteca, incluido el pago inicial, la relación préstamo-valor, el capital, entre
7 est, servicio de préstamo, cuenta de depósito en garantía, PITI, puntos de descuento y tarifa de originación de préstamo.
- 8 ■ Calcular la relación préstamo-valor, explicar el uso de los puntos de descuento y calcular el rendimiento aproximado
9 en un préstamo
- 10 ■ Explicar la cesión de hipoteca y el propósito de un certificado de impedimento.
- 11 ■ Distinguir entre los diversos métodos de compra de bienes hipotecados.
- 12 ■ Explicar el proceso de ejecución hipotecaria, distinguir entre ejecución hipotecaria judicial y no judicial, y describir
13 los derechos del deudor hipotecario y del acreedor hipotecario en una ejecución hipotecaria.

14 TÉRMINOS CLAVE

cláusula de aceleración	depósito	deudor hipotecario
cesión de asunción de hipoteca	preclusión certificado primera	nota
contrato de	hipoteca ejecución	acuerdo de novación cláusula
compra de hipoteca	hipotecaria	de liberación parcial
general para	interés hipotecario	
escritura (contrato de tierra)		Cláusula de pago anticipado
escritura en	Préstamo para el desarrollo de la	de PITI Multa por pago
lugar de ejecución	tierra teoría del	anticipado Cláusula de
hipotecaria	gravamen	administración judicial
cláusula	litispendencia tarifa de	Derecho a restablecer la
de anulación por defecto	originación del	satisfacción
puntos de descuento	préstamo servicio del préstamo	de la venta
cláusula de vencimiento	relación	corta de la hipoteca sujeta al acuerdo
en venta	préstamo-valor (LTV) acreedor hipotecario	de subordinación Compromiso
capital capital de redención		de retiro Teoría del título

1 INTRODUCCIÓN

2 Esta unidad es una introducción a las hipotecas residenciales. Debido a que la mayoría de las transacciones
3 de bienes raíces involucran algún tipo de financiamiento, los licenciatarios de bienes raíces deben comprender
4 este aspecto del negocio.

5 12.1 INSTRUMENTOS DE PRÉSTAMO

6 Una parte importante de la compra de una casa es encontrar un prestamista que financie la compra. Algunos
7 compradores tienen la suerte de pagar en efectivo por su compra; sin embargo, el comprador típico debe asegurar
8 la financiación de la compra. El prestamista requerirá que el prestatario firme dos documentos legales: (1) una
9 hipoteca y (2) un pagaré.

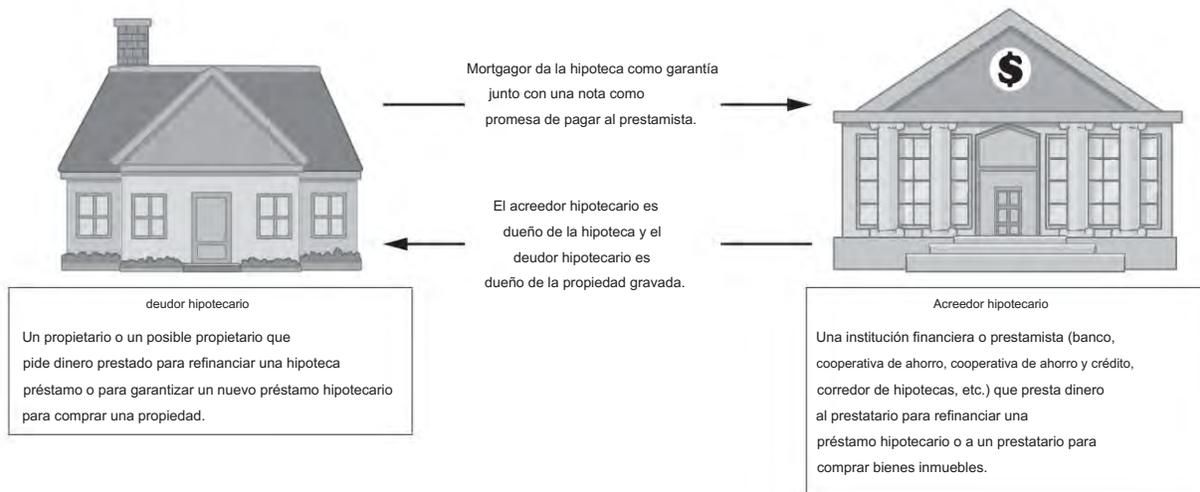
10 Hipoteca

11 Una hipoteca es un instrumento que compromete la propiedad como garantía (garantía) de la deuda. Es el
12 documento legal que, al registrarse, crea un gravamen sobre el inmueble que garantiza la deuda. Una hipoteca
13 especifica el procedimiento que se seguirá si el prestatario no paga el préstamo. Para el prestamista, la propiedad
14 se convierte en garantía para garantizar la recuperación del préstamo. La hipoteca se refiere a la pignoración de la
15 propiedad como garantía para el pago de un préstamo sin renunciar a la posesión de la propiedad. Las hipotecas
16 identifican la propiedad que se utiliza para garantizar un préstamo y contienen las promesas del prestatario de
17 cumplir con otras obligaciones para con el prestamista. Un instrumento de hipoteca debe ser por escrito para ser
18 exigible.

19 La hipoteca se registra para establecer un aviso implícito del gravamen y para establecer la prioridad frente a los
20 gravámenes subsiguientes (consulte "Aviso del título legal", Unidad 9).

21 Partes de una Hipoteca. Hay dos partes en una hipoteca: (1) el deudor hipotecario o prestatario (deudor) y (2) el
22 acreedor hipotecario o prestamista (acreedor). El deudor hipotecario es dueño de la propiedad y el acreedor
23 hipotecario es dueño de la hipoteca. El acreedor hipotecario considera que una hipoteca es una inversión o un bien
24 mueble (propiedad personal) y, al igual que otras inversiones similares, puede venderse a otro inversionista si así
25 lo desea (consulte la Figura 12.1).

FIGURA 12.1 ■ Financiamiento hipotecario



PARA RECORDAR: HIPOTECARIO VS. ACREEDOR HIPOTECARIO

El prestatario (deudor hipotecario) recibe el dinero para financiar la propiedad.

Pista: Hay dos Os en prestatario y deudor hipotecario.

Prestamista (hipoteca) proporciona el dinero; el instrumento hipotecario, cuando se registra, crea un gravamen sobre la propiedad.

Pista: Hay dos Es en prestamista y acreedor hipotecario.

Pagaré

La segunda parte del proceso de préstamo hipotecario involucra el pagaré. Una nota es un instrumento legal que sirve como evidencia de una deuda. Un pagaré es una promesa de pagar la deuda y hace que el prestatario sea personalmente responsable del pago de la obligación. Piense en el pagaré como un pagaré por el dinero prestado para comprar la casa. Recuerde que el prestatario ha firmado un instrumento hipotecario registrado por el prestamista para crear un gravamen sobre la propiedad. Debido a que el comprador también firma un pagaré, si la garantía prendada en la hipoteca se vende en ejecución hipotecaria y los ingresos no son suficientes para cubrir todo lo que debe el prestatario, el prestamista puede demandar al prestatario por el saldo pendiente de pago.

El pagaré suele ser un instrumento legal separado y debe estar firmado por el prestatario. La nota no se atestigua ni se suele registrar. Un pagaré (o simplemente un pagaré) debe acompañar todas las hipotecas en Florida.

Descargue el Pagaré de tasa fija uniforme de Florida de Fannie Mae/Freddie Mac para propiedades unifamiliares en <https://singlefamily.fanniemae.com/media/11241/display> (escanee el código QR).

La nota proporciona los detalles financieros del reembolso del préstamo:

- Monto de la deuda. A cambio del préstamo, el prestatario se compromete a pagar al prestamista el monto del préstamo, llamado capital, más los intereses. ■ Tasa de interés. Se cobran intereses sobre el principal no pagado hasta que se haya pagado el monto total del principal. Las tasas de interés se expresan como tasas anuales (anuales). ■ Método de reembolso. Se indica el monto del pago mensual y la fecha de vencimiento. El pago mensual consiste en capital e interés (también llamado servicio de la deuda). El pago se aplica a los intereses antes del capital.
- Plazo o plazo para amortizar. La fecha en que finaliza el préstamo (ha sido reembolsado en su totalidad) se denomina fecha de vencimiento.
- Falta de pago del prestatario según lo requerido. El prestatario acepta pagar un recargo por pago atrasado si los pagos mensuales se hacen tarde. El prestamista también advierte al prestatario que si los pagos no se pagan en su totalidad cada mes en la fecha de vencimiento, entonces el prestatario estará en mora. Si el prestatario incumple (viola los términos de la hipoteca), el prestamista puede pedir el préstamo (exigir el pago del préstamo completo antes del final del plazo).

673.1041,
FS



1 Prioridad de gravamen hipotecario

2 Cuando un préstamo hipotecario se inscribe en los registros públicos, se convierte en un gravamen sobre la propiedad
3 inmueble. Un gravamen es un derecho a vender una propiedad para satisfacer una deuda. El gravamen hipotecario es un
4 gravamen voluntario creado por el dueño de la propiedad a cambio de financiamiento. Generalmente, la prioridad de un
5 gravamen está determinada por su fecha de registro; sin embargo, hay algunas excepciones. Los gravámenes por impuestos
6 a la propiedad, por ejemplo, tienen superioridad automática sobre gravámenes anteriores (consulte "Embargos", Unidad 9).

7 La primera hipoteca que se registra es la primera hipoteca. La primera hipoteca suele ser el préstamo utilizado para
8 comprar la propiedad. Si el dueño de la propiedad luego ejecuta otra hipoteca sin pagar la primera hipoteca, la hipoteca
9 para el nuevo financiamiento se convierte en una segunda hipoteca cuando se registra. La fecha y la hora del día establece
10 la prioridad.

11 Ya sea que un gravamen hipotecario registrado sea una primera hipoteca, una segunda hipoteca o una tercera hipoteca,
12 etc., tiene prioridad sobre todas las hipotecas registradas posteriormente (instrumentos hipotecarios registrados en una
13 fecha posterior).

14 Cuando hay más de un gravamen sobre una propiedad, la prioridad de los gravámenes determina el orden en que se
15 pagarán los gravámenes si la propiedad se vende en una venta de ejecución hipotecaria, a menos que un gravamen de
16 mayor prioridad esté subordinado a gravámenes subsiguientes. Se utiliza un acuerdo de subordinación separado (o
17 cláusula de subordinación en una hipoteca) cuando una hipoteca que se ha registrado antes tiene una prioridad de gravamen
18 menor que una hipoteca que se registra más tarde.

19 EJEMPLO: Los propietarios tienen una primera hipoteca sobre su casa por \$350,000 al 5% de interés. A los
20 propietarios les gustaría refinanciar con un préstamo con una tasa de interés más baja. También tienen una
21 segunda hipoteca sobre su casa por \$50,000 que usaron para remodelar su cocina. Los propietarios quisieran
22 pagar la primera hipoteca existente de \$350,000 con una nueva hipoteca al 3% de interés. Sin un acuerdo
23 de subordinación, la segunda hipoteca de \$50,000 ahora estaría en primera posición (una primera hipoteca).
24 En caso de ejecución hipotecaria, debido a que el préstamo de \$50,000 se registró en una fecha anterior al
25 nuevo préstamo hipotecario de tasa más baja de \$350,000, el gravamen de \$50,000 tendría prioridad sobre
26 el gravamen hipotecario mayor de \$350,000. El prestamista que está refinanciando el préstamo de \$350,000
27 nunca estaría de acuerdo con este arreglo. La única forma de concertar la refinanciación es que el
28 segundo titular de la hipoteca acepte subordinar la prioridad y permitir que el nuevo prestamista ocupe la
29 primera posición.

30 Debido a que el refinanciamiento es una práctica común en la industria crediticia, la mayoría de las segundas
31 hipotecas (hipotecas junior) incluirán una cláusula de subordinación.

32 Satisfacción de Hipoteca

701.04(2),
FS

33 En esa alegre ocasión en que el deudor hipotecario paga la deuda en su totalidad, el acreedor hipotecario ejecuta una
34 satisfacción de hipoteca (o una liberación de hipoteca). El estatuto de Florida requiere que el acreedor hipotecario cancele
35 la hipoteca y envíe la satisfacción registrada al deudor hipotecario dentro de los 60 días. Este documento devuelve al deudor
36 hipotecario todo el interés en la propiedad inmueble que había sido traspasada al acreedor hipotecario. El registro de la
37 satisfacción de la hipoteca en los registros públicos muestra que se ha eliminado el gravamen de la hipoteca.
38

Preguntas de práctica

1. Enumere las dos partes de una hipoteca, junto con sus nombres comunes.

1. _____
2. _____

2. El instrumento legal que contiene el monto de la deuda, la tasa de interés y las disposiciones de reembolso se
denomina instrumento legal. _____.

3. La hipoteca es el instrumento que da en prenda la propiedad como _____ por la deuda

4. El deudor hipotecario da una hipoteca en garantía del _____.

12.2 LEY HIPOTECARIA

Teoría del gravamen

697.02, FS

Hoy en día, la mayoría de los estados, incluida Florida, son estados de teoría del gravamen. El prestatario conserva el título de la propiedad. El prestamista está protegido con un gravamen sobre la propiedad inmueble para garantizar el pago de la deuda hipotecaria. Si el prestatario no cumple con la deuda hipotecaria, el prestamista ejecutará la hipoteca para recuperar el dinero adeudado.

Teoría del título

En algunos estados, el título de la propiedad hipotecada se transfiere al prestamista a través de una escritura de hipoteca o a un fideicomisario a través de una escritura de fideicomiso. Esta teoría de la hipoteca se llama teoría del título. Si el prestatario no cumple, el prestamista puede tomar posesión de la propiedad. El prestatario retiene el título equitativo de la propiedad. Una vez que la deuda se paga por completo, el prestamista transmite el título legal al prestatario (consulte "Título legal versus título equitativo de bienes inmuebles", Unidad 9).

Preguntas de práctica

5. En un estado de teoría _____, el prestatario o la _____ conserva el título de propiedad.

12.3 ELEMENTOS ESENCIALES DEL INSTRUMENTO HIPOTECA

Convenios y acuerdos del prestatario

Una hipoteca es un contrato entre el deudor hipotecario (prestatario) y el acreedor hipotecario (prestamista). Debido a que el instrumento hipotecario es un contrato, debe contener los elementos esenciales de un contrato para que sea válido (consulte "Elementos esenciales de un contrato", Unidad 11). Los prestamistas hipotecarios convencionales en Florida comúnmente usan el instrumento hipotecario uniforme unifamiliar de Fannie Mae-Freddie Mac.

La primera sección del Instrumento Hipotecario Uniforme define los términos relacionados con la hipoteca e indica la fecha, el nombre del deudor hipotecario, el nombre del acreedor hipotecario, la dirección del acreedor hipotecario y la dirección de la propiedad. El instrumento hipotecario también hace referencia al pagaré e indica la fecha en que se ejecutó el pagaré y el monto en dólares del pagaré. El instrumento prevé la firma del prestatario y el lugar para certificar ante notario el instrumento.

La siguiente sección del instrumento uniforme contiene convenios uniformes. En esta sección, el prestatario y el prestamista pactan (prometen) y acuerdan ciertas condiciones. A continuación se presenta una explicación de los convenios más importantes.

Para descargar una copia del instrumento hipotecario, vaya a https://sf.freddie.mac.com/content/_assets/resources/doc/uniform-instruments/3010-ordamortgage.doc (escanear código QR).

Promesa de pago. El prestatario (deudor hipotecario) se compromete a pagar el capital y los intereses de acuerdo con los términos del pagaré. El deudor hipotecario también acepta pagar los artículos depositados, los cargos por pago anticipado y los cargos por pago atrasado, si corresponde.

Impuestos y Gravámenes. El prestatario se compromete a pagar todos los impuestos, evaluaciones y multas que podrían crear un gravamen con prioridad superior sobre el instrumento hipotecario (garantía). Esta cláusula también estipula que el deudor hipotecario pagará las cuotas de la asociación comunitaria, si corresponde.



1 Seguro de propiedad. El deudor hipotecario se compromete a mantener la propiedad asegurada contra pérdidas por
2 incendio y peligros incluidos en una póliza de cobertura extendida . El prestamista puede exigir que el deudor
3 hipotecario pague un cargo único por la determinación de la zona de inundación y, si corresponde, la cobertura de
4 seguro contra inundación. Si el prestatario no mantiene un seguro contra riesgos, el prestamista puede obtener cobertura
5 de seguro, a opción del prestamista, y cobrarle al prestatario el gasto.

6 Ocupación. Los prestatarios acuerdan utilizar la propiedad como su residencia principal dentro de los 60 días posteriores
7 a la ejecución del instrumento hipotecario y continuarán ocupando la propiedad como residencia principal del prestatario
8 durante al menos un año después de la fecha de ocupación, a menos que el prestamista acuerde lo contrario. escrito.

9
10 Mantenimiento y Pacto de Buen Estado. El deudor hipotecario se compromete a mantener la propiedad en buenas
11 condiciones, mantener la propiedad y evitar el desperdicio. El prestamista está autorizado a realizar inspecciones
12 razonables de la propiedad.

13 Disposiciones Hipotecarias Importantes

14 Cláusula de Pago Anticipado. Una cláusula de pago anticipado permite que el prestatario pague una parte o la totalidad
15 de la deuda, sin multas u otros cargos, antes del vencimiento. En Florida, un prestatario tiene derecho a pagar por
16 adelantado un préstamo hipotecario a menos que el instrumento hipotecario establezca lo contrario. Una cláusula de
17 pago anticipado generalmente estipula condiciones y términos bajo los cuales el préstamo hipotecario puede ser pagado
18 por anticipado.

19 Cláusula de Penalización por Pago Anticipado. El prestamista podrá optar por cobrar una penalización por pago
20 anticipado, si así lo prevé la escritura hipotecaria.

21 Cláusula de aceleración. La cláusula de aceleración autoriza al prestamista (acreedor hipotecario) a acelerar o adelantar
22 la fecha de vencimiento del saldo total impago si el deudor hipotecario no cumple con las promesas establecidas en el
23 instrumento hipotecario. La cláusula de aceleración otorga al prestamista el poder de declarar vencido y pagadero todo
24 el préstamo hipotecario impago y de ejecutar la propiedad si el deudor hipotecario no subsana el incumplimiento. El
25 proceso de ejecución hipotecaria no puede comenzar a menos que la totalidad de la deuda esté en mora. Sin la cláusula
26 de aceleración, el acreedor hipotecario podría demandar a un deudor hipotecario moroso solo por los pagos mensuales
27 atrasados. El prestatario tiene 30 días a partir de la fecha de la notificación de aceleración para pagar todas las sumas
28 garantizadas por el instrumento hipotecario. Si el prestatario no paga la deuda dentro del período de tiempo especificado,
29 se considera que el prestatario está en mora. El Instrumento Hipotecario Unifamiliar Uniforme de Fannie Mae Freddie
30 Mac incluye en la cláusula de aceleración los remedios para subsanar los incumplimientos.

31
32
33 Derecho a Reinstalar. Esta cláusula establece el derecho del deudor hipotecario a restablecer los términos de pago
34 originales en el pagaré después de que el acreedor hipotecario haya iniciado la cláusula de aceleración.
35 Otorga al deudor hipotecario el derecho a que se detenga el proceso de ejecución hipotecaria antes de la venta de la
36 ejecución hipotecaria, siempre que el deudor hipotecario pague todas las sumas que le corresponderían si no se hubiera
37 producido la aceleración más todos los gastos incurridos por el acreedor hipotecario para ejecutar la hipoteca.

38 Cláusula de Vencimiento a la Venta. La cláusula de vencimiento a la venta permite que el acreedor hipotecario
39 (prestamista) exija el saldo pendiente del préstamo más los intereses devengados. Si la propiedad o cualquier interés en
40 la propiedad se vende o transfiere sin el consentimiento previo por escrito del prestamista, el prestamista puede exigir el
41 pago total inmediato.

42 Cláusula de anulación. La cláusula de anulación se denomina así porque "anula" la acción anterior cuando el prestatario-
43 deudor hipotecario ha realizado el pago final del préstamo. Recuerde que en los estados de la teoría del título, la
44 propiedad hipotecada se transfiere al prestamista a través de una escritura de hipoteca. Por lo tanto, en los estados de
45 la teoría del título, la cláusula de anulación anula la transferencia del título legal y devuelve el título legal al prestatario-
46 deudor hipotecario. En los estados de la teoría del gravamen, el prestamista está protegido con un gravamen sobre la
47 propiedad que promete la propiedad como garantía

- 1 hasta que la deuda sea pagada en su totalidad. Una vez que se paga la deuda, la cláusula de anulación anula el
 2 gravamen hipotecario y la propiedad ya no se ofrece como garantía. La notificación constructiva de que la hipoteca
 3 ha sido anulada se logra cuando el acreedor hipotecario ejecuta y registra el pago de la hipoteca (consulte “Ley
 4 Hipotecaria” y “Pago de la hipoteca”, anteriormente en esta unidad).
 5



DISPOSICIONES HIPOTECARIAS IMPORTANTES

Aceleración	En caso de incumplimiento, acelera la totalidad de la deuda vencida y pagadera
Destrucción	En los estados de la teoría del título, requiere que el prestamista transfiera el título legal al prestatario una vez que se pague la deuda; en los estados de la teoría del gravamen, requiere que el prestamista libere el gravamen de la hipoteca cuando se paga la deuda
Debido a la venta	Al momento de la venta (alienación), el préstamo vence y es pagadero
Pago por adelantado	Condiciones para pagar la deuda antes de la fecha de vencimiento
Multa por pago anticipado	Permite un cargo adicional si cualquier monto del préstamo se cancela anticipadamente
derecho de reintegro	El derecho del deudor hipotecario a restablecer los términos de pago originales en el pagaré después de que el prestamista inició la cláusula de aceleración

Preguntas de práctica

6. Si un prestatario está en mora, el _____ cláusula permite al prestamista llamar al todo el saldo del préstamo vencido y por pagar.
7. El _____ cláusula en una hipoteca en Florida libera el gravamen hipotecario una vez la deuda se paga en su totalidad.

6 12.4 CARACTERÍSTICAS DE LA HIPOTECA

- 7 Depósito. El pago inicial es la cantidad de efectivo que un comprador pagará en el momento de la compra. Todo
 8 depósito de garantía prometido cuando se hizo la oferta original de compra se aplica al monto total del pago inicial
 9 en efectivo adeudado al cierre.
- 10 Relación préstamo-valor (LTV). La relación préstamo-valor (LTV) es la relación entre la cantidad prestada y el valor
 11 de tasación (o precio de compra) de una propiedad. Los prestamistas usan esta razón como la medida del riesgo
 12 financiero asociado con prestar y pedir dinero prestado. Cuanto mayor sea el LTV (o mayor sea el préstamo en
 13 comparación con el valor de la propiedad), menor será el colchón de seguridad del prestamista en caso de
 14 incumplimiento del prestatario.
- 15 Equidad. La equidad de un propietario en la propiedad es el interés monetario que el propietario tiene en la
 16 propiedad por encima del endeudamiento de la hipoteca. Al comprar una propiedad, el capital inicial del propietario
 17 es el pago inicial. Cuanto mayor sea el patrimonio del propietario, menor será el riesgo para el acreedor hipotecario.
 18

Fórmula: Equidad

$$\text{valor de mercado actual} - \text{deuda hipotecaria} = \text{capital}$$

- 19 EJEMPLO: El valor de mercado actual de una casa es \$350,000. Los propietarios tienen un préstamo
 20 hipotecario con un saldo de capital de \$280,900. ¿Cuánto valor líquido tienen los propietarios de su
 21 casa?

22 $\text{Valor de mercado de } \$ 350,000 - \text{préstamo de } \$ 280,900 = \text{capital de } \$ 69,100$

1 Interés. El interés es el costo por el uso de los fondos prestados. Un prestamista cobra intereses sobre el saldo principal restante
 2 (cantidad prestada) durante la vigencia del préstamo. Los intereses pueden adeudarse al final del período de pago o al comienzo
 3 de cada período de pago. Los pagos realizados al final de un período de pago se denominan pagos atrasados. Este método de
 4 pago es la práctica general, y las hipotecas a menudo exigen pagos al final del período que vencen el primero del mes siguiente.
 5 Los pagos también pueden hacerse al comienzo de cada período y se denominan pagos por adelantado.

6

7

8 Servicio de préstamo. Algunos prestamistas manejan el cobro del pago del préstamo y el mantenimiento de registros de las
 9 hipotecas que originan. El servicio de préstamo es una fuente adicional de ingresos para los prestamistas. Las tarifas de servicio
 10 suelen oscilar entre $\frac{3}{4}$ y $\frac{3}{4}$ del 1% del saldo impago de los préstamos atendidos. Los prestamistas generalmente están
 11 dispuestos a retener el servicio de cualquier préstamo vendido a inversionistas institucionales.

12 Cuenta de depósito en garantía (incautación). La mayoría de los prestamistas requieren que los prestatarios paguen, por
 13 adelantado, cuotas mensuales de impuestos sobre la propiedad y seguro contra riesgos. El pago mensual del depósito en
 14 garantía es una doceava parte del gasto anual estimado para los impuestos sobre la propiedad y la prima del seguro contra
 15 riesgos. Estos pagos se mantienen en una cuenta de depósito en garantía (depósito) para el prestatario.

16 Cuando vencen los impuestos y las primas de seguro, el prestamista paga los gastos de la cuenta de depósito en garantía. Las
 17 regulaciones federales limitan la cantidad total de reservas que los prestamistas pueden requerir. Mantener fondos en una cuenta
 18 de depósito en garantía para cubrir los gastos continuos asociados con la propiedad protege a los prestamistas de incumplimientos,
 19 gravámenes fiscales y catástrofes.

20 PITI. El pago hipotecario mensual que paga el prestatario consiste en el capital y los intereses del préstamo y la reserva mensual
 21 para impuestos sobre la propiedad y seguro contra riesgos. El pago mensual de capital, intereses, impuestos y seguro se
 22 denomina PITI.

23 EJEMPLO: Un préstamo hipotecario requiere pagos mensuales de capital e intereses de \$2,186.25. El prestamista
 24 requiere que los prestatarios paguen los impuestos sobre la propiedad y el seguro contra riesgos por adelantado.
 25 Calcule el PITI del prestatario con base en los impuestos a la propiedad anuales estimados de \$2,850 y el
 26 seguro anual contra riesgos de \$1,680.

27 El pago mensual de depósito en garantía es una doceava parte del gasto anual de impuestos sobre la
 28 propiedad y la prima del seguro contra riesgos. Estos pagos se suman al principal mensual y al pago de intereses
 29 para determinar el PITI mensual.

30 $\$2,850$ impuestos anuales a la propiedad $\div 12$ meses = $\$237.50$ impuesto a la propiedad de reserva
 31 mensual $\$1,680$ seguro anual contra riesgos $\div 12$ meses = $\$140.00$ seguro de reserva mensual $\$2,186.25$
 32 capital mensual e intereses + $\$237.50$ + $\$140.00$ = $\$2,563.75$ PITI

33 Puntos de descuento. Los puntos de descuento son una tarifa de préstamo adicional que a menudo cobran los prestamistas para
 34 aumentar el rendimiento de un préstamo con un interés más bajo que el del mercado y para que el préstamo sea más competitivo
 35 con los préstamos con intereses más altos. Los prestatarios a menudo pagan puntos de descuento por adelantado para obtener
 36 una tasa de interés más baja a largo plazo. El préstamo con una tasa de interés más baja es ventajoso para un comprador de
 37 vivienda que planea conservar el préstamo durante varios años. Esta tarifa adicional por adelantado es un interés prepago que
 38 aumenta el rendimiento real, o la tasa de porcentaje anual (APR), para el prestamista, lo que hace que los puntos de descuento
 39 sean ventajosos para el prestamista (consulte "Cálculos de puntos de descuento" en esta unidad).

40 Tarifa de originación del préstamo. La tramitación de una solicitud de hipoteca se denomina originación de un préstamo. Los
 41 prestamistas generalmente le cobran al prestatario una tarifa de originación del préstamo. Los montos varían, pero la tarifa suele
 42 ser del 1% o el 2% del monto del préstamo. El prestamista también cobra al prestatario todos los gastos incurridos en la obtención
 43 de informes crediticios, la preparación de los documentos del préstamo y el procesamiento de una solicitud de préstamo
 44 hipotecario.

45 EJEMPLO: El prestamista está cobrando una tarifa de originación del 1,5 % en un nuevo préstamo hipotecario de
 46 $\$250,000$. ¿Cuál es el costo de la tarifa? $\$250,000 \times .015$

47 $(1.5\%) = \$3,750$ costo de la tarifa de originación del préstamo

Preguntas de práctica

8. Los puntos de descuento son cobrados por el prestamista en un _____ el _____ préstamo hipotecario.

9. Los impuestos sobre la propiedad pagados por adelantado y los costos del seguro contra riesgos son retenidos por el prestamista en un _____.

12.5 CÁLCULO DE LA RELACIÓN PRÉSTAMO-VALOR

La relación préstamo-valor (LTV) se calcula dividiendo el monto del préstamo hipotecario por el precio de venta de la propiedad o el valor de tasación (vea la fórmula a continuación).

Fórmula: Relación préstamo-valor (LTV)

$$\text{monto del préstamo} \div \text{precio de venta (o valor)} = \text{relación préstamo-valor (LTV)}$$

EJEMPLO 1: Un comprador obtuvo un préstamo hipotecario por \$180,000. La casa fue comprada por \$ 200,000.

¿Qué es el LTV? $\text{Monto del préstamo de } \$180,000 \div \text{precio de compra de } \$200,000 = 0,90 \text{ o } 90\% \text{ LTV}$

EJEMPLO 2: Se compró una casa con un pago inicial de \$60,000 y un préstamo de \$240,000. ¿Qué es el LTV?

Tenga en cuenta que esta vez se dan el monto del préstamo y el pago inicial. Antes de que se pueda calcular la relación LTV, se debe determinar el precio de compra:

$$\text{Préstamo de } \$240\,000 + \text{pago inicial de } \$60\,000 = \text{precio total de compra de } \$300\,000$$

$$\text{Préstamo de } \$240\,000 \div \text{precio de compra de } \$300\,000 = 0,80 \text{ u } 80\% \text{ LTV}$$

EJEMPLO 3: Se compró una casa con un pago inicial de \$36,000 y un préstamo de \$200,000 al 6.5% por 30 años. Los pagos mensuales son \$1,264.14. ¿Qué es el LTV?

Tenga en cuenta que esta vez se dan el pago mensual y el plazo del préstamo. Esta es información adicional que no se necesita para resolver la pregunta; sin embargo, puede hacer que las cosas parezcan más complicadas. Al resolver una pregunta de matemáticas, siempre busque la información clave antes de comenzar a hacer el cálculo.

$$\text{Préstamo de } \$200,000 + \text{pago inicial de } \$36,000 = \text{precio total de compra de } \$236,000$$

$$\text{Monto del préstamo de } \$200,000 \div \text{precio de compra de } \$236,000 = .84745 \text{ o } 85\% \text{ LTV}$$

Cálculos de puntos de descuento

Los puntos de descuento se basan en el monto del préstamo, no en el precio de venta. Al calcular el costo real del prestatario en dólares más los puntos de descuento, cada punto equivale al 1% del monto del préstamo (1 punto equivale al 1%). Los puntos de descuento se cobran como interés prepago al cierre.

Fórmula: Costo de los Puntos de Descuento

$$\text{monto del préstamo} \times \text{puntos de descuento cargados} = \text{costo de los puntos (1 pt = .01 o 1\%)}$$

EJEMPLO 1: Un prestamista cobra 3 puntos en un préstamo de \$200,000. Cada punto de descuento es igual al 1% del monto del préstamo. Por lo tanto, 3 puntos es el 3% del monto del préstamo. ¿Cuánto pagará el comprador por los puntos de descuento? $\text{Monto del préstamo de}$

$$\$200\,000 \times 0,03 = \text{costo de los puntos de } \$6\,000 \text{ Cuando el}$$

prestamista recibe los \$6 000, solo se necesitan \$194 000 de los fondos del prestamista para componen el total de \$200,000 que se prestan al prestatario. Sin embargo, el prestamista recibirá

1 interés basado en los \$200,000 completos durante el plazo completo del préstamo. El rendimiento real para un prestamista
2 incluye no solo este interés sino también los \$6,000 pagados como descuento hipotecario.

3 EJEMPLO 2: Los compradores compraron su casa por \$350,000. Los compradores financiaron la compra con un préstamo
4 convencional del 80%. El acreedor hipotecario cobraba 2,5 puntos. Calcule el costo real en dólares de los puntos.

5
6 Los puntos de descuento se pagan sobre el monto del préstamo; por lo tanto, comience por calcular el monto
7 del préstamo. Cada punto equivale al 1% del monto del préstamo, así que multiplique el monto del préstamo por 2.5% o
8 .025.

9 $\$350\,000 \text{ precio de compra} \times 0,80 \text{ LTV} = \$280\,000 \text{ monto del préstamo}$
10 $\$280\,000 \times 0,025 = \$7000 \text{ costo de los puntos}$ Los prestamistas

11 usan computadoras o tablas preparadas para determinar la cantidad de puntos de descuento
12 que hay que pagar. Sin embargo, como regla general, cada punto de descuento pagado al prestamista aumentará el
13 rendimiento del prestamista (tasa de rendimiento) en aproximadamente $\frac{1}{8}$ del 1% (0,00125).

14 Al calcular el rendimiento, se recomienda convertir primero de fracciones a decimales para que las matemáticas se puedan
15 resolver fácilmente con una calculadora:

— $\frac{1}{8}$ es lo mismo que tomar $1 \div 8 = .125$ Multiplique

17 el número de puntos de descuento por $.125$ para determinar el aumento en el rendimiento.

Fórmula: rendimiento efectivo del prestamista

puntos de descuento $\times .125 =$ aumento en el rendimiento

puntos de descuento + aumento de rendimiento = rendimiento efectivo

18 EJEMPLO: Un comprador obtiene una hipoteca de \$180,000 y el prestamista acuerda hacer el préstamo al 6% de interés
19 más 2 puntos. ¿Cuánto aumentarán los 2 puntos de descuento el rendimiento del prestamista? $2 \text{ puntos} \times .125 = .25\%$

20

21 Cobrar 2 puntos de descuento aumenta el rendimiento del prestamista en un 0,25 %.

22 El rendimiento aproximado también se denomina rendimiento efectivo. El rendimiento efectivo se basa
23 el prestatario paga el préstamo durante todo el plazo del préstamo. Para calcular el rendimiento efectivo, agregue el
24 aumento del rendimiento de los puntos de descuento (.25% en este caso) a la tasa de interés establecida del
25 préstamo (6%).

26 Tasa de interés establecida del 6% + aumento del 0,25% en el rendimiento de los puntos de descuento = 6,25%
27 rendimiento aproximado (efectivo)

28 Con frecuencia, un prestamista declarará que las hipotecas "van a" 98 o 97, por ejemplo. Esta es una forma diferente de cotizar
29 puntos de descuento. Significa que el prestamista está dispuesto a prestar solo el 98% o el 97% del valor nominal de un préstamo
30 hipotecario. Si el vendedor, el comprador o un tercero está dispuesto a aportar el 2% o el 3% restante, entonces el prestamista hará el
31 préstamo. Significa exactamente lo mismo que citar 2 puntos o 3 puntos. Independientemente del método utilizado, la tasa de interés real
32 ganada por el prestamista aumentará aproximadamente $\frac{1}{8}$ del 1% por cada punto cobrado por adelantado.

33

Preguntas de práctica

10. ¿Cuál es la relación préstamo-valor (LTV) de una casa comprada por \$315 000 con un préstamo de \$283 500?

11. Un prestatario obtiene un préstamo de \$225 000 al 5% de interés y el prestamista cobra 2 puntos.

a. ¿Cuánto pagará el prestatario por los puntos?

b. ¿Cuánto ha aumentado el rendimiento del prestamista?

12. La relación préstamo-valor es del 80%. Un comprador quiere adquirir una propiedad con una compra precio de \$136,000. Calcule el pago inicial requerido.

12.6 CESIÓN DE HIPOTECA

701.01, FS

2 Cuando un comprador de vivienda pide dinero prestado para comprar una vivienda, el prestatario
3 (deudor hipotecario) firma un pagaré y un instrumento de hipoteca. La hipoteca y el pagaré son propiedad
4 del acreedor hipotecario (prestamista). El acreedor hipotecario puede optar por vender los instrumentos
5 negociables en lugar de continuar recibiendo los pagos mensuales del deudor hipotecario.

6 Cuando la propiedad de una hipoteca se transfiere de una empresa o persona a otra, se denomina
7 cesión . Este proceso se lleva a cabo mediante la ejecución de una cesión de hipoteca. La cesión de
8 hipoteca es un instrumento jurídico que establece que el acreedor hipotecario cede (transfiere) la hipoteca
9 y el pagaré al comprador. La cesión de hipoteca es firmada por el cedente (hipotecario) y entregada al
10 cesionario (inversor). El cesionario se convierte en el nuevo propietario del instrumento de deuda y
11 garantía.

12 Propósito de un certificado de impedimento legal

718-720,
FS

13 El propósito de un certificado de impedimento legal es detener un reclamo de que el monto adeudado es
14 diferente del saldo impago real o que la tasa de interés es una cantidad diferente a la tasa contratada. Los
15 certificados de impedimento legal se utilizan cuando la venta de una propiedad involucra una asociación de
condominios o una asociación de propietarios, un gravamen hipotecario sobre la propiedad o una propiedad ocupada por inquilinos.

17 EJEMPLO 1: Cuando una empresa ejecuta una cesión de hipoteca, la empresa que
18 compra el instrumento hipotecario recibirá un certificado de impedimento (o carta de
19 impedimento) que verifique el monto del saldo insoluto, la tasa de interés y la fecha en que
20 se han pagado los intereses. pagado antes de la asignación.

21 EJEMPLO 2: Una compañía de títulos, en preparación para el cierre del título, ordenará un
22 certificado de impedimento legal de los acreedores hipotecarios del vendedor. La compañía de
23 títulos también ordenará un certificado de impedimento legal de la asociación si la propiedad que se
24 está comprando o refinanciando está en un condominio, cooperativa o asociación de propietarios.

ENLACE WEB



25 Descargue la asignación de hipoteca de Fannie Mae en <https://singlefamily.fanniemae.com/media/6426/display>. Tenga en cuenta que este instrumento indica que el comprador (cesionario) es
26 Fannie Mae.
27

Preguntas de práctica

13. Las partes en una cesión de hipoteca son el vendedor/prestamista llamado y el
_____ comprador del préstamo hipotecario y el pagaré llamado
el _____.

interés, _____

Verifica el saldo impago del préstamo, la tasa de

14. An y la fecha en que se han pagado los intereses antes de la cesión de un título hipotecario.

12.7 MODALIDADES DE ADQUISICIÓN DE BIENES GRAVADOS POR PRÉSTAMO HIPOTECARIO EXISTENTE

Un comprador puede comprar una propiedad hipotecada de varias maneras. El método más sencillo es que el comprador pague en efectivo por la propiedad. En este caso, la hipoteca del vendedor se paga en su totalidad con el producto de la venta, el acreedor hipotecario registra una satisfacción de la hipoteca y la propiedad se entrega libre y libre del gravamen hipotecario en el momento del cierre.

A menudo, el comprador no tiene fondos suficientes para pagar la propiedad en efectivo o no desea usar efectivo para la compra completa. Un comprador puede optar por obtener nueva financiación para comprar la propiedad. Cualquier deuda hipotecaria existente se paga con el producto de la venta.

Al comprar una propiedad que está gravada por un préstamo hipotecario pendiente, el comprador puede optar por comprar la propiedad de una de dos maneras. La distinción entre las dos formas es importante si el comprador no paga y se ejecuta la hipoteca.

1. Asunción de una hipoteca existente. Al asumir una hipoteca existente, el comprador acepta asumir la deuda del vendedor. La asunción de la hipoteca obliga al comprador a ejecutar un pagaré y convertirse en el principal responsable de la deuda. Sin embargo, a menos que haya un acuerdo de novación ejecutado, el vendedor sigue siendo responsable de la deuda en el pagaré original. En caso de que el comprador incumpla, el prestamista puede demandar tanto al comprador como al vendedor por cualquier deficiencia que sobresalga de la ejecución hipotecaria.

Si un vendedor quiere estar completamente libre de la obligación del préstamo hipotecario original, el vendedor, el comprador y el prestamista deben celebrar un acuerdo de novación por escrito. El contrato de novación hace que el comprador sea el único responsable de cualquier impago del préstamo hipotecario. El deudor hipotecario original (vendedor) queda liberado como parte del préstamo hipotecario. En efecto, una asunción con novación permite que el comprador asuma la hipoteca y ceda la responsabilidad personal por el saldo del préstamo solo al comprador (ver "Cesión y novación", Unidad 11).

Los prestamistas pueden querer evitar que los compradores asuman una hipoteca existente. La mayoría de los prestamistas de hoy en día incluyen una cláusula de pago a la venta en los préstamos hipotecarios convencionales. En efecto, esta cláusula impide que otra parte asuma la hipoteca y exige que la deuda hipotecaria se pague en su totalidad cuando se vende la propiedad.

2. Sujeto a la hipoteca. Cuando una propiedad se vende sujeta a la hipoteca, el comprador no es personalmente responsable ante el prestamista por el pago de la deuda hipotecaria. El comprador adquiere el título de la propiedad sabiendo que el vendedor sigue siendo legalmente responsable del pagaré aunque el comprador realice los pagos de la hipoteca. En caso de incumplimiento del comprador, el prestamista ejecuta la hipoteca y la propiedad se vende por orden judicial para pagar la deuda. Si la venta no paga la totalidad de la deuda, el vendedor (no el comprador) es responsable de la diferencia. El acreedor hipotecario puede demandar al vendedor por la deficiencia porque el vendedor firmó un pagaré en el momento en que se creó la hipoteca.

Contrato de Escritura (Contrato de Tierra)

Un contrato de escritura o contrato de terreno se usa para financiar la venta de una propiedad cuando un comprador no tiene suficiente efectivo para hacer un pago inicial lo suficientemente grande como para asegurar el financiamiento tradicional. El comprador acepta el precio de compra de la propiedad, generalmente hace un pequeño pago inicial y paga pagos mensuales de capital e intereses al vendedor. El comprador toma posesión de la propiedad al momento del cierre, sin embargo, en lugar de recibir una escritura, el comprador recibe un contrato de escritura, otorgándole al comprador un título equitativo de la propiedad. El título equitativo da derecho al comprador a la protección de la vivienda. El comprador es responsable de la

1 gastos asociados con la propiedad, incluidos los impuestos sobre la propiedad inmobiliaria, el seguro de la propiedad y
2 el mantenimiento. El vendedor retiene el título legal de la propiedad hasta que se pague la deuda.
3 Una vez reembolsado, el vendedor entrega una escritura y el título legal se transmite al comprador (consulte "Título legal
4 versus título equitativo", Unidad 9).

5 Esta forma de financiación del vendedor es ventajosa para un comprador que tiene un pago inicial insuficiente o
6 carece de historial crediticio. También hay menos costos de cierre en comparación con la financiación de la compra a
7 través de un prestamista tradicional. Debido a que un contrato de escritura es una financiación del vendedor, las partes
8 del acuerdo se denominan vendedor (vendedor) y comprador (comprador).

9 Sólo un abogado debe preparar un contrato de escritura. En caso de incumplimiento del comprador, regular
10 se requieren procedimientos de ejecución hipotecaria, como si fuera una hipoteca en poder del vendedor.

11 PRÉSTAMOS PARA EL DESARROLLO DE TIERRAS Y PRÉSTAMOS PARA LA CONSTRUCCIÓN

12 Préstamos para el Desarrollo de Tierras. Los desarrolladores compran terrenos sin tratar y utilizan préstamos de
13 desarrollo de terrenos para financiar la instalación de mejoras en el sitio y fuera del sitio, incluidas las alcantarillas, las
14 calles y los servicios públicos.

15 Préstamos para la Construcción. Los promotores obtienen préstamos de construcción para financiar la construcción de
16 viviendas, apartamentos, edificios de oficinas, etc. El prestamista se compromete con el monto total del préstamo, pero
17 desembolsa los fondos en pagos llamados retiros a medida que avanza la construcción.

18 Los préstamos para la construcción son financiamientos a corto plazo. El prestatario paga intereses sobre el dinero a
19 medida que se desembolsa en retiros del préstamo.

20 Préstamos hipotecarios generales. Una hipoteca general compromete varias parcelas, por lo general lotes de construcción,
21 como garantía del préstamo. El desarrollador utiliza los ingresos de la venta de lotes individuales para pagar el préstamo
22 hipotecario general. Una cláusula de liberación parcial, que se encuentra comúnmente en las hipotecas generales, prevé
23 la liberación de parcelas individuales del gravamen de la hipoteca general mediante el pago de una cantidad específica.
24 La cláusula de liberación parcial estipula las condiciones bajo las cuales el acreedor hipotecario otorgará una liberación
25 de lotes, libre y libre de la hipoteca.

26 Compromiso de comida para llevar. El desarrollador o contratista generalmente obtiene un compromiso por escrito de
27 una institución financiera que certifica que se proporcionará financiamiento permanente cuando se complete el proyecto.
28 La institución financiera está dispuesta a convertirse en el prestamista permanente después de que se complete la
29 construcción. El compromiso por escrito de financiamiento permanente, denominado compromiso de retiro, facilita la
30 obtención del préstamo para la construcción.

31 Cuando se completa el proyecto, el prestamista del préstamo permanente adelanta el monto comprometido. El
32 desarrollador utiliza los fondos para pagar al prestamista de construcción.

33 Recompra En épocas de tasas de interés altas, los compradores de viviendas pueden ser reacios a comprar o pueden
34 tener dificultades para calificar para un préstamo hipotecario. Una recompra es una técnica de financiación utilizada
35 para reducir temporalmente la tasa de interés de un préstamo hipotecario. El desarrollador o el vendedor paga una tarifa
36 por adelantado al prestamista. A cambio de la tarifa, se reduce la tasa de interés del préstamo del deudor hipotecario (y
37 el pago mensual de la hipoteca), generalmente durante los primeros uno a tres años.

38
39 EJEMPLO: Un constructor acuerda comprar a la baja la tasa de interés durante los primeros tres años de
40 una hipoteca en una nueva subdivisión. El prestatario pagará 2% de interés sobre la hipoteca el primer
41 año, 3% el segundo año y 4% los años restantes de la hipoteca.

42 La diferencia en el pago mensual en los años 1 y 2 se compensa con el pago en efectivo de compra inicial
43 que el constructor le da al prestamista. Si el monto de la hipoteca fuera de \$100,000 y el plazo del
44 préstamo fuera de 30 años, durante el primer año al 2%, el capital e interés mensual del prestatario (PI)

UNIDAD 12 Hipotecas Residenciales

1 es \$369.62. En el segundo año, al 3%, el PI mensual del prestatario es de \$421,60. En los años 3 a 30,
 2 el PI mensual del prestatario es de \$477,42.
 3 $\$477,42 - \$369,62 = \$107,80$ (diferencial mensual año 1) $\times 12$ pagos mensuales = \$1293,60
 4 $\$477,42 -$
 5 $\$421,60 = \$55,82$ (diferencial mensual año 2) $\times 12$ meses = \$669,84 $\$1293,60 + \$669,84 =$
 6 $\$1963,44$ cantidad de reducción cada mes el prestamista
 7 entra en la "recompra cuenta" y saca la cantidad necesaria para el pago mensual completo del
 8 4%. Un constructor preferiría hacer un pago adicional en efectivo al prestamista que reducir el precio
 9 de una casa en un nuevo desarrollo.

Preguntas de práctica

15. Cuando se vende un inmueble hipotecado _____ a la hipoteca, el comprador se hace cargo del saldo de la hipoteca existente y el vendedor sigue siendo el único responsable de una sentencia de deficiencia.
16. Un vendedor que permite que un comprador asuma la hipoteca existente debe tener la el prestamista y el comprador acuerdan ejecutar un acuerdo _____.
17. La cláusula en una hipoteca general que permite que una parcela de propiedad se venda libre y libre de la hipoteca general mediante el pago de una cantidad específica es la cláusula. _____

10 12.8 POR DEFECTO

11 Juicio hipotecario

12 El prestatario está obligado a cumplir ciertas obligaciones acordadas en el pagaré.
 13 Estas obligaciones incluyen el pago de la deuda, el pago de impuestos sobre la propiedad, el mantenimiento y
 14 conservación, y mantener la propiedad asegurada. El incumplimiento de cualquiera de estas obligaciones puede
 15 resultar en el incumplimiento del prestatario. Cuando se produce el incumplimiento, el prestamista tiene derecho,
 — en virtud del contrato hipotecario, a emprender acciones legales contra el prestatario para el pago de la deuda.

17 En Florida, la ejecución hipotecaria es un proceso judicial que requiere que el acreedor hipotecario presente una demanda de
 18 ejecución hipotecaria en los tribunales. La ejecución hipotecaria es la ejecución del gravamen hipotecario.

19 Si se produce el impago de la hipoteca, el acreedor hipotecario tiene dos remedios:

- 20 1. Iniciar juicio sobre el pagaré. El acreedor hipotecario puede optar por demandar sobre el pagaré,
 21 obtener un fallo y luego ejecutar el fallo contra cualquier propiedad mueble o inmueble del deudor
 22 hipotecario. Este fallo se puede imponer contra cualquier propiedad del deudor hipotecario, excepto la
 23 propiedad que está específicamente exenta (como la propiedad familiar, a menos que sea la
 24 propiedad en la que se basa el incumplimiento).
- 25 2. Iniciar un procedimiento de ejecución hipotecaria. El acreedor hipotecario puede ejecutar la
 26 propiedad que está sujeta al gravamen hipotecario. El proceso de ejecución hipotecaria comienza
 27 cuando el acreedor hipotecario acelera la fecha de vencimiento de todos los pagos restantes y luego
 28 presenta una demanda para ejecutar la hipoteca. Al recibir sentencia firme, se anuncia la venta
 29 (aviso público de la venta), y la propiedad se vende en subasta pública al mejor postor.

31 La equidad de redención permite al deudor hipotecario evitar que ocurra la ejecución hipotecaria pagando al
 32 acreedor hipotecario el capital y los intereses adeudados más cualquier gasto en el que haya incurrido el acreedor
 33 hipotecario al intentar cobrar la deuda e iniciar los procedimientos de ejecución hipotecaria. En

1 Florida, el derecho de equidad de redención finaliza una vez que la propiedad ha sido vendida en venta de ejecución
2 hipotecaria.

3 Resultados de la ejecución hipotecaria. Si no se hace el rescate, al confirmarse la venta, el escribano expide un
4 certificado de título y el título pasa al comprador. No hay garantías; el título pasa "tal cual", aunque libre de la hipoteca
5 anterior en mora. El postor ganador no obtiene un título mejor que el que tenía el deudor hipotecario. La doctrina de
6 caveat emptor se aplica en las ventas de ejecución hipotecaria; es decir, se presume que el adquirente sabe que la
7 compra está sujeta a cualesquiera gravámenes o intereses previos sobre los que exista notificación implícita.

8
9 El secretario luego desembolsa el producto de la venta de acuerdo con el decreto final. La diferencia entre lo que
10 se le debe al acreedor hipotecario en la venta por ejecución hipotecaria y la oferta ganadora se denomina fondos
11 excedentes. Cualquier producto en exceso se paga al deudor hipotecario. Sin embargo, si el producto no es suficiente
12 para satisfacer la deuda pendiente, el acreedor hipotecario puede solicitar que el tribunal dicte una sentencia de
13 decencia contra la(s) persona(s) que firmaron el pagaré. Cuando se otorga, un decreto de decencia puede extenderse
14 para incluir todos los bienes muebles e inmuebles pertenecientes al emisor del pagaré, excepto una propiedad familiar.

15

— Venta corta

17 Una venta corta implica una transacción de bienes raíces en la que los ingresos netos al cierre no satisfarán el
18 monto de pago de las hipotecas y otros gravámenes sobre la propiedad. La deficiencia en los fondos se debe a que el
19 vendedor está tratando de vender la casa al comprador por un monto menor que el monto adeudado al (los)
20 prestamista (s) y otros acreedores (si corresponde).

21 A veces, debido a las condiciones deprimidas del mercado, un acreedor hipotecario permitirá que una propiedad
22 garantizada por un préstamo hipotecario se venda por menos dinero del que se le debe al prestamista. El prestamista
23 libera su hipoteca para que la propiedad pueda venderse libre y clara al nuevo comprador. El prestamista decide
24 reducir sus pérdidas aceptando una venta negociada en lugar de la demora y los gastos de una acción de ejecución
25 hipotecaria.

26 Escritura en lugar de ejecución hipotecaria

27 A veces, las partes acordarán resolver el incumplimiento sin acudir a los tribunales. Esto se puede lograr con
28 una escritura en lugar de ejecución hipotecaria. El proceso a veces se denomina ejecución hipotecaria amistosa
29 porque es un procedimiento no judicial (no implica una demanda).

30 Si el prestamista está de acuerdo, el prestatario que está en mora bajo los términos de la hipoteca entrega el título (la
31 escritura) al prestamista para evitar la ejecución hipotecaria judicial. El prestamista toma el título de la propiedad
32 sujeto a los gravámenes existentes.

33 Renta Propiedad

34 Los préstamos hipotecarios sobre propiedades generadoras de ingresos suelen incluir una cláusula de
35 administración judicial. Si el prestatario de la propiedad generadora de ingresos no realiza los pagos oportunos del
36 préstamo hipotecario, el prestamista quiere que los ingresos de la propiedad se utilicen para realizar los pagos de la
37 hipoteca. Una cláusula de administración judicial permite que se designe un síndico para cobrar los ingresos de la
38 propiedad y utilizar los ingresos para realizar los pagos de la hipoteca en caso de incumplimiento.

39 litispendencia

40 Una litispendencia (latín para acción pendiente) es un aviso registrado en los registros públicos (aviso
41 constructivo) de una acción legal pendiente que involucra bienes raíces. El aviso de acción legal pendiente establece
42 los nombres de las partes, el objeto de la acción y una descripción legal de la propiedad.

43

1 Un prestamista que inicie una demanda para ejecutar una hipoteca dejará una litispendencia en los registros del condado
 2 donde se encuentra la propiedad. La litispendencia informa al público que hay una acción legal pendiente contra la propiedad. Si el
 3 propietario intenta vender la propiedad y el comprador potencial o en su nombre realiza una búsqueda de título, entonces el
 4 comprador se enterará del litigio pendiente.
 5

Preguntas de práctica

18. Cualquier fondo sobrante que quede después de que se hayan pagado todos los gravámenes después de una venta por ejecución hipotecaria pertenecer a la _____.
19. El derecho de un deudor moroso de evitar la ejecución hipotecaria mediante el pago de todo el dinero adeudado, incluidos el principal, los intereses y los gastos incurridos para iniciar un procedimiento de ejecución hipotecaria, se denomina derecho de _____.
20. Una escritura en lugar de ejecución hipotecaria es un procedimiento _____ porque el incumplidor el deudor transfiere la escritura al prestamista en lugar de un proceso de ejecución hipotecaria.
21. A en _____ involucra una transacción de bienes raíces donde los ingresos netos el momento del cierre no satisfará el monto de pago de las hipotecas y otros gravámenes sobre la propiedad.
22. Un _____ es un aviso constructivo de acción legal pendiente que se trata de una parcela de bienes raíces.

6 12.9 RESUMEN DE PUNTOS IMPORTANTES

- 7 ■ Los dos instrumentos creados con un préstamo hipotecario son (1) hipoteca, que crea el interés del gravamen y
 8 compromete la propiedad como garantía de la deuda; y (2) pagaré, la promesa de pagar y representa evidencia
 9 legal de una deuda.
- 10 ■ Las dos teorías legales de las hipotecas son (1) la teoría del título (el título se transfiere al prestamista/
 11 acreedor hipotecario a través de una escritura de hipoteca) y (2) teoría del gravamen (el título permanece con el
 12 prestatario/deudor hipotecario y el prestamista tiene un gravamen sobre la propiedad). Florida es una teoría de gravamen
 13 estado.
- 14 ■ Una vez que el prestatario ha pagado el préstamo hipotecario en su totalidad, el acreedor hipotecario ejecuta y registra
 15 en el registro público una liquidación (liberación) de la hipoteca para eliminar el gravamen hipotecario. El estatuto
 16 de Florida requiere que el acreedor hipotecario envíe la satisfacción registrada al deudor hipotecario dentro de los 60
 17 días.
- 18 ■ La prioridad de los gravámenes hipotecarios está determinada por la fecha de registro. La hipoteca registrada más
 19 antigua tiene la prioridad más alta y es la primera hipoteca. Las hipotecas registradas más tarde tienen menor
 20 prioridad y se denominan segundas hipotecas o hipotecas junior.
- 21
- 22 ■ La cláusula de aceleración autoriza al acreedor hipotecario a adelantar el vencimiento del
 23 saldo total del préstamo impago si el deudor hipotecario no cumple con las promesas establecidas en el instrumento
 24 hipotecario.
- 25 ■ La cláusula de vencimiento a la venta permite que el acreedor hipotecario exija el vencimiento del préstamo pendiente
 26 saldo más los intereses devengados. La cláusula impide que otra parte asuma la hipoteca.
- 27
- 28 ■ La cláusula de defeasance, en los estados de la teoría del título, requiere que el prestamista transfiera el título legal al
 29 prestatario una vez que se pague la deuda. En los estados de la teoría del gravamen, esta cláusula requiere que
 30 el prestamista libere el gravamen de la hipoteca cuando se pague la deuda.

- 1 ■ La cantidad de efectivo que paga el comprador se llama pago inicial. El préstamo a
2 la relación de valor es el porcentaje del precio de compra o el valor de tasación (el que sea más bajo) que el comprador
3 ha pedido prestado.
- 4 ■ El patrimonio del propietario se determina restando el saldo de la hipoteca del valor de mercado actual de la propiedad.
5 ■ Muchos prestamistas requieren que el prestatario
6 pague cuotas mensuales de $\frac{1}{12}$ del
7 impuestos totales anuales estimados sobre la propiedad y prima de seguro contra riesgos. El prestamista mantiene las
8 cuotas en una cuenta de depósito en garantía y paga los impuestos sobre la propiedad y la prima del seguro de
9 la cuenta de depósito.
- 10 ■ Los puntos de descuento son un cargo por adelantado que se paga al cierre para aumentar el rendimiento del
11 prestamista. Un punto de descuento es igual al 1% del monto del préstamo. Cada punto de descuento aumenta
12 el rendimiento en aproximadamente $\frac{1}{8}$ del 1%.
- 13 ■ La cesión de hipoteca transfiere la propiedad de una hipoteca y un pagaré de una empresa o persona a otra. ■ Un
14 contrato de escritura es otro tipo de acuerdo de
15 financiación. El comprador acepta hacer pagos al vendedor a lo largo del tiempo, pero a diferencia de una hipoteca, el
16 vendedor retiene el título legal hasta que se hayan realizado todos los pagos.
17
- 18 ■ El capital de redención permite al deudor hipotecario evitar la ejecución hipotecaria pagando al acreedor hipotecario el
19 principal y los intereses adeudados más cualquier gasto en el que haya incurrido el acreedor hipotecario al tratar
20 de cobrar la deuda.
- 21 ■ Una venta corta ocurre cuando los acreedores acuerdan permitir que la propiedad se venda por una cantidad menor que
22 la que satisfará los gravámenes y acuerdan eliminar los gravámenes de la propiedad. ■ Una escritura en lugar de
23 ejecución hipotecaria es
24 una acción voluntaria cuando el deudor hipotecario transfiere
25 título al acreedor hipotecario para evitar un procedimiento de ejecución hipotecaria.

UNIDAD 12 EXAMEN

1. En una transacción hipotecaria en Florida, la evidencia legal de la deuda personal es el a. propiedad (garantía).
b. nota. C. instrumento hipotecario.
d. historial crediticio del prestatario.
2. Un tipo de financiación del vendedor en el que el vendedor retiene el título legal hasta que el comprador haya pagado la deuda es un
a. hipoteca globo. b. hipoteca con dinero de compra. C. contrato de escritura. d. hipoteca general.
3. En los estados de la teoría del título, la cláusula hipotecaria que establece que la transmisión del título al prestamista se anula cuando se han cumplido todos los términos del acuerdo es el a. cláusula penal. b. cláusula de liberación. C. cláusula de liquidación. d. cláusula de seguro.
4. Se compró una casa con un pago inicial de \$50 000 y un préstamo de \$200 000 al 6% de interés durante 20 años. Los pagos mensuales son \$1,432.86.
¿Qué es la relación préstamo-valor? a. 25% b. 70% c. 75% d. 80%
5. Un prestatario que está en incumplimiento de pago de una hipoteca puede evitar que el prestamista ejecute la propiedad pagando al acreedor hipotecario el principal y los intereses atrasados, más cualquier gasto en el que haya incurrido el acreedor hipotecario al tratar de cobrar los pagos. Este derecho se llama a. innovación. b. una satisfacción de hipoteca. C. la equidad de la redención. d. una cláusula de aceleración.
6. Un prestamista declara todo el saldo pendiente de pago y pagadero como resultado del incumplimiento. El prestamista está ejerciendo el
a. Cláusula de aceleración. b. cláusula de vencimiento a la venta. C. cláusula de liquidación. d. Cláusula derecho a reposición.
7. La persona que pide dinero prestado para ayudar a pagar la compra de bienes inmuebles se llama en varias ocasiones a. prestador.
b. acreedor hipotecario. C. lienor d. deudor hipotecario
8. Cuando un comprador compra "sujeto a la hipoteca", la
A. el vendedor se hace responsable del pagaré. b. la obligación original se sustituye por una nueva nota por novación.
C. el vendedor queda relevado de la obligación del pagaré. d. el vendedor no es responsable de la nota.
9. Una pareja acaba de hacer el pago final de la hipoteca de su casa. ¿Qué documento debe presentar el acreedor hipotecario en su nombre? a. litispendencia b. Novación c. Cumplimiento de la hipoteca d. certificado de impedimento legal
10. Si un acreedor hipotecario NO quiere la hipoteca para ser pagado antes de lo previsto, la hipoteca normalmente contendrá a. una cláusula de penalización por pago anticipado. b. una cláusula de redención. C. una cláusula de anulación. d. una cláusula de aceleración.

11. Un comprador acepta comprar una propiedad con un gravamen hipotecario existente. ¿En qué situación el nuevo comprador es el único responsable de la deuda? a. Asunción de una hipoteca existente b. impedimento c. Asunción con novación d. Sujeto a la hipoteca
12. La relación préstamo-valor es del 80%. Un comprador quiere adquirir una propiedad con un precio de compra de \$116,000. Calcule el pago inicial requerido. a. \$20,000 b. \$23,200 c. \$32,800 d. \$92,800
13. El propósito principal de un certificado de impedimento legal es a. prevenir la ejecución hipotecaria. b. relevar al deudor hipotecario de la responsabilidad personal por la deuda. C. verificar el saldo del préstamo. d. impedir la transferencia del título al acreedor hipotecario.
14. Cuando una litispendencia se presenta correctamente con el secretario del condado, se convierte en un tipo de a. embargo sobre la propiedad en cuestión. b. gravamen del vendedor. C. noticia constructiva. d. servidumbre por prescripción.
15. Una pareja compró su casa por \$125,000. Financiaron la compra con un préstamo convencional al 80%. El acreedor hipotecario cobraba 2,5 puntos. Calcule el costo real de los puntos en dólares. a. \$1,600 b. \$2,000 c. \$2,500 d. \$3,125
16. Un deudor hipotecario no cumplió con el pago de una hipoteca que gravaba un complejo de apartamentos. Una vez iniciado el procedimiento de ejecución hipotecaria, el prestamista recurrió a los tribunales para que designaran a. un receptor b. un gerente en el sitio. C. un abogado para llevar el caso. d. un árbitro
17. La regla general que se usa para convertir los puntos de descuento a una tasa de porcentaje anual es que cada punto de descuento aumenta el rendimiento en aproximadamente a. $\frac{1}{4}$ del 1%. b. $\frac{1}{4}$ de 1%. C. $\frac{1}{2}$ del 1%. d. 1%.
18. Un prestamista cobró 7% más 3 puntos. ¿Cuál es el rendimiento aproximado de este préstamo? a. 7,25% b. 7,375% c. 7,5% d. 7,75%
19. Tiene un préstamo con pagos mensuales de capital e intereses de \$846.21. Si el prestamista requiere una cuenta de incautación para impuestos y seguro, ¿cuál sería el monto total del pago si sus impuestos anuales sobre la propiedad fueran de \$2840 y el costo anual de su seguro fuera de \$1570? a. \$1,082.88 b. \$1,130.38 c. \$1,193.71 d. \$1,213.71
20. El valor de mercado de un edificio de departamentos es \$350,000. El inversionista ha hipotecado \$300,000. ¿Cuál es la participación del inversionista en la propiedad? a. \$50,000 b. \$300,000 c. \$350,000 d. \$650,000

UNIDAD

13

TIPOS DE HIPOTECAS Y FUENTES DE FINANCIACIÓN

1 OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

2 Cuando haya completado esta unidad, podrá lograr lo siguiente.

- 3 ■ Explicar el proceso de calificación para un préstamo y calcular los índices de calificación para diferentes tipos de
- 4 programas de préstamos hipotecarios.
- 5 ■ Describir las características de las hipotecas convencionales.
- 6 ■ Describir las características de una hipoteca amortizada y una hipoteca de tasa ajustable, incluidos los componentes de una
- 7 hipoteca de tasa ajustable.
- 8 ■ Describir las características de las hipotecas aseguradas por la FHA y los programas comunes de préstamos de la FHA.
- 9 ■ Identificar la función de garantía de los préstamos hipotecarios VA y las características de los programas de préstamos VA.
- 10 ■ Distinguir entre los diversos tipos de productos hipotecarios de propósito específico.
- 11 ■ Distinguir entre las principales fuentes de financiación de la vivienda.
- 12 ■ Describir el papel del mercado secundario de hipotecas y conocer las características de las principales agencias activas en el mercado
- 13 secundario.
- 14 ■ Reconocer y evitar el fraude hipotecario.
- 15 ■ Describir las principales disposiciones de las leyes federales con respecto al crédito y los préstamos justos.

1 TÉRMINOS CLAVE

hipoteca de tasa ajustable (BRAZO)	límite de por vida del plan de pago nivelado	límite periódico
hipoteca amortizada	Estimación de préstamo	mercado hipotecario primario principal
Tasa de porcentaje anual (ABR)	margen	seguro hipotecario privado (PMI)
pago global	prima de seguro	comprar dinero hipoteca (PMM)
hipoteca quincenal	hipotecario (MIP)	Hipoteca opuesta
Divulgación de cierre	prestamista hipotecario	mercado hipotecario secundario
préstamo conforme	originador de préstamos hipotecarios	tasa teaser
préstamo convencional	(MLO)	razón de obligaciones totales (COLINA)
depósito a la vista	amortización negativa	términos desencadenantes
desintermediación	préstamo no conforme	hipoteca por adelantado
derecho	préstamo no convencional	prima de seguro (UFMIP)
préstamo con garantía hipotecaria	paquete de hipoteca	
relación de gastos de vivienda (SU)	hipoteca parcialmente amortizada	
índice	tope de pago	
intermediación		

2 INTRODUCCIÓN

Esta unidad comienza discutiendo el proceso de calificación para un préstamo hipotecario y determinando los índices de calificación para diferentes tipos de programas de préstamos hipotecarios. Se definen los préstamos conformes y no conformes. Las hipotecas amortizadas convencionales de tasa fija y las hipotecas convencionales de tasa ajustable se presentan en primer lugar, seguidas de las hipotecas no convencionales aseguradas por la FHA y garantizadas por el VA. La unidad también describe el papel del mercado hipotecario secundario y las principales disposiciones de las leyes federales con respecto a los procedimientos justos de crédito y préstamo.

10 13.1 CALIFICACIÓN PARA UN PRÉSTAMO

11 Proceso de solicitud de préstamo

Los prestamistas utilizan el formulario de Solicitud Uniforme de Préstamo Residencial (URLA) para calificar a los solicitantes (prestatarios) que solicitan una propiedad residencial de una a cuatro familias. La URLA solicita información de antecedentes generales además del empleo actual y anterior y el ingreso bruto mensual (antes de las deducciones, incluidas las deducciones del impuesto sobre la renta y de Medicare). Si el solicitante tiene ingresos adicionales de otras fuentes que quiere que se consideren para el préstamo, el solicitante puede indicar el ingreso mensual y la fuente de ingresos. También se declaran activos y pasivos.

El solicitante indica el propósito del préstamo e información sobre la propiedad que desea comprar o alquilar, incluso si la propiedad se utilizará como residencia principal, segunda residencia o como propiedad generadora de ingresos.

La URLA también hace preguntas específicas sobre la fuente de financiamiento del préstamo y el historial financiero anterior, lo que incluye, por ejemplo, si el solicitante está en mora o moroso en el pago de una deuda federal, si hay sentencias pendientes o dentro de los últimos siete años. el solicitante ha tenido una propiedad embargada o el solicitante se ha declarado en bancarrota.

ENLACE WEB



1 El formulario de Solicitud Uniforme de Préstamo Residencial (URLA) se puede descargar en
2 <https://singlefamily.fanniemae.com/media/7896/display>.

3 Evaluación crediticia y puntuación crediticia. Los prestamistas revisan el historial crediticio del solicitante. Se ordena un
4 informe de crédito para determinar la deuda y el puntaje de crédito del solicitante. Un puntaje de crédito es un número
5 que se ha calculado en función del historial de pago del prestatario y el monto y los tipos de deuda, y ayuda a los
6 prestamistas a predecir si es probable que un solicitante realice los pagos de crédito a tiempo. Los prestamistas usan
7 puntajes de crédito para medir el riesgo potencial de hacer un préstamo. Los puntajes de crédito más altos significan
8 que es más probable que un solicitante pague el préstamo y, por lo tanto, sea aprobado y pague una tasa de interés
9 más baja por el nuevo crédito.

ENLACE WEB



10 Para obtener más información sobre puntajes de crédito, vaya a [https://www.myco.com/credit-education/](https://www.myco.com/credit-education/puntuaciones-de-credito)
11 [puntuaciones de crédito](https://www.myco.com/credit-education/puntuaciones-de-credito).

12 Razones de calificación. Los prestamistas califican a los solicitantes de un préstamo hipotecario revisando cuánta
13 deuda tiene el solicitante en relación con la cantidad de ingresos que gana. Los prestamistas revisan los gastos
14 mensuales totales del solicitante en relación con el ingreso bruto mensual del solicitante para determinar lo que se
15 denomina índices de calificación. Los índices de calificación son importantes porque los prestatarios que tienen una
16 deuda alta en comparación con el ingreso bruto pueden tener problemas para pagar los pagos de la hipoteca si ocurre
17 algo inesperado. Las razones de calificación se discutirán en detalle más adelante en esta unidad.

18
19 Calificación de la Propiedad. El prestamista ordena un avalúo de la propiedad que se dará en garantía del préstamo. El
20 tasador estima el valor de la propiedad y, en el caso de FHA y VA, determina si la condición general de la estructura
21 cumple con los estándares mínimos requeridos (los préstamos hipotecarios de FHA y VA se analizan en detalle más
22 adelante en esta unidad).

23
24 Preaprobación y Precalificación. La precalificación es menos formal. El prestamista le hace preguntas al prestatario
25 sobre los ingresos y las deudas; sin embargo, no se extrae un informe de crédito. Sin embargo, la aprobación previa
26 es más detallada. El prestamista ejecuta un informe de crédito y verifica los ingresos y los activos. La solicitud se envía
27 para una suscripción preliminar y se proporciona al posible prestatario una carta de aprobación previa que define el
28 monto del préstamo que el comprador está autorizado a recibir. Las cartas de aprobación suelen tener una validez de
29 120 días.

30 13.2 CONVENCIONAL VS. PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS NO CONVENCIONALES

31 Los préstamos hipotecarios se pueden agrupar en dos categorías generales.

- 32 1. Los préstamos convencionales no tienen garantía del gobierno ni seguro del gobierno para el prestamista si
33 el prestatario no paga el préstamo. El prestamista asume todo el riesgo de incumplimiento en un préstamo
34 convencional. Para compensar el riesgo del prestamista, a veces se requiere que los prestatarios compren
35 un seguro para proteger al prestamista contra el incumplimiento del prestatario. Por lo general, calificar para
36 un préstamo convencional es más difícil que calificar para un préstamo garantizado o asegurado por una
37 agencia gubernamental.
- 38 2. Los préstamos no convencionales están respaldados por el gobierno federal. Los préstamos no convencionales
39 incluyen préstamos asegurados por la FHA y garantizados por el VA. Los préstamos no convencionales
40 ofrecen opciones más flexibles para los prestatarios.

41 Características del préstamo hipotecario convencional

42 Tasa de interés. Los prestamistas privados otorgan préstamos hipotecarios convencionales. Las tasas de interés de
43 las hipotecas convencionales reflejan las condiciones del mercado y se negocian entre el prestamista y el prestatario.
44

1 Suposición. Los préstamos convencionales de tasa fija incluyen una cláusula de vencimiento en la venta que requiere que el
2 saldo del préstamo se pague en su totalidad cuando se vende la propiedad, evitando así que otra persona asuma el préstamo
3 hipotecario. Los préstamos convencionales de tasa ajustable son asumibles (consulte "Hipoteca de tasa ajustable" en esta
4 unidad).

5 Pago por adelantado. Los préstamos hipotecarios convencionales de tasa fija contienen una cláusula de pago anticipado que
6 permite a los prestatarios pagar por adelantado el principal de la hipoteca (consulte la "Cláusula de pago anticipado", Unidad 12).

7 Pago Inicial y Seguro Hipotecario Privado. Los préstamos convencionales generalmente requieren que el prestatario haga un
8 pago inicial mayor (equidad) en comparación con los préstamos no convencionales. Sin embargo, los prestatarios pueden hacer
9 pagos iniciales más pequeños. Se requiere un seguro hipotecario privado (PMI) para los préstamos convencionales que financian
10 más del 80% del precio de compra. En otras palabras, si el prestatario realiza un pago inicial de menos del 20% del precio de
11 compra, se requiere PMI. El seguro hipotecario privado protege a los prestamistas en caso de incumplimiento del prestatario.

12
13

14 Préstamo a valor. Recuerde que la relación préstamo-valor (LTV) es un término financiero utilizado por los prestamistas para
15 describir la relación entre el monto del préstamo hipotecario y el valor de la propiedad. Para calcular el LTV, divida el monto del
16 préstamo por el precio de compra de la propiedad (o el valor de tasación si es menor que el precio de compra). Como parte del
17 proceso de suscripción del prestamista, requerirá que el prestatario cumpla con un LTV en particular.

18

19 La relación LTV también se usa para determinar si el prestatario tendrá que comprar PMI. Se requiere PMI si la relación
20 LTV es superior al 80%. La porción del préstamo que excede el 80% del precio de venta de la propiedad (o valor de tasación)
21 está asegurada con PMI. Si el prestatario no cumple y el producto de la venta por ejecución hipotecaria no es suficiente para
22 cubrir el monto adeudado al prestamista, el seguro hipotecario cubre la diferencia. El prestatario puede solicitar la cancelación
23 de la cobertura PMI una vez que el saldo pendiente de la hipoteca baje al 80% del valor original de la vivienda (.80 o 80% LTV).

24
25

26 Calificar para un préstamo hipotecario convencional

27 Los préstamos convencionales tienen requisitos de calificación más estrictos en comparación con los préstamos no
28 convencionales. Para calificar para un préstamo convencional, el prestatario debe tener un puntaje de crédito de bueno a
29 excelente y cumplir con ciertos requisitos de ingresos, historial laboral, pago inicial y índices de calificación. Estos requisitos de
30 calificación están establecidos por las pautas de Fannie Mae y Freddie Mac (Fannie Mae y Freddie Mac se explican en detalle
31 más adelante en esta unidad).

32

33 Razones de calificación. Los prestamistas consideran dos índices de calificación cuando los prestatarios solicitan una hipoteca
34 convencional.

35 1. El índice de gastos de vivienda (HER, por sus siglas en inglés) se calcula tomando el
36 gastos de vivienda mensuales esperados divididos por el ingreso bruto mensual. Los gastos de vivienda incluyen
37 capital, intereses, impuestos sobre la propiedad y seguro contra riesgos (PITI) más la prima mensual del seguro
38 hipotecario privado (PMI) para préstamos hipotecarios superiores al 80% LTV. Las cuotas de la asociación de
39 propietarios, las cuotas de condominio y el seguro contra inundaciones, si corresponde, también se consideran
40 gastos de vivienda (consulte la siguiente fórmula). El HER recomendado para un préstamo hipotecario
41 convencional es del 28%.

42

Fórmula: Relación de gastos de vivienda (HER)

$$\text{PITI mensual} + \text{PMI} \div \text{ingreso bruto mensual} = \text{HER}$$

- 1 2. El índice de obligaciones totales (TOR, por sus siglas en inglés) es una medida de la deuda total de cuotas
 2 mensuales de un prestatario dividida por el ingreso bruto mensual. La deuda de cuotas mensuales incluye
 3 los gastos que aparecen en el informe crediticio del prestatario, como pagos de tarjetas de crédito, pagos de
 4 automóviles, pagos de préstamos estudiantiles y pagos de manutención infantil, denominados obligaciones
 5 a largo plazo (LTO). La deuda de la cuota mensual también incluye el gasto de vivienda mensual utilizado en el
 6 HER (ver la siguiente fórmula). El TOR recomendado para una hipoteca convencional es del 36%.
 7

Fórmula: Ratio de Obligaciones Totales (TOR)

$$(PITI + PMI + LTO) \div \text{ingreso bruto mensual} = \text{TOR}$$

8 EJEMPLO: Una pareja tiene un ingreso bruto mensual combinado de \$6,737, un pago hipotecario mensual de
 9 \$1,420, una prima de PMI de \$96 y obligaciones mensuales adicionales que incluyen lo siguiente:

11 ■ Pago del carro: \$460

12 ■ Préstamo estudiantil: \$200

13 ■ Tarjeta de crédito: \$150

14 a. ¿Cuál es la proporción de gastos de vivienda de la pareja?

15 b. ¿Cuál es la relación de obligaciones totales de la pareja?

16 c. ¿Califica la pareja para una hipoteca convencional?

17 Solución:

18 a. Para determinar el HER de la pareja, determine el total de gastos mensuales de vivienda:

$$19 \quad \$1,420 \text{ PITI} + \$96 \text{ PMI} = \$1,516 \text{ gastos de vivienda mensuales totales}$$

20 A continuación, divida el total de gastos mensuales de vivienda por el ingreso bruto mensual:

$$21 \quad \$1,516 \div \$6,737 \text{ ingreso bruto mensual} = .2250 \text{ o } 22.5\% \text{ HER}$$

22 b. Para determinar los TOR de la pareja, determine el total de obligaciones mensuales:

$$23 \quad \text{PITI} + \text{PMI} + \text{LTO} = \$1,516 + \$460 \text{ automóvil} + \$200 \text{ préstamo} + \$150 \text{ crédito} = \$2,326$$

24 A continuación, divida el total de las obligaciones mensuales por el ingreso bruto mensual:

$$25 \quad \$2,326 \text{ obligaciones mensuales totales} \div \$6,737 = .3452 \text{ o } 34.5\%$$

26 c. Para calificar para un préstamo hipotecario convencional, el prestatario debe tener un HER que no supere
 27 el 28%. El HER del prestatario es del 22,5%. Entonces, el 22,5% del ingreso bruto mensual del
 28 prestatario paga los gastos mensuales de vivienda del prestatario. El HER del prestatario está por
 29 debajo del umbral requerido. El prestatario cumple con el requisito de relación HER para una
 30 hipoteca convencional.

31 Para calificar para un préstamo hipotecario convencional, el TOR del prestatario no debe exceder el
 32 36%. El TOR del prestatario es del 34,5%, que es inferior al 36%. El prestatario cumple con el requisito
 33 de relación TOR para una hipoteca convencional.

Preguntas de práctica

1. _____ los préstamos NO están asegurados ni garantizados por una agencia gubernamental.

2. El índice de obligaciones totales de un préstamo hipotecario convencional NO podrá exceder _____.

3. Un prestatario tiene un ingreso bruto mensual combinado de \$5,900, PITI de \$1,500, prima mensual de PMI de \$95 y obligaciones mensuales adicionales que incluyen lo siguiente:

■ Pago del carro: \$260

- Préstamo estudiantil: \$186
- Tarjeta de crédito: \$260

- a. ¿Cuál es la relación de gastos de vivienda del prestatario?
- b. ¿Cuál es la razón de obligaciones totales del comprador?
- c. ¿Califica el comprador para una hipoteca convencional?

13.3 TIPOS COMUNES DE HIPOTECAS

Los dos tipos más comunes de préstamos hipotecarios convencionales son los préstamos hipotecarios amortizados de tasa fija y los préstamos hipotecarios de tasa ajustable. La tasa de interés de un préstamo hipotecario convencional de tasa fija se determina en el momento en que se origina el préstamo y no cambia durante todo el período del préstamo, denominado plazo del préstamo. Con una hipoteca de tasa ajustable, la tasa de interés puede subir o bajar durante el plazo del préstamo.

Hipoteca amortizada

Una hipoteca amortizada de tasa fija consiste en una serie de pagos mensuales fijos e iguales durante el plazo del préstamo. Los términos típicos de los préstamos hipotecarios son plazos de 15 y 30 años. Al final del plazo del préstamo, el préstamo está completamente pagado. Por ejemplo, un préstamo con un plazo de 30 años se pagará en su totalidad en exactamente 30 años (360 pagos mensuales). Los pagos mensuales son constantes (mismo pago mensual) cada mes durante el plazo del préstamo. Las hipotecas amortizadas de tasa fija a veces se conocen como hipotecas de plan de pago nivelado porque el prestatario paga el mismo pago de hipoteca cada mes.

Tabla de Amortización Hipotecaria. Una tabla de amortización es una hoja de cálculo que enumera cada pago mensual durante todo el plazo del préstamo. Un programa de amortización asigna cada pago mensual en dos componentes:

1. Intereses pagados. Una parte de cada pago mensual se aplica a los intereses. El interés es la cantidad que se le paga al prestamista por hacer el préstamo al prestatario. El monto del pago de la hipoteca asignado a intereses en la mayor parte del pago mensual en los primeros años del plazo del préstamo.
2. Principal pagado. Después de asignar los cargos por intereses, el resto del pago mensual se aplica al pago del préstamo. Esta porción del pago mensual se llama principal. A medida que el saldo del préstamo se paga gradualmente, la cantidad asignada a los intereses disminuye gradualmente y la cantidad asignada al capital aumenta gradualmente.

Los dos componentes del pago mensual de la hipoteca, principal e interés, se conocen como PI. Recuerde del Capítulo 12 que, por lo general, los prestatarios también pagan los impuestos sobre la propiedad y las primas del seguro contra riesgos como parte de su gasto hipotecario mensual (PITI, por sus siglas en inglés). Una doceava parte de los impuestos anuales sobre la propiedad y el seguro contra riesgos se agregan al pago mensual del prestatario. Sin embargo, debido a que estos gastos no son parte del pago del préstamo, no se incluyen en la tabla de amortización.

Las tablas de amortización se pueden crear fácilmente a partir de un software programado. Hay tres Cifras que deben insertarse en la fórmula para crear una tabla de amortización:

- Monto del préstamo

- 1 ■ Tasa de interés
- 2 ■ Plazo del préstamo

3 Una vez que se ingresan estos valores, el pago mensual de PI y el monto aplicado a los intereses y el capital se
4 calculan automáticamente en la tabla. En la figura 13.1 se presentan partes de una tabla de amortización para un
5 préstamo hipotecario de \$200 000 al 4% de interés con un plazo de 30 años.

6

FIGURA 13.1 ■ Partes de un programa de amortización

Mes	Pago mensual de PI \$	Pago interesado	Principal pagado	Balance
1	954.83	\$666.67	\$ 288.16	\$199,711.84
2	\$954.83	\$665.71	\$289.12	\$199,422.71
3	\$954.83	\$664.74	\$290.09	\$199,132.62
4	\$954.83	\$663.78	\$291.06	\$198,841.57
5	\$954.83	\$662.81	\$292.03	\$198,549.54
6	\$954.83	\$661.83	\$293.00	\$198,256.54
355	\$954.83	\$18.88	\$935.95	\$4,726.78
356	\$954.83	\$15.76	\$939.07	\$3,787.71
357	\$954.83	\$12.63	\$942.20	\$2,845.50
358	\$954.83	\$9.49	\$945.35	\$1,900.16
359	\$954.83	\$6.33	\$948.50	\$951.66
360	\$954.83	\$3.17	\$948.49	\$0.00

7 Los primeros seis pagos mensuales y los últimos 6 pagos mensuales se muestran en la figura 13.1. El pago de
8 capital e interés (PI) es de \$954.83 cada mes por 360 pagos. En los meses uno a seis, la cantidad asignada a
9 intereses es mayor que la cantidad aplicada a la reducción de capital. Sin embargo, en los últimos seis meses del
10 plazo del préstamo, la mayoría de los pagos mensuales reducen el capital y muy poco se aplica a los intereses. La
11 cantidad reducida asignada a intereses se debe a que la mayor parte del saldo del préstamo se ha pagado en los
12 últimos meses del plazo del préstamo. En el mes 360 (12 cuotas mensuales × plazo de 30 años), la totalidad de la
13 deuda se paga en su totalidad.

14

15 Hipoteca de tasa ajustable

— A diferencia de una hipoteca de tasa fija que tiene una tasa de interés (y pago mensual) que no cambia durante
17 todo el plazo del préstamo, una hipoteca de tasa ajustable (ARM) es un préstamo que tiene una tasa de interés que
18 puede cambiar a intervalos preestablecidos, según en un índice predeterminado. Por lo general, los ARM cuentan
19 con un período inicial de tasa fija durante los primeros tres a 10 años.

20 Luego, la tasa de interés puede ajustarse cada año una vez que finaliza el período fijo inicial.

21 Por ejemplo, un ARM 5/1 es un préstamo a plazo de 30 años. Los primeros cinco años del préstamo cuentan con

22 una tasa de interés fija. A partir de entonces, la tasa de interés puede ajustarse cada año hacia arriba o hacia abajo
23 según el índice. Las ARM 3/1 y las ARM 5/1 a menudo ofrecen las tasas de interés y los pagos mensuales más bajos
24 durante los primeros tres o cinco años, respectivamente. Este tipo de préstamo puede ser ventajoso para familias

25 en crecimiento que tienen la intención de mudarse a una casa más grande en unos pocos años. Además, los
26 préstamos ARM convencionales no tienen una cláusula de vencimiento en el momento de la venta y, por lo tanto, son asumibles.

27 Los ARM no son para todos. Muchos prestatarios quieren la seguridad de saber que su tasa de interés (y sus pagos
28 hipotecarios mensuales) permanecerán iguales durante todo el préstamo.

1 término. Las ARM también tienden a ser más populares cuando las tasas de interés fijas son altas, ya que los
2 prestatarios esperan volver a financiar sus ARM cuando las tasas de interés fijas bajan. Los componentes principales de
3 las hipotecas de tasa ajustable son los siguientes.

4 Índice. El índice es un indicador económico que se utiliza para ajustar la tasa de interés en el préstamo. A los
5 prestamistas se les permite legalmente vincular la tasa de interés de un ARM con cualquier índice reconocido. Muchos
6 índices están vinculados a valores del Tesoro de EE. UU. El índice sube y baja con fluctuaciones en la economía de la
7 nación. El índice no debe ser controlado por el prestamista y debe ser verificable por el prestatario.

8

9 Margen. El margen (o spread) es el porcentaje agregado al índice. El margen representa el costo del prestamista de
10 hacer negocios más las ganancias. El porcentaje de margen permanece constante durante la vida del préstamo.

11

12 Tasa de interés calculada. La tasa de interés calculada se obtiene sumando el índice al margen del prestamista.

13

Fórmula: Tasa de interés calculada

$$\text{índice} + \text{margen} = \text{tasa de interés calculada}$$

14 EJEMPLO: Suponga que el prestatario tiene un ARM vinculado a la tasa de T-bill de un año con un margen
15 de 2.25. Si la tasa de la letra del Tesoro es del 4 %, la tasa de interés calculada es: 4

—

$$\% \text{ de índice} + 2,25 \% \text{ de margen} = 6,25 \% \text{ de tasa de interés calculada}$$

17 Intervalo de ajuste. La tasa de interés de una ARM se ajusta periódicamente según el intervalo de ajuste establecido en
18 los documentos del préstamo hipotecario. Algunas ARM se ajustan anualmente según el índice. Un ARM híbrido le
19 permite al prestatario fijar una tasa fija por un tiempo más largo que el habitual de un año antes de que comiencen los
20 ajustes. Con un híbrido 5/1, por ejemplo, la tasa de interés inicial se fija durante los primeros cinco años y luego, a partir
21 del año 6, la tasa se ajusta anualmente (vinculada al índice) durante el plazo restante del préstamo.

22

23 Límites de tasa de interés. Los ARM generalmente incluyen topes de tasa para limitar cuánto puede cambiar la tasa de
24 interés por ajuste. La mayoría de los ARM tienen dos tipos de topes de tasa: tope periódico y tope de por vida. Un tope
25 periódico limita la cantidad que la tasa de interés puede aumentar en cualquier momento, generalmente un año. Por
26 ejemplo, se puede limitar la tasa de interés para que no aumente más del 2 % durante un intervalo de ajuste anual. Los
27 ARM generalmente también cuentan con un límite de por vida que limita el monto total que la tasa de interés puede
28 aumentar durante la vida del préstamo.

29 Por ejemplo, el préstamo puede tener un tope o techo de por vida del 6% durante la vida del préstamo.

30 Límite de pago. Un tope de pago limita la cantidad que los pagos mensuales pueden aumentar durante cualquier ajuste.
31 El propósito de un límite de pago es proteger al deudor hipotecario de pagos mensuales elevados e inasequibles. Si las
32 tasas de interés aumentan bruscamente pero los pagos no lo hacen debido a un tope de pago, el interés no pagado se
33 agrega al saldo del préstamo. La amortización negativa ocurre cuando los pagos de la hipoteca no son lo suficientemente
34 grandes para cubrir los gastos de interés. El resultado es que el saldo del préstamo hipotecario aumenta (en lugar de
35 disminuir). La amortización negativa puede resultar en que un deudor hipotecario le deba al acreedor hipotecario más
36 de lo que vale la casa.

37

38 Tasa teaser. A veces, un prestamista ofrecerá a los prestatarios una tasa de interés inicial por debajo del mercado
39 llamada tasa teaser. La tasa baja generalmente se ofrece para el primer año del préstamo, con un fuerte aumento anual
40 de la tasa en el próximo período de ajuste de la tasa para que el préstamo esté en línea con el índice acordado.

41

ENLACE WEB



1 El Manual del Consumidor sobre Hipotecas de Tasa Ajustable de la Junta de la Reserva Federal es
2 disponible en https://les.consumernance.gov/ff/documents/cfbp_charm_booklet.pdf.

Preguntas de práctica

4. En un préstamo amortizado a tasa fija, la porción aplicada al capital gradualmente
_____ cada mes y la porción aplicada a los intereses gradualmente cada mes.

5. Otro nombre para una hipoteca amortizada de tasa fija es una hipoteca _____
_____.
6. Un indicador económico que se usa para ajustar la tasa de interés de una ARM se llama
_____.
7. Los costos de hacer negocios de un acreedor hipotecario más las ganancias se denominan _____.
8. El _____ limita la cantidad que la tasa de interés puede cambiar en cada
intervalo de ajuste.
9. Si el pago mensual de la ARM es menor que lo que se requiere para pagar el capital y los
intereses del período, resultará en _____.

13.4 PROGRAMA FHA ASEGURADO POR EL GOBIERNO

4 Recuerde que los préstamos no convencionales están respaldados por el gobierno federal. no estafado
5 Los préstamos convencionales incluyen préstamos asegurados por la FHA.

Propósito de la FHA

7 La Administración Federal de Vivienda (FHA) fue creada en 1934. La FHA es una agencia gubernamental
8 dentro del Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano (HUD). Su misión es estimular la propiedad de la
9 vivienda. Los préstamos de la FHA están completamente asegurados por el gobierno para ayudar a aumentar la
10 disponibilidad de viviendas asequibles en los Estados Unidos.

11 Los préstamos de la FHA son otorgados por prestamistas aprobados por la FHA. Los prestamistas deben cumplir
12 con ciertos criterios para que sus préstamos sean aprobados por la FHA, después de lo cual la FHA asegura los
13 préstamos que emite el prestamista contra pérdidas en caso de que los prestatarios no cumplan con los préstamos. Los
14 préstamos de la FHA protegen a los prestamistas del riesgo financiero. El costo del seguro hipotecario lo paga el
15 prestatario. La FHA no otorga préstamos a prestatarios, no procesa préstamos ni construye viviendas.

— Los préstamos de la FHA son una buena opción para los compradores de vivienda por primera vez o para
17 los compradores que tienen problemas para lidiar con los requisitos más estrictos del financiamiento convencional
18 porque requieren un pago inicial del 3.5 % y tienen requisitos de calificación crediticia menos estrictos y otros
19 criterios de calificación en comparación con los préstamos convencionales. . Hay muchos tipos de programas de
20 préstamos de la FHA; sin embargo, el programa de préstamo más popular es un préstamo de la Sección 203(b),
21 que es un préstamo hipotecario de tasa fija para la compra o construcción de una propiedad residencial de una a
22 cuatro familias. Los programas de préstamos asegurados por la FHA también están disponibles para hipotecas de
23 tasa ajustable y préstamos para financiar la compra de una unidad de condominio en comunidades de condominios
24 construidas según los estándares de la FHA. Los préstamos hipotecarios asegurados por la FHA requieren que el
25 prestatario utilice la vivienda como residencia principal durante al menos el primer año de propiedad.

UNIDAD 13 Tipos de Hipotecas y Fuentes de Financiamiento

1 Características del préstamo hipotecario de la FHA

2 Tasa de interés. La tasa de interés de las hipotecas de la FHA no la establece la FHA ni el HUD. Se permite que la tasa
3 de interés fluctúe con el mercado y es negociable entre el prestamista y el prestatario.

5 Puntos de descuento. Los prestamistas aprobados por la FHA pueden cobrar puntos de descuento en préstamos
6 hipotecarios asegurados por la FHA. Los puntos de descuento pueden ser pagados por el vendedor o el comprador (ver
7 "Puntos de descuento", Unidad 12).

8 Suposición. Los préstamos hipotecarios de la FHA no tienen una cláusula de vencimiento en la venta en la hipoteca. La
9 FHA exige la cualificación completa del comprador que asume el préstamo. Todos los préstamos asumidos (y los nuevos
10 préstamos de la FHA) son para uso exclusivo del propietario (no préstamos de inversionistas). El prestamista debe liberar
11 al deudor hipotecario original de la responsabilidad si se determina que el deudor hipotecario que lo asume es digno de
12 crédito y ejecuta un acuerdo para asumir y pagar la deuda hipotecaria. Por ley, los préstamos de la FHA no pueden cobrar
13 multas por pago anticipado; el préstamo puede cancelarse anticipadamente sin penalización.

14 Depósito. Un beneficio importante de los préstamos asegurados por la FHA es que el pago inicial es mucho menor que el
15 monto requerido para la mayoría de los préstamos hipotecarios convencionales. Un prestatario puede obtener un préstamo
16 asegurado por la FHA con un pago inicial tan bajo como el 3.5 % del precio de compra o el valor de tasación, el que sea
17 menor. La FHA se refiere al pago inicial requerido como la inversión mínima en efectivo. Los costos de cierre no se pueden
18 usar para cumplir con el requisito de pago inicial mínimo del 3.5 %. Los prestatarios deben tener un buen historial de
19 crédito para calificar para el máximo
20 nanciamiento

21 Límite de préstamo. Recuerde que los préstamos de la FHA son un tipo de préstamo no convencional porque están
22 asegurados por la FHA. La FHA establece límites en la cantidad que se puede pedir prestada. Los límites varían
23 significativamente, dependiendo del costo promedio de la vivienda en las distintas regiones del país.

24 Por ejemplo, el préstamo máximo de la FHA para una residencia de una unidad es mayor en Fort Lauderdale y Miami que
25 en Gainesville o Tallahassee porque el costo promedio de la vivienda es mayor en los mercados de Fort Lauderdale y
26 Miami. Los prestamistas otorgan préstamos asegurados por la FHA en incrementos de hasta \$50.

28 ENLACE WEB



29 Un programa de límites hipotecarios de la FHA por área está disponible en <https://entp.hud.gov/idapp/html/hicostlook.cfm>.

30 Prima de seguro de préstamo. Los préstamos de la FHA requieren dos tipos de seguro hipotecario. A los prestatarios se
31 les cobra una tarifa única de seguro hipotecario al cierre. Esta tarifa se denomina prima de seguro hipotecario inicial
32 (UFMIP). El porcentaje de la UFMIP se basa en el tipo (nuevo o renovado) y plazo (15 años o 30 años) de la hipoteca. La
33 UFMIP se paga al cierre y se puede nanciar en el monto de la hipoteca.

35 Además de la UFMIP, al prestatario también se le cobra una prima anual de seguro hipotecario (MIP). El MIP anual
36 se paga mensualmente (prima anual dividida por 12) como parte del pago mensual de la hipoteca. El MIP debe incluirse
37 en los gastos mensuales propuestos al calcular los índices de calificación del comprador. El MIP mensual se paga durante
38 la vigencia del préstamo de la FHA cuando el prestatario recibe la financiación máxima. UFMIP y MIP van a un fondo de la
39 FHA para pagar a los prestamistas si los prestatarios no cumplen.

41 Razones de calificación. Los prestamistas de la FHA utilizan dos índices de calificación para los solicitantes de préstamos.
42 Los requisitos de la FHA actualmente permiten hasta un 31 % para el índice de gastos de vivienda (HER) y hasta un 43 %
43 para el índice de obligaciones totales (TOR).

44 EJEMPLO: Un posible prestatario está solicitando un préstamo asegurado por la FHA. El ingreso mensual
45 bruto del prestatario es de \$3,500. El PITI mensual proyectado del prestatario es de \$900,

1 el MIP es de \$150 y, según un informe crediticio, el prestatario tiene las siguientes obligaciones a largo plazo:

2 ■ Pago del

3 automóvil: \$200

4 ■ Préstamo estudiantil: \$150

5 a. ¿Cuál es la relación de gastos de vivienda del prestatario?

6 b. ¿Cuál es la relación de obligaciones totales del prestatario?

7 C. ¿Califica el prestatario para una hipoteca de la FHA?

8 Solución:

9 a. Para determinar el HER del prestatario, determine los gastos mensuales totales de vivienda:

10 $\$900 \text{ PITI} + \$150 \text{ MIP} = \$1,050$ gasto mensual total de vivienda

11 A continuación, divida los gastos de vivienda mensuales totales por el ingreso bruto mensual.

12 $\$1,050 \div \$3,500 = .30$ o 30% ELLA

13 b. Para determinar los TOR del prestatario, determine las obligaciones mensuales totales:

14 $\text{PITI} + \text{MIP} + \text{LTO} = \$900 \text{ PITI} + \$150 \text{ MIP} + \$200 \text{ auto} + \$150 \text{ préstamo} = \$1,400$

15 A continuación, divida el total de las obligaciones mensuales por el ingreso bruto mensual:

16 $\$1,400 \div \$3,500 = .40$ o 40%

17 C. Para calificar para un préstamo hipotecario asegurado por la FHA, el prestatario debe tener un HER que
18 no exceda el 31%. El HER del prestatario es del 30%. Entonces, el 30% del ingreso bruto mensual
19 del prestatario paga los gastos mensuales de vivienda del prestatario. El HER del prestatario está
20 por debajo del umbral requerido.

21 Para calificar para un préstamo hipotecario asegurado por la FHA, el TOR del prestatario no debe
22 exceder el 43%. El TOR del prestatario es del 40 %, que es inferior al umbral requerido del 43
23 %.

24 Evaluación. La vivienda debe ser tasada por un tasador aprobado por la FHA. HUD requiere que el tasador confirme que la
25 propiedad cumple con los estándares mínimos de propiedad de HUD.

26 Sin embargo, la FHA no garantiza la condición de la propiedad. La FHA alienta a los compradores a realizar una inspección
27 de la vivienda.

28 Compromiso Asegurado. Un desarrollador a veces buscará un compromiso de la FHA para asegurar las hipotecas de un
29 proyecto planificado. La FHA otorga un compromiso condicional para asegurar los préstamos hipotecarios de las viviendas
30 individuales en el proyecto planificado que depende de que las estructuras se completen de acuerdo con los estándares
31 verificados de la FHA.

Preguntas de práctica

10. Enumere los dos tipos de seguro hipotecario que se cobran en los préstamos hipotecarios de la FHA.

1. _____

2. _____

11. Enumere los dos índices de calificación utilizados para los préstamos hipotecarios de la FHA y su calificación estándar.
umbral de vuelo.

1. _____

2. _____

UNIDAD 13 Tipos de Hipotecas y Fuentes de Financiamiento

12. Un prestatario de la FHA tiene un PITI mensual de \$2276, un MIP de \$160, un pago de automóvil de \$479, un pago mínimo mensual de tarjeta de crédito renovable de \$165 por mes y un préstamo estudiantil de \$200 por mes. El ingreso bruto mensual del prestatario es de \$8,000.

a. ¿Cuál es el HER del prestatario?

b. ¿Cuál es el TOR del prestatario?

c. ¿Los índices financieros del prestatario califican para un préstamo hipotecario de la FHA?

13.5 PROGRAMA DE GARANTÍA DE PRÉSTAMOS VA

Recuerde que los préstamos no convencionales están respaldados por el gobierno federal. Los préstamos no convencionales incluyen préstamos garantizados por VA.

Un préstamo VA es un programa de préstamos hipotecarios establecido por el Departamento de Asuntos de Veteranos (VA) de EE. UU. Los préstamos VA ayudan a los miembros del servicio, los veteranos y los cónyuges sobrevivientes elegibles a convertirse en propietarios de viviendas. El VA emite normas y reglamentos que establecen las calificaciones y condiciones para los préstamos VA. El VA garantiza una parte del préstamo denominada garantía parcial. La garantía parcial cubre la parte superior del préstamo. Los préstamos hipotecarios VA son proporcionados por prestamistas privados, como bancos y compañías hipotecarias. El solicitante debe planear usar la casa como residencia principal.

Un beneficio importante de un préstamo de compra del VA es que el VA no requiere un pago inicial. Sin embargo, un prestamista puede exigir un pago inicial si el valor de tasación de la vivienda es menor que el precio de venta. Casi el 90% de todos los préstamos hipotecarios garantizados por VA se otorgan sin pago inicial. La garantía de préstamo VA difiere del programa FHA que asegura préstamos; Los préstamos hipotecarios VA no cobran una prima de seguro hipotecario.

Características del préstamo hipotecario VA

Calificaciones para el programa. Solo los veteranos, los cónyuges sobrevivientes de veteranos que no se han vuelto a casar y el personal militar activo pueden solicitar un préstamo VA.

Requisitos de elegibilidad. Los requisitos de elegibilidad específicos se basan en el período de servicio activo o el período de servicio continuo, según corresponda. Los titulares de licencias de bienes raíces deben confiar en un prestamista VA para determinar la elegibilidad de un solicitante para un préstamo VA.

Fuente de préstamo y propiedad elegible. Los préstamos VA son otorgados por prestamistas aprobados por VA. Sin embargo, VA tiene el poder de otorgar préstamos directos a veteranos en áreas donde los préstamos VA no están disponibles. El programa de préstamos VA se puede usar para comprar, arrendar o construir propiedades de una a cuatro unidades, siempre que el veterano resida en una de las unidades.

El prestamista, no el VA, establece la tasa de interés, los puntos de descuento y los costos de cierre. El plazo máximo del préstamo es de 30 años. La tasa de interés de los préstamos VA varía según las condiciones del mercado y se negocia entre el prestatario y el prestamista.

Garantía de préstamo y derecho. El VA establece límites de garantía de préstamo denominados garantía de préstamo VA o derecho máximo. El derecho de un veterano es la cantidad máxima que el gobierno garantiza que se le pagará al prestamista en caso de incumplimiento del prestatario. Un veterano comienza el proceso de préstamo solicitando al VA un certificado de elegibilidad. El certificado de elegibilidad establece la cantidad de derecho disponible para el prestatario veterano.

34

1 Reutilización de derechos. Un veterano que haya utilizado el derecho en el pasado ahora solo puede ser elegible para
 2 una parte del derecho. La parte no utilizada está disponible para el prestatario veterano hasta la máxima garantía.
 3 Cuando se paga un préstamo VA, se restablece el derecho máximo del veterano.

5 Límites de préstamo. El VA utilizó anteriormente los límites de préstamo de Fannie Mae y Freddie Mac como el monto
 6 máximo garantizado del préstamo sin un pago inicial requerido. A partir del 1 de enero de 2020, se eliminaron los límites
 7 de préstamo de VA para los prestatarios que tienen todos sus derechos.

8 La eliminación de los límites de préstamo no significa que los veteranos tengan un poder de préstamo ilimitado sin un
 9 pago inicial. El prestatario VA debe tener ingresos suficientes y cumplir con los requisitos crediticios del prestamista
 10 para calificar para el préstamo. Los militares y veteranos elegibles ahora pueden usar el monto del préstamo para el
 11 que califican sin hacer un pago inicial. Esta es una buena noticia para los prestatarios en partes del país con altos
 12 precios. Los solicitantes de VA que califiquen pueden evitar gastos significativos de su bolsillo para un pago inicial
 13 según la nueva regulación (todavía se aplican otros costos de cierre).

15 Los pagos iniciales aún se aplican a los veteranos que tienen uno o más préstamos VA existentes o han incumplido
 con un préstamo VA anterior. Los prestatarios de VA están sujetos a los límites del préstamo y deberán realizar un
 17 pago inicial del 25 % de la diferencia entre el precio de compra y el límite del préstamo.

19 Tarifa de originación del préstamo. El prestatario VA paga una tarifa de originación del préstamo al prestamista. El VA
 20 permite que se cobre una tarifa de originación del 1% a los prestatarios veteranos.

21 Cuota de financiación de VA. El prestatario veterano paga una tarifa de financiamiento al VA. La tarifa de financiación
 22 del préstamo VA está en una escala móvil, con las tarifas más bajas cobradas a los prestatarios VA por primera vez y
 23 las tarifas más altas para aquellos prestatarios VA que han usado previamente el programa de préstamos VA. Los
 24 gastos de la tarifa de financiamiento pueden agregarse al monto del préstamo y financiarse durante la vigencia del préstamo.
 25 Si un veterano es un receptor de corazón púrpura o tiene una discapacidad relacionada con el servicio, no se aplica la
 26 tarifa de financiación. Los préstamos VA no requieren primas de seguro hipotecario (MIP).

27 Relación de calificación. Para calificar a los solicitantes de préstamos, las pautas de VA recomiendan un índice de
 28 obligaciones totales (TOR) que no exceda el 41% del ingreso bruto mensual total (consulte la Figura 13.2).

FIGURA 13.2 ■ Comparación de razones de calificación

	Gastos de vivienda Relación (HER)	Obligaciones Totales Relación (TOR)
Convencional	28%	36%
FHA	31%	43%
Virginia		41%

29 Costos de cierre. El prestamista puede cobrar costos de cierre razonables. La tasación de VA, el informe de crédito, los
 30 impuestos estatales y locales y las tarifas de registro pueden ser pagados por el comprador, el vendedor o compartidos.
 31 No se pueden cobrar comisiones, tarifas de corretaje ni tarifas de comprador-corredor al comprador veterano.

33 Suposición. Debido a que los préstamos VA no tienen una cláusula de vencimiento a la venta, son asumibles (incluso
 34 por personas que no son veteranas). Antes de asumir un préstamo hipotecario VA, el comprador debe ser aprobado
 35 por el prestamista y VA. El VA también debe aprobar el acuerdo de asunción. Las tarifas de procesamiento y las tarifas
 36 de financiamiento se cobran en suposiciones. Los vendedores que permiten que personas que no sean veteranos
 37 asuman sus préstamos VA no recuperarán su elegibilidad VA hasta que el asumidor haya pagado el préstamo VA, a
 38 menos que el asumidor también sea un veterano que acepte sustituir la elegibilidad.

- 1 Pago por adelantado. Los préstamos hipotecarios VA no contienen una cláusula de penalización por pago anticipado. Por lo
 2 tanto, los veteranos pueden prepagar la totalidad o una parte del préstamo hipotecario antes de lo previsto sin penalización. La
 3 figura 13.3 proporciona una comparación de los préstamos hipotecarios de la FHA y la VA.

FIGURA 13.3 ■ Comparación de FHA y VA

	Préstamo FHA	Préstamo VA
Rol del gobierno	Totalmente asegurado por el gobierno; no es originar préstamos	garantía parcial del gobierno; puede hacer préstamos directos si es necesario
Depósito	3,5% de inversión mínima	0%
Honorarios	UFMIP y MIP	Tasa de financiación
límite de préstamo	Establecido por área	Sin límite de préstamo establecido
asumible	Sí	Sí
Cláusula de vencimiento a la venta	No	No

ENLACE WEB



- 4 Visite el programa de garantía de préstamos hipotecarios del Departamento de Asuntos de Veteranos de EE. UU. en línea
 5 en <https://www.benets.va.gov/homeloans/>.

- 6 Para obtener información adicional sobre los límites de préstamo de VA, visite [https://www.va.gov/housing-assistance/
 7 préstamos-vivienda/limites-de-prestamo/](https://www.va.gov/housing-assistance/prestamos-vivienda/limites-de-prestamo/).

Preguntas de práctica

13. El índice de obligaciones totales (TOR) del prestatario de un préstamo hipotecario VA no puede exceder _____.

14. El prestatario del préstamo hipotecario del VA paga una _____ cuota al prestamista
 y un _____ tarifa al VA.

8 13.6 PRODUCTOS HIPOTECARIOS CON FINES ESPECÍFICOS

9 Préstamo Hipotecario Quincenal

- 10 Un préstamo hipotecario quincenal se amortiza de la misma manera que los préstamos hipotecarios totalmente
 11 amortizados, excepto que el prestatario realiza un pago cada dos semanas. El monto pagado es igual a la mitad del pago
 12 mensual normal. Debido a que hay 52 semanas en el año, el prestatario realiza 26 pagos quincenales. Por lo tanto, el prestatario
 13 hace el equivalente al pago de un mes adicional cada año (26 pagos de la mitad del tamaño equivalen a 13 pagos de un mes
 14 completo en lugar de 12). Esto le ahorra al prestatario un interés considerable y el préstamo se paga antes (ver Figura 13.4).
 15

FIGURA 13.4 ■ Productos hipotecarios con fines específicos

Tipo de préstamo hipotecario	Descripción
préstamo hipotecario quincenal	26 pagos por año
Préstamo parcialmente amortizado	Pago global final con pagos mensuales calculados como si los pagos fueran a pagarse a más largo plazo
Hipoteca de compra de dinero (PMM)	El financiamiento del propietario generalmente se usa para llenar la brecha entre el pago inicial y la primera hipoteca
Préstamo con garantía hipotecaria	Garantizado por residencia principal y generalmente es una segunda hipoteca
Préstamo hipotecario combinado	Prenda tanto bienes muebles como inmuebles como garantía
Hipoteca inversa (HECM)	Utiliza el capital del propietario de la vivienda para proporcionar ingresos mensuales a los propietarios de 62 años o más.

1 Préstamo Hipotecario Parcialmente Amortizado

2 Recuerde que una hipoteca amortizada consiste en una serie de pagos mensuales fijos e iguales y al final del plazo
3 del préstamo el préstamo está completamente pagado. Con una hipoteca parcialmente amortizada (también llamada
4 hipoteca global), los pagos mensuales se calculan para un plazo de préstamo de 20 o 30 años; sin embargo, los pagos se
5 pagan por un período de tiempo más corto, como cinco años. Al amortizar el préstamo en 20 o 30 años, los pagos
6 mensuales fijos son menores que si el préstamo se amortizara en un plazo de cinco años. Al final del período estipulado
7 (en este ejemplo, cinco años), el saldo restante del préstamo vence. Un solo pago final grande (llamado pago global) vence
8 en la fecha de vencimiento del préstamo. En Florida, una hipoteca parcialmente amortizada debe identificarse claramente
9

10
11 aparece como tal en el anverso de la hipoteca, con el monto del pago global final revelado (consulte la Figura 13.4).
12

13 Hipoteca de compra de dinero (PMM)

14 Una hipoteca de dinero de compra (PMM) es una hipoteca en la que los pagos se realizan al vendedor (financiación
15 del vendedor) en lugar de a una institución de crédito. Por lo general, se usa en lugar de una parte del pago inicial del
16 comprador cuando el comprador asume una hipoteca existente. El vendedor transfiere el título legal al comprador al cierre,
17 y el vendedor retiene el derecho de gravamen del vendedor como garantía de la deuda.
18

19 EJEMPLO: El precio de compra de una casa es \$200,000. El comprador asume el préstamo hipotecario de la
20 FHA del vendedor con un saldo impago de \$120,000.

21 Precio de compra de \$ 200,000 - \$ 120,000 = \$ 80,000 en efectivo a pagar al cierre

22 El comprador le pide al vendedor que acepte \$30,000 en efectivo al cierre y el monto restante
23 a pagar al vendedor durante cinco años. El comprador le pide al vendedor que recupere una hipoteca de
24 dinero de compra a una tasa de interés y un plazo de préstamo específicos en lugar de \$50,000 en efectivo
25 al cierre. Este puede ser un buen arreglo tanto para el comprador que no tiene suficientes ahorros disponibles
26 para el monto total de efectivo adeudado al cierre como para el vendedor que puede recibir un flujo de
27 ingresos a lo largo del tiempo a una tasa de interés favorable. El comprador firmará una nota y una hipoteca
28 con el vendedor. La hipoteca FHA supuesta se registró como una primera hipoteca, por lo que el PMM se
29 registrará como una segunda hipoteca.

30 Préstamo con garantía hipotecaria

31 Los propietarios de viviendas utilizan préstamos con garantía hipotecaria para financiar compras de consumo,
32 consolidar deudas de tarjetas de crédito existentes y pagar matrículas universitarias, gastos médicos o mejoras en el
33 hogar. Si el préstamo con garantía hipotecaria se utiliza para realizar mejoras en la vivienda, el interés es deducible de
34 impuestos (existen ciertos límites).

1 El prestatario (propietario) puede acceder al capital de la residencia con un préstamo con garantía hipotecaria
 2 o una línea de crédito con garantía hipotecaria (HELOC). Un préstamo con garantía hipotecaria es un retiro único
 3 de capital de suma global. Los préstamos con garantía hipotecaria tienen una tasa de interés fija y pagos
 4 mensuales iguales durante el plazo del préstamo. Una HELOC es una línea de crédito contra el valor líquido de
 5 la vivienda, y el prestatario accede al dinero de la línea de crédito según sea necesario. Los HELOC cuentan con
 6 una tasa de interés ajustable. Los prestatarios solo pagan intereses sobre la cantidad real de dinero a la que
 7 acceden desde la línea de crédito. El LTV de ambas hipotecas combinadas normalmente se limita al 80% del
 8 valor de la propiedad (consulte la Figura 13.4).

9 Hipoteca de conversión del valor acumulado de la vivienda (HECM) o préstamo de hipoteca inversa

10 Los propietarios de viviendas de 62 años o más que hayan pagado su hipoteca o que solo les quede un
 11 pequeño saldo de la hipoteca son elegibles para participar en el programa de hipoteca inversa de HUD. La única
 12 hipoteca inversa asegurada por el gobierno federal se llama Hipoteca de conversión del valor acumulado de la
 13 vivienda (HECM) y solo está disponible a través de un prestamista aprobado por la FHA. El programa permite a
 14 los propietarios pedir prestado contra el valor líquido de sus viviendas.

15 Los propietarios de viviendas pueden recibir pagos en una suma global, mensualmente (por un plazo fijo o
 16 mientras vivan en la vivienda), o de manera ocasional como una línea de crédito. El tamaño de los préstamos de
 17 hipoteca inversa está determinado por la edad del prestatario, la tasa de interés y el valor de la vivienda.

18
 19 A diferencia de los préstamos ordinarios con garantía hipotecaria, una hipoteca inversa de HUD no requiere
 20 reembolso mientras el prestatario viva en la casa. Los prestamistas recuperan el capital y los intereses cuando
 21 se vende la casa. El valor restante de la casa va al propietario o a los herederos del propietario. Si los ingresos
 22 de la venta no son suficientes para pagar el monto adeudado, HUD pagará al prestamista el monto del déficit. La
 23 Administración Federal de Vivienda (FHA), que forma parte de HUD, cobra una prima de seguro al prestatario
 24 para brindar esta cobertura (consulte la Figura 13.4).

25
 26 La Asociación Estadounidense de Personas Jubiladas (AARP) ofrece información completa sobre hipotecas
 27 inversas en [https://www.aarp.org/money/credit-loans-debt/
 28 hipotecas_invertidas/](https://www.aarp.org/money/credit-loans-debt/hipotecas_invertidas/).

ENLACE WEB



29 Paquete de préstamo hipotecario

30 Un paquete de préstamo hipotecario incluye bienes muebles e inmuebles como garantía de la deuda. Un
 31 comprador usa una hipoteca en paquete, por ejemplo, cuando compra un restaurante completo con equipo de
 32 cocina y otros bienes personales que sirven como parte de la garantía de la deuda (ver Figura 13.4).

33

Preguntas de práctica

15. El último pago grande en un préstamo hipotecario parcialmente amortizado se llama

_____.

16. Un préstamo hipotecario que pignora bienes muebles e inmuebles como garantía se denomina préstamo hipotecario.

_____ hipoteca.

13.7 MERCADO HIPOTECARIO PRIMARIO

Prestamistas depositarios

El mercado hipotecario primario consiste en prestamistas que originan nuevos préstamos hipotecarios para los prestatarios. Estos prestamistas ponen dinero a disposición de los prestatarios directamente. Tres prestamistas de depósito principales originan hipotecas (ver Figura 13.5):

1. Las asociaciones de ahorro (SA) invierten la mayor parte de sus activos en hipotecas residenciales y préstamos con garantía hipotecaria.
2. Los bancos comerciales (CB) se especializan en préstamos para la construcción de proyectos residenciales y comerciales.
3. Las cooperativas de ahorro y crédito (CU) son organizaciones sin fines de lucro que brindan servicios a sus miembros, brindando financiamiento para préstamos residenciales y préstamos para mejoras del hogar.

Las SA, CB y CU son prestamistas de depósito, lo que significa que aceptan depósitos de ahorro y depósitos a la vista (cuentas corrientes). Estos prestamistas de depósito también se denominan prestamistas de cartera porque pueden mantener préstamos hipotecarios en forma permanente en sus carteras.

EJEMPLO: Una pareja financia la compra de su casa al obtener un préstamo hipotecario de tasa fija a 30 años de su cooperativa de crédito local. La cooperativa de ahorro y crédito es un prestamista de cartera porque mantendrá la hipoteca y el pagaré en su cartera de inversiones.

Los depósitos a la vista y las cuentas de depósito de ahorro proporcionan a los prestamistas de depósito una fuente de financiación relativamente estable. Los prestamistas que aceptan depósitos se denominan intermediarios financieros porque otorgan préstamos con los fondos depositados. El flujo de fondos hacia los depósitos de los prestamistas primarios, aumentando así la oferta monetaria hipotecaria, se denomina intermediación.

FIGURA 13.5 ■ Prestamistas hipotecarios primarios

Prestamistas hipotecarios	Tipo de prestamista principal	Tipos de préstamos ofrecidos	Enfocar
asociación de ahorro	Depositorio	Preferir convencional préstamos residenciales y con garantía hipotecaria También ofrecemos FHA y VA	Históricamente, la mayor fuente de préstamos hipotecarios residenciales
Bancos comerciales	Depositorio	Préstamos hipotecarios convencionales, FHA y VA	Mayor fuente de comerciales a corto plazo; prestamos de construcción
Las cooperativas de crédito	Depositorio	Convencional, FHA y VA Préstamos para mejoras en el hogar	Mayor fuente de préstamos de consumo a corto plazo Organizaciones sin fines de lucro que ofrecen préstamos solo a miembros
Prestamistas hipotecarios	no depositario	Préstamos hipotecarios residenciales y comerciales	Principalmente hacer préstamos FHA y VA

1 Prestamistas primarios no depositarios

2 Los prestamistas hipotecarios son compañías hipotecarias de servicio completo que procesan, cierran y venden los
3 préstamos que originan. Los prestamistas hipotecarios financian los préstamos que originan con sus propios fondos o con
4 capital prestado. Los prestamistas hipotecarios son prestamistas primarios no depositarios porque no aceptan depósitos
5 de ahorro ni depósitos a la vista. Los prestamistas hipotecarios empaquetan los préstamos que originan y los venden a
6 inversionistas institucionales ya participantes del mercado secundario. La actividad principal de los prestamistas
7 hipotecarios es originar y administrar préstamos para propiedades residenciales y de ingresos. Principalmente hacen
8 préstamos VA y FHA.

9 Se requiere una licencia de corredor hipotecario para una entidad que realiza actividades de originador de préstamos
10 a través de uno o más originadores de préstamos autorizados empleados por el corredor hipotecario o como contratistas
11 independientes del corredor hipotecario. Los corredores de hipotecas no otorgan préstamos.

12 En cambio, los corredores hipotecarios organizan préstamos para posibles prestatarios con varios prestamistas
13 hipotecarios. Los corredores hipotecarios no administran préstamos.

14 Un originador de préstamos hipotecarios (MLO) es una persona que posee una licencia estatal de MLO con el fin de
15 solicitar préstamos hipotecarios, aceptar solicitudes de préstamos hipotecarios y negociar los términos o condiciones de
16 préstamos hipotecarios nuevos o existentes en nombre de un prestatario o prestamista. Los MLO procesan solicitudes
17 de préstamos hipotecarios y negocian la venta de préstamos hipotecarios existentes a inversionistas no institucionales a
18 cambio de una compensación.

19 La Ley de Aplicación Segura y Justa de Licencias Hipotecarias (Ley SAFE) establece normas mínimas para la
20 concesión de licencias y el registro de originadores de préstamos hipotecarios. La Ley SAFE requiere que los empleados
21 de bancos comerciales, asociaciones de ahorro y cooperativas de crédito que están reguladas por una agencia bancaria
22 federal y que se dedican a la originación de préstamos hipotecarios residenciales, se registren en el Sistema Nacional de
23 Licencias Hipotecarias (NMLS). Los originadores de préstamos hipotecarios deben enviar huellas dactilares para una
24 verificación de antecedentes penales.

25 Los originadores de préstamos hipotecarios (MLO, por sus siglas en inglés) que no están empleados por
26 instituciones reguladas por agencias están autorizados por los estados. Los empleados de los prestamistas hipotecarios,
27 incluidas las sociedades de cartera bancarias y sus subsidiarias no bancarias, que actúan como MLO están sujetos a la
28 autorización estatal y la regulación estatal, además del registro en el NMLS.

Preguntas de práctica

17. Enumere cuatro entidades principales que originan hipotecas.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____

18. El mercado hipotecario primario es donde se otorgan los préstamos. _____.

19. Los prestamistas que prefieren mantener hipotecas en lugar de venderlas se llaman _____
prestamistas

20. El flujo de fondos hacia los depósitos de los prestamistas primarios, que aumenta la oferta monetaria hipotecaria,
se denomina _____.

13.8 MERCADO HIPOTECARIO SECUNDARIO

La mayoría de los prestamistas no tienen una hipoteca que se originó durante todo el plazo del préstamo. Es común que el préstamo de un prestatario se venda a uno de los principales inversores hipotecarios a los pocos meses de cerrar el préstamo. El mercado hipotecario secundario es un mercado de inversores que compra y vende hipotecas existentes. La existencia de un mercado hipotecario secundario permite a los prestamistas tener un flujo de efectivo estable para que puedan originar más préstamos nuevos. El prestatario continuará realizando pagos mensuales al prestamista que originó el préstamo si el prestamista continúa administrando el préstamo.

El mercado secundario de hipotecas cumple dos objetivos importantes:

1. Circula la oferta monetaria hipotecaria. El mercado hipotecario secundario ayuda a los prestamistas a reunir capital para otorgar préstamos hipotecarios adicionales. Antes de la existencia del mercado secundario, los prestamistas de cartera tenían que depender de los depósitos adeudados en sus instituciones financieras. Sin embargo, cuando los depositantes optaron por invertir sus ahorros en otro tipo de inversiones, como los mercados de acciones y bonos, la desintermediación condujo a una escasez de fondos hipotecarios. Con un mercado hipotecario secundario, en tiempos de desintermediación, los prestamistas pueden vender más de sus préstamos y utilizar el efectivo para originar nuevos préstamos hipotecarios.
2. Requisitos de préstamo estandarizados. La clave para un mercado secundario eficiente fue la creación de instrumentos de préstamo estandarizados. Los documentos estandarizados de préstamos hipotecarios, los formularios de tasación, las divulgaciones de cierre y los pagarés hacen posible que los participantes del mercado secundario evalúen mejor los paquetes de préstamos hipotecarios que se venden.

Fannie Mae y Freddie Mac

Fannie Mae y Freddie Mac no son agencias gubernamentales. Se las conoce como empresas patrocinadas por el gobierno (GSE). Las GSE son corporaciones que cotizan en bolsa y están patrocinadas por el gobierno de los EE. UU. Fannie Mae y Freddie Mac están regulados por la autoridad de tutela de la Agencia Federal de Vivienda y Finanzas (FHFA). Fannie Mae y Freddie Mac operan en el mercado hipotecario secundario. Compran alrededor de dos tercios de todas las hipotecas estadounidenses. Fannie y Freddie establecieron pautas para los tipos de préstamos que comprarán. Las hipotecas que cumplen con las pautas de Fannie y Freddie se denominan préstamos conformes. Los préstamos conformes cumplen o se ajustan a los límites de cantidad de préstamos establecidos por la FHFA. Los préstamos vendidos a Fannie y Freddie también deben estar escritos en formularios uniformes aprobados por Fannie y Freddie, que incluyen solicitudes de préstamo, tasaciones e instrumentos hipotecarios, además de cumplir con las pautas de calificación específicas.

Los préstamos que son por un monto de préstamo mayor que exceden los límites de préstamos conformes se denominan préstamos no conformes o préstamos jumbo. Debido a que Fannie Mae y Freddie Mac no compran préstamos no conformes, estos préstamos son más difíciles de vender como inversiones y los prestamistas a menudo tienen que mantener estos préstamos durante largos períodos de tiempo.

Fannie y Freddie compran préstamos conformes de prestamistas locales y los empaquetan en valores respaldados por hipotecas (MBS). Los MBS se crean agrupando miles de préstamos hipotecarios. Los MBS se venden en todo el mundo a inversores, proporcionando fondos a las instituciones financieras para realizar nuevos préstamos de consumo.

Fannie Mae. Fannie Mae (a veces denominada Asociación Hipotecaria Nacional Federal y FNMA) fue creada por el Congreso en 1938. Creó el mercado secundario como una forma de estimular el mercado inmobiliario después de la Gran Depresión. Fannie Mae y Freddie

UNIDAD 13 Tipos de Hipotecas y Fuentes de Financiamiento

1 Las pautas de Mac varían un poco entre sí; sin embargo, tanto Fannie como Freddie tienen pautas estrictas para
 2 los préstamos que comprarán. Por ejemplo, Fannie y Freddie limitan el tamaño de los préstamos hipotecarios
 3 individuales que comprarán llamado límite de préstamo.
 4 Los límites de préstamo están sujetos a cambios anuales y varían según la ubicación de la propiedad.

5 En la actualidad, Fannie Mae compra principalmente hipotecas convencionales conformes de grandes
 6 bancos comerciales. Fannie Mae también puede comprar préstamos FHA y préstamos hipotecarios garantizados
 7 por VA. Es el mayor participante del mercado secundario (ver Figura 13.6).

FIGURA 13.6 ■ Mercado secundario

fannie mae	No es una agencia gubernamental
	Compra préstamos conformes convencionales de grandes bancos comerciales
	Compra algunos préstamos asegurados y garantizados por el gobierno
	Paquetes de préstamos en valores respaldados por hipotecas y vendidos a inversionistas
freddy mac	No es una agencia gubernamental
	Compra préstamos conformes convencionales de pequeños bancos, cooperativas de crédito y asociaciones de ahorro
	Paquetes de préstamos en valores respaldados por hipotecas y vendidos a inversionistas
ginnie mae	Corporación gubernamental bajo HUD
	No compra préstamos de los prestamistas
	Garante de préstamos garantizados por el gobierno y asegurados por el gobierno
	Tiene la plena fe y garantía de crédito del gobierno federal

8 Freddy Mac. Freddie Mac (a veces denominado Federal Home Loan Mortgage Corporation y FHLMC) fue creado
 9 por el Congreso en 1970. Freddie Mac se creó originalmente para competir con Fannie Mae. El objetivo era
 10 reducir los costos de financiación del prestatario proporcionando más competencia y liquidez. Freddie Mac
 11 proporciona un mercado secundario para los préstamos hipotecarios convencionales adquiridos de bancos,
 12 cooperativas de crédito y asociaciones de ahorro más pequeños (anteriormente llamados ahorros y préstamos).
 13 Luego, los préstamos se agrupan y se venden a inversores como MBS. Al igual que Fannie, Freddie Mac compra
 14 hipotecas que cumplen con sus estándares de suscripción y productos, empaqueta los préstamos hipotecarios
 15 en valores y vende los valores a inversores en Wall Street.

17 ginnie mae

18 Ginnie Mae (también conocida como Asociación Hipotecaria Nacional Gubernamental y GNMA) ofrece un
 19 mercado secundario exclusivamente para préstamos garantizados y asegurados por el gobierno, incluidos
 20 préstamos FHA, VA, desarrollo rural y vivienda para indígenas estadounidenses. Ginnie Mae, a diferencia de
 21 Fannie y Freddie, es una corporación gubernamental ubicada dentro del Departamento de Vivienda y Desarrollo
 22 Urbano (HUD). El propósito de Ginnie es proporcionar liquidez a los compradores de vivienda de ingresos bajos
 23 a moderados. Ginnie es el único participante secundario respaldado por la garantía de plena fe y crédito del
 24 gobierno federal.

25

1 A diferencia de Fannie y Freddie, Ginnie Mae no participa en la determinación de la elegibilidad para los
 2 préstamos. Ginnie existe únicamente para garantizar la seguridad de los préstamos con garantía federal y los
 3 préstamos con garantía federal. Ginnie, a diferencia de Fannie y Freddie, no compra préstamos hipotecarios a
 4 los prestamistas. Una vez que un prestamista hace un compromiso de préstamo asegurado o garantizado por el
 5 gobierno con los compradores, el prestamista obtiene una garantía de Ginnie. El prestamista agrupa hipotecas
 6 similares y entrega el conjunto de préstamos a un corredor de valores. Los corredores de valores venden los
 7 MBS garantizados por Ginnie Mae a los inversores. Los corredores de valores informan a Ginnie Mae de las
 8 ventas. El prestamista que originó los préstamos continúa administrando los préstamos y reenvía los pagos a
 9 Ginnie Mae. Ginnie desembolsa los pagos a los inversores.
 10 La garantía de Ginnie significa que realiza los desembolsos incluso si los pagos no se han recibido del prestatario.
 11

ENLACE WEB



12 Para obtener más información sobre el mercado hipotecario secundario, visite estos sitios

13 web: ■ Fannie Mae: www.fanniemae.com

14 ■ Ginnie Mae: www.ginniemae.gov ■ Freddie

15 Mac: www.freddiemac.com

Preguntas de práctica

21. Enumere los dos objetivos importantes del mercado hipotecario secundario.

1. _____

2. _____

22 _____ es el único participante secundario respaldado por el
 plena fe y garantía de crédito del gobierno federal.

13.9 ÓRGANOS REGULADORES FEDERALES Y FRAUDE HIPOTECARIO

Sistema de reserva Federal

17 El Sistema de la Reserva Federal, también conocido como la Reserva Federal o simplemente Fed, es el
 18 banco central de los Estados Unidos. Fue establecido por el Congreso en 1913 para brindar a la nación un
 19 sistema monetario más seguro y estable. La Reserva Federal consta de una Junta de Gobernadores de siete
 20 miembros y 12 Bancos de Reserva ubicados en las principales ciudades de todo el país. Los miembros de la
 21 Junta de Gobernadores son designados por el presidente y conrmados por el Senado de los Estados Unidos.
 22
 23

24 Hoy, los deberes de la Fed incluyen (1) conducir la política monetaria de la nación, (2) supervisar y regular
 25 las instituciones bancarias y proteger los derechos crediticios de los consumidores, y (3) mantener la estabilidad
 26 del sistema financiero. La política monetaria se refiere a las acciones emprendidas por la Reserva Federal para
 27 influir en la disponibilidad y el costo del dinero y el crédito para promover los objetivos económicos nacionales.
 28 La Fed tiene la responsabilidad de establecer la política monetaria.
 29

30 La Fed también tiene responsabilidades de regulación y supervisión sobre los bancos que son miembros
 31 de la Fed. Además, la Junta es responsable del desarrollo y la administración de los reglamentos que
 32 implementan las principales leyes federales que rigen el crédito al consumidor, como la Ley de Veracidad en los
 33 Préstamos y la Ley de Igualdad de Oportunidades de Crédito.

1 Usando un comprador falso

2 Un testaferro es alguien cuyo crédito se utiliza para comprar una propiedad y garantizar la financiación,
3 pero que en realidad no va a ser dueño de la propiedad. Los testaferros nunca tienen la intención de vivir en la
4 propiedad y solo prestan su información crediticia a cambio de una tarifa. En otras ocasiones, el testaferro es
5 víctima de robo de identidad. El perfil crediticio de la víctima es robado y utilizado como testaferro. El verdadero
6 comprador no puede calificar para la hipoteca, por lo que alguien (un testaferro con mejor crédito) solicita la
7 hipoteca de manera fraudulenta. El verdadero comprador está engañando al prestamista con el fin de obtener un
8 préstamo mejor que el que el comprador podría obtener si la solicitud de préstamo contuviera información
9 financiera precisa.

10 Recuerde los elementos para el fraude: (1) una declaración errónea de los hechos o la falta de divulgación
11 de los hechos; (2) la persona que cometió la declaración errónea u omitió los hechos verdaderos sabe que los
12 hechos no son ciertos; y (3) el prestamista se basó en los hechos y extendió la financiación; y (4) el prestamista
13 resultó dañado como resultado. En muchos casos, los préstamos no fueron devueltos y las propiedades fueron
14 embargadas. En otros casos, los préstamos se vendieron en el mercado secundario y se empaquetaron en
15 instrumentos de valores valuados en características de riesgo erróneas (consulte "Tergiversación y fraude",
— Unidad 11).

17 Préstamos sin documentación

18 Los préstamos sin documentación eran muy populares antes de la crisis hipotecaria. A diferencia del proceso
19 de solicitud de préstamo de ingresos declarados/activos declarados, este tipo de programa de préstamo permitía
20 que un prestatario con un cierto puntaje de crédito mínimo calificara para una hipoteca sin revelar información de
21 empleo, ingresos y bienes. El prestamista aprobó la solicitud de préstamo sin verificar la información financiera
22 del prestatario. Era conveniente para los prestatarios que calificaban para los préstamos que solicitaban; sin
23 embargo, otros prestatarios mintieron sobre sus ingresos y activos para calificar para préstamos hipotecarios que
24 de otro modo no podrían obtener. Como resultado, muchos propietarios de viviendas se encontraron con
25 hipotecas que no podían
26 pagar.

27 Banderas rojas

28 Otro tipo de fraude hipotecario consiste en inflar el valor de tasación de la propiedad con el fin de obtener
29 más financiación. Tasadores sin escrúpulos alteraron o fabricaron información y/o utilizaron ventas comparables
30 inapropiadas. Algunos casos de fraude involucraron el uso de fotos falsas de la propiedad bajo contrato para
31 corroborar un valor más alto.
32 En otras situaciones, los licenciatarios de bienes raíces ingresaron datos inexactos en la base de datos de MLS.
33 El tasador no verificó la información (como se requiere) a través de otra fuente independiente. El tasador y el
34 licenciatario trabajando en conjunto crearon enormes pérdidas financieras para las instituciones crediticias. Por
35 ejemplo, si la MLS indicó erróneamente que una casa se cerró por \$100,000 en un vecindario donde la venta
36 más reciente fue de solo \$80,000, entonces los siguientes compradores que ingresaron al vecindario vieron el
37 precio de venta cerrado inflado y pensaron que debían pagar el precio inflado, causando todos los precios de
38 venta futuros en el barrio para aumentar artificialmente. Los precios inflados de los contratos resultaron de
39 avalúos inflados. La diferencia en dólares entre el precio de venta inflado y el valor real de la propiedad fue el
40 dinero utilizado para compensar la actividad fraudulenta.

41
42 Los licenciatarios deben estar al tanto de las banderas rojas que podrían indicar actividad fraudulenta. Por
43 ejemplo, si un contrato de venta establece "propietario de registro" en lugar de identificar el nombre del vendedor,
44 debe ser una advertencia roja para el agente de bienes raíces que vende que podría ocurrir una propiedad
45 intelectual y estar al tanto de otras irregularidades. Una propiedad ip es una transacción en la que una de las
46 partes contrata la compra de una propiedad con la intención de transferir (ipping) rápidamente la propiedad.

817.545,
FS

1 propiedad al comprador final. Otra advertencia roja es cuando un vendedor ha tomado el título de la propiedad a
2 través de una escritura de renuncia registrada recientemente. Un asociado de ventas prudente que ve posibles
3 alertas rojas debe presentar inmediatamente dichas inquietudes al corredor que lo emplea para obtener
4 orientación sobre cómo abordar el problema antes de continuar.

5 Prácticas éticas. La ley de Florida estipula que cometer fraude hipotecario es un delito grave de tercer grado. El
6 fraude hipotecario aumenta a un delito grave de segundo grado cuando el valor declarado en los documentos del
7 préstamo supera los \$100,000. Los cargos de fraude hipotecario pueden extenderse al prestatario, al originador
8 del préstamo hipotecario y al licenciatario de bienes raíces. Si un licenciatario de bienes raíces obtiene información
9 de que el comprador no es sincero con respecto a la intención de ocupar la propiedad, los activos o los ingresos,
10 es muy importante que el licenciatario de bienes raíces hable y no se convierta en participante del fraude.
11

Preguntas de práctica

23. Un _____ es alguien cuyo crédito se utiliza para comprar una propiedad y
nanciamiento seguro, pero que en realidad no va a ser dueño de la propiedad.

24. _____ préstamos permitidos a un prestatario con un cierto crédito mínimo
puntaje para calificar para una hipoteca sin revelar información de empleo, ingresos y activos.

12 13.10 LEY DE PROTECCIÓN DEL CRÉDITO AL CONSUMIDOR

13 La Ley de Protección del Crédito al Consumidor (CCPA) es una ley integral que contiene varios actos con
14 alcances más precisos. Entre las leyes federales específicas bajo la CCPA se encuentran la Ley de Igualdad de
15 Oportunidades de Crédito y la Ley de Veracidad en los Préstamos. Cada una de estas leyes será discutida en
— detalle en esta unidad.

17 Ley de Igualdad de Oportunidades de Crédito (ECOA)

18 La Ley de Igualdad de Oportunidades de Crédito (ECOA), implementada por la Regulación B, se aplica a
19 todos los créditos comerciales y de consumo, sin importar la naturaleza o el tipo del crédito o el acreedor. El
20 Congreso otorgó a la Oficina de Protección Financiera del Consumidor (CFPB, por sus siglas en inglés) la
21 autoridad para supervisar y hacer cumplir la ECOA. Si una transacción contempla el aplazamiento del pago de
22 una deuda, es una forma de crédito cubierta por la Regulación B.

23 La ECOA prohíbe a los acreedores discriminar contra una clase protegida por la Regulación B en cualquier
24 aspecto de una transacción de crédito. Las instituciones financieras y las empresas dedicadas a la concesión de
25 crédito deben ofrecer crédito con equidad y sin discriminación por motivos de raza, color, religión, origen nacional,
26 sexo, estado civil, edad o recibo de ingresos de programas de asistencia pública (consulte la Figura 13.7). .
27

FIGURA 13.7 ■ Resumen de Clases Protegidas

Ley	Raza Color Religión Sexo Discapacidad Familiar	Nacional	Marital	Edad	Público
	Estado	Origen	Estado		Asistencia
					Ingreso
Derechos civiles					
Ley de 1866					
Justo					
Alojamiento					
Ley					
(modificada)					
Igualdad de crédito					
Oportunidad					
Acto					
(Préstamo)					
1	Estado civil. Un prestamista no puede exigir que el cónyuge de un solicitante participe (firme) en una solicitud de				
2	préstamo.				
3	Fuente de ingreso. La ECOA prohíbe el tratamiento discriminatorio de los ingresos por pensión alimenticia,				
4	manutención de los hijos, asistencia pública o empleo a tiempo parcial.				
5	Planes de Maternidad. La ECOA prohíbe la indagación o la consideración de los planes de procreación o la				
6	posibilidad de procrear.				
7	La ECOA también requiere que los acreedores proporcionen a los solicitantes copias gratuitas de tasaciones				
8	u otras valoraciones escritas desarrolladas debido a una solicitud de crédito garantizada por un primer gravamen				
9	(por ejemplo, una primera hipoteca) sobre una vivienda. Los acreedores deben notificar a los solicitantes por				
10	escrito que se les proporcionarán copias de las tasaciones.				
11	Ley de Veracidad en los Préstamos				
12	La Ley de Veracidad en los Préstamos (TILA) es una ley federal diseñada para promover el uso informado				
13	del crédito al consumidor. La TILA regula qué información los prestamistas deben dar a conocer a los				
14	consumidores sobre sus productos y servicios. Requiere divulgaciones sobre sus términos y costos y estandarizó				
15	la forma en que se calculan y divulgan los costos asociados con los préstamos.				
16					
17	La TILA describe las reglas que se aplican a los créditos cerrados, como los préstamos para la vivienda y				
18	los préstamos para automóviles. El crédito cerrado es un préstamo o tipo de crédito en el que los fondos se				
19	desembolsan en su totalidad al cierre y deben reembolsarse en su totalidad, incluidos los cargos por intereses y				
20	financiación, al final del plazo del préstamo. La TILA también describe las reglas que se aplican al crédito abierto,				
21	incluidas las tarjetas de crédito y las líneas de crédito con garantía hipotecaria (HELOC, por sus siglas en inglés).				
22	La TILA no pone restricciones sobre cuánto interés pueden cobrar o si deben otorgar un préstamo. No intenta				
23	regular las tasas de interés. Las reglas están diseñadas para que a los consumidores les resulte más fácil				
24	comparar precios cuando quieren pedir dinero prestado.				
25	La regulación Z se usa a menudo como otro nombre para TILA. Si bien los dos nombres a menudo se usan				
26	indistintamente, no son lo mismo. La TILA fue promulgada por el Congreso y es una ley federal. La Regulación				
27	Z es una regla de la Junta de la Reserva Federal que implementa cómo se aplica TILA. La Ley de Reforma Dodd-				
28	Frank transfirió la autoridad normativa de la Junta de la Reserva Federal a la Oficina de Protección Financiera				
29	del Consumidor (CFPB).				

1 Divulgaciones de costos de crédito requeridas según TILA. La TILA requería que los prestamistas proporcionaran
2 una declaración de Veracidad en los Préstamos (TIL) a los prestatarios que solicitaron un préstamo y una
3 declaración final de declaración de TIL antes del cierre del préstamo. Un logro importante de la TILA fue establecer
4 el requisito de divulgar la tasa de porcentaje anual (APR). La APR presenta el costo anual del crédito expresado
5 como tasa. TILA también exigió la divulgación de otros datos sobre el costo total del crédito, incluido el costo total
6 del préstamo, el monto nanciado y el total de los pagos.

7
8 Publicidad de cebo y cambio. TILA hace que la publicidad de cebo y cambio sea un delito federal.
9 Por ejemplo, si un desarrollador de subdivisión anuncia casas en venta con un pago inicial de \$1,000, el vendedor
10 debe aceptar \$1,000 como pago inicial completo o violará la ley.

11
12 Términos desencadenantes. A TILA también le preocupa que los consumidores puedan ser engañados al recibir
13 información veraz pero inadecuada en la publicidad. Si bien no requiere que los acreedores anuncien términos
14 de crédito, establece que si anuncian ciertos términos de crédito, llamados términos desencadenantes, deben
15 incluir divulgaciones adicionales. Los términos desencadenantes incluyen:

- 16 ■ monto o porcentaje de cualquier pago inicial, ■ cantidad de
- 17 pagos, ■ período (plazo) de
- 18 reembolso, ■ monto de cualquier pago
- 19 y ■ monto de cualquier cargo financiero.

20
21 Los anuncios que contengan cualquiera de los términos desencadenantes también deben revelar lo
22 siguiente: ■ Monto o porcentaje del pago inicial ■

23 Condiciones de reembolso ■

24 Tasa de porcentaje anual, utilizando ese término, y si la tasa puede incrementarse en el futuro, también se
25 debe revelar ese hecho

26 TILA permite frases generales como "financiación del propietario" y "términos de financiación favorables
27 disponibles". Tales expresiones son demasiado generales para generar requisitos de divulgación adicionales.

28
29 Derecho de Rescisión. Los consumidores que están refinanciando préstamos hipotecarios residenciales tienen
30 derecho a la rescisión, que es un período de reflexión de tres días hábiles durante el cual pueden cancelar el
31 préstamo sin perder dinero. El derecho de rescisión se aplica a la mayoría de los préstamos de consumo, pero
32 no se aplica a los préstamos para comprar o construir una vivienda. El derecho de rescisión de tres días hábiles
33 se aplica a:

- 34 ■ líneas de crédito con garantía
- 35 hipotecaria, ■ segundas hipotecas
- 36 y ■ préstamos de renance.

37 Ley de Procedimientos de Liquidación de Bienes Raíces (RESPA)

38 La Ley de Procedimientos de Liquidación de Bienes Raíces (RESPA) es una ley federal administrada por la
39 Oficina de Protección Financiera del Consumidor (CFPB) e implementada por la Regulación X.

40 La ley está diseñada para garantizar que los prestatarios estén informados sobre la cantidad y el tipo de cargos
41 que pagarán al cierre. RESPA requiere que el prestamista le proporcione al prestatario una estimación anticipada
42 de los costos de cierre y un folleto informativo. RESPA también intenta eliminar los sobornos de los proveedores
43 de servicios relacionados con el cierre. La ley se aplica a la mayoría de los cierres que involucran un préstamo
44 hipotecario de vivienda "estándar". En concreto, se aplica RESPA

1 a cierres en los que un préstamo hipotecario relacionado con el gobierno federal está garantizado por una residencia de una a
2 cuatro familias.

3 Relaciones comerciales afiliadas. A veces, varias empresas que ofrecen servicios de liquidación (cierre) son propiedad o están
4 controladas por una empresa matriz común. Estos negocios se denominan filiales. Cuando un prestamista, corredor de bienes
5 raíces u otro participante en el cierre remite a un prestatario a una afiliada para un servicio de liquidación (por ejemplo, cuando
6 un corredor de bienes raíces remite a un comprador a una afiliada de corredor de hipotecas), RESPA requiere que la parte
7 remitente proporcione al prestatario una divulgación de acuerdo de negocios afiliados (AfBA). Este formulario explica a los
8 prestatarios que no están obligados, con ciertas excepciones, a usar la afiliación y que son libres de buscar otros proveedores.
9 La AfBA debe incluir una estimación de los cargos del proveedor comercial afiliado. Excepto en los casos en que un prestamista
10 remita a un prestatario a un abogado, una agencia de informes crediticios o un tasador de bienes raíces para que represente el
11 interés del prestamista en la transacción, la parte remitente no puede exigir al consumidor que utilice el negocio relacionado.

12

13

14

15 Compra de Seguro de Título. RESPA prohíbe que un vendedor requiera que el comprador de vivienda use una compañía de
16 seguros de títulos en particular como condición para la venta. Generalmente, el prestamista requerirá un seguro de título. El
17 prestatario puede comprar y elegir una empresa. Sin embargo, si el vendedor paga la póliza de seguro de título del propietario,
18 la ley no prohíbe que el vendedor elija la compañía de títulos.

19

20 Custodia de Impuestos y Seguros. RESPA limita la cantidad que los prestamistas pueden exigir a los prestatarios que coloquen
21 en depósito en garantía para los impuestos sobre la propiedad y el seguro contra riesgos. El prestamista debe realizar un
22 análisis anual de la cuenta de depósito en garantía. Un exceso de \$50 o más debe devolverse al prestatario.

23

24 Comisiones ilícitas, división de tarifas y tarifas no devengadas. Es ilegal bajo RESPA que alguien pague o reciba una tarifa,
25 soborno o cualquier cosa de valor a cambio de referir un negocio de servicios de liquidación a una persona u organización en
26 particular. Por ejemplo, es posible que un prestamista hipotecario no le pague a un corredor de bienes raíces una tarifa por
27 referir un comprador al prestamista. También es ilegal que alguien acepte una tarifa o parte de una tarifa por servicios si esa
28 persona no ha realizado servicios de liquidación por la tarifa. Por ejemplo, un prestamista no puede agregar a la tarifa de un
29 tercero, como una tarifa de tasación, y quedarse con la diferencia. RESPA no impide que las compañías de títulos, originadores
30 de préstamos hipotecarios, tasadores, abogados, agentes de cierre y otros que realmente presten un servicio en relación con
31 el préstamo hipotecario o el cierre sean pagados por el valor razonable de su trabajo.

32

33

34 Es un delito que alguien pague o reciba una tarifa de referencia ilegal. La pena puede ser una multa, prisión o ambas. El
35 prestatario también puede tener derecho a recuperar, mediante una demanda privada, tres veces el costo de los cargos por los
36 servicios de liquidación (también llamados daños triples o triples) que se derivaron ilegalmente o se cobraron sin que se prestara
37 ningún servicio real.

38 Regla de divulgación integrada TILA-RESPA (TRID)

39 Con el tiempo, las reglamentaciones de TILA y RESPA se ampliaron para exigir cuatro divulgaciones separadas cuando
40 un prestatario buscaba un préstamo hipotecario. Gran parte de la información contenida en los cuatro informes era repetitiva
41 y confusa para los prestatarios. Por lo tanto, en 2015, el Congreso ordenó a la Oficina de Protección Financiera del Consumidor
42 (CFPB, por sus siglas en inglés) que publicara una divulgación integrada para las transacciones hipotecarias, denominada regla
43 de divulgación integrada TILA-RESPA (TRID, por sus siglas en inglés).

44 Bajo la nueva regla TRID, los requisitos de divulgación de hipotecas bajo la Ley de Veracidad en los Préstamos y RESPA se
45 condensaron en dos formularios de divulgación. El prestatario recibe un formulario de divulgación de la estimación del préstamo
46 poco después de solicitar un préstamo, y se recibe una divulgación de cierre poco antes del cierre (consulte la Figura 13.8).

47

FIGURA 13.8 ■ Tiempo de los documentos de divulgación

Documento	Requisito de tiempo
Estimación de préstamo	Entregado o enviado por correo a más tardar el tercer día hábil después de recibir la solicitud de préstamo del prestatario.
Divulgación de cierre	Proporcionado al prestatario al menos tres días hábiles antes del cierre del préstamo.

1 TRID se aplica a los préstamos al consumo garantizados por bienes inmuebles, incluidos los préstamos de renance.
 2 La mayoría de los préstamos hipotecarios de consumo cerrados para financiar la construcción de viviendas garantizados
 3 por bienes inmuebles también están cubiertos por TRID. La Figura 13.9 presenta una lista de los tipos de préstamos para
 4 los que se aplican las reglas TRID y una lista de Exenciones TRID.

FIGURA 13.9 ■ Transacciones y exenciones TRID

Se aplica TRID	Exenciones TRID
Créditos al consumo garantizados por bienes inmuebles	Préstamos comerciales para construir más de cuatro unidades
Préstamos hipotecarios	hipotecas inversas
Refinanciar préstamos	Línea de crédito con garantía hipotecaria (HELOC)
Préstamos de construcción	préstamos para casas móviles
Préstamos de terrenos baldíos	Préstamos para viviendas no adheridas a bienes inmuebles
Préstamos garantizados por 25 o más acres	Préstamos para fines agrícolas

5 Estimación de préstamo. La Estimación del Préstamo combinó la declaración de divulgación de Veracidad en los
 6 Préstamos requerida por TILA, así como el formulario de Estimación de Buena Fe requerido por RESPA.
 7 La Estimación del Préstamo presenta claramente la información que se considera más importante para los consumidores:
 8 la tasa de interés, el pago mensual, los costos totales de cierre y el efectivo requerido para cerrar.
 9 No hay obligación de trabajar con un prestamista solo porque el posible prestatario presenta una solicitud de préstamo
 10 hipotecario. El prestatario recibe una Estimación de préstamo de cada prestamista a quien el prestatario presenta una
 11 solicitud de préstamo, lo que le permite comparar programas de préstamos y encontrar el prestamista que ofrece las tasas
 12 más bajas y los mejores términos.

13 Bajo la regla TRID, el prestamista tiene prohibido cobrarle al prestatario cualquier tarifa hasta que el prestatario haya
 14 recibido la Estimación del Préstamo e indicado su deseo de proceder con el préstamo. Esta prohibición incluye las tarifas
 15 de solicitud, tasación y suscripción. La única tarifa que un prestamista puede cobrar antes de emitir la estimación del
 16 préstamo es una tarifa para obtener el informe crediticio del prestatario.
 17

18 TRID reemplazó el requisito de RESPA de brindar a los consumidores un folleto de información especial con un
 19 folleto más pequeño y fácil de usar, Your Home Loan Toolkit (Juego de herramientas). El kit de herramientas
 20 ayuda a los prestatarios a determinar cuánto pueden pagar por la casa, sugiere preguntas para hacerle al prestamista y
 21 presenta hojas de trabajo y listas de verificación para completar durante el proceso del préstamo.
 22 El folleto también describe los formularios de Estimación de Préstamo y Divulgación de Cierre. Los prestamistas deben
 23 entregar a los prestatarios el kit de herramientas dentro de los tres días hábiles posteriores a la solicitud del préstamo.

ENLACE WEB



24 Descargue el folleto informativo, Your Home Loan Toolkit, [https://les.consumernance](https://les.consumernance.gov/f/201503_cfpb_your-home-loan-toolkit-web.pdf)
 25 [.gov/f/201503_cfpb_your-home-loan-toolkit-web.pdf](https://les.consumernance.gov/f/201503_cfpb_your-home-loan-toolkit-web.pdf).

26 Descargue una estimación de préstamo completa para un préstamo de tasa fija para la compra de una propiedad
 27 con un precio de venta de \$180 000, un monto de préstamo de \$162 000, un plazo de préstamo de 30 años y una tasa de
 28 interés fija de 3.875 % en [https://les.consumernance](https://les.consumernance.gov/f/201403_cfpb_loan_estimado_xed-rate-loan-sample-H24B.pdf)
 29 [.gov/f/201403_cfpb_loan_estimado_xed-rate-loan-sample-H24B.pdf](https://les.consumernance.gov/f/201403_cfpb_loan_estimado_xed-rate-loan-sample-H24B.pdf).

1 Divulgación de cierre. Los prestamistas deben proporcionar a los prestatarios una Divulgación de cierre por escrito al
 2 menos tres días hábiles antes de cerrar el préstamo. La Divulgación de Cierre reemplazó la Divulgación de Veracidad en
 3 los Préstamos final de TILA y la Declaración de Liquidación HUD-1. La Divulgación de cierre presenta gran parte de la
 4 misma información que la Estimación de préstamo para que los prestatarios puedan comparar la Estimación de préstamo
 5 con la Divulgación de cierre. Si las tasas, los cargos o el monto principal cambian drásticamente con respecto a la
 6 Estimación del préstamo, el Juego de herramientas
 7 instruye a los prestatarios para que le pidan al prestamista que explique las discrepancias. Las pautas fueron diseñadas
 8 para evitar que los prestamistas intenten usar esquemas de cebo y cambio. Un esquema de cebo y cambio es un plan
 9 engañoso en el que un prestamista hipotecario ofrece a un prestatario un préstamo atractivo con costos de cierre o tasas
 10 de interés bajos, o una estimación de préstamo sin cargo y luego cambia su oferta y le presenta al comprador un conjunto
 11 diferente de términos. y condiciones a la hora de cerrar.

12

13 En la Declaración de cierre se presenta información importante sobre el cálculo del préstamo. Los primeros cuatro
 14 cálculos (total de pagos, cargo de nanciamiento, cantidad nanciada y tasa de porcentaje anual) son requeridos por la
 15 divulgación de Veracidad en los Préstamos de TILA. TRID agregó un quinto cálculo llamado porcentaje de interés total
 — (TIP). Los cinco cálculos y la explicación de cada cálculo se presentan en Cálculo de préstamo de divulgación de cierre.

17

FIGURA 13.10 ■ Cálculo del préstamo de divulgación de cierre

Los cálculos del préstamo de Divulgación de cierre son para un préstamo de tasa fija con un precio de venta de \$ 180,000, un monto de préstamo de \$ 162,000, un plazo de préstamo de 30 años y una tasa de interés fija de 3.875%.

Total de pagos. El monto total que el prestatario habrá pagado después de realizar todos los pagos programados de principal, interés, seguro hipotecario y préstamo costos	\$285,803.36
Cargo financiero. El monto financiado expresado como el monto total en dólares que el préstamo le costará al prestatario durante el plazo del préstamo.	\$118,830.27
Monto financiado. El monto financiado se expresa como el monto total del crédito otorgado al prestatario.	\$162,000.00
Tasa de porcentaje anual (TAE). Esto incluye la tasa de interés y otros costos del préstamo (por ejemplo, tarifas de originación, puntos de descuento, etc.) y representa el costo anual del crédito expresado como tasa.	4.174%
Porcentaje de interés total (TIP). El monto total de interés que el prestatario pagará durante el plazo del préstamo como porcentaje del monto del préstamo.	69,46%

18 Descargue la Declaración de cierre completa para un préstamo de tasa fija. El precio de venta, el monto del préstamo,
 19 el plazo del préstamo y la tasa de interés no han cambiado con respecto a las estimaciones proporcionadas en la
 20 Estimación del préstamo (consulte el enlace web Estimación del préstamo presentado anteriormente en esta unidad) en https://es.consumernance.gov/f/201403_cfbp_closing-disclosure_cover-H25B.pdf (escanear código QR).

21



FIGURA 13.11 ■ Comparación de divulgaciones, formularios y prohibiciones bajo TILA, RESPA y TRID

Ley de Veracidad en los Préstamos (TILA)	RESPA	TRID
Veracidad en la divulgación de préstamos (TIL) y divulgación final de TIL Declaración	Estimación de buena fe (GFE) y Declaración de liquidación HUD-1	Estimación del préstamo (reemplazado TIL y GFE) a más tardar el tercer día hábil después de recibir la solicitud Divulgación de cierre (reemplazó HUD-1 y TIL final) al menos tres días hábiles antes del cierre
Divulgaciones de crédito de TILA: 1. Total de pagos 2. Cargo financiero 3. Importe financiado 4. Tasa de porcentaje anual (APR)	Divulgación de relaciones comerciales afiliadas	Se agregó la quinta divulgación de crédito: 5. Porcentaje de interés total (TIP)
Hace que la publicidad de cebo y cambio sea un delito federal	Prohíbe los sobornos o las tarifas de referencia para el cierre	Además, prohíbe a los prestamistas utilizar esquemas de préstamo de cebo y cambio al comparar la estimación del préstamo con Divulgación de cierre
Se establecieron términos desencadenantes en la publicidad para exigir la divulgación de: 1. Monto o porcentaje del pago inicial 2. Condiciones de reembolso 3. abril		Restringe al prestamista de cobrar tarifas (excepto el informe de crédito) antes de que el prestatario indique su deseo de proceder con el préstamo
	Folleto de información especial requerida	Se reemplazó el folleto de información especial con Your Home Loan Toolkit
	Prohíbe al vendedor exigir al comprador que compre un seguro de título de una compañía en particular	
	Préstamos exentos solo para construcción garantizados por terrenos baldíos y préstamos garantizados por 25 acres o más	Exención eliminada para préstamos de construcción y préstamos garantizados por 25 o más acres
	Límites de la cantidad que los prestamistas pueden exigir en depósito en garantía para impuestos y seguros	
Derecho de rescisión de tres días hábiles para HELOC segundo hipotecas y préstamos de refinanciamiento en una residencia principal		

Preguntas de práctica

25. TRID reemplazó el folleto de información especial de HUD con un folleto titulado _____

Caja de herramientas.
26. TRID requiere que el prestamista proporcione la Estimación del Préstamo a más tardar el _____

 después de recibir la solicitud de préstamo.
27. Encierre en un círculo las clases protegidas bajo la Ley de Igualdad de Oportunidades de Crédito (ECOA).
- Edad
 - Estado civil
 - estado familiar
 - origen nacional
28. La Ley de Igualdad de Oportunidades de Crédito prohíbe el trato discriminatorio de los ingresos de _____, _____, _____,
 o empleo a tiempo parcial.

13.11 RESUMEN DE PUNTOS IMPORTANTES

- Los préstamos convencionales son emitidos por prestamistas privados y no están garantizados ni asegurado por el gobierno federal. Los préstamos convencionales generalmente requieren un pago inicial mayor, en comparación con los préstamos FHA y VA, y por lo tanto tienen un LTV más bajo. Los prestatarios deben pagar un seguro hipotecario privado (PMI) para la parte del préstamo por encima del 80% LTV. Los préstamos hipotecarios convencionales a tipo fijo tienen una cláusula de vencimiento en venta, por lo que no son asumibles.
 - Los índices de calificación máximos recomendados para una hipoteca convencional son 28% ELLA y 36% TOR.
 - Una hipoteca amortizada de tasa fija es aquella con pagos regulares cada mes de capital e interés. El pago mensual sigue siendo el mismo cada mes; sin embargo, la cantidad aplicada al capital aumenta cada mes y la cantidad aplicada a los intereses disminuye cada mes. Las hipotecas amortizadas de tasa fija a veces se denominan hipotecas de plan de pago nivelado.
 - Una hipoteca de dinero de compra es una nueva hipoteca aceptada por el vendedor como parte del precio de compra. La hipoteca es recuperada por un vendedor de un comprador.
 - Una hipoteca de tasa ajustable (ARM) es un préstamo que tiene una tasa de interés que puede cambiar a intervalos preestablecidos basados en un índice reconocido y verificable. El margen es el porcentaje agregado al índice para cubrir los costos del prestamista más las ganancias. El índice más el margen es igual a la tasa de interés calculada.
 - La Administración Federal de Vivienda (FHA) es una agencia gubernamental que asegura préstamos hipotecarios hechos por prestamistas aprobados. La FHA no otorga préstamos ni regula las tasas de interés. Los prestatarios pagan una prima de seguro hipotecario por adelantado (UFMIP) y una prima de seguro hipotecario anual (MIP). La prima anual se paga mensualmente como parte del pago mensual de la hipoteca. Los prestatarios están obligados a hacer un pago inicial de al menos el 3,5%. El programa FHA de la Sección 203(b) asegura préstamos de tasa fija en residencias de una a cuatro familias.
 - El Departamento de Asuntos de Veteranos (VA) garantiza parcialmente los préstamos hipotecarios. Los prestamistas privados brindan préstamos VA a veteranos, cónyuges sobrevivientes de veteranos,

- 1 y personal militar activo. El VA también tiene el poder de otorgar préstamos directos a los veteranos. El
2 derecho de un veterano es la cantidad máxima que el gobierno garantiza que se le pagará al prestamista
3 en caso de incumplimiento del prestatario. El certificado de elegibilidad de un veterano establece la cantidad de
4 derecho disponible para el prestatario veterano. No se requieren pagos iniciales en los préstamos VA si el
5 prestatario califica
- 6 es. El VA cobra una tarifa de financiación (usuario) para ayudar al gobierno a sufragar el costo de las
7 ejecuciones hipotecarias. Los préstamos VA no tienen cláusulas de vencimiento al momento de la venta;
8 por lo tanto, son asumibles (incluso por no veteranos).
- 9 ■ Con una hipoteca parcialmente amortizada, el comprador hace pagos regulares más pequeños
10 de lo que se requiere para pagar completamente el préstamo en la fecha de terminación.
11 Al vencimiento del préstamo, se realiza un único pago final grande, llamado pago global, de los intereses
12 acumulados y el capital restante pendiente de pago.
- 13 ■ Un mercado primario es el mercado donde se crean valores o bienes. El PRI
14 mercado hipotecario mary consiste en los prestamistas que originan nuevos préstamos hipotecarios para los
15 prestatarios.
- 16 ■ Los originadores de préstamos hipotecarios (MLO, por sus siglas en inglés) no otorgan préstamos. Son
17 intermediarios (intermediarios) entre prestatarios y prestamistas. Los MLO toman la información del
18 préstamo de un posible prestatario y "compran" un prestamista que ofrezca las mejores tasas y términos.
19 Una vez que se logra una coincidencia exitosa y se aprueba el préstamo, el MLO gana una tarifa. ■ Un
20 corredor de hipotecas emplea a originadores de préstamos autorizados. Los corredores hipotecarios no otorgan
21 ni administran préstamos. Trabajan con los prestamistas para concertar préstamos para posibles prestatarios.
22
- 23 ■ Un prestamista hipotecario origina préstamos y los empaqueta a los inversionistas. Los prestamistas
24 hipotecarios pueden usar su propio dinero o dinero prestado de otros prestamistas. Los prestamistas
25 hipotecarios también dan servicio a los préstamos.
- 26 ■ La intermediación es el proceso mediante el cual los consumidores depositan fondos en cuentas de ahorro en
27 instituciones financieras. Los prestamistas sirven como intermediarios utilizando los ahorros de los prestatarios
28 para proporcionar fondos a otros para inversiones y préstamos.
- 29 ■ La desintermediación ocurre cuando los ahorristas retiran fondos de las instituciones financieras intermediarias,
30 dejándolas de lado para invertir en otros lugares, reduciendo así la cantidad de fondos disponibles para las
31 instituciones financieras.
- 32 ■ Un mercado hipotecario secundario es un mercado de inversores que compra y vende
33 hipotecas Los participantes del mercado secundario incluyen a Fannie Mae, Freddie Mac y Ginnie Mae. Los
34 préstamos conformes son préstamos que cumplen con las pautas de Fannie Mae y Freddie Mac. Ginnie Mae
35 es una corporación gubernamental bajo HUD. Ginnie Mae es garante de préstamos garantizados por el
36 gobierno y asegurados por el gobierno y tiene la plena fe y garantía crediticia del gobierno federal.
37
- 38 ■ La Ley de Veracidad en los Préstamos es implementada por la Regulación Z de la Reserva Federal y requiere
39 que los prestamistas divulguen la tasa de porcentaje anual (APR) y todos los costos asociados con el crédito.
40 La ley otorga a los prestatarios tres días hábiles para cancelar la mayoría de los contratos de préstamos
41 de consumo, excepto los préstamos para comprar o construir una vivienda. ■ La Ley de Igualdad de
42 Oportunidades de Crédito (ECOA) garantiza que las instituciones financieras
43 hacer que el crédito esté disponible sin discriminación por motivos de raza, color, religión, origen nacional,
44 sexo, estado civil, edad o recepción de ingresos de programas de asistencia pública.
45
- 46 ■ La Regla de Divulgación Integrada de TILA-RESPA combinó las divulgaciones de TILA y RESPA en la
47 Estimación del Préstamo y la Divulgación de Cierre.

UNIDAD 13 EXAMEN

- ¿Qué individuo debe tener licencia estatal como originador de préstamo hipotecario?
a. Empleado que procesa préstamos para First National Bank of Orlando
b. Empleado del Bank of Florida que trabaja como cajero
c. Empleado que trabaja como originador de préstamos para una empresa de corretaje de hipotecas que no está regulada por el gobierno federal
d. Empleado que trabaja como originador de préstamos para Primera cooperativa de crédito de EE. UU.
- Un banco comercial vendió un grupo de 2.000 mort calibres directamente a Fannie Mae. Éste es un ejemplo de
a. actividad del mercado primario.
b. actividad del mercado secundario.
c. correspondencia de préstamo.
d. intermediación
- ¿Qué declaración NO se aplica a Fannie Mae?
a. Los préstamos que cumplen con las pautas de Fannie Mae se denominan préstamos conformes.
b. Fannie Mae compra hipotecas de prestamistas locales y emite valores respaldados por hipotecas.
c. Fannie Mae es el mayor participante en el mercado secundario.
d. Fannie Mae es una agencia gubernamental bajo HUD.
- El mercado donde se crean los préstamos hipotecarios, que suministran fondos para financiar compras de bienes inmuebles directamente a los prestatarios, se denomina
a. mercado primario.
b. mercado secundario.
c. mercado capital.
d. Mercado inmobiliario.
- Una hipoteca de conversión del valor acumulado de la vivienda (HECM), por sus siglas en inglés también se denomina
a. hipoteca parcialmente amortizada.
b. comprar dinero hipoteca.
c. Hipoteca opuesta.
d. préstamo con garantía hipotecaria.
- Cuando los inversores eluden las instituciones de ahorro para realizar inversiones directas en otros lugares, el proceso se denomina
a. correspondencia de préstamo.
b. intermediación.
c. desintermediación.
d. apoyo a la zona de capital-decit.
- ¿Qué conjunto de índices de calificación estándar máximos se utiliza para calificar a un prestatario para un préstamo hipotecario VA?
a. 28% ELLA; 36% TOR
b. 30% ELLA; 36% TOR
c. No ELLA; 41% TOR
d. No ELLA; 43% TOR
- Un préstamo de la FHA es un
a. préstamo asegurado por el gobierno.
b. préstamo garantizado por el gobierno.
c. préstamo convencional que está asegurado con un seguro hipotecario.
d. préstamo en el que se protege al deudor hipotecario contra la pérdida financiera en caso de incumplimiento.
- Vivienda mensual de un posible prestatario de la FHA el gasto es de \$504, el ingreso bruto mensual total es de \$1,800 y las obligaciones mensuales totales son de \$648. ¿Cuál es la relación mensual de gastos de vivienda para el prestatario?
a. 28%
b. 36%
c. 38%
d. 43%
- En una hipoteca amortizada a tasa fija, la porción del pago mensual que se destina a reducir el principal
a. permanece constante durante todo el plazo del préstamo.
b. aumenta gradualmente con cada pago a lo largo de la duración del plazo del préstamo.
c. disminuye gradualmente con cada pago a lo largo de la duración del plazo del préstamo.
d. fluctúa en función del interés prevaleciente tarifas

11. ¿Qué característica se aplica a los préstamos hipotecarios de la FHA y VA? a. Asumible
b. Se requiere seguro hipotecario c. Sin límites de préstamo establecidos d. No se requiere pago inicial
12. ¿Qué característica se aplica a los préstamos VA? a. Asegurado por el gobierno b. Inversión mínima en efectivo requerida c. Límite de préstamo establecido por área geográfica d. Comisión de financiación cobrada
13. Un hombre quiere comprar un pequeño restaurante y es considerando nanciar el equipo del restaurante además de los bienes inmuebles. Si el hombre promete los bienes muebles además de los bienes raíces como garantía de la hipoteca, la hipoteca del hombre es a. una hipoteca de equipo. b. un paquete hipotecario. C. una hipoteca todo incluido. d. una hipoteca mobiliaria.
14. Una nueva hipoteca aceptada por el vendedor como parte del precio de compra es a. una hipoteca envolvente. b. una asunción de la hipoteca. C. una hipoteca mobiliaria. d. una hipoteca de dinero de compra.
15. ¿Qué clase protegida está cubierta por la Ley de Igualdad de Oportunidades de Crédito?
a. Discapacidad
b. estado familiar
C. Ocupación D. Estado civil
16. La Ley de Veracidad en los Préstamos (TILA)
a. no afecta el crédito de nanciación inmobiliaria. b. intentos de regular las tasas de interés máximas cobradas a los consumidores. C. requiere la divulgación de los cargos financieros, así como las tasas de interés porcentuales anuales. d. requiere una divulgación de la relación comercial afiliada.
17. ¿Qué regulación NO está cubierta por RESPA?
a. Prohíbe el pago de un soborno en a cambio de referir un negocio de servicios de liquidación.
b. Prohíbe que un vendedor requiera que el comprador use una compañía de seguros de títulos en particular como condición para la venta.
C. Hizo que la publicidad de cebo y cambio fuera un delito federal.
d. Limita la cantidad que los prestamistas pueden exigir prestatarios para depositar en garantía los impuestos sobre la propiedad y el seguro contra riesgos.
18. La Regla de Divulgación de TILA-RESPA requiere que se le proporcione al prestatario ¿qué elemento al MENOS tres días hábiles antes del cierre? a. Divulgación de cierre b. Su kit de herramientas de préstamo hipotecario
C. Monto garantizado de los costos de liquidación d. Estimación de préstamo
19. Como parte de la preparación para el cierre, un corredor de bienes raíces remitió al dueño de una propiedad a un tasador. El tasador completó la tasación y le cobró al propietario \$250, que se ingresaron en la Declaración de cierre. El tasador le dio al corredor de cotización \$50 por la referencia, que el corredor aceptó. Según RESPA,
a. el corredor de cotización también debe tener licencia como tasador. b. el tasador no ha violado la ley siempre y cuando el tasador esté certificado por el estado. C. tanto el corredor como el tasador han violado la ley.
d. el arreglo es completamente legal.
20. ¿A qué tipo de préstamo NO se aplica el derecho de rescisión de la Ley de Veracidad en los Préstamos? a. Préstamos de Renance
b. Préstamo bancario utilizado para comprar una casa
C. Segundas hipotecas d. Línea de crédito con garantía hipotecaria (HELOC)

UNIDAD

14

RELACIONADOS CON BIENES RAÍCES CÁLCULOS Y CIERRE DE ACTAS

1 OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

2 Cuando haya completado esta unidad, podrá lograr lo siguiente.

- 3 ■ Calcule la comisión de venta.
- 4 ■ Calcular el porcentaje de ganancia o pérdida, dado el costo original de la inversión, el precio de venta y el monto en dólares de la ganancia o pérdida.
- 5
- 6 ■ Definir el cierre de liquidación y título y enumerar los pasos preliminares para un cierre.
- 7 ■ Prorratear los gastos del comprador y del vendedor.
- 8 ■ Calcular el monto en dólares de los impuestos de transferencia sobre escrituras, hipotecas y pagarés y computar los costos
- 9 individuales, asignando los impuestos y costos de transferencia a las partes correspondientes.
- 10 ■ Explicar las reglas generales para cerrar asientos de divulgación.

11 TÉRMINOS CLAVE

atrasos	ganancia
crédito	inspección de precierre de débito
	prorrateo

12 INTRODUCCIÓN

13 Los corredores de bienes raíces y los asociados de ventas deben comprender las divulgaciones de cierre
14 y deben ser capaces de calcular los diversos problemas aritméticos simples que deben resolverse para llegar a
15 las cifras ingresadas en las divulgaciones de cierre proporcionadas a las partes contratantes. Muchos adultos
— han tenido poca o ninguna oportunidad de trabajar con fracciones, decimales, porcentajes y similares durante
17 años.

18 14.1 REVISIÓN DEL TRABAJO CON NÚMEROS

19 Fracciones, Decimales y Porcentajes

20 Cuando una unidad entera o número se divide en partes iguales, cada una de las partes es una fracción (y
21 un porcentaje) de la unidad entera. Por ejemplo, si una manzana se divide en dos partes iguales, cada una de
22 las partes es la mitad (o el 50%) de la manzana.

1 Partes de una fracción. Cuando se trata de fracciones, el número debajo de la línea se llama denominador. El
 2 denominador siempre indica el total de partes iguales en una unidad entera.
 3 En el ejemplo de la manzana de la ciudad, cada parte era $\frac{1}{2}$. El número inferior indica el número total de partes
 4 iguales (dos) en toda la manzana. Si se hubiera utilizado la fracción $\frac{1}{4}$, el denominador habría indicado que la
 5 manzana de la ciudad estaba dividida en cuatro partes iguales.

6 El número en una fracción que aparece arriba de la línea que divide los números se llama numerador. El
 7 numerador indica cuántas de las partes iguales de la unidad entera se están contando. Por ejemplo, en la
 8 fracción $\frac{3}{4}$, el número de arriba indica que se están contando tres partes iguales, y el número de abajo muestra
 9 un total de cuatro partes iguales, por lo que estás hablando de todas menos una parte igual de algo (todas
 10 menos $\frac{1}{4}$).

11 Cambio de fracciones a decimales. La línea que separa el numerador del denominador significa división (el
 12 número de arriba se divide por el número de abajo). Si está dividiendo una fracción usando una calculadora,
 13 ingrese primero el numerador, luego presione la tecla de división, seguida del denominador. Por ejemplo, en
 14 la fracción $\frac{1}{2}$: presione 1, seguido de la tecla de división, luego presione 2. Presione la tecla de signo igual
 15 (=) y la respuesta que se muestra es 0.5. Ahora ha convertido (cambiado) una fracción ($\frac{1}{2}$) en un número
 16 decimal (.5).

17 Cambio de decimales a porcentajes. Para cambiar un número decimal a un porcentaje, mueva el punto decimal
 18 dos lugares a la derecha y agregue el signo de porcentaje (%) (esto es lo mismo que multiplicar el número
 19 decimal por 100). Si solo se trata de un número decimal, agregue un cero a la derecha del número.
 20

21 EJEMPLOS: $.5 = .50 = 50\%$

$$22 \quad 1,5 = 1,50 = 150\%$$

23 Cambio de porcentajes a decimales. Para cambiar cualquier porcentaje a un decimal equivalente, simplemente
 24 coloque un punto decimal dos lugares a la izquierda del número y suelte el signo de porcentaje (esto es lo
 25 mismo que dividir la cifra de porcentaje por 100).

26 EJEMPLOS: $34\% = .34$ $150\% =$
 27 1.50

28 Si solo se trata de un número, agregue un cero a la izquierda para permitir mover el decimal
 29 señalar dos lugares a la izquierda.

30 EJEMPLO: Quiere calcular en dólares la comisión del 7,5% sobre el precio de venta de una casa.

31
 32 Convierta la parte fraccionaria del número decimal: $\frac{1}{2}\%$
 33 $= 1 \div 2 = .5$

34 Luego, convierta todo el porcentaje de comisión a un número decimal. $7\frac{1}{2}\%$
 35 $= 7,5\% = 0,075$ Por

36 lo tanto, el número decimal 0,075 se utiliza para calcular la comisión de venta. Suponga que el
 37 precio de venta es de \$130,000. Calcular la comisión.

38 $\$130.000 \times 0,075 = \9.750

39 Valores posicionales decimales. Una gran parte de la aritmética básica requerida para calcular problemas
 40 inmobiliarios de rutina involucra números decimales. Esta revisión de decimales será más significativa si
 41 refrescas tu memoria sobre el sistema decimal de valores posicionales y la importancia del punto decimal para
 42 separar números enteros de partes fraccionarias de números enteros. Debe memorizar la tabla de valores
 43 posicionales decimales de la figura 14.1 si aún no conoce los valores posicionales. Observe que los números
 44 enteros están a la izquierda de

Fórmula: Comisión de venta

precio de venta \times tasa de comisión = comisión total

comisión total \times porcentaje de corretaje de cotización = comisión de cotización

comisión de listado \times porcentaje de asociado de ventas de listado = asociado de ventas de listado
comisión

comisión total \times porcentaje de corretaje de venta = comisión de venta

comisión de venta \times porcentaje de asociado de ventas del comprador = asociado de ventas del comprador
comisión

1 Comencemos con un ejemplo de cálculo de una comisión. En este ejemplo, la propiedad está listada y vendida
2 por el mismo asociado de ventas.

3 EJEMPLO: Suponga que el contrato de cotización de un corredor especifica que se pagará una comisión del
4 6,5% sobre el precio de venta. Un asociado de ventas de la empresa enumera y vende la propiedad y
5 recibirá el 55% de la comisión de venta del 6,5%. ¿Cuánto ganará el asociado de ventas después de
6 vender la propiedad por \$62,000?

7 Paso 1: encuentre la comisión de venta total.

8 Precio de venta de \$62,000 \times tasa de 0,065 = comisión total de

9 \$4,030 Paso 2: encuentre la comisión del asociado de

10 ventas. \$4030 de comisión total \times 0,55 de división = \$2216,50 de comisión del asociado de ventas

11 Con mayor frecuencia, una propiedad se cotiza con una empresa de corretaje y se vende a través de otro corredor
12 a través del sistema MLS. Los miembros de la MLS hacen una oferta de cooperación ("co-broke" o "co-op") cuando
13 colocan sus listados en la MLS. Cuando otro corredor vende el listado, recibirá la parte de la comisión total que
14 especificó el corredor de listado.
15

— EJEMPLO: El contrato de cotización de un corredor especifica que se pagará una comisión del 7% sobre
17 el precio de venta. El acuerdo especifica una división 50-50 entre las oficinas de listado y venta. Si la
18 propiedad se vende por \$100,000, ¿cuánta comisión ganan las oficinas de listado y venta?
19

20 Paso 1: encuentre la comisión de venta total.

21 Precio de venta de \$100,000 \times tasa de 0,07 = comisión total de

22 \$7,000 Paso 2: encuentre la división de la oficina de venta

23 y cotización. \$7000 de comisión total \times 0,50 de división = \$3500 de comisión de oficina de venta/listado

24 La comisión de venta generalmente se comparte entre el corredor de la oficina de venta y el asociado de ventas
25 que trabaja para la oficina de venta que encontró un comprador para la propiedad. Lo mismo se aplica a la oficina de
26 cotización y al asociado de ventas que enumeró la propiedad para la empresa de corretaje. El porcentaje que ganan los
27 asociados de ventas se negocia entre los asociados de ventas individuales y su corredor empleador, teniendo en
28 cuenta la experiencia y la producción de cada asociado de ventas.
29

30 EJEMPLO: Supongamos que el asociado de ventas recibe el 60% de la comisión total de la oficina de
31 ventas. ¿Cuánta comisión ganó el asociado de ventas en el ejemplo anterior? ¿Cuánto recibió el corredor
32 por la misma transacción?

33 Paso 1: Calcule la división del asociado de ventas de la comisión de la oficina de ventas.

34 \$3,500 de comisión de la oficina de ventas \times 0,60 de división = \$2,100 de comisión del asociado de

35 ventas Paso 2: Calcule la división del corredor de la comisión de la oficina de

36 ventas. \$3500 de comisión de la oficina de venta \times 0,40 de división = \$1400 de comisión del corredor

Hoy en día, los arreglos de comisión del 100% son populares. Un asociado de ventas en una oficina de comisión al 100% recibe la comisión completa adeudada a la respectiva oficina de corretaje. En lugar de dividir la comisión con el corredor, el asociado de ventas paga una parte específica de los gastos de oficina más una tarifa mensual fija.

Un corredor que enumera una propiedad con un valor superior al normal puede aceptar una comisión de venta graduada (escala móvil). Esto proporciona un incentivo para que el corredor le consiga al vendedor el mejor precio posible.

EJEMPLO: El corredor tiene un listado con un vendedor y las partes acuerdan una estructura de comisión graduada. La comisión es del 5% sobre los primeros \$200.000 de precio de venta, del 6,5% sobre los siguientes \$100.000 de precio de venta y del 8% sobre el importe superior a \$300.000. ¿Cuál es la comisión total si la propiedad se vende en \$325,000?

Paso 1: Calcular el primer incremento de comisión. $\$200,000 \times$

tasa de 0,05 = \$10,000 de comisión del primer incremento Paso 2:

Calcule el segundo incremento de la comisión. $\$100,000 \times 0,065$

tasa = \$6,500 segundo incremento de comisión Paso 3: Calcule el tercer

incremento de comisión. \$25,000 porción restante del precio de

venta $\times .08$ tasa = \$2,000 comisión de tercer incremento

Paso 4: Sume los incrementos de comisión para determinar la comisión total. $\$10,000 +$

$\$6,500 + \$2,000 = \$18,500$ de comisión total

Cálculo de problemas que incluyen porcentaje

Los problemas de porcentaje involucran tres elementos. Los tres elementos comunes a todos los cálculos de porcentaje son

- parte (del importe total),
- tasa (porcentaje), y
- total (cantidad total).

Podemos usar tres fórmulas simples para ayudar a resolver problemas de porcentajes (vea la siguiente cuadro de texto).

Fórmula: Resolviendo Problemas de Porcentaje

parte \div total = tasa

parte \div tasa = total

total \times tasa = parte

EJEMPLO 1: Una propiedad vendida por \$100,000. La comisión era del 7% del precio de venta. ¿Cuál fue la comisión?

Tasa = 7%

Total = \$100,000

La fórmula indica que para resolver la comisión (parte), debemos multiplicar el precio total de venta por la tarifa:

total \times tasa = parte

$\$100,000 \times 7\% = \$7,000$

1 EJEMPLO 2: Una empresa de bienes raíces competidora vendió la casa de su vecino por
 2 \$200,000. El vendedor indicó que la comisión por la venta fue de \$13,000. ¿Qué porcentaje de
 3 comisión cobró la inmobiliaria?

4 La fórmula indica que para despejar la tasa de comisión (tasa), debemos dividir
 5 la comisión pagada por el precio de venta:

$$6 \text{ parte} \div \text{total} = \text{tasa}$$

$$7 \text{ \$13,000} \div \text{\$200,000} = .065 \text{ o } 6\frac{1}{2}\%$$

8 EJEMPLO 3: Los impuestos a la propiedad son \$1,600 y se gravan a una tasa de \$2.50 por \$100 del
 9 valor tasado. ¿Cuál es el valor tasado?

10 En este ejemplo, debe encontrar el valor tasado total. La parte son los impuestos a la propiedad
 11 de \$1,600. La tarifa es de \$2.50 por cada \$100. Según nuestro dispositivo de memoria, debemos
 12 tomar los \$1600 (parte) y dividirlos por la tasa (\$2,50):

$$13 \text{ parte} \div \text{tasa} = \text{total}$$

$$14 \text{ \$1600} \div \text{\$2,50} = 640$$

15 Debido a que la tasa era de \$2.50 por cada \$100 del valor tasado, si multiplicamos 640 por \$100,
 — el resultado es el monto del valor tasado:

$$17 \text{ 640} \times \text{\$100} = \text{\$64 000}$$

Preguntas de práctica

1. Un asociado de ventas, mientras trabajaba para el corredor, adquirió un listado por \$289,000 a una tasa de comisión del 6%. Un segundo asociado de ventas, que trabaja para otra oficina de corretaje, encontró al comprador de la propiedad. El listado y los corredores de venta acuerdan una división de 50-50 entre las dos oficinas. La propiedad se vende por el precio de lista. El corredor vendedor se quedó con el 45% de la comisión recibida por la oficina vendedora.
 - ¿Cuál fue la comisión total ganada por la venta?
 - ¿Cuál fue la división de la oficina de ventas?
 - ¿Cuál fue la comisión del asociado de ventas en la oficina de ventas?

2. ¿Cuál es el saldo de capital de un préstamo hipotecario si el interés es de \$400 por mes a una tasa anual de 4%?

3. Una propiedad vendida por \$115,900. La comisión era del 7% del precio de venta. Lo que era ¿la Comisión?

4. Una empresa de bienes raíces competidora vendió una residencia por \$350,000. El vendedor indicó que la comisión por la venta fue de \$25,375. ¿Qué porcentaje de comisión cobró la inmobiliaria?

14.2 PORCENTAJE APLICADO AL PRECIO DE VENTA, COSTO Y UTILIDAD

Prot es cuánto gana por encima de su costo. Puede expresarse como el monto en dólares de la ganancia o como un porcentaje de la ganancia.

EJEMPLO: suponga que un comprador pagó \$100 000 por un lote y luego lo vendió por \$150 000. ¿Qué ganancia obtuvo el dueño de la propiedad con la venta?

$$\text{\$150,000 precio de venta} - \text{\$100,000 cantidad pagada} = \text{\$50,000 ganancia}$$

Fórmula: Beneficio

$$\text{cantidad realizada en la venta} + \text{cantidad pagada} = \text{porcentaje de ganancia}$$

Pista: hecho + pagado

Consulte el ejemplo anterior. Podemos tomar la cantidad que el dueño de la propiedad ganó en la venta (\$50,000 de ganancia) y dividirla por la cantidad que el dueño de la propiedad pagó originalmente por la propiedad (\$100,000) para determinar el porcentaje de ganancia obtenida en la venta.

$$\text{\$50,000 cantidad ganada} + \text{\$100,000 cantidad pagada} = .50 \text{ o } 50\% \text{ de ganancia}$$

EJEMPLO: Un inversionista compró 4 acres de tierra por \$150,000. El inversionista subdividió el terreno en dos lotes de 2 acres y los vendió en \$90,000 cada uno. a. ¿Cuánta ganancia obtuvo el inversionista con esta inversión? $\text{\$90,000} \times 2 \text{ lotes} = \text{\$180,000}$

$$\text{Precio de venta de } \text{\$180 000} \text{ por los dos lotes: } \text{\$150 000} \text{ pagados} = \text{\$30 000 de ganancia}$$

b. ¿Cuál fue el porcentaje de ganancia del inversionista en la venta?

$$\text{\$30,000 hechos} + \text{\$150,000 pagados} = .20 \text{ o } 20\% \text{ de ganancia}$$

¿Qué pasa si el inversionista compra una propiedad y, debido a una recesión económica prolongada, el inversionista debe vender la propiedad con pérdidas?

Fórmula: Pérdida

$$\text{cantidad perdida en la venta} + \text{costo total} = \text{pérdida porcentual}$$

Pista: perdido + costo

EJEMPLO 1: Un inversionista compró un lote por \$100,000 y luego tuvo que vender el lote por \$80,000, lo que resultó en una pérdida de \$20,000. ¿Cuál fue el porcentaje de pérdida del inversionista?

$$\text{\$20,000 cantidad perdida} + \text{\$100,000 cantidad costo} = .20 \text{ o } 20\% \text{ pérdida}$$

EJEMPLO 2: Un lote vendido por \$6,000, obteniendo una ganancia del 25%. ¿Cuál fue el costo del lote? $100\% \text{ costo} +$

$$25\% \text{ ganancia} = \text{\$6,000 } 125\% = \text{\$6,000 precio}$$

$$\text{de venta } \text{\$6,000} \text{ precio de venta} +$$

$$1.25 = \text{\$4,800 costo}$$

EJEMPLO 3: Lote vendido por \$10,000, lo que representa una pérdida del 20%. ¿Cuál fue el costo del lote? $100\% - 20\% =$

$$\text{\$10,000 } 80\% = \text{\$10,000}$$

$$\text{\$10,000 precio de}$$

$$\text{venta} + .80 = \text{\$12,500 costo}$$

Preguntas de práctica

5. Un lote que costó \$45,000 se vendió por \$54,000, lo que produjo una ganancia de \$9,000. Cuál es el porcentaje de ganancia?

6. Un lote que costó \$50,000 se vendió por \$47,000, lo que resultó en una pérdida de \$3,000. ¿Cuál es el porcentaje de pérdida?

7. Un lote se vendió por \$32,200, generando una ganancia del 15%. ¿Cuál fue el costo del lote?

8. Se vendió un lote por \$75,000, lo que representa una pérdida del 20%. ¿Cuál fue el costo del lote?

14.3 PASOS PRELIMINARES AL CIERRE

Todas las ventas o intercambios de bienes raíces finalmente concluyen con una transferencia de título. Esto ocurre en el cierre del título (o liquidación), cuando el vendedor entrega el título al comprador a cambio del precio de compra. La fecha y el lugar del cierre del título deben especificarse en el contrato de venta. Por lo general, hay varias cosas que lograr entre el momento de la firma del contrato de venta y el cierre del título. Por ejemplo, algunos de los pasos preliminares incluyen lo siguiente.

Se Deposita El Dinero De Señá. Los asociados de ventas deben entregar el depósito de garantía (también llamado depósito de buena fe o depósito en garantía) al corredor al final del siguiente día hábil. El corredor debe depositar el depósito de buena fe del comprador en la cuenta de depósito en garantía a más tardar al final del tercer día hábil después de que la empresa de corretaje reciba los fondos. Algunos corredores no mantienen sus propias cuentas de depósito en garantía. Si el depósito de garantía se coloca con una compañía de títulos o con un abogado, el contrato de venta debe indicar el nombre, la dirección y el número de teléfono de la compañía de títulos o del abogado. El corredor debe entregar el depósito en garantía al abogado o a la compañía de títulos al final del tercer día hábil (consulte "Cuentas de depósito en garantía o de fideicomiso", Unidad 5).

Depósito adicional, si es necesario. Si el contrato de venta requiere que el comprador entregue fondos adicionales como depósito de buena fe, el asociado de ventas debe realizar un seguimiento de cuándo vencen los fondos adicionales y documentar que el depósito se recibió, se entregó al agente de plica de manera oportuna y se depositó en la cuenta de depósito en garantía.

Solicitud de préstamo. Si los compradores tienen la intención de financiar la compra, completarán una solicitud de hipoteca. El contrato de venta especifica el número de días dentro de los cuales el comprador debe presentar una solicitud de préstamo. El listado y los licenciatarios de venta deben monitorear el progreso.

Contingencias. El titular de la licencia debe realizar un seguimiento de cualquier contingencia en el contrato y hacer un seguimiento para garantizar que las contingencias se aclaren por escrito de manera oportuna.

- 1 Evaluación. Debido a que la propiedad está comprometida como garantía del préstamo hipotecario, el prestamista
2 ordenará una tasación para determinar si el valor de la propiedad es suficiente para asegurar la recuperación del
3 monto del préstamo en caso de incumplimiento. El comprador también puede querer que se evalúe la propiedad para
4 verificar el valor de la propiedad. El comprador tiene derecho a una copia del avalúo no menos de tres días hábiles
5 antes del cierre.
- 6 Aprobación de préstamo. La aprobación del préstamo por parte del prestamista elimina una contingencia importante.
7 El vendedor debe ser notificado una vez que se haya aprobado la financiación del comprador.
- 8 Se ordena la encuesta. La compañía de títulos y el prestamista requieren una encuesta. El comprador querrá que se
9 inspeccione la propiedad para determinar la ubicación exacta y el tamaño de la propiedad y para asegurarse de que
10 no haya invasiones, como la cerca de un vecino que cruza la línea de la propiedad. Consulte la Unidad 10 para
11 obtener información adicional sobre las encuestas.
- 12 Seguro de título. Se realiza una búsqueda en los registros públicos para conocer la condición del título y los
13 gravámenes, sentencias u otros gravámenes existentes. El vendedor es responsable de eliminar cualquier gravamen
14 sobre el título. Por lo general, existe una emisión simultánea de la póliza del propietario y la póliza del prestamista.
15 Consulte la Unidad 9 para obtener detalles completos sobre el seguro de título.
- Inspección de termitas. Se entrega una copia del informe de inspección de organismos que destruyen la madera
17 (WDO, por sus siglas en inglés) al comprador, al prestamista ya la compañía de títulos. La inspección de la WDO es
18 para termitas y otras WDO (como escarabajos perforadores de madera y hongos). El contrato de venta debe
19 especificar los detalles en caso de que se requiera un tratamiento contra termitas o reparaciones.
- 20 Se Ordenan Las Reparaciones Requeridas. Una vez que se aprueba el préstamo, se deben ordenar las reparaciones
21 necesarias para eliminar estas contingencias lo antes posible. La parte apropiada debe inspeccionar el trabajo para
22 asegurarse de que se haya realizado correctamente. El comprador y el vendedor deben ser notificados una vez que
23 se complete el trabajo.
- 24 Inspección de viviendas. Una inspección de la casa es para la condición estructural de la casa (incluyendo
25 electricidad, HVAC, plomería, etc.). Los inspectores de viviendas no pueden realizar inspecciones de WDO legalmente
26 a menos que trabajen para una empresa de control de plagas con licencia.
- 27 Seguro de riesgo del comprador. Los compradores que obtengan una hipoteca deben proporcionar prueba de
28 cobertura de seguro de propietario de vivienda al momento del cierre. El comprador debe tomar una decisión con
29 respecto a la compañía de seguros al inicio de la transacción. Si se nombra una tormenta tropical, la compañía de
30 seguros suspenderá la emisión de pólizas de seguro para propietarios de viviendas hasta que pase la tormenta. La
31 mayoría de las compañías de seguros permiten que el comprador adquiera un seguro con hasta 30 días de
32 anticipación. Tan pronto como se apruebe la financiación del comprador, el comprador debe hacer que la compañía
33 de seguros "vincule" el seguro contra riesgos. La prueba de la cobertura del seguro contra riesgos se envía al agente de cierre.
- 34 Se revisan los documentos de cierre. El agente de cierre (compañía de títulos o abogado) prepara la divulgación de
35 cierre, la escritura de garantía y el acuerdo de prorrateo de impuestos sobre la propiedad y el prestamista prepara los
36 documentos de cierre. El comprador y el vendedor tienen la oportunidad de revisar los documentos de cierre antes
37 del cierre. Es importante que los asociados de ventas comprendan los documentos de cierre. Los asociados de ventas
38 deben poder explicar y verificar las entradas en los documentos de cierre. El día anterior al cierre, los licenciarios
39 deben examinar y revisar la divulgación de cierre con el comprador o el vendedor para corregir cualquier error y
40 explicar cada entrada. Los asociados de ventas generalmente asisten al cierre del título con el comprador y el
41 vendedor en caso de que se necesite su conocimiento de la transacción para ayudar a responder cualquier pregunta
42 o inquietud que pueda surgir.
- 43
- 44 Se lleva a cabo la inspección previa al cierre. Antes del cierre del título, el comprador realiza una inspección final
45 previa al cierre (recorrido) de la propiedad con el asociado de ventas. El propósito de la inspección previa al cierre es
46 verificar que se hayan completado las reparaciones y que la propiedad se haya dejado en buenas condiciones.
- 47

1 Se informa al comprador de la cantidad de fondos necesarios para cerrar. El comprador es responsable de
 2 garantizar que los fondos necesarios para cerrar se entreguen al agente de cierre. La práctica actual de la
 3 industria para transmitir estos fondos es en forma de cheque certificado o transferencia bancaria.

475.25(1)
 (d), FS

5 El depósito de garantía se transfiere al agente de cierre. Cuando el depósito en garantía se ha retenido en la
 6 cuenta de depósito en garantía del corredor, el asociado de ventas es responsable de notificar al corredor la
 7 fecha en que el depósito en garantía se transferirá al agente de cierre. El asociado de ventas debe verificar
 8 con el corredor y el agente de cierre que se haya producido la transferencia. La ley de licencias de bienes
 9 raíces de Florida asigna al corredor la responsabilidad de una contabilidad y entrega precisas de todos los
 10 dineros, depósitos, giros, hipotecas, traspasos, arrendamientos u otros documentos confiados al corredor por
 11 las partes de la transacción.

Preguntas de práctica

9. El propósito de un nal _____ es verificar que las reparaciones
 hayan sido completadas y que la propiedad haya quedado en buenas condiciones.
10. El comprador debe contratar un seguro contra riesgos al principio del proceso porque en el caso de
 una póliza de _____ las compañías de seguros suspenderán la emisión
 propietario de vivienda nombrada.

14.4 DIVULGACIONES DE CIERRE

12
 13 La Declaración de cierre es una contabilidad detallada de los fondos en una transacción de bienes raíces.
 14 Algunas entradas en la Divulgación de cierre se comparten entre el comprador y el vendedor.

Gastos prorrateados

15
 16 La Declaración de cierre implica la división de la responsabilidad financiera entre el comprador y el
 17 vendedor. Los artículos que se convertirán en crédito (reembolso) o débito (cargado) al comprador o al
 18 vendedor se prorratean porque el artículo se aplica tanto al comprador como al vendedor. Los diversos créditos
 19 y débitos se reparten entre el comprador y el vendedor en las proporciones o prorratas estipuladas en el
 20 contrato.

21 Cada contrato de venta debe especificar una fecha para prorratear los artículos. Todos los prorrateos se
 22 calculan a partir de la medianoche: cuando termina un día y comienza el nuevo. El día de cierre se asigna
 23 (pertenece) al comprador o al vendedor según lo determinado en el contrato de venta. Al transferir el título, es
 24 habitual que todos los elementos prorrateados se determinen a partir de la medianoche del día anterior a la
 25 fecha de cierre. Esto significa que la responsabilidad del vendedor finaliza a la medianoche del día anterior al
 26 cierre y que el comprador es responsable de los costos incurridos a partir de la fecha de cierre en adelante. Si
 27 se le cobra al vendedor el día del cierre, simplemente agregue un día adicional a los días del vendedor.

28
 29 Los prorrateos se ingresan en la Divulgación de cierre como entradas dobles (una parte se carga y la
 30 otra parte se acredita). Se ingresa un solo monto en dólares como débito para una parte y como crédito para
 31 la otra parte.

32 Métodos de 365 días y 360 días. Hay dos métodos para calcular los prorrateos:

- 33 1. El método de 365 días es el más común y el más preciso. Este

34 El método calcula el prorrateo utilizando el número real de días en el período de prorrateo. El cargo
 35 anual se divide por 365 (el número de días en un año calendario) para determinar la tarifa diaria.

36 El número real de días en el período de prorrateo se multiplica por la tarifa diaria.

37

1 2. El método de 360 días asigna 30 días a cada mes. En este método, el
 2 el costo anual se divide por 360 para determinar la tarifa diaria. Este método normalmente no se usa para calcular los
 3 prorrateos para las revelaciones de cierre.

4 Impuestos a la propiedad del condado y/o de la ciudad. Los impuestos sobre la propiedad se pagan una vez al año (sobre una base
 5 anual). Los impuestos sobre la propiedad vencen el 1 de noviembre de cada año, y el propietario tiene hasta finales de marzo del próximo
 6 año para pagar la factura de impuestos antes de que los impuestos entren en mora. Debido a que los impuestos no vencen hasta finales
 7 de año, al cierre se le acredita al comprador el tiempo que el vendedor fue dueño de la propiedad. El comprador pagará la factura de
 8 impuestos al final del año cuando venza la totalidad de la factura de impuestos (consulte el "Programa de impuestos sobre la propiedad"

9

10 Figura 18.1).

Fórmula: Impuestos a la propiedad no pagados

impuestos a la propiedad por año ÷ 365 días = tasa impositiva diaria

tasa impositiva diaria × número de días que el vendedor posee la propiedad en el año = monto prorrateado
 (comprador de crédito, vendedor de débito)

11 EJEMPLO 1: aún no se La fecha de cierre es el 23 de julio. Los impuestos anuales sobre la propiedad son \$3,467.50 y
 12 han pagado. ¿Cuánto debe pagar el vendedor al comprador por los días en que el vendedor fue dueño de la propiedad?
 13 El día del cierre corre a cargo del comprador. (Al hacer cálculos, use el método de 365 días a menos que el método de 360
 14 días se indique específicamente en la pregunta).

15 Paso 1. Comience dividiendo los impuestos anuales sobre la propiedad entre 365 para encontrar la tarifa diaria:

16 $\$3467,50 \div 365 =$ tarifa diaria de \$9,50 Paso 2.

17 El vendedor acreditará al comprador de enero a junio y hasta la medianoche

18 el día antes del cierre (medianoche del 22 de julio). Calcule la cantidad exacta de días en los meses del 1 de enero
 19 (cuando comienza el año fiscal) hasta junio y agregue 22 días para julio.

20 31 de enero + 28 de febrero + 31 de marzo + 30 de abril + 31 de mayo + 30 de junio + 22 de julio = 203 días Paso

21 3. Multiplique

22 la tarifa diaria por la cantidad de días que el vendedor le debe al comprador: $\$9.50$ tarifa diaria × 203 días =

23 $\$1,928.50$ Paso 4. Los prorrateos se ingresan en la

24 Declaración de cierre como entradas dobles; un débito a una parte y un crédito a la otra parte. La cifra en dólares es
 25 idéntica para el débito y el crédito.

26

27 El vendedor no ha pagado la factura del impuesto sobre la propiedad del año porque no vencerá hasta el 1 de

28 noviembre. El vendedor era dueño de la propiedad durante el año fiscal hasta la medianoche del día anterior al cierre. Por
 29 lo tanto, al vendedor se le cobra (debita) $\$1,928.50$ en la divulgación de cierre.

30 Al comprador se le acreditan $\$1,928.50$ en la Divulgación de Cierre. Al comprador se le acreditan $\$1,928.50$ en la Divulgación
 31 de Cierre. Cuando la factura de impuestos venza más adelante en el año, el comprador pagará la factura total de impuestos
 32 a la propiedad de $\$3,467.50$.

33 Entrada de divulgación de cierre: vendedor de débito de $\$1,928.50$, comprador de crédito de $\$1,928.50$

34 EJEMPLO 2: La fecha de cierre es el 15 de abril. Los impuestos anuales sobre la propiedad son de $\$2283,44$.

35 El día del cierre corre a cargo del comprador. El prorrateo se calcula de la siguiente manera: La tasa diaria del

36 impuesto predial es: $\$2,283.44 \div 365$ días =

37 $\$6.256$ tasa diaria Los impuestos se pagan atrasados ,

38 por lo que el vendedor le deberá al comprador por tres meses (de enero a marzo) y 14 días en abril: 31 de enero + 28

39 de febrero + 31 de marzo + 14 de abril = 104 días

40 $\$6,256$ tarifa diaria × 104 días = $\$650,624$, redondeado a $\$650,62$ (débito

41 vendedor, crédito comprador)

42

- 1 Si el cierre se produce tarde en el año (noviembre o diciembre) y el vendedor ya pagó los impuestos del año, el
 2 comprador reembolsará al vendedor el resto del año. Así, al comprador se le cobrará un débito por concepto de impuestos
 3 por los días restantes del año, y al vendedor un crédito por la misma cantidad.
 4



PRORRATEO DE IMPUESTOS A LA PROPIEDAD

- Impuestos a la propiedad (artículos pagados atrasados) "días de vendedor" se utilizan para calcular el prorrateo.
- Los impuestos sobre la propiedad no pagados aparecen como un crédito para el comprador y como un débito para el vendedor.
- Los prorrateos siempre tienen el mismo monto en dólares ingresado para el débito y el crédito.

- 5 Renta prepagada. Normalmente, cualquier ingreso de alquiler recaudado por adelantado pertenece al nuevo propietario
 6 (comprador) a partir de la fecha de cierre. En otras palabras, la parte no utilizada de la renta anticipada pertenece al
 7 comprador. El monto total del alquiler debe dividirse por la cantidad de días involucrados en el periodo de alquiler y
 8 asignarse diariamente.

Fórmula: Renta Prepagada

alquiler pagado por el mes de cierre ÷ número de días en el mes de cierre = alquiler diario
 tasa

tasa de alquiler diaria × número de días que el comprador posee la propiedad en el mes de cierre = prorrateo
 monto de la transacción (crédito comprador, débito vendedor)

- 9 EJEMPLO: Suponga que una propiedad se alquila por \$1,245 por mes. La fecha de cierre es el día 21 de
 10 junio. El vendedor (propietario) recibió el alquiler del inquilino el primer día del mes. Por lo tanto, el
 11 comprador tiene derecho a la renta a partir del día de cierre hasta el resto de junio.
 12

- 13 Paso 1. Calcular el número de días adeudados al comprador. 30
 14 días en junio – 20 días de propiedad del vendedor = 10 días de alquiler adeudado por el
 15 comprador Paso 2. Calcule la tasa diaria de ingresos por
 16 alquiler. $\$1,245 \div 30$ días en el mes = \$41.50 de alquiler
 17 diario Paso 3. Calcule el alquiler adeudado al
 18 comprador. $\$41.50$ alquiler diario × 10 días adeudado al
 19 comprador = \$415.00 Paso 4. Los prorrateos se ingresan en la divulgación de cierre como una entrada
 20 doble; al vendedor se le debita (debe) \$415.00 y al comprador se le acreditan \$415.00 por ingresos de
 21 alquiler a partir de la fecha de cierre hasta el resto del mes.
 22

Entrada de divulgación de cierre: vendedor de débito de \$ 415,00, comprador de crédito de \$ 415,00



PRORRATEO DE ARTÍCULOS PAGADOS POR ADELANTADO

- Cuando un artículo prorrateado se paga por adelantado, como es el caso del alquiler, los "días del comprador" se utilizan para calcular el prorrateo.
- El alquiler pagado por adelantado se registra como un crédito para el comprador y un débito para el vendedor.
- Si la propiedad de alquiler es un dúplex, tiene dos unidades; un triplex tiene tres unidades; y un fourplex tiene cuatro unidades.
 Por ejemplo, si el prorrateo del alquiler indica que la propiedad de ingresos es un dúplex, multiplique el alquiler mensual por unidad por 2.

1 Interés hipotecario sobre hipotecas asumidas. Cuando se asume un préstamo, los intereses devengados para el mes de
 2 cierre deben ser prorrateados. Los intereses se pagan en mora, por lo tanto, el pago mensual realizado el primer día del mes
 3 paga intereses por todo el mes anterior. Los intereses se calculan a partir de la última fecha en que se pagaron intereses. Se
 4 utiliza el número exacto de días de cada mes y el interés se calcula diariamente.
 5

Fórmula: interés sobre la hipoteca asumida

$$\text{saldo del préstamo} \times \text{tasa de interés} = \text{interés anual} \div 365 \text{ días} = \text{tasa de interés diaria}$$

$$\times \text{número de días que el vendedor posee la propiedad en el mes de cierre} = \text{cantidad prorrateada (crédito comprador, débito vendedor)}$$

6 EJEMPLO: El cierre de una casa está programado para el 8 de mayo. El comprador asume el préstamo del
 7 vendedor. El préstamo tiene una tasa de interés del 4,5% y un pago mensual de \$612,62 que vence el primer día
 8 de cada mes. El saldo del préstamo al 1 de mayo es de \$93,600. ¿Qué es el prorrateo?

9 Paso 1. Encuentra la tasa de interés diaria.

10 Saldo del préstamo de \$93,600 \times 4.5% de interés = \$4,212 de interés anual

11 \$4,212 \div 365 días = \$11.539726 tasa de interés diaria Paso 2.

12 Halle la cantidad de días de interés acumulado que debe el vendedor.

13 El vendedor debe intereses al comprador por el período del 1 de mayo hasta la medianoche del día
 14 antes del cierre, o siete días.

15 Paso 3. Multiplique la tasa de interés diaria por los días adeudados. tasa

diaria de \$11,539726 \times 7 días adeudados = \$80,778082 o \$80,78 Asiento

17 de divulgación de cierre: \$80,78 vendedor de débito; Comprador de crédito de \$ 80.78



PRORRATEO DE INTERÉS HIPOTECARIO SOBRE SUPUESTO HIPOTECAS

- Los intereses de los préstamos hipotecarios se pagan atrasados.
- Al prorratear un artículo pagado atrasado, use "días de vendedor" para calcular el prorrateo.
- Ingrese el interés de una hipoteca asumida como un débito para el vendedor y como un crédito para el comprador.

FIGURA 14.2 ■ Resumen de prorrateo

Prorrateo	Fórmula					Entrada de divulgación*
Propiedad no pagada <small>Impuesto</small>	propiedad impuestos	+	365 días	\times	días que el vendedor posee la propiedad (primera parte del año)	= prorratedo cantidad L vendedor comprador j
Renta prepagada	mensual alquilar	+	días en el mes de cierre	\times	días que el comprador posee la propiedad (segunda parte del mes)	= prorratedo cantidad L vendedor comprador j
Interés en Ficticio Hipoteca	interés anual (préstamo \times tasa de interés)	+	365 días	\times	días que el vendedor posee la propiedad en el mes de cierre (primera parte del mes)	= prorratedo cantidad L vendedor comprador j

* En la columna Entrada de Divulgación, si un individuo recibe dinero en la mesa de cierre, se le llama crédito, que podemos representar como una J porque los créditos nos hacen felices. Si el comprador o el vendedor deben pagar dinero al cierre, se llama débito, que podemos representar como una L porque los débitos nos entristecen.

Preguntas de práctica

11. La fecha de cierre es el 10 de mayo, los impuestos anuales sobre la propiedad son de \$3,011.25 y la factura de impuestos aún no se ha pagado. El día del cierre corre a cargo del comprador. ¿Cuánto debe pagar el vendedor al comprador por los días en que el vendedor fue dueño de la propiedad?
12. La fecha de cierre es el 14 de abril. El comprador asume el préstamo hipotecario del vendedor que tiene un saldo de capital al 1 de abril de \$200,500 al 4% de interés. El día del cierre corre a cargo del comprador. ¿Qué es el prorrateo y cómo se ingresa en la Declaración de cierre?
13. La fecha de cierre es el 10 de abril y el dúplex se alquila a \$1200 por unidad. El vendedor (propietario) recibió el alquiler de ambos inquilinos el primero del mes. ¿Qué es el prorrateo y cómo se ingresa en la Declaración de cierre?

14.5 IMPUESTOS ESTATALES DE TRANSFERENCIAS

201.02, FS

Florida tiene tres tipos de impuestos estatales que se aplican a escrituras, pagarés o hipotecas asociadas con la transferencia de propiedad de bienes inmuebles y financiamiento.

Impuesto Estatal de Actos Jurídicos Documentados sobre Escrituras. Florida exige el pago de un impuesto sobre las escrituras y otros traspasos. Este impuesto estatal de sellos documentales sobre escrituras se evalúa a una tasa de \$.70 (\$.60 en el condado de Miami-Dade) por cada \$100 del precio total de compra (o cualquier fracción de \$100). No importa si la compra es en efectivo, financiada o alguna combinación de efectivo y financiada porque este impuesto se basa en el precio de compra. Este es un impuesto único y no se paga anualmente (ver Figura 14.3).

Fórmula: Impuestos de Timbre Documentario sobre Escrituras

precio de compra ÷ \$100 = unidades imponibles; (si el resultado es un número decimal, redondee al siguiente número entero)

número de unidades imponibles × \$.70* = costo del impuesto de timbre documentario sobre escrituras

* La tarifa es de \$.60 en el condado de Miami-Dade

EJEMPLO 1: Si una casa se vende en \$171,200, el impuesto de timbre documentario sobre la escritura será el siguiente: $\$171,200 \div \$100 =$

$1,712$ unidades imponibles $1,712 \times \$.70 =$

$\$1,198.40$ impuesto de timbre documentario sobre la escritura

EJEMPLO 2: Suponga que el precio de compra en el ejemplo anterior es \$171,225. \$171,225 dividido por \$100 es 1,712.25. El resultado es un número decimal, así que redondee las unidades imponibles al siguiente número entero de 1.713 antes de calcular el impuesto de timbre adeudado de la siguiente manera:

$\$171,225 \div \$100 = 1,712.25$, redondeado al siguiente número entero = 1,713 unidades imponibles

$1,713 \times \$0,70 = \$1,199,10$ impuesto de timbre documentario sobre escritura

1 EJEMPLO 3: Una casa se vende por \$295,995. ¿Cuánto cobrará el Estado por el impuesto de timbre
 2 documental sobre la escritura? \$295,995
 3 + \$100 = 2.959,95, redondear al siguiente número entero = 2.960 unidades imponible 2.960 ×
 4 \$0,70 = \$2.072,00 impuesto de timbre documental sobre la escritura

5 La ley exige que el vendedor entregue una escritura registrable. Debido a que una escritura no puede
 6 registrarse hasta que se haya pagado el impuesto de timbre, el vendedor está obligado a entregar una escritura
 7 después de haber pagado el impuesto de timbre o negociar con el comprador para asumir la obligación. Si el
 8 comprador no acepta pagar el impuesto de timbre sobre la escritura, el impuesto sigue siendo responsabilidad
 9 del vendedor.



IMPUESTO DE SELLOS DOCUMENTALES SOBRE ESCRITURAS

- El impuesto de sellos documentales sobre escrituras se cobra a una tasa de \$.70 (\$.60 en el condado de Miami-Dade) por cada \$100 del precio total de compra.
- El impuesto documentario es un gasto. Se registra como un débito a favor de la persona que paga el gasto. A diferencia de un prorrateo, no hay crédito a la otra parte (los gastos son entradas únicas).
- En ventas o intercambios normales, el impuesto documentario se muestra como un débito al vendedor en el Cierre Divulgación.

201.08, FS

10 Impuesto Estatal de Actos Jurídicos Documentados sobre Pagarés. Florida requiere el pago de un impuesto de
 11 sello documental sobre todos los pagarés nuevos y asumidos. La tasa de impuesto es de \$.35 por cada \$100, o
 12 fracción, sobre el valor nominal del pagaré. Este es un gasto que normalmente corre a cargo del comprador. El
 13 impuesto se ingresa como un débito para el comprador en la Declaración de cierre (consulte la Figura 14.3).
 14

Fórmula: Impuestos Documentarios de Timbres sobre Pagarés

pagaré ÷ \$100 = unidades imponible (si el resultado es un número decimal, redondee hacia arriba)
 al siguiente número entero)

número de unidades gravables × \$.35 = costo del impuesto de timbre documentario sobre promesas
 notas

15 EJEMPLO 1: Una casa se vende por \$375,000. El comprador financió la compra con un préstamo
 16 nuevo 80% convencional y 20% en efectivo. ¿Cuánto le cobró al comprador el impuesto de timbre
 17 documentario del pagaré? \$375,000 precio de compra
 18 × .80 = \$300,000 monto del préstamo hipotecario \$300,000 ÷ \$100 =
 19 3,000 unidades imponible 3,000 × \$.35 =
 20 \$1,050 impuesto de sello documental sobre el pagaré

21 EJEMPLO 2: Una casa vendida por \$90,000. El comprador pagó \$10,000 en efectivo, asumió una
 22 hipoteca registrada de \$55,000 y creó una nueva segunda hipoteca por un monto de \$25,000. El
 23 impuesto de sellos documentales sobre los pagarés resultantes de esta transacción es el siguiente:
 24 \$55,000 ÷ \$100 =
 25 550 unidades gravables × \$.35 = \$192.50 (asumido) \$25,000 ÷ \$100 =
 26 250 unidades gravables × \$.35 = \$87.50 (nuevo pagaré) \$192,50 +
 27 \$87,50 = \$280 (impuesto sobre notas)



CÁLCULO DEL IMPUESTO DE SELLOS DOCUMENTALES SOBRE PROMISORIOS NOTAS

- El impuesto de sellos documentales sobre pagarés se cobra a una tasa de \$.35 por cada \$100 del pagaré.
- El impuesto de timbres documentales es un gasto. Se ingresa como un débito para el comprador (un gasto del comprador a menos que se acuerde de lo contrario).

199.133,
FS

1 Impuesto Estatal de Intangibles sobre Hipotecas Nuevas. Florida requiere el pago de un impuesto intangible sobre las nuevas
2 hipotecas. (Una hipoteca supuesta registrada previamente no debe volver a ser gravada; del mismo modo, el impuesto sobre
3 intangibles no se cobra sobre las compras sujetas a una hipoteca existente). décimas de un centavo) por dólar de deuda (ver
4 Figura 14.3).

5

Fórmula: Impuesto Intangible sobre Hipotecas Nuevas

monto del préstamo nuevo \times \$.002 = costo del impuesto intangible

6 EJEMPLO: Utilice las cifras del ejemplo anterior. El impuesto intangible sobre la nueva segunda hipoteca es el
7 siguiente: \$25,000 nueva segunda hipoteca

8 \times \$.002 = \$50 impuesto intangible sobre la nueva segunda hipoteca

9 Este impuesto generalmente se muestra como un débito al comprador en la divulgación de cierre.

FIGURA 14.3 ■ Impuestos estatales a las transferencias

Tipo de Impuesto	Tasa	Cargado	Se aplica a
	\$.70 por \$100		
Sellos de doc en la escritura	(\$.60 por cada \$100 del condado de Miami Dade)	Precio de compra	Todos los medios de transporte
Sellos de doc en nota	\$.35 por \$100	Pagaré	Nuevo y Asumido Préstamos hipotecarios
Impuesto Intangibles	\$.002	Préstamo hipotecario	Nuevo Financiamiento

10 EJEMPLO: Una propiedad vendida por \$179,950. El comprador pagó \$25,000 en efectivo y arregló un
11 préstamo hipotecario de \$154,950. ¿Cuáles son los impuestos de transferencia estatales sobre esta
12 transacción?

13

14 Escritura: $\$179,950 \div \$100 = 1,799.5$, redondeado a 1,800 unidades

15 imponibles $1,800 \text{ unidades imponibles} \times \$.70 = \$1,260$

16 impuesto sobre escritura Impuesto

17 intangible sobre nueva hipoteca: $\$154,950 \times \$.002 = \$309.90$ impuesto

18

19 intangible sobre nueva hipoteca Nota: $\$154,950 \div \$100 = 1,549.5$, redondeado

20 a 1.550 unidades imponibles $1,550 \text{ unidades imponibles} \times \$.35 = \$542.50$

21 impuesto sobre el pagaré Total

22

de impuestos estatales sobre transferencias: $\$1,260 + \$309.90 + \$542.50 = \$2,112.40$

1 Otros Cargos

2 Preparación de Documentos. El método habitual de manejar los cargos por la preparación de documentos es exigir a
3 la persona que debe firmar el documento que pague la tarifa por su preparación. Por lo tanto, el vendedor (otorgante)
4 paga por la preparación de la escritura y el comprador (deudor hipotecario) paga por la preparación de la hipoteca y el
5 pagará. Los cargos resultantes se muestran como un débito en la Declaración de cierre de la persona que debe pagar.
6 Los gastos son asientos únicos (no hay crédito correspondiente).

8 Tarifas de grabación. Varios de los instrumentos legales firmados al cierre deben registrarse para dar aviso constructivo
9 de la nueva propiedad y el estado de la deuda. Los cargos asociados con el registro de estos documentos generalmente
10 los paga la persona que desea que se registre un documento en particular. Por ejemplo, el concesionario (comprador)
11 quiere que se registre la escritura y paga por este servicio, aunque el otorgante (vendedor) paga para que un abogado
12 prepare la escritura.

13 Las diversas tarifas de registro se muestran como un débito a la parte correspondiente.

14 Comisión del corredor. Normalmente, la persona que contrató al corredor debe pagar la comisión. La comisión del
15 corredor se ingresa como un débito a la parte encargada de pagar la comisión.

17 Seguro de título. Legalmente, el vendedor de una propiedad no está obligado a proporcionar un resumen del título, un
18 seguro de título o una opinión del título sin estar de acuerdo en hacerlo por contrato. Sin embargo, los seguros de
19 título se utilizan para proteger al prestamista y al comprador. Los prestamistas por lo general no aceptan resúmenes
20 del título, pero exigen un seguro de título del prestamista actualizado. Un representante del comprador debe
21 recomendar que se proteja el interés del comprador mediante la obtención de un seguro de título del propietario. En
22 realidad, estos cargos, como muchos, son negociables con respecto a quién paga qué (consulte "Seguro de título",
23 Unidad 9).

Preguntas de práctica

14. El impuesto de timbre documentario sobre escrituras se _____.
15. El impuesto de timbre documentario sobre escrituras está gravado a una tasa de _____ por
_____ unidad.
16. La fecha de cierre es el 15 de julio. El precio de compra es de \$250 575. El comprador obtuvo un nuevo
préstamo hipotecario por el 80% del precio de compra.
- ¿Cuál es el cargo por el impuesto de sellos documentales sobre la escritura y cómo se
ingreso del impuesto en la Divulgación de Cierre?

 - ¿Cuál es el cargo total por los impuestos de transferencia estatales asociados con el
nanciación?

14.6 REGLAS PRÁCTICAS

Recuerde que una Divulgación de cierre es una contabilidad detallada de los fondos en una transacción de bienes raíces. La divulgación resume quién es responsable de pagar cada artículo asociado con el contrato de venta. Puede pensar en la Divulgación de cierre como una fotografía de un momento especial en el tiempo (el día del cierre). Cada entrada en la Divulgación de cierre se refiere al dinero en el día de cierre (efectivo hoy). En la mesa de cierre, el comprador y el vendedor tienen obligaciones financieras entre sí. Si un individuo recibe dinero en la mesa de cierre, se llama crédito, que podemos representar como una J porque los créditos nos hacen felices. Si el comprador o el vendedor deben pagar dinero al cierre, se llama débito, que podemos representar como una L porque los débitos nos entristecen.

Precio de compra. El precio de compra se acredita J al vendedor porque el vendedor está feliz de recibir dinero. El precio de compra se ingresa en la divulgación como un débito L para el comprador porque el comprador está triste por tener que pagar dinero. Suponiendo un precio de compra de \$200 000, se acreditarán \$200 000 al vendedor (el vendedor recibe dinero) y al comprador se le debitan \$200 000 (el comprador paga la propiedad).

Depósito de arras. El depósito de garantía inicial generalmente se paga en el momento en que se presenta una oferta al vendedor. Debido a que el comprador pagó por adelantado el depósito, la Declaración de cierre indicará un crédito J el día del cierre. El comprador pagó el depósito hace aproximadamente un mes, por lo que el comprador está feliz el día del cierre porque ya se ha pagado. Si el depósito de garantía del comprador fue de \$10,000, esta es la cantidad del crédito J al comprador. No se realiza ninguna entrada en el lado del vendedor de la Divulgación de cierre porque el depósito se entregó previamente al corredor u otro agente de plica. El día del cierre, el agente de plica entrega los fondos en plica al agente de cierre.

Nuevo Préstamo Hipotecario. Muy pocos compradores pagan por una casa en efectivo. Por ejemplo, este comprador recibió un préstamo hipotecario de tasa fija a 30 años por el 80% del precio de compra (préstamo de \$160,000). Hoy, el prestamista trae \$160,000 a la mesa de cierre en nombre del comprador. Eso significa que el prestamista del comprador, el día del cierre, se hace cargo de \$160,000 del precio de compra. Por lo tanto, los \$160,000 se ingresan en la Declaración de cierre como un crédito J para el comprador. No hay ninguna entrada en la divulgación del lado del vendedor porque los \$160,000 se transfieren al agente de cierre el día del cierre.

Hipoteca de compra de dinero. A veces, el comprador no tiene suficiente dinero en efectivo para pagar el pago inicial completo. Si el mismo comprador mencionado anteriormente aseguró un préstamo de \$160,000, el capital del comprador es de \$40,000. El comprador ya pagó un depósito de garantía de \$10,000, dejando una obligación de \$30,000 para el pago inicial. Si el comprador solo tiene la capacidad de pagar \$20,000 en efectivo para el pago inicial, el vendedor puede aceptar financiar una nueva hipoteca de dinero de compra por un monto de \$10,000. La declaración de cierre indicaría un crédito J al comprador porque el comprador no tiene que presentar los \$10,000 en efectivo al cierre. Sin embargo, el vendedor recibe \$10 000 menos en efectivo al cierre, por lo que un débito L de \$10,000 se ingresa en el lado del vendedor de la Divulgación de cierre.

Prorrateso. Recuerde que anteriormente en esta unidad se analizaron tres tipos de prorrateso: (1) impuestos sobre la propiedad, (2) alquiler y (3) interés hipotecario sobre una hipoteca asumida. Los prorratesos siempre se ingresan en la Declaración de cierre como entradas dobles. Esto significa que el prorrateso se ingresa tanto del lado del comprador como del lado del vendedor de la Declaración de cierre (un débito para una parte y un crédito para la otra parte) y el monto en dólares del débito y el crédito es la misma cifra en dólares.

- 1 1. Impuesto a la propiedad. Los impuestos sobre la propiedad se pagan atrasados. Esto se debe a que el
2 propietario no recibe la factura de los impuestos del año en curso hasta noviembre. Por lo tanto, si la
3 fecha de cierre es antes del 30 de noviembre, el vendedor entregará al comprador la parte de los
4 impuestos sobre la propiedad que le corresponde al vendedor al momento del cierre. Los impuestos
5 sobre la propiedad se ingresarán en la Divulgación de cierre como un débito L al vendedor y se acreditará la misma ca
6 J al comprador en la Divulgación de cierre. Cuando el comprador reciba la factura del impuesto sobre la
7 propiedad en noviembre, el comprador ya habrá recibido la parte de la obligación fiscal del vendedor y el
8 comprador (o el prestamista si los impuestos sobre la propiedad están depositados) pagará la factura
9 del impuesto sobre la propiedad del año.
- 10 2. Alquiler prepago. El primer día del mes, suponga que el vendedor cobró \$1,000 en dinero del alquiler de un
11 inquilino que ocupa la propiedad que se vende. A mediados de mes, el día del cierre, el vendedor
12 entregará al comprador una parte del dinero del alquiler. Si el vendedor entrega dinero al comprador el
13 día de cierre, se ingresa en la Declaración de cierre como un débito L para el vendedor y como un crédito
14 J para el comprador.
- 15 3. Interés de una hipoteca asumida. Los intereses de los préstamos hipotecarios se pagan en mora. Por lo
16 tanto, cuando el prestatario paga el pago de la hipoteca de febrero, el prestatario está pagando el capital
17 de febrero y los intereses cobrados por enero. Si la fecha de cierre es en enero, esto significa que el
18 comprador hará un pago de la hipoteca el 1 de febrero y el pago de febrero incluirá los intereses
19 adeudados por el mes de enero. Debido a que el vendedor solo vivió en la propiedad durante una parte
20 de enero, al momento del cierre, el vendedor le pagará al comprador la parte del vendedor de los
21 intereses de la hipoteca de enero. El vendedor le da dinero al comprador, por lo que el prorrateo se
22 registra como un débito L para el vendedor y como un crédito J para el comprador. El comprador no tiene
23 que pagar ningún interés el día del cierre.

24
25 ¿Notó que en los tres escenarios de prorrateo, el prorrateo se ingresó en la Divulgación de cierre como un
26 débito L para el vendedor y como un crédito J para el comprador? Por lo general, este será el caso. Esta regla no
27 se cumplirá en algunos casos, como si los impuestos sobre la propiedad para el año en curso se pagaron antes
28 del día de cierre (quizás un cierre de diciembre), si el alquiler no se paga el primero de mes (fecha de cierre antes
29 del cierre mensual). se pagó el alquiler), etc. Pero para fines de prueba y para situaciones típicas, el prorrateo se
30 ingresará en la Divulgación de cierre como un débito L para el vendedor y como un crédito J para el comprador.

31
32 **Gastos.** Los gastos siempre se ingresan en la Declaración de cierre como un débito. Un gasto significa que se
33 paga dinero al cierre, por lo que se ingresa como un débito L y se carga a la persona que paga el gasto. El agente
34 de cierre revisará el contrato para determinar quién es responsable de pagar el gasto. Un gasto es normalmente
35 un elemento de una sola entrada porque solo se carga el gasto a una de las partes, a menos que el contrato
36 establezca lo contrario. Hay algunas prácticas comunes con respecto a quién paga ciertos gastos:

- 37
38 ■ El impuesto de sellos documentales sobre la escritura normalmente es responsabilidad del
39 vendedor y aparece como un débito L en el lado del vendedor de la Divulgación de cierre. No hay
40 entrada en el lado del comprador de la Divulgación de cierre porque el comprador no recibe este
41 dinero. El impuesto se paga al estado de Florida.
- 42 ■ El impuesto intangible sobre nuevas hipotecas se ingresa como un débito L en el lado del comprador de
43 la Declaración de cierre. Los gastos asociados con la financiación del comprador normalmente los
44 paga el comprador.
- 45 ■ Se pagan impuestos de sellos documentales sobre notas nuevas y asumidas. Debido a que estos
46 gastos están asociados con la financiación del comprador, los gastos generalmente se ingresan
como un débito L para el comprador.

- 1 ■ Los gastos diversos que se ingresan en la Divulgación de cierre incluyen elementos tales como la inspección de
 2 termitas, la encuesta, la comisión del corredor, etc. Estos gastos se registran como un débito L a favor de la
 3 parte que acordó pagar los gastos.

Preguntas de práctica

17. El depósito de arras mantenido en custodia por el corredor se ingresa al cierre de la divulgación como un _____.
18. Los gastos se registran como _____ sobre la revelación de cierre.
19. Los prorrateos se ingresan como _____ entradas en la divulgación de cierre.

4 14.7 RESUMEN DE PUNTOS IMPORTANTES

- 5 ■ Prot es la cantidad que gana por encima del costo. ■ Una inspección
 6 previa al cierre es un recorrido final con el asociado de ventas para verificar
 7 que se han completado las reparaciones y que la propiedad se deja en buenas condiciones.
- 8 ■ Prorratear significa dividir varios débitos (cargos) y créditos entre el comprador y el vendedor. Un prorrateo
 9 es un gasto compartido entre el comprador y el vendedor. ■ Los impuestos sobre la propiedad se
 10 pagan atrasados y se prorratean usando un año de 365 días (actual
 11 número de días en el período de prorrateo). Los impuestos a la propiedad no pagados aparecen como un
 12 crédito para el comprador y como un débito para el vendedor. Los prorrateos tienen el mismo monto en dólares
 13 en cada entrada. Los días de vendedor se utilizan para prorratear los artículos pagados
 14 atrasados. ■ Los ingresos por alquiler recaudados por adelantado pertenecen al nuevo propietario a partir de la
 15 fecha de cierre. Los ingresos por alquiler anticipados aparecen como un crédito para el comprador y un
 — débito para el vendedor. Los días del comprador se utilizan para prorratear los artículos
 17 pagados por adelantado. ■ El impuesto de timbre documentario sobre escrituras se paga sobre el precio total de
 18 compra. La tarifa es de \$.70 (\$.60 en el condado de Miami-Dade) por cada \$100, o
 19 fracción. ■ El impuesto de timbre documentario sobre pagarés se paga sobre el monto de la deuda. Este impuesto
 20 se paga sobre todos los pagarés hipotecarios nuevos y asumidos. La tarifa es de \$.35 por cada \$100, o
 21 fracción.
- 22 ■ Se paga impuesto intangible sobre la nueva deuda. La tasa es de \$0,002 por cada \$1 de deuda nueva.

UNIDAD 14 EXAMEN

Este cuestionario tiene como objetivo no solo ayudarlo a repasar esta unidad, sino también ayudarlo con los diversos cálculos en otras unidades.

- Cambia los porcentajes a decimales. a. $39\frac{1}{2}\%$
b. 2% _____
c. 75% _____
d. 145% _____
- Cambia los porcentajes a fracciones. a. 50%
b. 20% _____
c. 25% _____
d. 40% _____
- Cambia las fracciones a decimales. a. $\frac{1}{8}$
segundo _____
c. $\frac{1}{16}$ _____
d. $\frac{1}{20}$ _____
- Divide estos números. a.
 $44.032 \div 1.72$ b. _____
 $493.8 \div .60$ c. _____
 $18.768 \div 25.5$ d. _____
 $7,735 \div .17$ _____
- Un corredor ofrece un motel por \$1,450,000. El contrato de cotización especifica una comisión de venta del 6,5 % por los primeros \$600 000 del precio de venta, un 7 % por los siguientes \$800 000 y una comisión del 8 % sobre todo el precio de venta real que supere los \$1,4 millones. El corredor ha acordado una división de 45-55 si uno de los asociados de ventas del corredor vende la propiedad. La propiedad se vende "en casa". El corredor paga al asociado de ventas involucrado en la transacción el 55% de la comisión total. ¿Cuál es la comisión del asociado de ventas si el asociado vende el motel por el precio de lista? a. \$44,550 b. \$54,450 c. \$95,000 d. \$99,000
- Un constructor compra un lote residencial para \$42,000 y construye una nueva casa a un costo de \$178,000. El constructor luego vende la propiedad por \$187,000. ¿Cuál es el porcentaje de pérdida del constructor en la venta? a. 13% b. 15% c. 20% d. 22%
- Compró una casa en el condado de Citrus, Florida, por \$130,000. Dio un depósito de \$19,480, asumió una hipoteca registrada de \$90,520 y firmó una nueva segunda hipoteca y pagará por \$20,000. ¿Cuál es el total de impuestos estatales adeudados como resultado de esta transferencia de propiedad? a. \$1,297.50 b. \$1,336.75 c. \$1,336.80 d. \$1,337.10
- Un corredor lista una propiedad, una comisión del 7% es acordado, y el listado se coloca en el MLS. La comisión de venta se dividirá de la siguiente manera: 45% para el corredor de cotización y 55% para el corredor de venta. Un asociado de ventas que trabaja para el corredor de ventas vende la propiedad en \$160,000. El acuerdo de la asociada de ventas con su empleador requiere que ella reciba una participación del 60% de todas las comisiones que aporta a la empresa. ¿Cuánto se le debe al asociado de ventas? a. \$2,016 b. \$2,464 c. \$3,024 d. \$3,696
- Una mujer poseía $\frac{3}{8}$ de una propiedad. Le pagaron \$45,000 como su parte de las ganancias de la venta de la propiedad. ¿Cuál fue el precio total de venta de la propiedad? a. \$61,875 b. \$72,000 c. \$90,000 d. \$120,000

10. Un comprador acordó pagar los impuestos estatales asociados con un nuevo préstamo de segunda hipoteca de \$31,000. ¿Cuál es el costo total? a. \$62.00 b. \$108.50 c. \$170.50 d. \$217.00
11. Un comprador está comprando una casa con cierre programado para el 22 de abril (año no bisiesto). Los impuestos anuales a la propiedad son \$2,652. El contrato de venta establece que el día del cierre pertenece al comprador. Calcule el prorrateo del impuesto a la propiedad utilizando el método de 365 días. a. Crédito al vendedor \$806.50, débito al comprador \$806.50 b. Vendedor de crédito \$1,854.50, comprador de débito \$1,854.50 c. Crédito comprador \$806.50, débito vendedor \$806.50 d. Crédito comprador \$1,854.50, débito vendedor \$1,854.50
12. Una mujer compró tres lotes de 200 pies en un lago por \$500 por pie delantero cada uno. Luego subdividió estos lotes en seis lotes frente al lago, que luego vendió en \$62,500 cada uno. ¿Cuál fue su porcentaje de ganancia sobre las ventas? a. 20% b. 25% c. 75% d. 80%
13. Un almacén mide 720 pies por 500 pies y se alquila por \$118,000 al mes. ¿Cuál es el alquiler por pie cuadrado por mes? a. \$.25 b. \$.33 c. \$3.05 d. \$3.96
14. Un hombre incurrió en una pérdida del 20% cuando vendió un Parcela de 10 acres (tracto A) por \$100,000. También posee una parcela de 25 acres (tracto B) por la cual pagó \$200,000. ¿A cuánto debe vender B si desea no solo recuperar su pérdida de A sino también obtener una ganancia del 20% de su inversión en B? a. \$260,000 b. \$265,000 c. \$270,000 d. \$275,000
15. Una pareja está comprando la construcción de un apartamento. En g. Cada uno de los cinco apartamentos se alquila por \$815 al mes. El cierre está programado para el 16 de septiembre y los alquileres se cobraron el 1 de septiembre. ¿Cuál es el prorrateo del alquiler para esta transacción ya quién se le acreditará el monto? El día del cierre pertenece al comprador. a. \$407.50, comprador de crédito b. \$1,901.67, vendedor de crédito c. \$2,037.50, comprador de crédito d. \$2,173.33, vendedor de crédito
16. Una parcela de tierra de 28.5 acres en el Condado de Orange se vende a \$4,100 por acre. ¿Cuál es el impuesto de timbre documental sobre la escritura? a. \$409.15 b. \$642.85 c. \$817.95 d. \$818.30
17. ¿Cómo se ingresa el depósito vinculante del comprador en la Declaración de cierre? a. Débito al comprador solamente b. Crédito al comprador solamente c. Débito al vendedor y crédito al comprador d. Débito al comprador y crédito al vendedor
18. ¿Cómo se ingresa el precio de compra en la Declaración de cierre? a. Crédito al vendedor solamente b. Crédito al comprador solamente c. Crédito al vendedor y débito al comprador d. Crédito al comprador y débito al vendedor
19. ¿Cómo se ingresan los impuestos a la propiedad no pagados en la Declaración de cierre? a. Débito al vendedor solamente b. Débito al comprador solamente c. Crédito al vendedor y débito al comprador d. Crédito al comprador y débito al vendedor
20. La fecha de cierre es el 27 de agosto. El comprador es asumiendo el préstamo hipotecario del vendedor que tiene un saldo principal de \$242,500 al 4% de interés. El día del cierre corre a cargo del comprador. ¿Qué es el prorrateo y cómo se ingresa en la Declaración de cierre?
a. vendedor de débito de \$ 132.88; Comprador de crédito de \$ 132.88
b. vendedor de débito de \$ 132.88; Comprador de crédito de \$ 690.96
c. \$ 690.96 vendedor de crédito; \$ 690.96 débito comprador
d. \$ 690.96 vendedor de débito; Comprador de crédito de \$ 690.96

UNIDAD

15

EL MERCADO INMOBILIARIO
Y ANÁLISIS

1 OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

2 Cuando haya completado esta unidad, podrá lograr lo siguiente.

- 3 ■ Describir las características físicas y económicas de los bienes inmuebles.
- 4 ■ Identificar los factores que influyen en la oferta y la demanda de bienes raíces.
- 5 ■ Distinguir entre formas de interpretar las condiciones del mercado y demostrar comprensión de las diferentes
- 6 indicadores de mercado entrantes.

7 TÉRMINOS CLAVE

mercado de compradores
demanda
familiar

mercado de vendedores
lugar

suministrar
tasa de vacantes

8 INTRODUCCIÓN

9 La palabra mercado tiene muchos significados, dependiendo del uso. Puede significar un lugar donde los agricultores
10 y comerciantes exhiben sus productos y productos para los compradores. Puede significar un lugar donde se intercambian
11 valores, como el mercado de productos básicos o el mercado de valores. Independientemente de la diferencia de forma,
12 los principios básicos del funcionamiento del mercado son válidos para todos. Un mercado solo puede funcionar cuando
13 los vendedores y los compradores interactúan. Muchos mercados utilizan intermediarios para facilitar la actividad entre
14 el vendedor y el comprador, y el mercado inmobiliario es uno de esos mercados.

15.1 CARACTERÍSTICAS FÍSICAS Y ECONÓMICAS DE LOS BIENES INMUEBLES

17 Existen características físicas y económicas del mercado inmobiliario que lo diferencian de otros mercados.

19 Características Físicas de Bienes Raíces

20 Inamovilidad de Bienes Raíces. La ubicación geográfica de los bienes raíces es fija. Debido a la inmovilidad de los
21 inmuebles, la ubicación influye en gran medida en el valor de los inmuebles. El valor de las propiedades inmobiliarias
22 está fuertemente influenciado por los cambios en el área circundante.

1 La tierra es indestructible (duradera). La indestructibilidad de la tierra se refiere a la durabilidad de la tierra y su ubicación
 2 fija. La tierra no puede ser destruida. Un tasador, cuando aplica el enfoque del costo a la valoración, no deprecia el
 3 terreno; solo la estructura. Las estructuras físicas (mejoras) en el terreno son relativamente estables y de largo plazo; sin
 4 embargo, con el tiempo las mejoras pueden volverse obsoletas y deteriorarse.

6 La indestructibilidad de la tierra es la razón por la cual el seguro de propiedad protege los edificios del propietario y
 7 otras mejoras hechas por el hombre; el seguro de propiedad no cubre el valor de la tierra—
 8 incluso en tiempos de catástrofe la tierra sobrevivirá. El seguro contra inundaciones se emite sobre el contenido y la
 9 estructura, no sobre el terreno. Las inversiones en bienes raíces tienden a ser de largo plazo, principalmente debido a la
 10 inmovilidad e indestructibilidad de la tierra.

11 Los Bienes Raíces Son Únicos. No hay dos extensiones de tierra idénticas. Los bienes raíces no están estandarizados.
 12 Los bienes raíces, por lo tanto, son únicos o no homogéneos porque incluso dos lotes uno al lado del otro tienen
 13 diferentes ubicaciones geográficas.

14 Características Económicas de los Bienes Raíces

15 Los controles gubernamentales influyen en el mercado. Los controles gubernamentales influyen en el mercado a través
 — de la zonificación, los códigos de construcción, los impuestos, la política monetaria, etc.

17 Relación entre oferta, demanda y precio. En el mercado inmobiliario, la oferta y la demanda interactúan para afectar los
 18 precios de las propiedades. En cualquier mercado, la oferta y la demanda se ajustan continuamente; esto provoca
 19 cambios en el precio de los bienes inmuebles. Cuando la oferta aumenta en relación con la demanda, los precios bajan.
 20 Cuando la demanda aumenta en relación con la oferta, los precios suben.

22 El mercado es lento para responder a los cambios en la oferta y la demanda. El diseño, la adquisición de terrenos, la
 23 preparación del sitio y las fases de construcción de bienes inmuebles requieren mucho tiempo. Por esta razón, cuando
 24 se rompe el equilibrio entre oferta y demanda, pueden pasar años antes de que se corrija el desequilibrio.

26 Preferencia de área. Situs se refiere a la preferencia de los posibles compradores por un área determinada. La preferencia
 27 de área, y por lo tanto la ubicación de la propiedad, se considera la característica económica más importante de los
 28 bienes raíces. Una de las principales consideraciones de las familias con niños en edad K-12 son las zonas escolares.
 29 Las subdivisiones en zonas escolares preferidas exigen precios más altos en comparación con otras subdivisiones. Así
 30 dice el dicho: ubicación, ubicación, ubicación!

Preguntas de práctica

1. Enumerar las características físicas de los bienes inmuebles.

1. La tierra es _____

2. La tierra es _____

3. La tierra es _____

2. Cuando la oferta aumenta en relación con la demanda, los precios van _____.

3. Cuando la demanda aumenta en relación con la oferta, los precios van _____.

4. La prima pagada por preferencia de ubicación es _____.

1 15.2 FACTORES DE OFERTA Y DEMANDA

2 Un estudio de los mercados y su funcionamiento revela varios factores que influyen en la oferta y la demanda.

3

4 Suministrar

5 La oferta es la cantidad y el tipo de bienes inmuebles disponibles para la venta o el alquiler a diferentes niveles
6 de precios en un mercado inmobiliario determinado. Las variables que inuyen en el suministro se enumeran en el
7 siguiente cuadro de texto.



VARIABLES QUE INFLUYEN EN LA OFERTA

- Disponibilidad de mano de obra calificada
- Disponibilidad de préstamos y financiamiento para la construcción
- Disponibilidad de terreno
- Disponibilidad de materiales

8 Disponibilidad de mano de obra calificada. Para la construcción se requieren numerosos trabajadores calificados,
9 como carpinteros, techadores y electricistas. La disponibilidad y el costo de la mano de obra dependen de cosas
10 tales como las tasas de desempleo, los niveles de habilidad requeridos y la inuencia de la mano de obra extranjera.
11 Cuando un área está creciendo rápidamente, el crecimiento por lo general se caracteriza por mucha construcción,
12 lo que resulta en un alto nivel de empleo en la industria de la construcción. Estas condiciones provocan competencia
13 por la mano de obra y sus costos aumentan.

14 Disponibilidad de Préstamos y Financiamiento para la Construcción. La nueva construcción está directamente
15 relacionada con la disponibilidad de préstamos para la construcción y financiamiento a corto plazo. A medida que
16 el dinero esté más disponible y sea menos costoso, se construirán más viviendas especulativas, aumentando la
17 oferta disponible de viviendas. Lo mismo es cierto para el desarrollo comercial.

18 Disponibilidad de Terreno. Aunque la tierra parece físicamente abundante, la oferta del tipo y ubicación de la tierra
19 más demandada siempre es escasa. Dos factores influyen en la disponibilidad de terrenos: (1) la escasez de
20 terrenos fácilmente utilizables y (2) las regulaciones que afectan su uso y costo de desarrollo.

21

22 Disponibilidad de Materiales. La disponibilidad de materiales de construcción influye en la oferta de vivienda nueva.
23 A fines de la década de 1970 y principios de la de 1980, la industria de la construcción en todo el país se vio
24 gravemente afectada por la escasez de paneles de yeso. Drywall no se pudo encontrar en ninguna parte.
25 La nueva construcción se estancó y los costos de construcción se dispararon.

26 Demanda

27 La demanda es el deseo y la capacidad de comprar o alquilar bienes y servicios. En bienes raíces, la demanda
28 es la cantidad y el tipo de bienes inmuebles que se desea comprar o alquilar en un mercado determinado en un
29 período de tiempo determinado. Las variables que influyen en la demanda se enumeran en el cuadro de texto que
30 sigue.



VARIABLES QUE INFLUYEN EN LA DEMANDA

- Precio de bienes raíces
- Cifras de población y composición de los hogares
- Ingresos de los consumidores
- Disponibilidad de crédito hipotecario
- Gustos o preferencias del consumidor

1 Precio de Bienes Raíces. Existe una relación inversa entre el precio y la demanda de bienes inmuebles. Cuando los precios
2 suben, la demanda baja. Cuando los precios bajan, la demanda sube.

3 Cifras de población y composición de los hogares. La demanda de espacio para vivienda depende tanto de la población como
4 de la composición de los hogares en cada área de mercado.

5 El mero tamaño de la población no proporciona información suficiente para estimar con precisión la demanda de espacio para
6 vivienda, ni tampoco un recuento de los hogares.

7 Los estilos de vida modernos, los cambios en las condiciones económicas y la reducción del tamaño de la familia han
8 hecho que el hogar se convierta en la base de la mayoría de los análisis de población. Un hogar, según lo define la Oficina
9 del Censo de los EE. UU., es cualquier persona o grupo de personas que ocupan un espacio de vivienda separado. Así, un
10 hogar puede ser una persona soltera que vive en un departamento alquilado, una pareja casada con cuatro hijos que viven
11 en su propia casa en los suburbios, o dos adultos solteros que viven en un condominio cerca del centro de la ciudad. Cada
12 uno constituye un hogar.

13
14 Justo antes de finales del siglo XIX, 100 unidades de vivienda albergaban a 490 personas, debido al tamaño medio de
15 los hogares en ese momento (4,9 personas). El censo más reciente revela que el tamaño reducido del hogar promedio
— (alrededor de 2,58 personas por hogar) requiere aproximadamente 190 unidades de vivienda para albergar a 490 personas.
17 Por lo tanto, solo el cambio en el tamaño promedio de los hogares ha provocado un aumento del 90% en la demanda. Quienes
18 estudian las tendencias demográficas creen que se producirá una mayor reducción del tamaño medio de los hogares.

19
20 Esto nuevamente cambiará la demanda de vivienda, no solo en número de unidades sino también en tamaño de las viviendas.
21 La demografía se refiere a las características de la población: distribución por edades, tamaño de la familia y movimientos
22 de la población. La demografía afecta no solo la demanda total de bienes raíces sino también el tipo de vivienda demandada.

23
24 El Censo de EE. UU. de 2020 está disponible en [https://www.census.gov/programs-surveys/
25 decennial-census/decade.2020.html](https://www.census.gov/programs-surveys/decennial-census/decade.2020.html).

ENLACE WEB



26 Para obtener información valiosa sobre indicadores económicos, visite [https://www.census.gov/
27 indicadores-economicos/](https://www.census.gov/indicadores-economicos/). Los datos relacionados con el gasto en construcción, las ventas de viviendas nuevas y los inicios
28 de viviendas se actualizan periódicamente.

29 Renta de los Consumidores. Mientras que el cambio en el precio está inversamente relacionado con el cambio en la demanda,
30 el ingreso está directamente relacionado con la demanda. A medida que aumenta el ingreso individual, también lo hace la
31 demanda de espacio para vivienda. Cualquier cambio en las cifras de empleo local o en los niveles de sueldos provoca un
32 cambio en la demanda de espacio para vivienda y las consideraciones relacionadas con los préstamos.

33 Disponibilidad de Crédito Hipotecario. La disponibilidad y el coste del crédito hipotecario se ha denominado el barómetro del
34 mercado inmobiliario. Debido a que la compra típica de una propiedad residencial involucra dos o tres veces el ingreso neto
35 anual del comprador, es fácil entender por qué un gran número de compradores de vivienda usan crédito para arreglar la
36 compra. Si un posible comprador de vivienda puede pagar los pagos mensuales de la hipoteca (principal e intereses), más los
37 impuestos sobre la propiedad y el seguro contra riesgos, el costo total de la casa es de importancia secundaria.

38

1 La parte amortizada (principal) de un pago mensual se puede aumentar o disminuir en (1) el monto del pago inicial
2 realizado sobre la propiedad y (2) el plazo del préstamo. Ambos tienen una relación directa con la demanda de vivienda.

3
4 Cuando se desarrolla un mercado de dinero ajustado y las tasas de interés aumentan, se refleja una caída
5 correspondiente en la demanda de vivienda debido a que aumenta la cantidad de dinero necesaria para hacer los pagos
6 mensuales de la hipoteca. Por ejemplo, un préstamo hipotecario de \$90,000 al 7% de interés por un período de 30 años
7 requiere un pago mensual de \$598.77, sin incluir impuestos y seguros.

8 La misma cantidad de dinero por el mismo período de tiempo pero al 9% de interés requiere un pago mensual de \$724.16,
9 \$125.39 adicionales por mes. Un aumento en las tasas de interés hipotecario de incluso el 1% provoca una caída
10 definitiva en la demanda de vivienda.

11 Gustos o Preferencias del Consumidor. Otro factor relacionado con la demanda se refiere a los gustos o preferencias
12 cambiantes de los consumidores. A veces se introducen diferentes diseños arquitectónicos en el mercado residencial y
13 pueden disfrutar de breves períodos de popularidad. Sin embargo, en términos generales, los cambios duraderos en los
14 gustos de los consumidores ocurren lentamente, durante períodos de tiempo prolongados.

15 En los últimos años, el "movimiento verde" ha hecho que los consumidores prefieran hogares energéticamente eficientes.
16 Cualquiera que sea el estilo y tipo de vivienda que prefiera el público comprador en un momento dado, es el tipo de
17 vivienda que se construirá con más frecuencia que otras, hasta que una nueva demanda crea una nueva preferencia.
18

19 Los cambios en la demanda de condominios o segundas residencias con fines vacacionales también reflejan
20 cambios en las preferencias de los consumidores. Durante años, los nidos vacíos (aquellos padres cuyos hijos han
21 crecido y se han mudado) continuaron viviendo en la misma casa donde habían criado a sus hijos, aunque entonces era
22 demasiado grande para sus necesidades como pareja. Las numerosas tareas del propietario relacionadas con el
23 mantenimiento, las reparaciones y el cuidado de los terrenos eran a menudo un placer, pero a veces eran demasiado
24 exigentes físicamente. El advenimiento de los condominios y otras formas de unidades de vivienda más pequeñas y libres
25 de mantenimiento ofrecieron una solución a estos nidos vacíos y otras familias pequeñas.
26

Preguntas de práctica

5. _____ es la cantidad y el tipo de bienes inmuebles disponibles para la venta o el alquiler a
diferentes niveles de precios en un mercado inmobiliario determinado.

6. _____ es el deseo y la capacidad de comprar o alquilar bienes y servicios.

27 15.3 INTERPRETACIÓN DE LAS CONDICIONES DEL MERCADO

28 Niveles de precios. Los cambios en los niveles de precios de venta de viviendas es un indicador de la oferta y demanda
29 de viviendas nuevas para ciertos rangos de precios.

30 El precio y la oferta están inversamente (opuestamente) relacionados. Cuando la oferta baja, los precios suben
31 (más compradores compiten por menos viviendas). El equilibrio entre la oferta y la demanda se altera por el exceso de
32 demanda (más compradores que oferta) y se desarrolla un mercado de vendedores .

33 Cuando la oferta sube, los precios bajan (menos compradores compiten por una mayor oferta de viviendas en
34 venta). El equilibrio de la oferta y la demanda se altera por el exceso de oferta (más casas en venta que compradores
35 potenciales), y se desarrolla un mercado de compradores .

36 Indicadores de mercado

37 Niveles de Precios y Permisos de Construcción. Los cambios en los niveles de precios de venta de viviendas y el
38 número de permisos de construcción emitidos para un período de tiempo dado son indicadores de la oferta y demanda
39 de viviendas nuevas para ciertos rangos de precios.

1 Tarifas de vacantes. Una tasa de vacancia es el porcentaje de unidades de alquiler que no están ocupadas. Las tasas de
 2 vacantes son un indicador de la demanda de vivienda en una determinada área de mercado. Un aumento en las tasas de
 3 vacantes en viviendas de alquiler indica un excedente de espacio para viviendas. Una tasa de vacantes del 5% (tasa de
 4 ocupación del 95%) generalmente se considera indicativa de un mercado inmobiliario saludable. A medida que aumenta la
 5 tasa de ocupación, las tasas de alquiler tienden a aumentar, y los habitantes de apartamentos que han estado esperando
 6 para comprar sus propias casas comienzan a buscar casas en venta y se mudan de los apartamentos. Esto provoca un
 7 aumento de las viviendas vacantes y, finalmente, una caída de los alquileres, así como la interrupción de la construcción de
 8 nuevos apartamentos. Una de las primeras indicaciones de un mercado inmobiliario revivido es un aumento en la ocupación
 9 de alquileres que no se puede atribuir a alquileres reducidos o programas de obsequios. Las altas tasas de ocupación
 10 conducen a un aumento de los alquileres. El aumento de los alquileres conduce a nuevas construcciones y a un mercado
 11 inmobiliario revivido.

12 El volumen de ventas. Los asociados de ventas pueden recopilar información sobre la cantidad y los precios de las viviendas
 13 vendidas en el pasado reciente. Los datos sobre la cantidad de casas vendidas y el precio de venta de cada una están
 14 disponibles en los registros públicos del condado. A partir de los datos de MLS, los titulares de licencias pueden extraer
 15 información sobre cuántas ventas se produjeron, los precios de venta aproximados, dónde se ubicaron los lazos adecuados
 — vendidos y los tipos de casas.

17 Un sistema de base de datos ordenado por subdivisión, por calles o alfabéticamente puede ser de gran valor para crear
 18 un archivo de datos de ventas actual. Un mapa a gran escala de un pueblo o de aquellas áreas de una ciudad donde el interés
 19 es alto puede convertirse en una herramienta valiosa para identificar las áreas de mayor actividad y pronosticar la dirección
 20 del crecimiento. Cuando se informa una venta en una publicación, se puede colocar un "pin" codificado por colores en el mapa
 21 de la base de datos para indicar el rango de precios y la ubicación de la propiedad. Una mirada a dicho mapa muestra dónde
 22 se producen la mayoría de las ventas y los rangos generales de precios. La dirección y la tasa de crecimiento también se
 23 pueden estimar a partir de un mapa de datos de ventas.

24 Cálculo de las tasas de ocupación y desocupación

25 Para calcular la tasa de ocupación, divida el número de unidades ocupadas por el número total de unidades en el edificio.
 26

Fórmula: Tasa de ocupación

$$\text{unidades ocupadas} \div \text{unidades totales} = \text{tasa de ocupación}$$

27 EJEMPLO: Suponga que se alquilan 200 apartamentos en un edificio de apartamentos de 250 unidades. ¿Cuál
 28 es la tasa de ocupación del edificio? 200 unidades

29
$$\text{alquiladas} \div 250 \text{ unidades totales} = 0,80 \text{ o } 80 \% \text{ de tasa de ocupación}$$

30 Para calcular la tasa de vacantes, divida el número de unidades vacantes por el número total de unidades en el edificio.
 31

Fórmula: Tasa de vacantes

$$\text{unidades vacantes} \div \text{unidades totales} = \text{tasa de vacantes}$$

32 EJEMPLO: ¿Cuál es la tasa de vacantes del edificio si se alquilan 225 unidades en un edificio de apartamentos
 33 de 300 unidades? 300

34
$$\text{unidades totales} - 225 \text{ unidades alquiladas} = 75 \text{ unidades}$$

35
$$\text{vacantes } 75 \text{ unidades vacantes} \div 300 \text{ unidades totales} = .25 \text{ o } 25\% \text{ tasa de vacantes}$$

Preguntas de práctica

7. Un _____ El mercado existe cuando la demanda excede la oferta.

8. El precio y la demanda son _____ relacionado.

9. Un edificio de apartamentos de 400 unidades actualmente tiene 350 unidades ocupadas. ¿Cuál es la tasa de desocupación del edificio?

10. Hay 180 apartamentos alquilados en un edificio de apartamentos de 225 unidades.Cuál es el tasa de ocupación del edificio?

15.4 RESUMEN DE PUNTOS IMPORTANTES

■ Las características físicas del mercado de bienes raíces son que (1) los bienes raíces son inmóviles; (2) la tierra es indestructible (duradera); y (3) el inmueble es único (no homogéneo).

■ Las características económicas de los bienes raíces incluyen (1) controles gubernamentales que influyen en el mercado a través de zonificación, códigos de construcción e impuestos; (2) la lenta respuesta del mercado a los cambios en la oferta y la demanda; (3) preferencia de área (sitios) que influye en el precio que los compradores están dispuestos a pagar; y (4) la interacción de la oferta y la demanda para afectar los precios de las

propiedades. ■ La oferta es la cantidad y el tipo de bienes inmuebles disponibles para la venta o el alquiler a diferentes niveles de precios en un mercado inmobiliario dado. Las variables que influyen en la oferta son la disponibilidad de mano de obra, la disponibilidad de préstamos y financiamiento para la construcción, la disponibilidad de terrenos y la disponibilidad de

materiales. ■ La demanda es el deseo y la capacidad de comprar o alquilar bienes y servicios. Las variables que influyen en la demanda son el precio de los bienes inmuebles, el número de habitantes y la composición de los hogares, los ingresos de los consumidores, la disponibilidad de créditos hipotecarios y los gustos o preferencias

de los consumidores. ■ Sitios se refiere a la preferencia de los posibles compradores

por un área determinada. ■ Un mercado de compradores se produce cuando el equilibrio entre la oferta y la demanda se ve afectado por un exceso de oferta (la oferta supera la demanda).

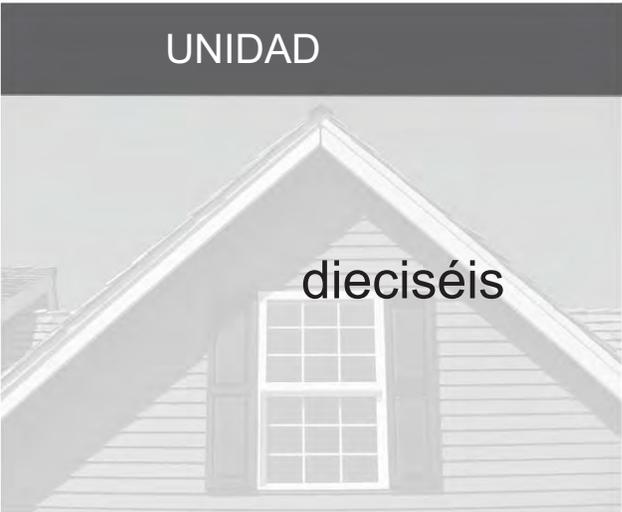
■ Un mercado de vendedores ocurre cuando el equilibrio de oferta y demanda se altera con un exceso de demanda (la demanda supera la oferta).

■ Una tasa de vacantes es el porcentaje de unidades de alquiler desocupadas.

UNIDAD 15 EXAMEN

1. La característica económica que se refiere a la preferencia por un determinado lugar debido a diversos factores como el clima, las perspectivas de empleo, las escuelas públicas, etc., se denomina a. mayor y mejor uso. b. tasas de vacantes. C. el volumen de ventas. d. situs.
2. ¿Qué característica NO describe el mercado inmobiliario?
a. La tierra es indestructible. b. El mercado responde rápidamente a los cambios en la oferta y la demanda.
C. El sector inmobiliario es heterogéneo. d. Los bienes inmuebles son inmóviles.
3. ¿Qué afirmación es FALSA con respecto a la relación entre el precio y la demanda? a. Un aumento en el precio provoca una disminución en la demanda. b. Una disminución en el precio provoca un aumento en la demanda.
C. Existe una relación inversa entre el precio y la demanda. d. Un aumento en el precio provoca un aumento en la demanda.
4. Se alquilan unos 280 apartamentos en un edificio de apartamentos de 350 unidades. ¿Cuál es la tasa de ocupación del edificio?
a. .20
b. .70
C. .80
d. .85
5. ¿Qué enunciado NO está asociado con el concepto económico de la demanda?
a. La demanda es el deseo y la capacidad de comprar o arrendar bienes y servicios. b. Los cambios en el precio provocan un cambio inverso en la demanda.
C. Las preferencias del consumidor influyen en la demanda. d. La disponibilidad de materiales de construcción influye en la demanda.
6. Cuando el equilibrio del mercado inmobiliario se altera por un exceso de oferta, a. la actividad constructora aumenta en respuesta a la necesidad. b. existe un mercado de vendedores. C. existe un mercado de compradores. d. la demanda disminuye.
7. Una persona o un grupo de personas que ocupan un el espacio de vivienda separado se define técnicamente como a. unidad. b. familiar. C. familia. d. unidad de propiedad múltiple.
8. La singularidad de los bienes inmuebles también se denomina land's a. inmovilidad. b. no homogeneidad. C. indestructibilidad d. ubicación fija.
9. La durabilidad de la tierra se refiere a la a. inmovilidad. b. homogeneidad. C. indestructibilidad d. situs.
10. Factores que afectan el lado de la oferta del real mercado inmobiliario NO incluyen la disponibilidad de a. tierra. b. mano de obra calificada. C. material. d. crédito hipotecario.

UNIDAD



dieciséis

VALORACIÓN DE INMUEBLES

1 OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

2 Cuando haya completado esta unidad, podrá lograr lo siguiente.

- 3 ■ Describir las reglamentaciones federales y estatales relacionadas con la tasación, la relación fiduciaria del tasador,
4 y las Normas Uniformes de Práctica de Tasación Profesional (USPAP).
- 5 ■ Distinguir entre valor, precio y costo; distinguir entre los diversos tipos de valor; definir el valor de mercado y describir sus
6 suposiciones subyacentes; y describir las cuatro características del valor.
- 7 ■ Distinguir entre los principios de valor.
- 8 ■ Diferenciar entre los tres enfoques para estimar el valor de los bienes inmuebles.
- 9 ■ Estimar el valor de una propiedad en cuestión usando el enfoque de comparación de ventas.;
- 10 ■ Estimar el valor de una propiedad en cuestión usando el enfoque de costo-depreciación.
- 11 ■ Estimar el valor de una propiedad en cuestión usando el enfoque de ingresos.
- 12 ■ Conciliar los tres enfoques para establecer la estimación del valor final.
- 13 ■ Calcule el valor mediante el análisis del multiplicador bruto.
- 14 ■ Explicar cómo preparar un análisis de mercado comparativo (CMA), comparando y contrastando con el enfoque de comparación
15 de ventas.

1 TÉRMINOS CLAVE

evaluación conjunto	multiplicador de renta bruta (GRM)	progresión reconciliación
modelo de valoración automatizado (AV M)	mayor y mejor uso	regresión
costo	enfoque de ingresos incurable	costo de replazo
enfoque de costo curable	valor de inversión	costo de reproducción
depreciación vida económica	valor de mercado	método de comparación de ventas
edad efectiva	el margen de explotación (NO YO)	propiedad del sujeto
ingreso bruto efectivo (EGI)	superación	Normas uniformes de Tasación Profesional Práctica (USPAP)
transacción relacionada con el gobierno federal	trama	pérdidas por desocupación y cobro
multiplicador de ingresos brutos (GIM)	ingreso bruto potencial (IGP)	valor
	precio	
	principio de sustitución	

2 INTRODUCCIÓN

3 Esta unidad ayudará a los estudiantes a aprender los conceptos básicos de tasación necesarios para
4 desarrollar y completar un análisis de mercado comparativo. También ayudará a mejorar las comunicaciones de
5 los licenciarios con los tasadores profesionales.

6 Tenga en cuenta que los ejemplos de ventas comparables utilizados en esta unidad son hipotéticos y
7 se ofrece únicamente con fines educativos.

8 16.1 REGLAMENTO DE TASACIÓN—FIRREA

9 La Fundación de la Tasación. El Título XI de la Ley de Reforma, Recuperación y Cumplimiento de las Instituciones
10 Financieras (FIRREA) sometió a la industria de tasaciones a la supervisión federal y ordenó a los estados otorgar
11 licencias y certificar a los tasadores. FIRREA reconoce a The Appraisal Foundation como la fuente para la
12 promoción de los estándares profesionales y la cualificación de los tasadores.

13 La Appraisal Foundation es una organización sin fines de lucro compuesta por representantes de las principales
14 organizaciones de tasación. La Fundación logra sus objetivos a través del trabajo de sus dos juntas independientes:
15

- 16 ■ Junta de Calificaciones de Tasadores (AQB). La AQB establece criterios mínimos
17 para tasadores certificados por el estado y respalda exámenes uniformes para la certificación.
18 La AQB establece pautas para la supervisión de los aprendices registrados, incluida la educación para
19 los nuevos supervisores. ■ Junta de Normas

20 de Tasación (ASB). La ASB establece estándares mínimos para las tasaciones realizadas para
21 transacciones relacionadas con el gobierno federal. La ASB desarrolla, interpreta y modifica las
22 Normas Uniformes de la Práctica de Tasación Profesional (USPAP) en nombre de la industria de
23 tasación.

24 Subcomité de Evaluación (ASC). La ASC mantiene un registro nacional de certificados estatales.

25 Tasadores con educación y licencia que son elegibles para realizar tasaciones en áreas relacionadas con el gobierno federal.
26 actas.

475.612,
FS

475.25, FS

1 Tasadores certificados por el estado. Los tasadores están certificados de acuerdo con la ley estatal que debe cumplir con los
2 criterios establecidos por la AQB. FIRREA requiere que las tasaciones de propiedades involucradas en transacciones
3 relacionadas con el gobierno federal sean realizadas por tasadores certificados. Hay dos categorías de tasadores certificados:

- 4
- 5 ■ Tasador residencial certificado. Los tasadores residenciales certificados pueden emitir informes de tasación para
6 bienes inmuebles residenciales de una a cuatro unidades residenciales. ■ Tasador general
7 certificado. Los tasadores generales certificados pueden emitir informes de tasación
8 para cualquier tipo de inmueble.

9 Transacciones relacionadas con el gobierno federal. Una transacción relacionada con el gobierno federal es una transacción
10 de bienes raíces que implica la venta, arrendamiento, compra, inversión o intercambio de bienes inmuebles; o el refinanciamiento
11 de bienes inmuebles; o el uso de bienes inmuebles como garantía de un préstamo; y la tasación se está realizando para una
12 agencia reguladora financiera federal. Una transacción relacionada con el gobierno federal es cualquier transacción financiera
13 relacionada con bienes raíces que una agencia reguladora de instituciones financieras federales haya contratado, regulado o
14 requiera los servicios de un tasador. Todas las tasaciones para transacciones relacionadas con el gobierno federal deben
15 realizarse por escrito y cumplir con USPAP. FIRREA también requiere tasaciones certificadas para todas las transacciones
16 financieras que involucren a Fannie Mae, Freddie Mac, FHA y VA.

17

18 Normas uniformes de práctica de tasación profesional (USPAP). FIRREA reconoce las Normas Uniformes de Práctica de
19 Tasación Profesional (USPAP) como la norma para la valoración de bienes inmuebles. USPAP es un conjunto de pautas
20 (estándares de práctica) a seguir cuando se brindan servicios de tasación. La regla de ética de USPAP se refiere a la conducta,
21 la gestión, la
22 dencialidad y mantenimiento de registros. Un tasador debe realizar tareas con imparcialidad, objetividad e independencia, sin
23 interés personal. El tasador debe proteger el carácter confidencial de la relación ducaria tasador-cliente. No es ético que un
24 tasador acepte una compensación que depende del valor de la propiedad.

25

ENLACE WEB



26 Para solicitar una edición actual de los estándares o para obtener más información sobre el evaluador qualica
27 ciones y licencias, visite www.appraisalfoundation.org.

28 Parte I, Capítulo 475, FS, y Servicios de Tasación de Bienes Raíces. El Capítulo 475, Parte I, FS, regula a los corredores de
29 bienes raíces, asociados de corredores y asociados de ventas. En la Parte I, la tasación se incluye en la definición de servicios
30 inmobiliarios. Por lo tanto, los concesionarios de bienes raíces pueden realizar avalúos a cambio de una compensación; sin
31 embargo, los servicios de tasación no deben involucrar transacciones relacionadas con el gobierno federal. Los licenciatarios de
32 bienes raíces no pueden representarse a sí mismos como certi-

33 Tasadores titulados o autorizados (a menos que también tengan certificaciones de tasación conforme al Capítulo 475, Parte II,
34 FS). Los titulares de licencias de bienes raíces pueden realizar tasaciones de bienes inmuebles que no requieren un tasador
35 certificado o autorizado por el estado. Los licenciatarios de bienes raíces, al realizar servicios de tasación, deben cumplir con
36 USPAP. Los licenciatarios de bienes raíces que tengan la intención de brindar servicios de tasación deben estar familiarizados
37 con los estándares de USPAP. El no hacerlo puede someter al licenciatario de bienes raíces a medidas disciplinarias. Se
38 advierte a los licenciados en bienes raíces que no son tasadores certificados por el estado que obtengan una declaración por
39 escrito del cliente de que la tasación no está asociada con una transacción relacionada con el gobierno federal y que no requiere
40 los servicios de un tasador certificado por el estado antes de aceptar la asignación.

41

42 Análisis comparativos de mercado (CMA). Los asociados de ventas de bienes raíces generalmente preparan análisis de mercado
43 comparativos (CMA) para establecer precios de cotización u oferta. Un licenciatario de bienes raíces que prepara CMA no está
44 obligado a cumplir con USPAP (consulte "Análisis de mercado comparativo y opinión de precios del corredor", Unidad 1).

45

46 Opiniones de precios de corredores (BPO). Los licenciatarios de bienes raíces pueden preparar y cobrar BPO, siempre que la
47 BPO no esté etiquetada como una tasación. Un licenciatario de bienes raíces que realiza un BPO no está obligado a cumplir
48 con USPAP.

Preguntas de práctica

1. un _____ transacción es cualquier transacción financiera relacionada con bienes raíces de que una agencia reguladora de instituciones financieras federales ha contratado, regula o requiere los servicios de un tasador.
2. _____ es un conjunto de pautas (normas de práctica) a seguir cuando se proporciona servicios de tasación.
3. _____ y _____ están exentos de las normas USPAP .

16.2 CONCEPTO DE VALOR

Costo, precio y valor

El costo es el gasto total requerido para que exista una nueva mejora más el costo del terreno. Un contratista instalará mejoras en el sitio (agua, alcantarillado, etc.); adquirir los permisos necesarios; asegurar los servicios de arquitectos, ingenieros, topógrafos y otros profesionales; construir el edificio; ajardinar el sitio; comercializar la propiedad; Etcétera. El total de estos gastos se llama costo. Un contratista quiere que el costo sea menor que el precio que pagará un consumidor, y el consumidor pagará más que el costo solo si percibe que el valor de la propiedad excede su costo. Si no hay diferencia entre el costo de construcción y el precio que paga el consumidor, el contratista no obtiene ganancias.

El precio se refiere a la cantidad de dinero que realmente se paga en una transacción. Precio y valor no son necesariamente iguales. Por ejemplo, puede comprar una computadora por \$2,000. Su precio era de \$2.000. Sin embargo, en realidad puede exigir menos (o más) de \$ 2,000 a cambio si intentara vender la computadora.

El valor es el valor monetario de un bien o servicio para muchos compradores y vendedores a la par tiempo particular. El valor es lo que vale para el consumidor.

PARA RECORDAR: COSTO, PRECIO Y VALOR

Costo Crear Gasto para crear una mejora, incluidos materiales, mano de obra y terrenos

precio pagado El monto pagado en una transacción en particular; el precio del contrato

Valor Valor El valor de algo entre muchos mercados Participantes

Tipos de valor Hay

- El valor catastral es el valor que se utiliza como base para los impuestos sobre la propiedad. esta publicado en las listas de impuestos sobre la propiedad y, a veces, los compradores que están interesados en una propiedad lo confunden con el valor de mercado.
- El valor del seguro es una estimación de la cantidad de dinero necesaria para reemplazar una estructura tura en el caso de algún evento catastrófico como re.

- 1 ■ El valor de la inversión es el precio que pagaría un inversionista, dada la propia
 2 requisitos de financiación y situación fiscal. Este tipo de valor es personal para un inversionista
 3 en particular. ■ El valor de
 4 liquidación es la cantidad que probablemente generará una propiedad en una venta forzada o rápida. El
 5 valor de liquidación se utiliza para las empresas que van a la quiebra. A veces se utiliza para valorar
 6 propiedades embargadas y propiedades sujetas a gravámenes fiscales. ■ El valor de
 7 negocio en marcha es el valor de una propiedad o negocio que genera ingresos
 8 caracterizada por una historia operativa significativa. Es el tipo de valor estimado cuando el negocio
 9 seguirá en funcionamiento pero se está transfiriendo la propiedad.
 10 El valor de negocio en marcha incluye activos intangibles como marcas registradas, patentes,
 11 derechos de autor y buena voluntad asociados con la reputación de la empresa, el reconocimiento
 12 de su nombre y franquicia, y la lealtad del cliente.
 13 ■ El valor de salvamento es la cantidad estimada por la cual se pueden vender las mejoras al
 14 final de la vida útil de una estructura.

15 Valor de mercado

— El valor de mercado es el precio más probable que debería ofrecer una propiedad en un mercado
 17 competitivo y abierto bajo todas las condiciones necesarias para una venta justa según ciertas pautas
 18 publicadas por Fannie Mae y Freddie Mac. El valor de mercado supone que el comprador y el vendedor actúan
 19 con prudencia y conocimiento y que el precio no se ve afectado por un estímulo indebido. El valor de mercado
 20 supone la consumación de una venta a partir de una fecha específica y el traspaso del título del vendedor al
 21 comprador bajo las siguientes condiciones: ■ El comprador y el vendedor

22 generalmente están motivados (ninguna de las partes está bajo presión para concluir la venta).
 23

- 24 ■ Ambas partes están bien informadas o bien asesoradas, y cada parte actúa en lo que
 25 consideran que es su mejor interés. ■ La propiedad
 26 está expuesta en el mercado abierto por un tiempo razonable. ■ El pago se realiza en
 27 efectivo o en términos de arreglos financieros comparables. ■ El precio representa una contraprestación
 28 de valor normal por la propiedad, no afectada por la financiación creativa o las concesiones de venta
 29 otorgadas por cualquier persona asociada con la venta.

30 Características del valor

31 Para tener valor, los bienes o servicios deben poseer las siguientes cuatro
 32 características: ■ Demanda

33 ■ Utilidad ■

34 Escasez ■

35 Transferibilidad

PARA RECORDAR: CARACTERÍSTICAS DEL VALOR

D	Demanda
U	Utilidad
S	Escasez
T	Transferibilidad

1 Demanda. En economía, la demanda es más que un deseo o una necesidad. La demanda también implica los medios
 2 disponibles para obtener lo que se desea. Los pastores y agricultores que viven en las infértiles tierras desérticas del
 3 mundo desean tierras fértiles, pero no tienen los medios financieros para obtener otras tierras más caras. En
 4 consecuencia, sus deseos por sí solos no tienen impacto económico en la oferta de tierra fértil o en el precio de dicha
 5 tierra. En contraste, mire Miami Beach, donde la gente desea vivir y tiene el dinero para adquirir el uso de parte de la
 6 oferta disponible. La necesidad o deseo combinado con los medios económicos crea una demanda efectiva.

7
 8
 9 Utilidad. Para ser valiosos, los bienes o servicios deben ser útiles y capaces de satisfacer una necesidad. En bienes
 10 raíces, utilidad significa la capacidad de proporcionar servicios y beneficios útiles a un propietario o a un
 11 arrendatario.

12 Escasez. La disponibilidad de bienes o servicios en relación con la demanda presente o prevista determina la escasez.
 13 Si la oferta supera la demanda, hay menos escasez y el valor cae. Si la demanda excede la oferta, se crea más escasez
 14 y aumenta el valor. Cuando el número de unidades de apartamentos disponibles en un área supera la demanda, las
 15 unidades de apartamentos son relativamente menos escasas y los propietarios deben reducir los alquileres o perder
 16 inquilinos. Cuando escasean los apartamentos, los propietarios pueden aumentar los alquileres y el exceso de demanda
 17 llenará las vacantes resultantes.

18
 19 Transferibilidad. La capacidad legal para transmitir el título y la posesión de bienes crea transferibilidad. Este es un
 20 factor inusualmente importante en el sector inmobiliario. El valor no puede existir en los casos en que los derechos sobre
 21 la tierra y el uso de la propiedad no pueden transferirse.

Preguntas de práctica

4. El dueño de una propiedad compra un lote y construye una casa por \$270,000. Diez años después, el propietario
 está pensando en vender la propiedad y hace tasar la casa. La propiedad está valuada en \$525,000. Poco antes
 de poner la propiedad en el mercado, el hijo del propietario se gradúa de la facultad de derecho y consigue un
 puesto en una firma en la ciudad natal del propietario. El dueño de la propiedad decide ayudar al joven abogado y
 su familia vendiéndoles la casa por \$450,000.

■ ¿Cuál es el costo de esta casa?

■ ¿Cuál es el precio de esta casa?

■ ¿Cuál es el valor de esta casa?

5. _____ es el precio MÁX probable que una propiedad debería traer en un
 mercado competitivo y abierto bajo todas las condiciones requeridas para una venta justa.

6. _____ valor es el valor asociado con una venta rápida.

7. _____ valor es el valor utilizado como base para el impuesto sobre la propiedad.

16.3 PRINCIPIOS DE VALOR

Principio de sustitución

23 El principio de sustitución establece que el valor máximo de una propiedad tiende a ser fijado por el costo de
 24 adquirir una propiedad sustituta igualmente deseable a través de la compra o la construcción. Este principio de valor
 25 establece un límite superior de valor para una propiedad al establecer el costo de adquirir una propiedad sustituta
 26 igualmente deseable en el mercado abierto.
 27

1 Mayor y mejor uso

2 El uso individual más rentable de una propiedad es el mejor y mayor uso de la propiedad. El uso
3 debe ser:

- 4 ■ legalmente permisible (zonificación),
- 5 ■ físicamente posible (tipo de suelo, forma, tamaño y pendiente del sitio), y ■
- 6 financieramente factible (ingresos generados considerando el costo de las mejoras).

7 El uso que cumple con estos tres criterios y que produce el mayor retorno a la tierra es el mayor y
8 mejor uso. Un tasador estima dos tipos de mayor y mejor uso, que se describen en los siguientes
9 párrafos.

10 Mayor y mejor uso de la tierra como si estuviera vacante. El tasador considera el uso que generaría el
11 mayor retorno a la tierra tomando en cuenta los tres elementos descritos anteriormente. Si el sitio tiene
12 mejoras existentes, el tasador considera qué tipo de uso debería darse al sitio si estuviera vacante.

13
14 Suponga que hay tres compradores potenciales para un sitio. El primer comprador estima que la
15 propiedad produciría un ingreso neto de \$6,000 por año. El segundo comprador estima que la propiedad
16 generaría un ingreso neto de \$8,000 y el tercer comprador estima que la propiedad generaría \$12,000
17 por año después de los gastos. ¿Qué comprador ofrecerá más por el terreno? Suponga una tasa de
18 rendimiento del 10% en los tres casos. El uso que produce \$12,000 anuales tiene un valor de \$120,000
19 comparado con solo \$60,000 para el uso que produce \$6,000 de ingreso neto anual.
20 Por lo tanto, suponiendo que se hayan cumplido los tres criterios (mencionados anteriormente), el uso
21 que produce un ingreso neto de \$12,000 por año es el mejor y más alto uso del sitio.

22 Mayor y Mejor Uso de una Propiedad como Mejorada. El mayor y mejor uso de una propiedad mejorada
23 se refiere a cómo se puede utilizar mejor una propiedad que ya tiene mejoras erigidas en el sitio. El
24 tasador considera si (1) las mejoras deben continuar como están, o (2) las mejoras deben renovarse, o
25 (3) las mejoras deben demolerse y construirse nuevas mejoras. En cada caso, el tasador debe
26 considerar los costos asociados con cada opción en relación con los ingresos que se generarán.

27
28 Por lo tanto, el mayor y mejor uso es un concepto residual porque se refiere al valor después de deducir
29 los gastos. La demolición de una estructura existente y la construcción de un nuevo edificio de
30 apartamentos puede generar más ingresos mensuales que la remodelación del edificio de apartamentos
31 existente. Pero el mayor y mejor aprovechamiento será el de mayor rendimiento una vez deducidos los
32 costes de rehabilitación o los costes de derribo y nueva construcción.



USO MÁS ALTO Y MEJOR

El mayor y mejor uso de la tierra es el uso que genera el mayor retorno (ingreso) a la tierra y mejoras en comparación con usos alternativos. El mayor y mejor uso está determinado fundamentalmente por los compradores potenciales que ofertan por un sitio de acuerdo con el valor ambiental y de ubicación del sitio en los diversos usos propuestos. Si el valor de un sitio en su uso actual disminuye en relación con los usos competitivos, el mejor y más alto uso puede cambiar y se producirá una transición del uso de la tierra.

En el área de Tampa Bay, por ejemplo, hay parques de casas móviles ubicados frente al mar o con vista al agua. sitios El terreno es atractivo para otros usos en la actualidad, como condominios de gran altura frente al mar o sitios para restaurantes selectos. A pesar de que los dueños de propiedades pueden obtener más dinero por sus terrenos para casas móviles de lo que valen sus casas, no es una compensación suficiente para garantizar la mudanza: los residentes no pueden "reemplazar" la ubicación frente al mar que disfrutaban. Por lo tanto, el mayor y mejor uso es para algo que no sea casas móviles y el uso de la tierra eventualmente, con el tiempo, pasará a otro mayor y mejor uso.

1 Rendimientos crecientes y decrecientes

2 La rentabilidad se refiere a la relación entre el costo de una mejora y el valor que agrega (su
3 contribución) a la propiedad. Un cierto número de mejoras puede agregar un valor sustancial a la
4 propiedad (rendimiento creciente), pero agregar más de ese número agregará menos valor o ningún
5 valor (rendimiento decreciente). En algún momento, si un dueño de casa pone demasiadas mejoras en
6 un hogar, el dueño de casa no recuperará la inversión de capital.

7 La casa en ese punto está demasiado mejorada. Una mejora excesiva ocurre cuando un propietario
8 invierte más dinero en una estructura de lo que razonablemente puede esperar recuperar.

9 Conformidad

10 El principio de conformidad de la tasación se basa en el concepto de que cuanto más en armonía
11 está una propiedad con las propiedades que la rodean, mayor es el valor contributivo. En un vecindario
12 residencial unifamiliar, los edificios deben ser similares en diseño, construcción, tamaño y antigüedad.
13

14 Montaje y Ploteo

15 El ensamblaje es la combinación de dos o más propiedades contiguas en un solo terreno; es el
— proceso de consolidación de propiedades. El propósito del ensamblaje es aumentar la usabilidad y el
17 valor de la consolidación resultante. El terreno es el valor agregado como resultado de ensamblar
18 (combinar) dos o más propiedades en una sola parcela grande. Por ejemplo, dos lotes adyacentes, cada
19 uno valorado en \$35 000, podrían tener un valor combinado de \$90 000 si se consolidan. El proceso de
20 fusionar dos lotes de propiedad separada bajo un solo dueño se llama ensamblaje. El valor parcelario es
21 el aumento de valor que se realiza a través del acto de ensamblaje.
22

23 Progresión y regresión

24 La progresión es el principio de que el valor de una propiedad inferior aumenta por su asociación
25 con propiedades superiores del mismo tipo. Por el contrario, la regresión es el principio de que el valor
26 de una propiedad superior se ve afectado adversamente por su asociación con una propiedad inferior del
27 mismo tipo.

Preguntas de práctica

8. Según el principio de tiende a fijarse _____, el valor máximo de una propiedad
en cuánto costaría comprar una propiedad sustituta igualmente deseable.

9. Una _____ Ocurre cuando un propietario invierte más dinero en un
estructura que el propietario puede razonablemente esperar recuperar.

10. La combinación de dos o más propiedades contiguas en un terreno más grande se llama
_____.

28 16.4 INTRODUCCIÓN A LOS TRES ENFOQUES DEL VALOR

29 Una tasación es una opinión de valor basada en evidencia comprobable y métodos aprobados.
30

31 Existen tres enfoques para estimar el valor de los bienes inmuebles: ■

32 Enfoque de comparación de ventas (método de ventas comparables)

1 ■ Enfoque de costos (método de costos) ■

2 Enfoque de ingresos (método de ingresos)

3 En teoría, un informe de tasación utiliza los tres enfoques para estimar el valor de una propiedad. Si toda la
4 información utilizada para preparar la tasación fuera perfectamente precisa, y si el juicio del tasador inmobiliario fuera
5 perfecto, los resultados de cada uno de los tres enfoques serían teóricamente los mismos.

6

7 Sin embargo, en este mundo imperfecto, la mayoría de los tasadores deben conciliar los resultados generalmente
8 diferentes de cada uno de los tres enfoques. Los errores detectados se corrigen y, en función del tipo de propiedad, se
9 asigna un grado de prioridad (importancia) a cada enfoque utilizado.

10 Relevancia de los Tres Enfoques del Valor. Si la propiedad que se está tasando es un lote baldío en un vecindario
11 establecido, el enfoque de comparación de ventas se considera el enfoque de valor más relevante. El enfoque de
12 comparación de ventas es también el enfoque más relevante para estimar el valor de las viviendas unifamiliares.

13

14 Si la propiedad es una propiedad que produce ingresos, por lo general se le da la mayor importancia al enfoque de
15 ingresos.

— El enfoque de costos se considera el más significativo para viviendas de nueva construcción y para la verificación
17 cruzada de los otros dos enfoques. El enfoque de depreciación de costos también se considera el enfoque más relevante
18 cuando se evalúan propiedades de propósito especial, como hospitales, escuelas o edificios gubernamentales.

19

20 El resto de esta unidad ofrece una introducción a los tres enfoques del valor. La aplicación correcta de la información
21 debería ayudar a los licenciatarios a producir opiniones de valor razonablemente precisas y análisis de mercado
22 comparativos. Se requiere mucho más estudio y experiencia antes de que los licenciatarios puedan ofrecer servicios de
23 tasación.

Preguntas de práctica

11. El enfoque de valor _____ es el enfoque MÁS relevante para estimar el valor de un lote baldío.

12. El enfoque _____ del valor es el enfoque MÁS relevante para estimar el valor de las propiedades de
propósito especial.

13. El enfoque _____ del valor es el enfoque MÁS relevante para estimar el valor de una propiedad que genera
ingresos.

24 16.5 ENFOQUE DE COMPARACIÓN DE VENTAS

25 El enfoque de comparación de ventas del valor se basa en la teoría de que un comprador informado no pagará más
26 por una propiedad que el costo de adquirir una propiedad sustituta igualmente aceptable. El enfoque de comparación de
27 ventas (también llamado enfoque de ventas comparables) se basa en la premisa de que el valor de una propiedad se puede
28 estimar con precisión mediante la revisión de ventas recientes de propiedades (llamadas comparables o comparaciones)
29 similares a la propiedad que se está tasando (propiedad en cuestión) y comparar esas propiedades con la propiedad en
30 cuestión. Debido a que el tiempo puede afectar los valores de las propiedades, las ventas que se utilicen para propósitos de
31 comparación deben cumplir con dos requisitos:

32

33 ■ Deben haber ocurrido recientemente en la misma área de mercado donde el sujeto
34 se encuentra la propiedad.

35 ■ Las propiedades comparables seleccionadas deben ser similares a la propiedad en cuestión.

- 1 Debido a que no hay dos propiedades exactamente iguales, se deben hacer ajustes para cualquier diferencia.
 2 diferencias entre la propiedad en cuestión y cada una de las propiedades de venta comparables.
- 3 El proceso de ajuste. Se realizan ajustes por diferencias transaccionales (cambios en las
 4 condiciones del mercado desde la fecha de venta, por ejemplo) y diferencias de propiedad
 5 (tamaño, ubicación, etc.). Todos los ajustes necesarios para lograr el máximo grado de similitud
 6 deben hacerse a cada propiedad comparable, no a la propiedad en cuestión. La intención es
 7 ajustar la propiedad comparable para que sea lo más similar posible a la propiedad en cuestión.
- 8 Si una propiedad comparable es inferior a la propiedad en cuestión en una característica
 9 determinada, se realiza un ajuste al alza a esa propiedad comparable (se suma el valor de la diferencia).
 10 Si un comparable es superior en una característica dada, se realiza un ajuste a la baja a
 11 la propiedad comparable (restar el valor de la diferencia).
- 12 El proceso de comparación en el enfoque de comparación de ventas se organiza en una cuadrícula
 13 de ajuste. La cuadrícula de ajuste se utiliza para garantizar que no se pase por alto ningún factor de
 14 ajuste importante para una conclusión de valor.

PARA RECORDAR: AJUSTES DE TASACIÓN			
Comp C		Comp C	
B Mejor		I Inferior	
S	Sustraer	Un Agregar	

- 15 Ejemplo de proceso de ajuste. La figura 16.1 es un ejemplo de cuadrícula de ajuste abreviado.
 16 El ejemplo ilustra el procedimiento para ajustar los precios de venta de propiedades comparables
 17 seleccionadas para llegar a un valor de mercado aproximado para la propiedad en cuestión.

FIGURA 16.1 ■ Cuadrícula de ajuste: enfoque de comparación de ventas

	comparables 1	comparables 2	comparables 3
DIRECCIÓN	3752 trébol dr.	3748 trébol dr.	3619 trébol dr.
Fecha de venta	(hace 6 meses)	(hace 3 meses)	(hace 0 meses)
Precio de venta	\$141,500	\$136,000	\$140,000
Financiación	Convencional	Convencional	Convencional
Condiciones de venta	Normal	Normal	Normal
Condiciones de mercado	+ \$2,830	+ \$1,360	Igual que el sujeto
Pies cuadrados	– \$9,600	+ \$1,200	Igual que el sujeto
Paisajismo	Igual que el sujeto	Igual que el sujeto	– \$1,000
Ajustes totales	–\$ 6.770	+ \$2,560	– \$1,000
Precio de venta ajustado	\$134,730	\$ 138,560	\$139,000
Reconciliación:	Comp 1: = \$134,730 × .20	\$26,946	
	Comp 2: = \$ 138,560 × .30	\$41,568	
	Comp 3: = \$139,000 × .50	\$69,500	
Valor Indicado:		\$138,014 o	
		\$138,000 (redondeado)	

1 Ejemplo de proceso de ajuste. El tasador prepara la tabla de ajuste ingresando primero la dirección de la calle y
2 el precio de venta para cada comparable seleccionado. Los ajustes por diferencias transaccionales tales como
3 condiciones de venta, términos de financiamiento y cambios en las condiciones del mercado desde la fecha de
4 venta se realizan primero, seguidos de ajustes por características de la propiedad. Esos ajustes incluyen lo
5 siguiente:

6 ■ Condiciones de financiación. Los tasadores deben confirmar la financiación asociada con cada venta
7 porque el precio de venta podría reflejar condiciones especiales de financiación, como la financiación
8 del vendedor o los puntos pagados por el vendedor. Para los propósitos del ejemplo presentado en
9 la figura 16.1, suponga que el financiamiento asociado con cada una de las ventas fue financiamiento
10 convencional y que fue financiamiento típico para el área de mercado.

11 ■ Condiciones de venta. Los tasadores deben investigar las condiciones de venta para determinar si el
12 comprador o el vendedor estaban bajo una presión anormal para comprar o vender o si existía una
13 relación especial entre las partes de la transacción, como entre familiares o socios comerciales. En
14 el ejemplo de la Figura 16.1, el tasador verificó las condiciones de venta de cada una de las ventas
15 y encontró que eran normales.

17 ■ Condiciones del mercado. Una propiedad que se vendió el mes pasado o el año pasado puede venderse
18 hoy por más o por menos, aunque la propiedad en sí misma no haya cambiado físicamente.
19 El criterio para hacer un ajuste por las condiciones del mercado es si el precio pagado por una
20 propiedad comparable, si esa propiedad se vendiera en el mercado actual, diferiría del precio
21 pagado durante algún otro período de tiempo. Con referencia a la Figura 16.1, vemos que el tasador
22 ajustó Comparable (Comp) 1 más \$2,830. Suponga que Comp 1 se vendió hace seis meses y el
23 tasador estimó un ajuste de las condiciones del mercado del 4% anual (o 2% durante seis
24 meses).

25 El tasador está ajustando el precio de venta del comparable para estimar por cuánto se habría
26 vendido el comp en las condiciones de mercado actuales. De manera similar, Comp 2 se vendió
27 hace tres meses, por lo que el tasador ingresó un ajuste adicional de \$1,360 (o 1%). Comp 3 se
28 vendió muy recientemente, por lo que no fue necesario un ajuste de las condiciones del mercado.

30 ■ Pies cuadrados. Suponga que Comp 1 es 160 pies cuadrados más grande que la propiedad en
31 cuestión. Debido a que Comp 1 es superior a la propiedad en cuestión con respecto a los pies
32 cuadrados, se necesita un ajuste a la baja. El tasador ha estimado \$60 por pie cuadrado como una
33 unidad de comparación apropiada y ha ingresado un ajuste de menos \$9,600 (o 160 pies cuadrados
34 × \$60). Debido a que Comp 2 es 20 pies cuadrados más pequeño que el sujeto, se necesita el
35 ajuste ascendente apropiado. ■ Paisajismo. Porque Comp 3 tiene un paisaje más

36 agradable, en comparación con el sujeto
37 propiedad, se realiza un ajuste a la baja en Comp 3.

38 Reconciliación. El proceso de analizar y sopesar de manera efectiva las diversas composiciones se llama
39 reconciliación. Si los comparables son comparaciones igualmente adecuadas de la propiedad en cuestión, el
40 tasador puede simplemente promediar los precios de venta ajustados. Por otro lado, si el tasador considera que
41 uno comparable es un mejor indicador del valor de la propiedad en cuestión que los demás, el tasador puede
42 "dar más peso" a ese comparable.

43 Esto es enteramente una cuestión de juicio del tasador.

44 Reconciliando el Ejemplo. Tenga en cuenta que, en la última fila de la Figura 16.1, el tasador reconcilió las tres
45 compensaciones en un solo valor indicado. Debido a que Comp 3 se consideró más similar a la propiedad que
46 se está evaluando, recibió una ponderación de reconciliación del 50 %. Esto significa que el 50 % del valor de
47 tasación de la propiedad en cuestión se basará en el precio de venta ajustado de Comp 3. Comp 2 fue el
48 siguiente en similitud y, por lo tanto, fue adjudicado

1 un peso de reconciliación del 30%. En cada caso, el precio de venta ajustado se multiplica por el peso de conciliación asignado,
 2 produciendo una parte del valor conciliado final, que será el valor estimado de mercado. Los tres valores conciliados se sumaron
 3 para producir la suma de \$138,014, que luego se redondeó al valor indicado de \$138,000.

4

5 Principio de Sustitución en el Trabajo. El enfoque de ventas comparables es el mercado de bienes raíces "hablando" a través
 6 de ventas pasadas. Al usar solo las ventas ya realizadas, el mercado nos informa sobre ese tipo particular de propiedad.
 7 Independientemente de lo que uno pueda desear como precio de venta, el mercado indica qué valor ya han establecido los
 8 compradores y vendedores para propiedades similares a la propiedad en cuestión. Esta es la teoría detrás del principio de
 9 sustitución.

10 Tasación de la propiedad vacante. El enfoque de comparación de ventas generalmente se considera el enfoque más confiable
 11 para evaluar viviendas unifamiliares. El enfoque de comparación de ventas también es eficaz para valorar lotes residenciales
 12 vacantes. El tasador selecciona de cuatro a seis lotes más similares al lote en cuestión. Las diferencias de tamaño o forma se
 13 neutralizan mediante el uso de una unidad común de comparación, como pies delanteros o pies cuadrados. Usando las cuatro a
 14 seis ventas recientes seleccionadas como indicadores de mercado, se puede encontrar el precio pagado por pie cuadrado o pie
 15 delantero por cada lote. El promedio conciliado de todas las ventas comparables da el valor aproximado por pie cuadrado o pie
 16 frontal del lote en cuestión. Para calcular el costo promedio por pie cuadrado de cualquier propiedad, siempre divida dólares
 17 entre pies cuadrados.

18

19 EJEMPLO: ¿Cuál es el valor de mercado estimado de un lote sujeto que mide 110' x 120' (13,200 pies cuadrados)?

20

21 Análisis de ajuste

22

Ventas comparables:

23

Venta 1: Un lote de 100' x 120' ubicado al otro lado de la calle del lote en cuestión se vendió recientemente
 24 por \$36,800.

25

Venta 2: Un lote de 110' x 120' en el mismo vecindario que el lote en cuestión se vendió recientemente por
 26 \$37,000.

27

Venta 3: Un lote de 100' x 100' en un vecindario diferente pero de calidad similar se vendió recientemente
 28 por \$36,000.

29

Venta 4: Un lote de 130' x 150' ubicado en un vecindario diferente pero similar pero cerca de un ferrocarril
 30 se vendió recientemente por \$39,800.

31

Solución:

32

Venta 1: $\$36,800 \div 12,000$ pies cuadrados = \$3,067 por pie cuadrado

33

Venta 2: $\$37,000 \div 13,200$ pies cuadrados = \$2,803 por pie cuadrado

34

Venta 3: $\$36,000 \div 10,000$ pies cuadrados = \$3,600 por pie cuadrado

35

Venta 4: $\$39,800 \div 19,500$ pies cuadrados = \$2.041 por pie cuadrado

36

Reconciliación:

37

Venta 1: $\$3.067 \times .35 = \1.073 \$2.803

38

Venta 2: $\times .30 = \$.841$ \$3.600 $\times .20$

39

Venta 3: $= \$.720$ \$2.041 $\times .15 = \$$

40

Venta 4: $\frac{.306}{100} \% = \$2.940 = \2.94

41

por pie cuadrado

42

\$2.94 \times 13,200 pies cuadrados = \$38,808 o \$38,800 es el valor de mercado estimado.

43

Tenga en cuenta que en el proceso de conciliación, se le dio menos peso a la venta 3 en el análisis final.

44

45 ysis porque estaba en un vecindario diferente, y la venta 4 recibió el menor peso debido a su proximidad a las

45

vías del tren y su ubicación en un vecindario diferente.

- 1 Si todos los comparables se hubieran considerado buenas representaciones de la propiedad en
 2 cuestión, el tasador habría dado a los cuatro comparables el mismo peso y simplemente los habría
 3 promediado para llegar a un valor por pie cuadrado.

Preguntas de práctica

14. Un tasador está estimando el valor de una casa unifamiliar. La casa tiene tres dormitorios, dos baños y una piscina. El tasador ha localizado uno comparable que se vendió por \$184,500. El comparable tiene cuatro dormitorios y dos baños pero no tiene piscina. Con base en el mercado del vecindario, el tasador estima que un cuarto dormitorio agrega \$6,000 de valor y una piscina agrega \$11,000. ¿Cuál es el precio de venta ajustado del comparable?
15. La propiedad en cuestión es un lote baldío. Se encuentra al final de un callejón sin salida. Un lote comparable en el mismo vecindario se vendió recientemente por \$27,000, pero está en un lote interior en una calle de paso (una ubicación menos deseable). Sin embargo, el lote comparable es más grande que el sujeto. La diferencia de ubicación se valora en \$5000 y la diferencia de tamaño se valora en \$4000. ¿Cuál es el precio de venta ajustado del comparable?
16. Un tasador ha asignado ponderaciones a tres precios de venta ajustados (ver el siguiente mesa). Concilie los precios de venta ajustados utilizando un promedio ponderado para determinar el valor de mercado estimado.

Comparable	Precio de venta ajustado	Peso asignado 35%
Comp 1	\$334,500	
Comp 2	\$338,700	45%
Comp 3	\$369,200	20%

16.6 ENFOQUE DE COSTO

5 El enfoque de valor de costo (también llamado enfoque de valor de costo-depreciación) se basa en la teoría
 6 de que un comprador bien informado no pagará más por una propiedad que el costo de adquirir un sitio similar y
 7 construir una estructura sustituta aceptable. El valor máximo de una propiedad se puede medir determinando el
 8 costo de adquirir un sitio equivalente y reproducir una estructura como si fuera nueva, y luego restando la
 9 depreciación acumulada. Hay cuatro pasos en el enfoque de costos:

- 11 1. Estimar el costo de reproducción
- 12 2. Restar la depreciación acumulada 3.
- 13 Estimar el valor del terreno
- 14 4. Sume el valor de la tierra para obtener el valor indicado de la propiedad

1 Paso 1: Estime el costo de reproducción. El tasador estima el costo actual para reproducir (o reemplazar) las
 2 mejoras a la fecha de la tasación. El costo de reproducción es la cantidad de dinero necesaria para construir
 3 un duplicado exacto de la estructura. El costo de reposición es la cantidad de dinero necesaria para reemplazar
 4 una estructura que tenga el mismo uso y utilidad funcional que la propiedad en cuestión, pero utilizando
 5 materiales modernos, disponibles o actualizados. Considere una casa de bungalows histórica. El costo de
 6 duplicar la casa con los detalles exactos, incluidos los adornos tallados a mano en el porche, es el costo de
 7 reproducción. Sin embargo, si la casa fuera a ser reconstruida en el mismo estilo de bungalow pero con
 8 materiales y técnicas modernas, este costo es el costo de reposición.
 9

Fórmula: enfoque de depreciación de costos

costo de reproducción de la estructura – depreciación acumulada = valor depreciado de
 la estructura + valor estimado del sitio = valor indicado de la propiedad

10 El costo de reproducir una estructura recientemente construida similar en tamaño y función a la estructura
 11 en cuestión se usa a menudo como base para estimar el costo de reproducción. Para reducir los errores en
 12 este método, se obtienen los costos por pie cuadrado o por pie cúbico para una casa estándar (o de
 13 referencia) de tamaño promedio para la localidad. Las paredes exteriores se utilizan para las mediciones.
 14 Luego se realizan ajustes de calidad, forma y características adicionales. Este método es el método de costeo
 15 predominante utilizado para fines de tasación. Sin embargo, su uso está limitado a estructuras relativamente
 16 pequeñas y sencillas, como viviendas unifamiliares y pequeños edificios de oficinas. Muchas publicaciones de
 17 cálculo de costos y programas de computadora están disponibles para ayudar a los tasadores a determinar
 18 los costos estándar por pie cuadrado en diferentes regiones geográficas.
 19 En la figura 16.2 se proporciona una versión abreviada del método comparativo de pies cuadrados para ilustrar
 20 su uso.

FIGURA 16.2 ■ Método comparativo del pie cuadrado

Costo estimado de reproducción:		
Vivienda principal:	2,110 pies cuadrados a \$80 por =	\$ 168,800
Lavadero:	117 pies cuadrados a \$52 por =	6,084
Porche de entrada:	75 pies cuadrados a \$32 por	2,400
Cochera:	= 412 pies cuadrados a \$45 por =	<u>+ 18,540</u>
Costo total estimado de reproducción de la estructura		\$195,824
Menos la depreciación total acumulada		<u>– \$13,055</u>
Valor depreciado de la estructura		\$182,769
Agregar valor de la tierra (enfoque de comparación de ventas)		+ 36,000
Valor añadido de las mejoras:		
Paisajismo		\$2,128
Entrada de coches	300 pies cuadrados a \$14 por pie cuadrado =	<u>+ 4,200</u>
Valor indicado de la propiedad por enfoque de costo		\$225,097

21 Paso 2: reste la depreciación acumulada. El tasador comienza con una estimación de lo que costaría reproducir
 22 la estructura como si fuera nueva hoy. Pero la propiedad en cuestión no suele ser una estructura nueva. La
 23 diferencia entre el costo de reproducción (o reemplazo, si corresponde) de la estructura nueva y el valor de
 24 mercado percibido de la estructura hoy en su condición real se denomina depreciación acumulada. La
 25 depreciación es la pérdida de valor

1 causados por cosas como el desgaste, el mal diseño o los alrededores de la estructura (proximidad).
2 La depreciación acumulada es la depreciación total que se ha acumulado a lo largo de los años.

3 La depreciación puede ser curable o incurable, según se pueda corregir económicamente. La
4 depreciación curable ocurre cuando se ha agregado o reparado un componente del edificio y los
5 propietarios pueden recuperar su dinero en valor agregado. Por ejemplo, suponga que cuesta \$1500
6 reparar y limpiar las pantallas de un porche cubierto. Si los compradores potenciales pagarían al
7 menos \$1,500 más por la casa debido a la condición del porche, la depreciación es curable. La
8 depreciación incurable ocurre cuando se ha agregado o reparado un componente del edificio, pero los
9 propietarios no pueden recuperar su dinero en valor agregado. Por ejemplo, suponga que una casa
10 tiene electrodomésticos de cocina de cinco años en excelentes condiciones de funcionamiento. Los
11 propietarios compran todos los electrodomésticos de cocina nuevos por \$20,000. Si los compradores
12 potenciales no están dispuestos a pagar \$20,000 adicionales por la casa con electrodomésticos
13 nuevos, la depreciación (al menos en el momento de la tasación) es incurable.

14 El tasador estima el monto de la depreciación por todas las causas y lo deduce del costo de
15 reproducción (o reemplazo). Generalmente, la depreciación acumulada está asociada con la edad de
16 la estructura. A medida que un edificio envejece, pierde valor debido a la exposición al sol y la lluvia,
17 así como al uso general. Sin embargo, no toda la depreciación está asociada con la edad.
18 La depreciación en una estructura se puede atribuir a tres causas principales:

- 19 1. Deterioro físico. El deterioro físico incluye el uso y desgaste normal
20 causados por el uso, la falta de mantenimiento, la exposición a los elementos y el daño
21 físico. Las tejas del techo quebradizas o un compresor de aire acondicionado central
22 desgastado son ejemplos de deterioro físico.
- 23 2. Obsolescencia funcional. Cualquier cosa que sea inferior debido a deficiencias operativas,
24 mal diseño o cambios en los gustos y preferencias es obsolescencia funcional. Los
25 ejemplos incluyen un patrón de tráfico deficiente, muy pocos baños o una cantidad
26 inadecuada de aislamiento. Una mejora excesiva también se considera obsolescencia
27 funcional.
- 28 3. Obsolescencia externa. Cualquier pérdida de valor debida a influencias que se originen fuera
29 de los límites de la propiedad, como una autopista adyacente a una subdivisión residencial
30 o el deterioro del vecindario, es obsolescencia externa. Debido a que la obsolescencia
31 externa normalmente está fuera del control del dueño de la propiedad, se considera incurable.
32

33 La tierra no se deprecia en el enfoque de costo-depreciación. Solo los edificios u otras mejoras al
34 terreno están sujetos a estos tres tipos de depreciación porque el valor del sitio se estima por separado,
35 generalmente utilizando el enfoque de comparación de ventas. Todos los ajustes al sitio por tamaño,
36 ubicación y mejoras no estructurales ya se hicieron cuando el tasador aplicó el enfoque de comparación
37 de ventas para estimar el valor del sitio. Cuando se determina el costo de reproducir las mejoras, la
38 depreciación se aplica solo a esa porción de la propiedad. El valuador estima la depreciación total
39 acumulada por todas las causas (deterioro físico, obsolescencia funcional y obsolescencia externa) y
40 la deduce del costo de reproducción de la estructura (o del costo de reposición, en su caso). El
41 resultado es el valor depreciado de la estructura.
42

43 Método Edad-Vida. A veces, los tasadores estiman cada categoría de depreciación por separado. Sin
44 embargo, la gran mayoría de las tasaciones residenciales que emplean el enfoque de costo-
45 depreciación usan el método de edad-vida para estimar la depreciación acumulada. El método se
46 llama así porque estima un valor único para la depreciación acumulada.

1 El método edad-vida se basa en una relación entre la edad efectiva de una propiedad y su vida económica. La
 2 edad efectiva es la edad indicada por la condición y utilidad de una estructura. Cronológicamente, una casa puede
 3 tener cinco años. Sin embargo, si la estructura ha sido bien mantenida, su edad efectiva puede ser de solo dos
 4 años. No existe un método preciso para estimar la edad efectiva. El tasador estima la edad efectiva de una
 5 estructura al observar la condición actual de la estructura. La vida económica total de una estructura (o vida útil) es
 6 el número total estimado de años que se espera que la estructura contribuya al valor de la propiedad.

7
 8 El tasador divide la edad efectiva de la estructura por la vida económica total de
 9 la estructura. Consulte la siguiente fórmula.

Fórmula: Depreciación acumulada

edad efectiva ÷ vida económica total × costo de reproducción nuevo = depreciación acumulada total
 estimada

10 EJEMPLO: Suponga que un tasador estima que la edad efectiva de un edificio de 10 años es de
 11 cuatro años. El tasador estima que el costo de reproducir la estructura como si fuera nueva hoy es de
 12 \$225,000. Si la vida económica total es de 60 años, ¿cuál es el monto de la depreciación acumulada?
 13 (4 años de edad efectiva ÷
 14 60 años de vida económica) × \$225,000 costo de reproducción nuevo = \$15,000 depreciación
 15 acumulada

— El método de edad-vida para calcular la depreciación asume que una estructura se deprecia a una tasa
 17 constante. Por esta razón, a veces se le llama depreciación en línea recta (la misma cantidad de depreciación todos
 18 los años).

19 EJEMPLO: Para demostrar este punto, calculemos la depreciación acumulada en el ejemplo anterior
 20 determinando primero la cantidad de depreciación anual. Divida el costo de reproducción por la vida
 21 económica. El resultado es la depreciación anual. Multiplique la depreciación anual por la edad efectiva
 22 para obtener la depreciación acumulada total:

23 \$225,000 costo de reproducción nuevo ÷ 60 años de vida económica = \$3,750 de depreciación
 24 anual × 4 años de edad efectiva = \$15,000 de depreciación acumulada

Fórmula: Depreciación acumulada alternativa

costo de reproducción nuevo ÷ vida económica total = depreciación anual × edad efectiva =
 depreciación acumulada total estimada

25 El valor de la estructura hoy, en su estado actual, se estima restando
 26 la depreciación acumulada del costo de reproducción nuevo:

27 \$225,000 costo de reproducción nuevo – \$15,000 depreciación acumulada = \$210,000 valor
 28 depreciado de la estructura

29 Paso 3: Estime el valor de la tierra. Hasta ahora sólo nos hemos ocupado de la estructura. Ahora el tasador estima
 30 el valor del sitio y las mejoras no estructurales del sitio, asumiendo que el sitio está vacante y se le dará el mejor y
 31 más alto uso. El valor de la tierra normalmente se determina mediante el enfoque de comparación de ventas. Por
 32 ejemplo, si las propiedades comparables vecinas se venden a \$5 por pie cuadrado y el lote en el que se encuentra
 33 la estructura en cuestión tiene un área de 11,000 pies cuadrados, el valor del terreno se estima en \$55,000:

34
 35
 36 11,000 pies cuadrados × \$5 por pie cuadrado = \$55,000

1 Paso 4: Sume el Valor de la Tierra para Deducir el Valor Indicado de la Propiedad. El tasador agrega el valor
 2 estimado del sitio, incluidas las mejoras del sitio, al valor depreciado de la estructura. El valor estimado de
 3 propiedad de la propiedad en cuestión es el siguiente:

4 \$210,000 estructura depreciada + \$55,000 valor del sitio = \$265,000 valor estimado de la propiedad en
 5 cuestión

Preguntas de práctica

17. Enumere los tres tipos de depreciación utilizados en el enfoque de costos.

1. _____
2. _____
3. _____

18 _____ costo es el costo actual de construcción para producir mejoras que son idénticos a la propiedad en cuestión.

19 _____ es la pérdida de valor causada por cosas tales como el uso y desgaste, pobre diseño, o el entorno de la estructura.

20. Si el valor agregado es mayor que el costo de subsanar el defecto, se dice que la depreciación ser _____.

21. Total _____ vida útil (o vida útil) es el número total estimado de años que que se espera que la estructura contribuya al valor de la propiedad.

6 16.7 ENFOQUE DE INGRESOS

7 El objeto del enfoque de ingresos es medir un flujo de ingresos proyectado hacia el futuro. Este método
 8 se aparta por completo de los enfoques de comparación de ventas y de depreciación de costos. El enfoque
 9 de ingresos desarrolla un valor de mercado estimado basado en el valor presente de los ingresos futuros de
 10 la propiedad en cuestión. Es el enfoque principal para tasar propiedades generadoras de ingresos y para
 11 comparar posibles inversiones.

12 Comencemos con una explicación de los distintos tipos de ingresos.

13 Ingreso bruto potencial. La renta anual total que produciría un inmueble si estuviera totalmente alquilada y no
 14 se produjeran pérdidas de recaudación se denomina renta bruta potencial (IGP).

15 Renta Bruta Efectiva. Cuando se deducen las pérdidas por desocupación y recaudación del PGI anual y se
 16 agrega cualquier ingreso de otras fuentes (por ejemplo, lavandería, máquinas expendedoras, estacionamiento),
 17 el resultado es el ingreso bruto efectivo anual (EGI). Las pérdidas por desocupación y cobro consisten en la
 18 pérdida de ingresos esperada que resultará de la rotación ocasional de los inquilinos y las desocupaciones
 19 periódicas, así como la probabilidad de que no se recauden todos los ingresos por alquiler.

20 Incluso cuando una propiedad está ocupada al 100%, la probabilidad de ocupación total continua es poco
 21 probable. Por lo tanto, algunas pérdidas por desocupación y cobranza siempre deben deducirse del PGI.
 22

Fórmula: Ingreso Bruto Efectivo (EGI)

ingreso bruto potencial (PGI) – pérdidas por desocupación y cobranza + otros ingresos =
 ingreso bruto efectivo (EGI)

1 El margen de explotación. El ingreso operativo neto (NOI) es el ingreso restante después de restar todos los gastos
 2 operativos relevantes de EGI. Los gastos operativos se agrupan en tres categorías separadas:

- 3
- 4 1. Los gastos fijos son costos que no fluctúan con las operaciones o el nivel de ocupación, por ejemplo,
 5 impuestos sobre la propiedad y seguros contra riesgos.
- 6 2. Los gastos variables fluctúan según el nivel de ocupación, por ejemplo, servicios públicos, mantenimiento,
 7 administración, suministros, limpieza y recolección de basura.
- 8 3. Reserva para reposiciones. El término reserva para reemplazos se refiere a una asignación de reserva que
 9 prevé el reemplazo periódico de los componentes del edificio, como cubiertas de techos y equipos de
 10 calefacción y aire acondicionado que se desgastan a un ritmo más rápido que los componentes estructurales.
- 11

Fórmula: Ingreso Operativo Neto (NOI)

ingreso bruto efectivo (EGI) - gastos operativos = ingreso operativo neto
 (NO YO)

12 Todos los costos de gastos hipotecarios, depreciación, impuestos sobre la renta, mejoras de capital, gastos personales
 13 y gastos relacionados con el negocio (como nómina y publicidad) que no contribuyen a la operación real de la propiedad son
 14 gastos comerciales, no gastos operativos. La depreciación no implica un desembolso de efectivo y no se utiliza para calcular
 15 el NOI.

17 NOI es el ingreso anual (antes de la hipoteca o los pagos de impuestos sobre la renta) que se puede esperar que
 18 ocurra durante la vida económica restante de una propiedad. Es este ingreso (NOI) el que se capitaliza en valor presente.
 19 Para utilizar el enfoque de ingresos, un tasador debe conocer el NOI anual producido por la propiedad o ser capaz de
 20 pronosticar el NOI anual con base en estimaciones razonables.

22 Los licenciatarios pueden tener acceso a las cuentas; podrá proporcionarse la información requerida; o en el caso de
 23 un lote baldío en el que se construirá un edificio comercial, puede proyectar una declaración NOI pro forma de varias
 24 propiedades similares existentes.

25 EJEMPLO: Suponga que su cliente está considerando la construcción de un edificio de apartamentos de 10
 26 unidades. Está estimando el valor de la propiedad vacante dividida en zonas para apartamentos. Su encuesta
 27 de otros proyectos de apartamentos de tamaño y calidad similares en el área de mercado revela que cada
 28 uno de los nuevos apartamentos propuestos podría ser competitivo si se alquilara a \$665 por mes. La
 29 encuesta también revela que una tasa anual de desocupación y pérdida de cobranzas del 10% es típica para
 30 el área. Al utilizar los costos normales de operación, se puede desarrollar una declaración pro forma para
 31 indicar el NOI anual probable. Comience por estimar el ingreso bruto potencial (\$665 de alquiler × 10 unidades
 32 × 12 meses = PGI).

33	Solución:	
34	Ingreso bruto anual potencial	\$79,800
35	Pérdidas por desocupación y cobro (10%)	<u>- 7,980</u>
36	Renta bruta anual efectiva	\$71,820

1	Gastos (por año):	
2	Impuestos	\$5,494
3	Seguro	996
4	Gestión	24,600
5	Reparaciones y mantenimiento	4,100
6	Reserva para reposiciones	<u>+ 1,800</u>
7	Gastos operativos anuales totales	\$36,990
8	Renta bruta anual efectiva	\$71,820
9	Gastos operativos anuales totales	<u>- 36,990</u>
10	NO YO	\$34,830

11 Una vez conocido o estimado, el NOI generalmente se divide por una tasa de capitalización general (OAR). El OAR
 12 normalmente se determina utilizando los precios de venta y los NOI de propiedades similares en el área de mercado. Dividir el
 13 NOI de una propiedad por su valor actual o precio de venta produce un OAR.
 14

Fórmula: Tasa de Capitalización Global (OAR)

ingreso operativo neto (NOI) ÷ valor (precio de venta) = tasa de capitalización general
 (REMO)

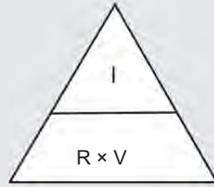
15 Se dice que los componentes de esta fórmula están impulsados por el mercado, es decir, las cifras de ingresos y los
 16 precios de venta registrados representan el mercado en acción. Esa es la razón por la que la mayoría de los licenciatarios,
 17 tasadores y otros prefieren el OAR como tasa de capitalización.

18 EJEMPLO: Los datos de ventas, los registros de ingresos y los registros de gastos indican lo siguiente:
 19

20	Jardín comparable					
21	NOI anual del complejo de apartamentos ÷ Precio de venta = OAR indicado					
22	A	\$31,400	\$325,000	.097	\$48,230	\$450,000 .107 \$39,600
23	B	\$400,000	.099	\$37,400	\$395,000	.095 \$44,700 \$440,000
24	C	.102	\$201,330	\$2,010,000	.50	0 ÷ 5 = .100 \$201,330 ÷
25	D	\$2,010,000	= .100	o 10% OAR		
26	mi					

29 El mismo procedimiento podría usarse para determinar el OAR para otros tipos de propiedades que generan
 30 ingresos. Una vez que se determina una tasa de capitalización y un NOI apropiados, se usa la siguiente fórmula
 31 para estimar el valor presente de las propiedades que generan ingresos.

Fórmula: Capitalización Directa



$$\begin{aligned} \text{Ingreso} &= \text{Tasa} \times \text{Valor} \\ \text{Tasa} &= \text{Ingreso} \div \text{Valor} \\ \text{Valor} &= \text{Ingreso} \div \text{Tasa} \end{aligned}$$

Donde: I = Ingreso operativo neto (NOI)
 R = Tasa de capitalización
 V = Valor (o precio de venta)

tasa de capitalización \times valor (o precio de venta) = ingreso operativo neto (NOI)

ingreso operativo neto (NOI) \div valor (o precio de venta) = tasa de capitalización

ingreso operativo neto (NOI) \div tasa de capitalización = valor (o precio de venta)

1 Por ejemplo, usando los resultados del estado pro forma en el problema anterior y
 2 el área de mercado OAR del 10%, se calcula el valor estimado de la propiedad.

3 \$34,830 (NOI) \div .10 tasa = \$348,300 valor estimado

4 Los inversores, por otro lado, a menudo prefieren especificar una tasa de capitalización porque los
 5 inversores son libres de elegir la tasa de rendimiento aceptable que desean. Cuando el tipo de valor
 6 estimado es impulsado por el inversionista, la tasa de rendimiento mínima aceptable para el inversionista
 7 se usa con frecuencia como la tasa de capitalización. Luego, el ingreso anual neto se divide por la tasa de
 8 capitalización especificada para obtener el valor de inversión de la propiedad. Sin embargo, es importante
 9 mencionar que no se trata de valor de mercado, sino de valor de inversión. El valor de la inversión es el
 10 valor de la propiedad para un inversionista en particular basado en la tasa de rendimiento deseada del
 11 inversionista, la tolerancia al riesgo, etc. El valor de mercado es objetivo e impersonal; el valor de la
 12 inversión es subjetivo y se basa en criterios personales.

13 EJEMPLO: Una propiedad de ingresos pequeños produce un ingreso neto anual de \$8,000.
 14 Su cliente quiere que le diga la cantidad de dinero que puede invertir en la propiedad para
 15 obtener un rendimiento del 10% anual de la inversión.

— \$8,000 NOI \div tasa de 0,10 = valor de \$80,000 Por

17 lo tanto, el valor de la inversión para este inversionista es de \$80,000 si se requiere una tasa de rendimiento del
 18 10% de la propiedad en cuestión.

19 Existe una relación definida entre el valor presente, el ingreso neto y la tasa de capitalización. Si, por
 20 ejemplo, se aumenta la tasa (R) y el ingreso neto (I) permanece constante, el valor presente (V) disminuirá.
 21 O si la renta neta (I) aumenta y la tasa de capitalización (R) se mantiene constante, el valor presente (V)
 22 será mayor (ver Figura 16.3).

FIGURA 16.3 ■ Efecto del cambio en la tasa de capitalización o gastos sobre el valor

El valor disminuye cuando:	Aumentos de tarifas
	NOI no cambia
El valor disminuye cuando:	Los gastos aumentan (el NOI disminuye)
	La tarifa no cambia
El valor aumenta cuando:	Los gastos disminuyen (el NOI aumenta)
	La tarifa no cambia
El valor aumenta cuando:	Disminuye la tasa
	Los gastos no cambian (NOI no cambia)

1 EJEMPLO: Para demostrar la relación entre los cambios en la tasa o NOI, echemos otro vistazo al
 2 ejemplo anterior. Suponga que la tasa se incrementó del 10% al 12% pero el NOI permaneció sin
 3 cambios: $\$8,000 \text{ NOI} + .12 \text{ tasa} = \$66,666.67 \text{ valor}$

4

5 Vemos que cuando el NOI no cambió pero la tasa aumentó, el valor disminuyó.

6

7 EJEMPLO: esta vez, suponga que la tasa permanece sin cambios en el 10 % en el ejemplo original,
 8 pero disminuya el NOI (más gastos resultan en menores ingresos netos):

9 $\$7,000 \text{ NOI} + .10 \text{ tasa} = \$70,000 \text{ valor}$

10 Cuando se disminuyó el NOI y la tasa no cambió, el valor disminuyó.

Preguntas de práctica

22. Una propiedad tiene un ingreso neto de \$60,000 y se vende en \$400,000. Cuál es la capital
 tasa de ización para esta propiedad?

23. Una propiedad de ingresos produce un ingreso neto anual de \$75,000. Su cliente quiere que calcule lo que
 se puede invertir en la propiedad para obtener una tasa de rendimiento de la inversión del 15 % anual.

24. El enfoque de ingresos se basa en los ingresos _____ de _____
 de la propiedad en cuestión.

25. _____ es el ingreso anual total de una propiedad que se encuentra
 totalmente alquilada sin pérdidas de cobro.

26. _____ es la pérdida de ingresos esperada que
 resultará de la rotación ocasional de inquilinos y las vacantes periódicas.

27. _____ es el ingreso restante después de restar todos
 los gastos correspondientes de la renta bruta efectiva.

16.8 CONCILIACIÓN DE LAS INDICACIONES DE VALOR EN UNA ESTIMACIÓN DE VALOR FINAL

La conciliación es el proceso de evaluar y ponderar cada indicación de valor obtenida de los tres enfoques de valor. El evaluador tendrá tres valores indicados (uno de cada enfoque). El tasador concilia los tres valores indicados en una estimación final del valor. El proceso de conciliación requiere que el evaluador considere la aplicabilidad relativa de cada enfoque y la fuente de los datos recopilados en cada enfoque. El tasador evalúa la confiabilidad de los datos y decide qué enfoque se adapta mejor a la tarea de tasación específica. El tasador realiza un promedio ponderado de las indicaciones alternativas de valor que mejor representa la propiedad en cuestión. El valor indicado que mejor se aplica a la asignación específica recibe el mayor porcentaje; el siguiente mejor, el siguiente porcentaje más alto; y así sucesivamente, hasta que el total de porcentajes asignados en los promedios ponderados sea igual al 100%.

EJEMPLO: Suponga que el tasador ha aplicado los tres enfoques para la tasación de una vivienda unifamiliar de dos años de antigüedad ubicada en un vecindario establecido.

El tasador pudo localizar cinco ventas comparables recientes. El enfoque de comparación de ventas es probablemente la indicación más confiable del valor de la propiedad en cuestión porque los comparables fueron ventas reales en el mismo vecindario. El valor indicado usando el método de comparación de ventas es de \$160,000.

El tasador también encuentra confiable el enfoque del costo para valuar la propiedad en cuestión. Las casas en el vecindario son similares en estilo, construcción y antigüedad. La propiedad en cuestión tiene solo dos años, por lo que hay poca depreciación acumulada. El valor indicado del enfoque de costo es \$155,000.

El tasador pudo aplicar el enfoque de ingresos utilizando los datos de alquiler obtenidos de dos viviendas en el mismo barrio. Sin embargo, la propiedad en cuestión se vende como una vivienda unifamiliar que será ocupada por el propietario (según el financiamiento hipotecario obtenido para la compra). Por lo tanto, el tasador decide que el enfoque de comparación de ventas y el enfoque de costo son los enfoques más relevantes para esta tarea. El tasador asigna un peso del 10 % al valor indicado de \$150 000 según el enfoque de ingresos.

El tasador concilia los diversos datos para obtener la estimación final del valor de la propiedad en cuestión. En la conciliación final, el tasador usó un promedio ponderado, dando la mayor ponderación (55 %) al enfoque de comparación de ventas, un 35 % de peso al enfoque de costos y solo un 10 % de peso al enfoque de ingresos (consulte la Figura 16.4).

FIGURA 16.4 ■ Reconciliación final de los tres enfoques

Acercarse	Indicado Valor		Peso		Ponderado Valor
Comparación de ventas	\$160,000	×	55%	=	\$88,000
Enfoque de costo	\$155,000	×	35%	=	\$54,250
enfoque de ingresos	\$150,000	×	10%	=	+15,000
Estimación final					\$157,250

Preguntas de práctica

28. Utilizando la información de la tabla, reconcilie los tres valores indicados para estimar el valor de la propiedad en cuestión.

Acercarse	Valor indicado	Peso
Comparación de ventas	\$260,000	55%
Enfoque de costo	\$228,000	35%
enfoque de ingresos	\$220,000	10%

16.9 MULTIPLICADOR DE RENTA BRUTA (GRM)

Un multiplicador de renta bruta (GRM) relaciona el precio de venta con el ingreso de renta mensual. El GRM es un simple sustituto del análisis de capitalización de ingresos para propiedades residenciales de alquiler de una a cuatro unidades. El GRM se aplica únicamente a los ingresos por alquiler. Utilice la renta mensual bruta cuando calcule un GRM. El GRM se obtiene dividiendo el precio de venta por la renta bruta mensual:

Fórmula: Multiplicador de Renta Bruta (GRM)

$$\text{precio de venta} \div \text{renta mensual bruta} = \text{multiplicador de renta bruta (GRM)}$$

EJEMPLO: Una propiedad unifamiliar vendida por \$229,400. Esta propiedad de inversión residencial genera un ingreso de alquiler mensual de \$1,850. ¿Cuál es el GRM de la propiedad? \$229,400 precio de venta ÷ \$1,850 renta mensual bruta = 124 GRM

Los multiplicadores deben determinarse para cada área local. Un multiplicador se deriva del mercado utilizando propiedades comparables y promediando los resultados. Para establecer un GRM derivado del mercado, un tasador debe ubicar datos recientes de ventas y alquileres de al menos cuatro propiedades de alquiler que sean comparables a la propiedad en cuestión. El precio de venta de cada propiedad de alquiler comparable se divide por la renta bruta de la propiedad para calcular el GRM de cada propiedad.

Los GRM individuales se promedian para estimar un GRM de área de mercado. Luego, el GRM del área de mercado se usa para estimar el valor de mercado de la propiedad en cuestión:

Fórmula: valor de mercado estimado

$$\text{renta mensual} \times \text{área de mercado GRM} = \text{valor de mercado estimado}$$

EJEMPLO 1: Un tasador ha encontrado cinco propiedades de alquiler que son comparables a la propiedad en cuestión. El precio de venta y el alquiler mensual de cada una de las cinco ventas se enumeran en la tabla. ¿Qué es el área de mercado GRM?

Venta	Precio de venta	÷ Renta Mensual	= GRM
		\$575	\$550
		\$595	170,4
1	\$98,000	\$550	175,6
2	\$96,600	\$560	167,9
3 4	\$99,900		168,2
5	\$92,500	\$98,000	175,0
			857,1

857,1 (suma de GRM) ÷ 5 ventas comparables = 171,4 GRM del área de mercado

EJEMPLO 2: El tasador estimó que el alquiler justo de mercado para la propiedad en cuestión es de \$560 por mes. ¿Cuál es el valor de mercado estimado de la propiedad en cuestión utilizando el área de mercado GRM de 171,4? \$560 ingresos por alquiler × 171,4 GRM = \$95 984 o \$96 000 (redondeado)

Multiplicador de Ingreso Bruto (GIM). El multiplicador de ingresos brutos (GIM) se utiliza con pequeñas propiedades que generan ingresos. Tenga en cuenta que el procedimiento para calcular un GIM es básicamente el mismo que para calcular un GRM. Sin embargo, el GIM se refiere a todos los ingresos que puede producir una propiedad, mientras que el GRM se refiere solo al alquiler. El GIM utiliza renta anual, mientras que el GRM aplica renta mensual.

Fórmula: Multiplicador de ingresos brutos (GIM)

precio de venta ÷ ingresos brutos anuales = multiplicador de ingresos brutos (GIM)

ingreso bruto anual × mercado GIM = valor

- 1 EJEMPLO 1: Una propiedad comercial produce \$50,000 de ingreso bruto anual.
 2 La propiedad se vendió recientemente por \$ 400,000. ¿Qué es el GIM de la propiedad?
 3 \$400,000 precio de venta ÷ \$50,000 ingreso bruto anual = 8.0 GIM
- 4 EJEMPLO 2: El tasador proyectó que la propiedad en cuestión puede generar un ingreso bruto anual de
 5 \$58,000. ¿Cuál es el valor de mercado estimado de la propiedad en cuestión usando el área de mercado GIM 8.0?
 6 Ingreso bruto anual de \$58 000 × 8,0 GIM = \$464
 7 000

Preguntas de práctica

29. ¿Cuál es el valor de mercado de una propiedad en cuestión utilizando un área de mercado GRM de 126,5 y una renta mensual bruta de \$1500?
30. ¿Cuál es el valor de mercado de una propiedad en cuestión usando un GIM de área de mercado de 12.5 y un ingreso bruto anual de \$25,500?
31. ¿Cuál es el GIM de una pequeña propiedad generadora de ingresos que se vende en \$425 000 y tiene un ingreso anual bruto proyectado de \$72,000?

8 16.10 ANÁLISIS COMPARATIVO DEL MERCADO (CMA)

9 En el curso normal de los negocios, los licenciatarios generalmente preparan un análisis de mercado comparativo (CMA)
 10 para vendedores o compradores como un medio para ayudarlos a tomar decisiones informadas sobre el precio de una propiedad.
 11 Aunque los CMA son una variación del enfoque de comparación de ventas, no son informes de evaluación. Las tasaciones
 12 emplean los tres enfoques del valor y deben cumplir con los Estándares Uniformes de la Práctica de Tasación Profesional
 13 (USPAP).

14 Elaboración de un Análisis Comparativo de Mercado Categorías de

15 Comparables. Un CMA normalmente presenta información sobre tres categorías principales de propiedades:

- 17 ■ Vendido recientemente. Estudiar los precios de venta de propiedades similares en la misma área de mercado que
 18 se han vendido recientemente proporciona información sobre lo que los compradores tienen

1 estado dispuesto a pagar por propiedades similares. La cantidad de actividad de venta reciente y los días promedio
2 en el mercado también son información valiosa. ■ Actualmente en el mercado. Estudiar
3 los precios de venta de las propiedades en el mar
4 ket area proporciona información importante sobre lo que los vendedores de propiedades similares están pidiendo
5 en el mercado actual. Cuando hay disponibles propiedades con características igualmente deseables, los
6 compradores normalmente eligen la propiedad con el precio más bajo. Por lo tanto, el vendedor debe fijar el precio
7 de la propiedad teniendo en cuenta el precio de venta promedio de las propiedades competidoras. ■ Anuncios
8 vencidos recientemente. Las propiedades que se cotizaron pero no se
9 vendieron a menudo tenían un precio demasiado alto. Esta información ayuda a explicar a los vendedores las
10 consecuencias de los anuncios con precios excesivos.
11

12 Elementos comunes de comparación. Es importante que todas las propiedades utilizadas en el CMA sean similares a la
13 propiedad en cuestión en cuanto a tamaño, antigüedad, servicios y ubicación. Se deben hacer ajustes por diferencias importantes
14 en comparación con la propiedad en cuestión, como piscinas, condición, estilo, etc. Los ejemplos de características que se
15 deben considerar incluyen la ubicación, el tamaño y la forma del lote; paisajismo; calidad de la construcción; estilo, diseño y
16 antigüedad de la estructura; pies cuadrados; y número de habitaciones. Los ajustes se hacen a los comps (comparables) usando
17 el mismo procedimiento que se discutió en el enfoque de comparación de ventas.
18

19 CMA generados por computadora. Hay programas de software disponibles que organizarán los datos que los asociados de
20 ventas recopilan en presentaciones atractivas. Muchos proveedores de servicios de la MLS ofrecen software para que los
21 miembros REALTOR® descarguen la información comparable directamente en un paquete de presentación de listados.
22

23 Modelos de valoración automatizados (AVM)

24 El modelo de valoración automatizado (AVM) es un análisis de datos que se recopila utilizando una base de datos
25 informática de ventas cerradas. Los prestamistas utilizan AVM en situaciones en las que el gasto de una tasación puede no estar
26 justificado. Por ejemplo, si un propietario está solicitando un préstamo con garantía hipotecaria y la relación préstamo-valor
27 combinada de la primera hipoteca y el préstamo con garantía hipotecaria están por debajo de ciertos niveles de riesgo, el
28 prestamista puede renunciar a una tasación formal.

29 Las AVM no son tasaciones y no cumplen con los estándares de USPAP . No implican la inspección de la propiedad, mediciones,
30 fotografías, etc. Los AVM funcionan bien en subdivisiones de tramos donde las casas son similares en condiciones, materiales
31 de construcción, edad y pies cuadrados. Sin embargo, los AVM no son tan confiables cuando las viviendas son únicas o se
32 encuentran en áreas con una combinación de rangos de precios, etc. Los AVM están disponibles en línea en diferentes sitios
33 web de bienes raíces y en su mayoría son gratuitos para los clientes. Los AVM brindan información útil a los asociados de bienes
34 raíces y a los posibles compradores y vendedores.
35

Preguntas de práctica

32. Enumere las tres categorías principales de bienes utilizados en la preparación de CMA.

1. _____
2. _____
3. _____

16.11 RESUMEN DE PUNTOS IMPORTANTES

■ Los licenciatarios de bienes raíces que realizan tasaciones de bienes raíces deben cumplir con USPAP. Los informes de tasación que involucren una transacción relacionada con el gobierno federal deben ser preparados por un tasador certificado o autorizado por el estado. ■

El valor de mercado es el precio más probable que debería ofrecer una propiedad en un mercado abierto y competitivo bajo todas las condiciones necesarias para una venta justa, con el comprador y el vendedor actuando cada uno con prudencia y conocimiento, y asumiendo que el precio no se ve afectado por estímulo.

■ El valor está determinado por lo que los consumidores están dispuestos a pagar en el mercado. El precio se refiere a la cantidad de dinero realmente pagada. El costo es el gasto total para crear la mejora.

■ Una mejora excesiva ocurre cuando un propietario invierte más dinero en una estructura de lo que razonablemente se puede esperar que se recupere. ■ Para tener valor, los bienes y servicios deben poseer cuatro características: (1) demanda, (2) utilidad, (3) escasez y (4) transferibilidad.

■ El mayor y mejor uso es el uso más rentable de una propiedad. El uso debe ser legalmente permisible, físicamente posible y económicamente factible. ■ Los tres enfoques para estimar el valor son (1) enfoque de comparación de ventas, (2) enfoque de costo-depreciación y (3) enfoque de ingresos. El principio de sustitución es la base de los tres enfoques. ■ El enfoque de comparación de ventas compara propiedades similares a la propiedad en cuestión. Los precios de venta de las propiedades comparables se ajustan hacia arriba o hacia abajo para reflejar las diferencias entre cada propiedad comparable y la propiedad en cuestión. Si una propiedad comparable es superior a la propiedad en cuestión en una característica determinada, se realiza un ajuste a la baja de la compensación. Si una propiedad comparable es inferior a la propiedad en cuestión, se realiza un ajuste al alza a la compensación. Los precios de venta ajustados de los comparables se concilian utilizando un promedio ponderado para estimar el valor de mercado de la propiedad en cuestión.

■ El enfoque de costo-depreciación estima el valor de mercado de una propiedad con base en el costo de comprar un sitio equivalente y reproducir la estructura como si fuera nueva, menos la depreciación. El costo de reproducción es la cantidad de dinero necesaria para construir un duplicado exacto de la estructura. El costo de reposición es la cantidad de dinero necesaria para reemplazar una estructura que tenga el mismo uso y utilidad funcional que la propiedad en cuestión pero utilizando materiales modernos, disponibles o actualizados. ■ La depreciación es la pérdida de valor. La depreciación acumulada es la depreciación total

ción que se ha acumulado con el tiempo. La depreciación es curable cuando se ha agregado o reparado un componente del edificio y los propietarios pueden recuperar su dinero en valor agregado. Si los propietarios no pueden recuperar el costo del artículo reparado o agregado, se dice que es una depreciación incurable. Las tres causas principales de depreciación son (1) el deterioro físico, (2) la obsolescencia funcional y (3) la obsolescencia externa. ■ El método de edad-vida para estimar la depreciación se basa en una relación entre la edad efectiva de la propiedad y su vida económica.

La edad efectiva es la edad indicada por la condición y utilidad de una estructura. La vida económica total es el número total estimado de años que se espera que una estructura contribuya al valor de la propiedad.

- 1 ■ El enfoque de ingresos desarrolla un valor estimado basado en el valor presente de los ingresos futuros de la propiedad
2 en cuestión. El enfoque capitaliza los ingresos operativos netos en valor.
3
- 4 ■ El ingreso bruto potencial (PGI, por sus siglas en inglés) es el ingreso anual total que generaría una propiedad.
5 duce si estuviera alquilado en su totalidad y no se incurriera en pérdidas de cobro. El ingreso bruto efectivo (EGI)
6 se calcula restando las pérdidas por desocupación y cobranza del PGI. El ingreso operativo neto (NOI) es el
7 ingreso restante después de restar los gastos operativos de EGI. Las tres categorías de gastos operativos son
8 (1) fijos, (2) variables y (3) reserva para reposición.
9
- 10 ■ El multiplicador de renta bruta (GRM) es la relación entre la renta bruta mensual de una propiedad
11 alquiler y su precio de venta. El multiplicador de ingresos brutos (GIM) es la relación entre los ingresos brutos anuales
12 de una propiedad y su precio de venta. ■ Los modelos de valoración
13 automatizados no son tasaciones. No se ajustan a USPAP
14 estándares

UNIDAD 16 EXAMEN

1. El gasto total necesario para que exista una nueva mejora se denomina
a. costo.
b. precio.
C. precio de mercado.
d. valor de mercado.
2. ¿Qué suposición NO se aplica a la definición de valor de mercado?
a. El pago se realiza en efectivo o su equivalente.
b. Ni el comprador ni el vendedor están obligados a actuar con rapidez.
C. El valor de mercado es el precio medio que traerá una propiedad.
d. Tanto el comprador como el vendedor están completamente informados.
3. El enfoque para estimar el valor que se denomina "el mercado de bienes raíces habla a través de ventas pasadas porque utiliza transacciones de ventas reales" es
a. enfoque de comparación transaccional.
b. enfoque de indicadores económicos.
C. método de comparación de ventas.
d. enfoque de transacciones de venta.
4. Cuando se invierte más dinero en un edificio de lo que razonablemente se puede esperar recuperar, se llama a. Falta de utilidad económica.
b. superación
C. submejoramiento d. depreciación.
5. Se denomina pérdida de valor por cualquier motivo
a. transferibilidad b. sustitución.
C. depreciación.
d. obsolescencia económica.
6. Todas estas características son necesarias para crear valor EXCEPTO
a. demanda.
b. suministrar.
C. utilidad.
d. transferibilidad
7. El enfoque del valor MÁS probable que sea el más importante para tasar un colegio comunitario es el a. enfoque de ventas comparable.
b. enfoque de costos.
C. enfoque de ingresos.
d. enfoque en línea recta.
8. La propiedad en cuestión tiene 200 pies cuadrados menos de superficie habitable que una comparable. El valor del área de mercado de 200 pies cuadrados es de \$20,000. ¿Qué ajuste debe hacer el tasador?
a. Agregar \$20,000 al tema b. Agregar \$20,000 al comparable
c. Reste \$20,000 del sujeto d. Reste \$20,000 de la cantidad comparable
9. El enfoque MÁS relevante para estimar el valor de un lote baldío en un vecindario residencial por lo general es el
a. enfoque de pies cuadrados.
b. enfoque de costos.
C. método de unidad en el lugar.
d. método de comparación de ventas.
10. ¿Qué condición se considera obsolescencia externa?
a. Pintura exterior descascarada
b. Un baño en una casa de tres dormitorios
c. Cobertizo de servicio de metal que está en malas condiciones ubicado justo dentro de la línea de propiedad
d. La proximidad de una propiedad residencial a una zona industrial
11. La pérdida de valor debido a deficiencias operativas, mal diseño o cambio de gustos se denomina a. deterioro físico.
b. obsolescencia funcional.
C. obsolescencia externa.
d. submejoramiento
12. El tiempo total estimado en años que una mejora puede ser probablemente útil se llama a. edad efectiva.
b. vida económica.
C. depreciación acumulada.
d. Edad cronológica de la mejoría.

13. En el enfoque de la renta, si la capitaliza tasa de ción aumenta y el ingreso neto no cambia, el a. el valor presente será menor. b. el valor futuro será menor. C. el valor presente será mayor. d. el valor futuro será más.
14. Una casa tiene 1,800 pies cuadrados de área habitable y 200 pies cuadrados de garaje. El costo de reproducción nuevo es de \$48 por pie cuadrado para área habitable y \$28 por pie cuadrado para área de garaje terminada. El sitio mide 75 pies de ancho por 110 pies de profundidad y está valorado en \$3 por pie cuadrado. La vida económica de la vivienda se estima en 50 años. La casa tiene 10 años. El valor de la propiedad usando el enfoque de costo-depreciación es a. \$73,600. b. \$86,400. C. \$92,000. d. \$98,350.
15. Una sociedad limitada desea comprar un edificio de apartamentos que tiene un ingreso neto mensual de \$4,000 y gastos mensuales de \$1,000. Si la sociedad va a obtener un rendimiento del 12% sobre su inversión, ¿cuánto debería pagar por la propiedad? a. \$25,000 b. \$33,000 c. \$300,000 d. \$400,000
16. Una propiedad que genera ingresos tiene un ingreso bruto anual potencial de \$81,420. Las pérdidas por desocupación y cobro se estiman en un 10% de los ingresos brutos potenciales. Los gastos se estiman en \$40,000. El valor estimado de la propiedad es de \$250,000. La tasa de capitalización de esta propiedad es a. 13,31%. b. 14,91%. C. 16,57%. d. 17,5%.
17. El ingreso bruto efectivo es a. ingresos operativos netos divididos por una tasa de capitalización adecuada. b. ingreso bruto potencial menos pérdidas por desocupación y cobranza más otros ingresos. C. ingreso operativo neto menos mort anual gasto de calibre. d. ujo de efectivo antes de impuestos dividido por el capital invertido.
18. Está preparando un CMA para una casa unifamiliar que tiene un garaje para dos autos. Has localizado una casa comparable que se vendió en \$226,000, pero no tiene garaje. Si un garaje para dos autos está valorado en \$18,000, ¿qué ajuste haría? a. Agregar \$18,000 al comparable b. Reste \$18,000 del comparable c. Agregue \$18,000 al tema d. Reste \$ 18,000 del sujeto
19. Un edificio se valora en \$150 000 cuando el NOI se capitaliza a una tasa del 8%. NOI es el 40% del ingreso bruto efectivo. El ingreso bruto efectivo es a. \$12,000. b. \$22,000. C. \$30,000. d. \$32,000.
20. Una propiedad comercial tiene un ingreso bruto potencial de \$40,000. Las pérdidas por desocupación y cobro son del 5% del PGI. Los gastos operativos adicionales totalizan \$12,920. La propiedad tiene una primera hipoteca que requiere pagos de \$1,070.75 por mes. Usando una tasa de capitalización del 12%, ¿qué cantidad es una estimación precisa del valor de la propiedad? a. \$101,333 b. \$107,667 c. \$209,000 d. \$316,667

UNIDAD

17

INVERSIONES INMOBILIARIAS Y NEGOCIOS CORRETAJE DE OPORTUNIDAD

1 OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

2 Cuando haya completado esta unidad, podrá lograr lo siguiente.

- 3 ■ Definir términos clave de inversión y distinguir entre los diferentes tipos de inversiones inmobiliarias.
- 4 ■ Identificar las ventajas y desventajas de invertir en bienes raíces.
- 5 ■ Distinguir entre los distintos tipos de riesgo.
- 6 ■ Describir las similitudes y diferencias entre el corretaje de bienes raíces y el corretaje de negocios.
- 7 ■ Describir los tipos de experiencia que requiere el corretaje comercial y distinguir entre los métodos de ap
8 alabando los negocios.
- 9 ■ Describir los pasos en la venta de un negocio.

10 TÉRMINOS CLAVE

apreciación	equidad	liquidez
activo	valor de negocio en marcha	fideicomiso de inversiones inmobiliarias
base	buena voluntad	(REIT)
ganancia (o pérdida) de capital	aprovechar	riesgo
flujo de efectivo	análisis de liquidación	Paraíso fiscal

11 INTRODUCCIÓN

12 Esta unidad es una introducción a la inversión inmobiliaria. Los inversionistas consideran diferentes factores en su intento de lograr
13 varios objetivos de inversión de acuerdo con su estado financiero individual, categoría impositiva sobre la renta, motivos para invertir y
14 acceso al crédito.

15 Los diferentes tipos de bienes inmuebles ofrecen diversas capacidades para cumplir con los objetivos de los inversores.

17.1 NECESIDAD DE ANÁLISIS DE INVERSIÓN INMOBILIARIA

17 El conocimiento del análisis de inversiones en bienes raíces es importante para un licenciatario en Florida porque un licenciatario
18 de bienes raíces puede vender propiedades de inversión. El público considera que un corredor de bienes raíces o un asociado de ventas
19 es un experto en todo tipo de propiedades. Si bien las recompensas de negociar la compra o venta de propiedades de inversión suelen
20 ser mayores que

1 son para otros tipos de bienes inmuebles, al igual que los pasivos para personas no capacitadas o sin conocimientos.
 2 Los casos han ido a los tribunales porque los licenciatarios de bienes raíces dieron malos consejos o no analizaron
 3 adecuadamente una inversión antes de recomendar un curso de acción que podría haber sido evitado por un profesional
 4 informado.

5 El análisis de inversiones inmobiliarias es el proceso de determinar hasta qué punto las inversiones inmobiliarias
 6 logran los objetivos de un inversor. Los inversores potenciales acuden a los profesionales inmobiliarios en busca de ayuda
 7 y orientación. Los licenciatarios deben estar calificados para proporcionar la experiencia necesaria cuando aceptan la
 8 confianza de un cliente. Al principio de este libro, se señaló que los licenciatarios de bienes raíces tienen un producto
 9 importante para ofrecer al público: experiencia. Pero parte de ser un profesional también incluye saber cuándo consultar a
 10 un especialista (por ejemplo, un abogado o un contador) y cuándo hacer que el vendedor o el comprador consulten a un
 11 especialista. El propósito de esta unidad, por lo tanto, es la familiarización, un primer paso hacia el desarrollo de
 12 conocimientos en materia de inversión inmobiliaria.

13

14 TERMINOLOGÍA DE INVERSIÓN Y TIPOS DE BIENES INMUEBLES 15 INVERSIONES

— La apreciación es el aumento en el valor de la propiedad durante un período de tiempo debido a causas económicas.

17 Los activos son los recursos completos de una empresa, incluidos los bienes tangibles e intangibles, como cuentas
 18 y pagarés por cobrar (pagarés), efectivo, inventario, equipo, bienes raíces y crédito mercantil. La diferencia entre activos
 19 y pasivos es el patrimonio neto.

20 El flujo de efectivo es la cantidad total de ingresos gastables generados por una inversión. Es la cantidad total de
 21 dinero que queda después de que se hayan pagado todos los gastos. Los gastos, por ejemplo, incluyen impuestos a la
 22 propiedad, costos de operación y mantenimiento. El flujo de caja está determinado por al menos tres factores importantes:
 23 los ingresos recibidos; gastos operativos y el método de pago de la deuda. El flujo de caja puede ser positivo o negativo.

24

25 EJEMPLO 1: Una propiedad de alquiler tiene un ingreso anual de \$100,000 y gastos operativos de \$90,000.
 26 La propiedad tiene un flujo de efectivo positivo de \$10,000.

27 EJEMPLO 2: Una propiedad de alquiler tiene un ingreso anual de \$100,000 y gastos operativos de \$110,000.
 28 La propiedad tiene un flujo de efectivo negativo de \$10,000.

29 La equidad es el valor de la propiedad menos la deuda hipotecaria. Una propiedad que vale \$500,000 tiene
 30 deuda pendiente de \$375,000. El capital del inversionista es de \$125,000.

31 $\$500,000 \text{ valor} - \$375,000 \text{ deuda hipotecaria} = \$125,000 \text{ capital}$

32 El apalancamiento es el uso de fondos prestados (a menudo llamados dinero de otras personas) para financiar una
 33 inversión. Los inversores utilizan el apalancamiento para aumentar el poder adquisitivo. Un inversionista quiere que una
 34 propiedad de inversión produzca un flujo de efectivo superior al costo de pedir prestados los fondos.
 35 El apalancamiento puede ser positivo o negativo, en función de si los beneficios del endeudamiento superan o no el costo
 36 del endeudamiento. Por lo general, un inversionista puede recibir un rendimiento máximo de una inversión inicial al hacer
 37 un pago inicial pequeño, pagar una tasa de interés baja y distribuir los pagos de la hipoteca durante un largo período de
 38 tiempo. El apalancamiento positivo ocurre cuando los beneficios de los préstamos superan los costos de los préstamos.
 39 El apalancamiento negativo ocurre cuando los fondos prestados cuestan más de lo que están produciendo.

40

41 EJEMPLO: Considere una propiedad que cuesta \$500,000 y produce un ingreso neto de \$50,000 por año. Si
 42 se compra en efectivo, la tasa de rendimiento anual del inversionista sobre el capital invertido es del 10 %
 43 (ingresos de \$50 000 ÷ \$500 000 de capital). Suponga que este inversionista apalanca la compra tomando
 44 prestados \$375,000 al 5% (\$18,750 de interés) anualmente y hace un pago inicial

1 pago de \$125,000. El ingreso de \$50 000 obtenido de la inversión se reduce por el costo de financiamiento (\$18 750).
2 El ingreso restante después del gasto de la hipoteca es de \$31,250. El rendimiento resultante de la inversión de capital es
3 un atractivo 25%.

4 $\$31\,250$ de ingresos después de los costos de financiamiento \div $\$125\,000$ de capital = 0,25 o 25 % de tasa de

5
6 rendimiento del capital El inversionista obtuvo un mayor rendimiento de la inversión de capital al aprovechar la inversión
7 mento El apalancamiento positivo es el resultado.

8 La liquidez se refiere a la capacidad de vender una inversión muy rápidamente sin pérdida de capital.

9 La base es el costo inicial del inversionista de la propiedad. La base se ajusta sumando las mejoras de capital hechas a la
10 propiedad y deduciendo los gastos de depreciación tomados en las declaraciones de impuestos durante los años de propiedad.

11
12 EJEMPLO: Un inversionista compra una propiedad por \$900,000. Las mejoras a la propiedad durante la propiedad
13 totalizan \$100,000. Durante el período de propiedad, el inversionista tomó \$125,000 en depreciación. La base ajustada
14 del inversionista es \$875,000. Costo de \$900 000 + mejoras de capital de \$100 000 –
15 depreciación de \$125 000 = base ajustada de \$875 000

16
17 La ganancia (o pérdida) de capital es la diferencia entre la base ajustada de la propiedad y su precio de venta neto. Una ganancia
18 o pérdida de capital tiene consecuencias fiscales para el propietario de una propiedad de inversión.

19
20 El término paraíso fiscal describe las ventajas de poseer inversiones inmobiliarias. Un
21 la inversión es un paraíso fiscal cuando protege los ingresos del pago de impuestos sobre la renta.

22 Los fideicomisos de inversión inmobiliaria (REIT) ofrecen a los inversores la oportunidad de invertir en propiedades inmobiliarias
23 generadoras de ingresos. Los REIT individuales generalmente se especializan en un tipo particular de propiedad, como comunidades
24 multifamiliares, centros comerciales y centros comerciales, propiedades de oficinas, etc. Proporcionan un medio para que las
25 personas reúnan recursos para invertir en una cartera de bienes inmuebles y/o hipotecas garantizadas por bienes inmuebles
26 administrada profesionalmente. Los REIT son atractivos porque ofrecen diversificación y liquidez, son similares a los fondos mutuos y
27 ofrecen las ventajas de una administración centralizada calificada y continuidad de operación. Los REIT se pueden comprar a través
28 de un corredor de bolsa.

29
30 El riesgo es la posibilidad de perder todo o parte de una inversión. En general, los inversores demandan
31 un mayor rendimiento para un mayor riesgo de inversión.

32 Tipos de Inversiones Inmobiliarias

33 Residencial. Las inversiones en propiedades residenciales incluyen viviendas unifamiliares, condominios, apartamentos y otros
34 complejos multifamiliares. La mayoría de los expertos están de acuerdo en que invertir en un proyecto de apartamentos (u otra
35 propiedad que genere ingresos) es económicamente factible cuando el ingreso neto futuro proyectado durante un período
36 predeterminado permitirá el retorno de la inversión (recuperar el capital invertido) y le permitirá al inversionista una tasa de retorno
37 adecuada. durante el período de inversión.

38
39 Al evaluar la conveniencia de un complejo de apartamentos, se deben considerar varios criterios, incluidos los siguientes:
40 ubicación, ingreso bruto efectivo, gastos operativos e impuestos sobre la propiedad. Las propiedades existentes deben inspeccionarse
41 cuidadosamente y deben estudiarse los registros de reparación y mantenimiento para asegurarse de que la propiedad haya recibido
42 un buen mantenimiento. La falta de mantenimiento adecuado se llama mantenimiento diferido.

43

1 Comercial. Esta categoría incluye propiedades comerciales y de oficinas. Las propiedades comerciales incluyen
 2 propiedades comerciales en el centro, centros comerciales y centros comerciales regionales. Las características
 3 económicas de un centro comercial dependen de la naturaleza de los arrendamientos existentes y de los gastos de
 4 operación. Un inversionista debe estudiar cuidadosamente todos los contratos de arrendamiento para averiguar cuánto
 5 queda del plazo original, si los inversionistas participan en los ingresos de los inquilinos por las ventas y si los contratos
 6 de arrendamiento prevén que los costos apropiados se transfieran a los inquilinos. Los arrendamientos a largo plazo y la
 7 tendencia de los arrendatarios a renovar sus contratos de arrendamiento se encuentran entre los principales atractivos
 8 de invertir en propiedades de oficinas.

9 Industrial. Los usos industriales de bienes inmuebles en áreas urbanas generalmente involucran manufactura, ensamblaje
 10 y/o distribución. Para ser apto para uso industrial, un sitio debe estar ubicado cerca de instalaciones de transporte como
 11 estaciones de ferrocarril, autopistas y aeropuertos debido a la necesidad de recibir y enviar por ferrocarril, camión y aire.
 12

13 Agrícola. Las propiedades agrícolas a menudo son compradas por un inversionista-promotor con visión de futuro que
 14 busca grandes extensiones de tierra que se encuentran en el camino del crecimiento urbano previsible. Sin embargo, el
 15 período de tenencia para realizar dicho potencial de desarrollo puede ser de muchos años.

16 Oportunidades de negocio. Una de las categorías que el Capítulo 475, FS, define como bienes inmuebles es "cualquier
 17 interés en empresas comerciales u oportunidades comerciales". Esta categoría incluye la venta o el arrendamiento de
 18 una empresa y el fondo de comercio de una empresa existente, incluidos los activos de la empresa, como las acciones
 19 de una corporación.

Preguntas de práctica

1. La diferencia entre activos y pasivos es _____.
2. _____ es el tipo de inversión inmobiliaria que implica la venta o arrendamiento de un negocio.
3. _____ resulta cuando el costo de los fondos prestados excede la tasa de retorno de la inversión.

17.2 BIENES RAÍCES COMO INVERSIÓN

Ventajas de los Bienes Raíces como Inversión

22 Las inversiones inmobiliarias tienen las siguientes ventajas (ver Figura 17.1): ■ Tasa de rendimiento.

23 Históricamente, los bienes raíces han producido una tasa de rendimiento superior a la media para los
 24 propietarios-inversores, en comparación con otros tipos de inversiones.

25 ■ Ventajas fiscales. Las inversiones inmobiliarias reciben ciertos beneficios fiscales. ■ Cobertura

26 contra la inflación. Históricamente, los precios inmobiliarios han aumentado (prop
 27 apreciación erty) a un ritmo más rápido que la inflación. Si una parcela de propiedad inmueble se adquiere
 28 al valor de mercado o menos, el propietario normalmente encontrará que el precio de venta aumenta más
 29 rápido que otros precios. Esta capacidad de mantener o aumentar el poder adquisitivo es una de las razones
 30 por las que los bienes raíces se consideran una de las mejores protecciones contra la inflación.
 31

32 ■ Apalancamiento. Los bienes inmuebles suelen estar muy apalancados. Normalmente, un inversor puede pedir
 33 prestado entre el 70 % y el 75 % del valor de tasación para financiar una inversión inmobiliaria. El objetivo
 34 del apalancamiento es aumentar el rendimiento (rendimiento) del capital propio (el capital propio del
 35 inversor) mediante el uso de fondos

36 prestados. ■ Acumulación de capital. A medida que aumenta el valor de una propiedad y se reduce la
 37 deuda hipotecaria, crece el capital del inversionista.

FIGURA 17.1 ■ Ventajas y desventajas de las inversiones inmobiliarias

Ventajas	Desventajas
Por lo general, una tasa de rendimiento superior a la media	Falta de liquidez (ilíquido)
Ventajas fiscales	Mercado más localizado
Cobertura contra la inflación	Gastos asociados a la pericia
Apalancamiento del dinero prestado	Necesidad de una gestión activa
Acumulación de capital	Grado de riesgo relativamente alto

1 Desventajas de invertir en bienes raíces

2 Las siguientes son algunas de las desventajas de invertir en bienes raíces (ver Figura 17.1): ■ Falta de
3 liquidez. Los bienes inmuebles no se consideran una inversión líquida a corto plazo.

4 Por lo tanto, se dice que es ilíquido. ■ El

5 mercado es de naturaleza local. El mercado inmobiliario es de naturaleza más local en comparación con
6 otras inversiones. Un inversionista generalmente está interesado en un tipo de propiedad y área
7 geográfica en particular. Otros tipos de inversiones, como acciones, se compran y venden en un
8 mercado internacional.

9 ■ Necesidad de ayuda de expertos. Muchos gastos están asociados con la inversión en bienes raíces,
10 incluida la necesidad de administradores de propiedades, consultores financieros y expertos
11 legales.

12 ■ Necesidad de una gestión activa. Los bienes inmuebles requieren una gestión activa. Propiedades
13 deben cuidarse, cobrarse los alquileres, etc.

14 ■ Riesgo. Un inversor debe sopesar la posibilidad de perder el capital invertido. La inversión inmobiliaria
15 implica un alto grado de riesgo en comparación con otras inversiones.

— La rotación de inquilinos, el aumento de los impuestos a la propiedad y el aumento de los costos asociados
17 con las operaciones son algunos ejemplos de los tipos de riesgo a los que está expuesto un inversionista de
18 bienes raíces.

Preguntas de práctica

4. Una desventaja de los bienes raíces como inversión es que es _____ en el
Corto plazo.

5. Una ventaja de las inversiones inmobiliarias es que son un buen _____
contra la inación.

19 17.3 EVALUACIÓN DE RIESGOS

20 Los inversores tienen en mente una tasa de rendimiento objetivo cuando invierten en bienes raíces. Los
21 factores fuera del control de un inversionista, como la inflación, el aumento de las tasas de interés, etc., crean
22 incertidumbre acerca de que la tasa real de rendimiento que brindará una inversión cumplirá con el objetivo del
23 inversionista. Esta incertidumbre es lo que llamamos riesgo. El riesgo es la posibilidad de eventos o resultados
24 desfavorables. Cierta grado de riesgo siempre está asociado con una inversión.

25 Riesgos asociados con las condiciones comerciales generales

26 Riesgo del negocio. El riesgo empresarial reeja la posible operación fallida de un proyecto en particular. Es la
27 probabilidad de que los ingresos proyectados no se logren o no sean adecuados para cubrir los gastos de
28 operación. Esta categoría de riesgo está asociada al grado de variación entre los ingresos y gastos proyectados y
29 los ingresos y gastos reales.

1 EJEMPLO: Un centro comercial regional que se alquila en su totalidad bajo arrendamientos netos a
 2 largo plazo tiene menos riesgo comercial que un terreno sin cultivar que se convertirá en un hotel en el
 3 futuro.

4 Riesgo financiero. El riesgo financiero es el riesgo de incumplimiento de los fondos prestados utilizados para financiar
 5 una inversión. El riesgo financiero es la incapacidad potencial de los ingresos de la inversión para cubrir el servicio de la
 6 deuda requerido. Cuantos más fondos prestados se utilicen para comprar una inversión, mayor será el riesgo financiero.

7
 8 Riesgo de poder adquisitivo. El riesgo del poder adquisitivo es el riesgo de inflación. El riesgo de poder adquisitivo reeja
 9 el hecho de que la inflación puede hacer que el inversionista sea devuelto con dólares menos valiosos. Si las rentas
 10 están fijadas por el arrendamiento, es posible que el ingreso bruto no siga el ritmo de la inflación, mientras que los
 11 gastos operativos aumentan a la tasa de la inflación.

12 EJEMPLO: Un restaurante bien establecido con una base de clientes leales que puede ajustar los
 13 precios del menú para cubrir los costos crecientes de los alimentos durante la inflación tiene menos
 14 riesgo de poder adquisitivo que un almacén arrendado por 20 años.

15 Riesgo de tipo de interés. Suponga que el único cambio en una inversión inmobiliaria es que el prestamista aumenta la
 16 tasa de interés. La propiedad permanece sin cambios, los propietarios siguen siendo los mismos y la administración
 17 permanece en su lugar. Sin embargo, con el aumento de las tasas de interés, el valor de la propiedad como inversión
 18 disminuye. Ese es el riesgo de tasa de interés en el trabajo.

19 Las inversiones ligadas a un préstamo hipotecario de tasa fija tienen menos riesgo de tasa de interés que las inversiones
 20 apalancadas con una hipoteca de tasa ajustable.

21 Riesgos que afectan el retorno

22 Históricamente, las empresas y los individuos han invertido dinero en inversiones que ofrecen la
 23 rendimiento más alto acorde con la liquidez y seguridad del dinero.

24 Riesgo de Liquidez. Las inversiones inmobiliarias son particularmente susceptibles al riesgo de liquidez.
 25 El riesgo de liquidez es el riesgo de que no sea posible una venta rápida o que se requiera una reducción significativa
 26 del precio para lograr una venta rápida.

27 Riesgo para la seguridad. El riesgo de seguridad es la posible pérdida de capital invertido (retorno de la inversión) y/o
 28 ganancias esperadas (retorno de la inversión). El riesgo de seguridad está compuesto por riesgo de mercado (posible
 29 pérdida de capital invertido) y riesgo de incumplimiento (posible pérdida de ganancias):

30 ■ El riesgo de mercado es el tipo de riesgo asociado con una disminución en el valor de mercado de una inversión
 31 como resultado del aumento de las tasas de interés (el riesgo de tasa de interés en el trabajo).

32 A menudo, el riesgo de mercado se magnifica por largos períodos de tiempo. Las inversiones que tienen
 33 ganancias expuestas a los giros cíclicos de los mercados monetarios durante períodos prolongados
 34 experimentan un mayor riesgo de mercado.

35 ■ El riesgo de incumplimiento es el riesgo de que la inversión no genere ingresos suficientes para
 36 sostenerse a sí mismo.

37 Cada oportunidad de inversión conlleva riesgos. Algunos tipos de riesgo son más probables con ciertos tipos de
 38 inversiones. Si todo fuera igual, un inversionista preferiría una inversión líquida a corto plazo porque implicaría menos
 39 riesgo. Sin embargo, la posibilidad de un mayor rendimiento inducirá a algunos inversores a comprometer fondos en
 40 una inversión menos líquida, a largo plazo y más riesgosa. Es una premisa económica básica que el riesgo y la tasa de
 41 rendimiento deseada están directamente relacionados (por ejemplo, alto riesgo, alto rendimiento).

42

Preguntas de práctica

6. El riesgo de seguridad se compone de _____ riesgo y riesgo de _____.
7. _____ El riesgo está asociado con la variación entre _____ ingresos y gastos y _____ ingresos y gastos.
8. _____ El riesgo es el riesgo de incumplimiento de los fondos prestados para financiar una inversión.

17.4 INTERMEDIACIÓN DE NEGOCIOS

Los licenciatarios de bienes raíces que se dedican a la venta, compra o arrendamiento de negocios se denominan corredores comerciales. Esta actividad inmobiliaria a veces se denomina corretaje de oportunidades comerciales. El corretaje de oportunidades comerciales implica la venta o el arrendamiento de negocios existentes. En Florida, se requiere una licencia de bienes raíces activa y vigente para vender o arrendar oportunidades comerciales.

Similitudes con el corretaje de bienes raíces

El corretaje comercial casi siempre implica la venta de bienes inmuebles o la cesión de un contrato de arrendamiento a largo plazo. Las actividades de corretaje comercial requieren una licencia de bienes raíces según el Capítulo 475, Parte I, FS

Diferencias de la correduría de bienes raíces

El corretaje de negocios difiere del corretaje de bienes raíces en al menos tres aspectos (ver Figura 17.2).

- Los activos de corretaje comercial a menudo incluyen propiedad personal y buena voluntad. El fondo de comercio se atribuye a la reputación de una empresa y la expectativa de lealtad continua del cliente. El fondo de comercio es un activo intangible porque el fondo de comercio no tiene existencia física (no se puede ver ni tocar) y, sin embargo, su "valor" para una oportunidad comercial es muy real. El valor de un activo intangible está en lo que representa para el negocio, como lo que significa la marca "Kleenex" para Kimberly-Clark. El valor del fondo de comercio se aproxima restando el valor de los activos tangibles del valor del negocio. Otros activos intangibles que agregan valor incluyen licencias, franquicias, derechos de autor y patentes.
- El valor del negocio puede diferir del valor de los bienes inmuebles. En otras palabras, el valor total de negocio en marcha puede ser diferente del valor de la propiedad inmobiliaria.
El valor de negocio en marcha es el valor de una propiedad comercial establecida en comparación con el valor de los activos físicos de una empresa que aún no está establecida.
- Los mercados para empresas comerciales suelen tener un alcance geográfico más amplio que los mercados para parcelas individuales de bienes raíces.

FIGURA 17.2 ■ Intermediación comercial en comparación con la intermediación inmobiliaria

similitudes	diferencias
Venta de bienes inmuebles o cesión de un contrato de arrendamiento a largo plazo	Los activos incluyen propiedad personal y plusvalía
Se requiere licencia inmobiliaria activa	El valor de negocio en marcha puede diferir del valor de bienes raíces
	Mercado geográfico más amplio

Preguntas de práctica

9. Enumera dos formas en que el corretaje de bienes raíces y el corretaje de negocios son similares.

1. _____

2. _____

10. _____ valor es el valor de una propiedad comercial establecida en comparación con el valor de los activos físicos de un negocio que aún no está establecido.

11. Un _____ activo no tiene existencia física, lo que significa que no puede ser visto o tocado.

17.5 EXPERIENCIA REQUERIDA EN CORRETAJE DE EMPRESAS

La experiencia requerida en el corretaje de negocios incluye lo siguiente: ■ Finanzas corporativas ■ Contabilidad de negocios ■ Valuación de negocios

Finanzas corporativas

Para convertirse en un corredor de negocios exitoso y de buena reputación se requiere capacitación y experiencia. Las personas con antecedentes corporativos o educación comercial pueden aprovechar esas experiencias. El corredor de negocios trabaja en conjunto con los contadores públicos y los abogados para brindar la experiencia requerida en la compra y venta de negocios. La experiencia en finanzas corporativas incluye el conocimiento de lo siguiente: ■ Clases y características de las acciones corporativas [comunes (obligatorias para todas las corporaciones) y preferentes] ■ Análisis y valoración de valores ■ Administración del capital de trabajo (la diferencia entre el total de activos circulantes y el total de pasivos circulantes) ■ Elaboración de presupuestos (una estimación de los ingresos y gastos previstos durante un periodo futuro)

Contabilidad empresarial

Algunas áreas importantes para la contabilidad empresarial son las siguientes: ■ Análisis del estado de resultados. El estado de resultados es un resumen conciso de todos los ingresos y gastos de una empresa durante un período de tiempo determinado. Está diseñado para mostrar los resultados de las operaciones comerciales durante un período específico y proporcionar los datos básicos para analizar las razones de las ganancias o pérdidas de una empresa. ■ Análisis de balance. El balance muestra la posición financiera de la empresa en un momento determinado, el cierre de operaciones en la fecha del balance. El balance general muestra activos, pasivos y patrimonio del propietario (patrimonio neto). Es costumbre preparar un estado de resultados y un balance general al mismo tiempo. Esto permite que la utilidad o pérdida neta que se muestra en el estado de resultados del período anterior se refleje en el balance general a partir de ese momento en particular. ■ Análisis de flujo de caja. El flujo de caja es la cantidad total de dinero generada a partir de una inversión una vez pagados los gastos. Los gastos operativos incluyen reservas

1 para la reposición y pago del principal e intereses de la hipoteca. El flujo de efectivo no tiene
 2 en cuenta la depreciación porque la depreciación no implica un desembolso de
 3 efectivo. ■ Depreciación de activos. Los corredores de negocios deben poder separar los activos
 4 depreciables de un negocio en bienes inmuebles y bienes muebles.

5 ■ Fiscalidad. Cualquier persona interesada en comprar o vender un negocio conoce los puntos críticos
 6 papel que juegan los impuestos en el éxito o el fracaso de ese negocio. Los corredores de negocios deben estar
 7 alertas para recomendar a los clientes que busquen asesoramiento fiscal experto.

8 Valoración de Negocios

9 Los métodos que se utilizan para estimar el valor de una empresa son similares a los que se
 10 utilizan para

11 tasar bienes inmuebles. ■ Análisis de ventas comparables. Cuando los registros revelan precios
 12 de venta anteriores para negocios con un alto grado de similitud, el tasador puede usar su
 13 criterio profesional para explicar las diferencias existentes y llegar a una aproximación
 14 cercana al valor de mercado de un negocio.

15 ■ Enfoque de costos. Este método es apropiado para estimar el valor de las mejoras de cualquier
 16 tipo. Cuando se utiliza como base el costo de reproducción, el tasador calcula la cantidad
 17 requerida para duplicar exactamente el negocio o edificio que se está tasando. Cuando se
 18 usa el costo de reposición, el tasador calcula el costo que resultaría en que un negocio (o
 19 edificio) tuviera el mismo uso y capacidades que el que está siendo tasado, aunque el nuevo
 20 negocio/edificio pueda diferir físicamente.

21
 22 ■ Análisis de ingresos. La mayoría de las propiedades generadoras de ingresos derivan una
 23 gran parte de su valor de su capacidad para producir un flujo de ingresos. Este método
 24 de tasación intenta estimar con precisión el valor presente de los beneficios futuros
 25 esperados (ganancias y apreciación de activos) al convertir el flujo de ingresos
 26 anticipado en un valor presente mediante el uso de una tasa de capitalización. El enfoque
 27 de ingresos es el mejor enfoque para valorar un negocio.

28 ■ Análisis de liquidación. La liquidación de una empresa puede ser necesaria debido a la
 29 quiebra de una empresa, la muerte de un propietario único, la disolución de una
 30 sociedad, una orden judicial o cualquier número de otras razones. En un análisis de
 31 liquidación, los corredores de negocios y los expertos financieros deben considerar
 32 factores tales como la capacidad de la empresa para pagar las obligaciones a corto plazo,
 33 el valor del inventario disponible y el valor de liquidación de las acciones preferentes.

34 Además de todas las actividades mencionadas, un corredor de negocios debe observar las
 35 numerosas disposiciones reglamentarias, incluido el Capítulo 475, FS y las leyes de valores estatales
 36 y federales.

Preguntas de práctica

12. La experiencia requerida en corretaje de negocios incluye de _____ finanzas,
 _____, y _____ negocios.

13. El capital de trabajo es la diferencia entre el total actual _____ y totales
 actual _____.

14. Los dos tipos de acciones corporativas son _____ y _____ existencias.

17.6 PASOS EN LA VENTA DE UN NEGOCIO

La venta de un negocio generalmente se puede describir como una serie de pasos. En el caso de un compra (y venta) directa, por lo general ocurre la siguiente secuencia de 12 pasos:

1. El listado. Indique el negocio en venta.
2. Identificar todos los activos del negocio.
3. Valoración del negocio.
4. Deducir pasivos. Reste el valor de todos los pasivos a corto y largo plazo (incluido el valor de las acciones preferentes) del valor de la empresa.
5. Valoración de acciones. Si una corporación se vende mediante la transferencia de acciones, se debe determinar el valor de la acción. Divida el valor neto de la empresa por el número de acciones ordinarias en circulación. La mayoría de las pequeñas empresas se venden como una venta de activos, incluso si la empresa se mantiene como una corporación.
6. Cumplimiento legal de todas las leyes pertinentes.
7. Comercializar (anunciar) el negocio.
8. Asegure un comprador. Haga que el comprador firme un acuerdo de confidencialidad (no divulgación) antes de divulgar el nombre, la ubicación y la información financiera relacionada con el negocio.
9. Celebrar un contrato con ambas partes.
10. Período de diligencia debida. El comprador inspecciona las finanzas del negocio.
11. Preparación de cierre. Si los bienes inmuebles no se venden con el negocio, se prepara una cesión del contrato de arrendamiento o un nuevo contrato de arrendamiento del arrendador; si se incluyen bienes raíces en la venta, se ordena el trabajo de título.
12. Coordinar una fecha para el cierre de la transacción.

Preguntas de práctica

15. Una vez que todos los _____ de un negocio son identificados, el _____ se deducen del valor de la empresa.
16. Para proteger la confidencialidad de un negocio con respecto a la venta, se debe exigir al comprador un acuerdo respecto al _____ antes de divulgar información financiera para firmar un contrato con negocio.
17. Se establece un período de _____ para que el comprador pueda inspeccionar el negocio. _____

17.7 RESUMEN DE PUNTOS IMPORTANTES

- El análisis de inversiones inmobiliarias es el proceso de determinar hasta qué punto las inversiones inmobiliarias logran los objetivos de un inversionista. ■ La apreciación es el aumento en el valor de la propiedad durante un período de tiempo debido a eco causas nómicas.
- Los activos son todos los recursos de una empresa. Un activo es cualquier cosa de valor. A activo tangible se puede tocar y tiene sustancia real. Un activo intangible tiene valor pero no tiene sustancia física, como el fondo de comercio de una empresa. La diferencia entre activos y pasivos es el patrimonio neto.

- 1 ■ El flujo de efectivo es la cantidad total de ingresos gastables generados a partir de una inversión.
2 mento Es la cantidad total de dinero que queda después de que se hayan pagado todos los gastos. El
3 ujo de caja puede ser positivo o negativo.
- 4 ■ El capital es el valor de la propiedad menos la deuda. ■
- 5 El apalancamiento es el uso de fondos prestados para financiar la compra de un activo. El apalancamiento
6 positivo ocurre cuando los beneficios superan el costo del préstamo. El apalancamiento negativo
7 ocurre si los fondos prestados cuestan más de lo que están produciendo. La liquidez se refiere a la
8 capacidad de vender una inversión muy rápidamente sin pérdida de capital. ■ La base es el costo
9 inicial de la propiedad de un inversionista. La base se ajusta por suma
10 ing cualquier mejora de capital realizada a la propiedad y deduciendo los gastos de depreciación
11 tomados en las declaraciones de impuestos durante los años de propiedad.
- 12 ■ La ganancia (o pérdida) de capital es la diferencia entre la base ajustada de la propiedad y su precio de
13 venta neto. Una ganancia o pérdida de capital tiene consecuencias fiscales para el propietario de la
14 propiedad de inversión. ■ Refugio
15 fiscal es el término que se utiliza para describir las ventajas de poseer inversiones inmobiliarias. Una
16 inversión es un paraíso fiscal cuando protege los ingresos del pago de
17 impuestos sobre la renta
- 18 ■ Los fondos de inversión en bienes raíces (REIT, por sus siglas en inglés) ofrecen a los inversionistas la
19 oportunidad de invertir en un conjunto de propiedades generadoras de ingresos bajo
20 administración profesional. ■ Los inversionistas pueden elegir entre varios tipos de inversiones
21 inmobiliarias: oportunidades residenciales, comerciales, industriales, agrícolas y
22 comerciales. ■ Las ventajas de la inversión en bienes raíces incluyen lo siguiente: tasa de rendimiento,
23 ventajas impositivas, protección contra la inflación, apalancamiento y acumulación
24 de capital. ■ Las desventajas de invertir en bienes raíces incluyen lo siguiente: falta de liquidez, mercado
25 local, necesidad de ayuda de expertos, requisitos de administración y riesgo.
- 26 ■ El riesgo es la posibilidad de perder la totalidad o parte de una inversión.
- 27 ■ El riesgo asociado con las condiciones comerciales generales incluye lo siguiente: riesgo comercial,
28 riesgo financiero, riesgo de poder adquisitivo y riesgo de tasa de interés. ■ Las
29 similitudes entre el corretaje de negocios y el corretaje de bienes raíces incluyen (1) la venta de bienes
30 inmuebles o la cesión de un contrato de arrendamiento a largo plazo; y (2) se requiere una licencia
31 de bienes raíces activa para el corretaje de negocios y el corretaje de bienes raíces.
- 32
- 33 ■ El corretaje de negocios se diferencia del corretaje de bienes raíces en tres formas. Negocio
34 el corretaje (1) puede incluir bienes personales y activos de buena voluntad; (2) el valor de negocio
35 en marcha puede diferir del valor de la propiedad inmobiliaria; y (3) el corretaje comercial puede tener
36 un mercado geográfico más amplio.
- 37 ■ El valor de negocio en marcha es el valor de una propiedad comercial establecida en comparación
38 con el valor de solo los activos físicos de un negocio que aún no está establecido.
- 39 ■ Un estado de resultados es un resumen conciso de todos los ingresos y gastos de una empresa durante
40 un período de tiempo determinado. Un balance muestra la posición financiera de la empresa en un
41 momento determinado. ■ La experiencia
42 requerida en corretaje comercial incluye finanzas corporativas,
43 contabilidad y valoración de empresas.
- 44 ■ Los métodos para evaluar un negocio son análisis de ventas comparables, reproducción
45 o costo de reposición, análisis de ingresos y análisis de liquidación.

UNIDAD 17 EXAMEN

- Los inversionistas que desean invertir en edificios de oficinas y complejos de apartamentos pero quieren las ventajas de la liquidez y la diversificación a menudo consideran invertir en a. un fideicomiso de inversión en bienes raíces. b. una gran empresa de administración de propiedades. C. un fondo mutuo que invierte en el amplio mercado de valores. d. ninguno de esos.
- Un caso en el que el interés pagado por préstamos fondos es menor que la tasa general de rendimiento para un inversionista es un ejemplo de a. préstamo a valor. b. apalancamiento positivo. C. apalancamiento negativo. d. producir.
- El riesgo comercial es la posibilidad de pérdida asociada con la a. variación entre los ingresos y gastos proyectados y reales. b. capacidad de pagar todos los gastos operativos con los ingresos generados por la inversión. C. aumento de las tasas de interés durante el período de inversión. d. Efecto de la inflación sobre el poder adquisitivo.
- Los activos intangibles de una empresa NO incluyen a. buena voluntad. b. la lealtad del cliente. C. marcas registradas d. mejoras
- El capital de trabajo de la empresa se define habitualmente como la diferencia entre el capital de trabajo total de la empresa. activos circulantes y pasivos circulantes totales. b. pasivos circulantes y efectivo total en caja. C. pasivos a corto plazo y efectivo total disponible. d. pasivos a largo plazo y cuentas por cobrar totales.
- ¿En qué se diferencia el corretaje de negocios del corretaje de bienes raíces? a. Por lo general, se necesita una evaluación. b. Se trata de un interés en bienes inmuebles. C. Los activos intangibles deben ser considerados. d. Se requiere una licencia de bienes raíces.
- El informe financiero que indica la posición financiera de una empresa en un momento determinado es el a. declaración de operaciones. b. hoja de balance. C. declaración de capital de trabajo. d. estado de ganancias netas.
- El valor de una propiedad comercial establecida, en comparación con el valor de los activos físicos de una empresa que aún NO está establecida, se denomina a. valor de negocio en marcha. b. buena voluntad. C. empresa de negocios. d. activos tangibles.
- Las ventajas de los bienes raíces como inversión NO incluyen a. una buena tasa de rendimiento en general en comparación con otros tipos de inversiones. b. una cobertura contra la inflación. C. consideraciones sobre el impuesto a las ganancias. d. la necesidad de una gestión activa.
- Un resumen conciso de todos los ingresos y gastos de una empresa durante un período de tiempo determinado es el a. hoja de balance. b. estado de resultados. C. estado de flujo de efectivo. d. hoja de activos
- Todos los recursos de una empresa, incluidos los tangibles e intangibles, se denominan a. valor neto. b. capital. C. ingresos brutos. d. activos.
- El valor de mercado de un edificio de departamentos es \$975,900. El inversionista ha apalancado \$731,925. ¿Cuál es la participación del inversionista en la propiedad? a. \$178,925 b. \$197,759 c. \$243,975 d. \$731,925

UNIDAD

18

IMPUESTOS QUE AFECTAN AL BIENES

1 OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

2 Cuando haya completado esta unidad, podrá lograr lo siguiente.

- 3 ■ Discutir el proceso de impuestos sobre la propiedad de la ciudad y el condado y enumerar los pasos involucrados en la apelación de impuestos
- 4 procedimiento.
- 5 ■ Distinguir entre propiedad inmune, exenta y parcialmente exenta y describir las diversas exenciones personales disponibles para
- 6 propietarios calificados de propiedad familiar.
- 7 ■ Calcular el impuesto a la propiedad sobre una parcela específica, dadas las tasas impositivas actuales, el valor catastral, el
- 8 exenciones y diferencia de limitación de transferencia de tasación (salvo la portabilidad de nuestros hogares) si corresponde, y
- 9 describa el propósito de la Ley del Cinturón Verde de Florida.
- 10 ■ Calcular el costo de una evaluación especial, dadas las condiciones y montos involucrados.
- 11 ■ Describir las ventajas fiscales de ser propietario de una vivienda.
- 12 ■ Explicar cómo determinar la renta imponible de los bienes inmuebles de inversión y distinguir entre las ventas a plazos y el intercambio
- 13 en especie.

14 TÉRMINOS CLAVE

base ajustada	servicio de deuda	intercambio del mismo tipo
ad valorem	depreciación	molino
valor de tasación	propiedades exentas	evaluación especial
limitación de evaluación	Ley del Cinturón Verde	tasa de impuesto
(beneficio SOH)	propiedades inmunes	Ingreso imponible
bota	venta a plazos	valor imponible
ganancia capital	solo valora	

15 INTRODUCCIÓN

— La ciudad, el condado, la junta escolar y numerosos distritos fiscales especiales están facultados para imponer impuestos

17 directamente sobre los bienes inmuebles en Florida como parte de los poderes que les ha delegado el gobierno estatal. La

18 Constitución de los EE. UU. prohíbe al gobierno federal gravar los bienes inmuebles y transfiere ese derecho a los gobiernos

19 estatales y locales. Sin embargo, Florida es uno de los estados que no grava los bienes inmuebles a nivel estatal.

20

18.1 IMPUESTOS A LA PROPIEDAD DE LA CIUDAD Y DEL CONDADO

193, FS

Los impuestos a la propiedad proporcionan la mayor parte de los ingresos del gobierno local en Florida. Representan una gran parte de los ingresos necesarios para proporcionar servicios de aplicación de la ley, protección contra incendios y otros.

El proceso de tributación de bienes inmuebles

197.122, FS
193.023(2), FS

Los impuestos inmobiliarios (impuestos a la propiedad) son impuestos ad valorem (basados según el valor de la propiedad). El tasador de propiedades del condado evalúa todas las propiedades dentro del condado, lo que se denomina valor tasado. La ley de Florida requiere que el tasador de propiedades del condado evalúe los bienes inmuebles para todos los niveles de gobierno, evitando así la duplicación y posibles controversias. Todas las evaluaciones de bienes inmuebles deben actualizarse anualmente.

Los impuestos a la propiedad en Florida se recaudan por año calendario. Los impuestos se pagan atrasados (al final del año fiscal) por el período del 1 de enero al 31 de diciembre de cada año (ver Figura 18.1). Los impuestos sobre la propiedad se convierten en un gravamen sobre todos los bienes inmuebles en Florida el 1 de enero de cada año. Este gravamen es legalmente superior a cualquier otro gravamen, independientemente de la fecha. Los impuestos se pagan al recaudador de impuestos del condado a partir del 1 de noviembre de cada año. Los propietarios pueden pagar los impuestos sobre la propiedad en cuatro cuotas o en un solo pago. Un sistema de descuento permite a los propietarios obtener un descuento mediante el pago oportuno de impuestos. Todos los pagos realizados a partir del 1 de marzo deben ser por el monto total de los impuestos recaudados. Los impuestos sobre la propiedad del año anterior entran en mora el 1 de abril.

FIGURA 18.1 ■ Tabla de impuestos sobre la propiedad



Determinación del valor justo

193.011, FS

Los impuestos a la propiedad se aplican a la tierra y todas las mejoras a la tierra. Los valores catastrales de la tierra y las mejoras se obtienen por separado y luego se combinan para reflejar un único valor catastral. La corte suprema del estado ha interpretado que los estatutos de Florida exigen que todos los bienes inmuebles se evalúen al valor justo. El valor justo es el valor justo y razonable basado en métodos de valoración objetivos. Los tribunales de Florida han interpretado que el valor justo representa el valor de mercado. Los tasadores de propiedades del condado tienen en cuenta las características de la propiedad, como la ubicación, el tamaño y el estado de la propiedad. El tasador de propiedades del condado también considera el mayor y mejor uso de la propiedad y, si genera ingresos, los ingresos generados por la propiedad.

Los tasadores de propiedades aplican tres enfoques al valor: los enfoques de comparación de ventas, costos e ingresos. Si la propiedad se vende durante el año, el precio de venta se convierte en un factor a considerar al evaluar el valor de la propiedad, pero no es el factor de control.

Los representantes de la oficina del tasador de la propiedad generalmente van a la comunidad para evaluar

1 propiedad, recopilando datos utilizando formularios específicos y procedimientos de registro. La información
2 obtenida de los viajes de campo se procesa luego a través de una computadora, utilizando fórmulas de
3 valoración apropiadas para generar una estimación objetiva del valor tasado.

4 Una vez que se ha colocado una tasación en una propiedad, se debe informar al propietario.
5 Se envía por correo un Aviso de impuestos sobre la propiedad propuestos al dueño de la propiedad a la
6 dirección registrada. El aviso también se llama aviso TRIM (verdad en millaje). Es responsabilidad de cada
7 dueño de propiedad asegurarse de que haya una dirección postal actual en el archivo para todas las
8 propiedades que posee. Las direcciones actuales son necesarias para garantizar que los propietarios reciban
9 un aviso de cambio en la tasación antes de que expire el tiempo permitido para la protesta.

10 Cualquier dueño de propiedad tiene derecho a protestar una evaluación de la propiedad, pero no todas
11 las protestas tendrán éxito. Por ejemplo, un propietario de una casa en un lote estándar en una subdivisión
12 grande y completamente desarrollada que se queja de que la tasación del lote era demasiado alta tendrá
13 pocas esperanzas de que se cambie la tasación. Si se cambiara el valor de tasación del lote, todos los
14 propietarios de lotes similares podrían protestar sus tasaciones.

15 El mismo propietario podría tener una mejor oportunidad de obtener una tasación más baja si la evidencia
16 indica que la casa fue tasada a un valor superior al justificado. El tasador de propiedades del condado tiene
17 detalles bastante completos sobre los pies cuadrados, los materiales de construcción, el año de construcción
18 y la cantidad de depreciación estimada desde la fecha de construcción, así como registros que muestran los
19 valores tasados de estructuras similares en el vecindario.

20 Procedimiento de Protesta

194.011,
FS

21 Cuando el dueño de una propiedad en Florida siente que el valor tasado es inexacto o no refleja el valor
22 justo de mercado, el dueño puede usar el siguiente procedimiento de protesta (apelación de impuestos) de
23 tres pasos.

24 Paso 1. El primer paso es solicitar un ajuste comunicándose con el tasador de propiedades del condado o con
25 un representante de esa oficina. Si los argumentos del dueño de la propiedad son válidos y tienen una base de
26 hecho, el tasador de la propiedad del condado está autorizado para hacer un cambio y reducir el valor tasado.
27

194.015,
FS

28 Paso 2. Si se rechaza la solicitud de ajuste del dueño de la propiedad, el dueño puede presentar una apelación
29 (petición) ante la Junta de Ajuste de Valor. El dueño de una propiedad tiene 25 días después de que se envía
30 por correo el Aviso de impuestos sobre la propiedad propuestos (aviso TRIM) para presentar una apelación
31 de tasación. La junta está compuesta por cinco miembros: dos comisionados del condado, un miembro de la
32 junta escolar y dos miembros ciudadanos. Si la junta está de acuerdo con el contribuyente en que el valor
33 tasado de la propiedad es demasiado alto, la junta tiene la autoridad para cambiar la tasación. Si la junta
34 decide que el tasador de propiedades del condado asignó el valor de tasación correcto, la junta rechazará la
35 solicitud del contribuyente.

36 Paso 3. El último paso disponible para un propietario que busca un cambio en el valor de tasación es el litigio
37 en los tribunales. El contribuyente puede pagar los impuestos bajo protesta y entablar una demanda
38 (procedimiento a certiorari, es decir, una revisión del asunto por parte de los tribunales) contra el tasador de
39 propiedades del condado y el recaudador de impuestos del condado. La petición del dueño de la propiedad
40 debe presentarse dentro del plazo legal (Capítulo 194, FS). El tribunal no puede asignar arbitrariamente un
41 valor de tasación a una propiedad. Sin embargo, puede especificar los métodos y procedimientos que el
42 tasador de propiedades del condado debe usar para volver a evaluar la propiedad en cuestión. Si el tribunal
43 juzga que el valor de tasación original es justo y equitativo, el dueño de la propiedad ha utilizado todos los
44 pasos disponibles en el proceso de protesta, además de apelar a un tribunal superior.

PROCEDIMIENTO DE PROTESTA CUANDO ES PROPIETARIO EN DESACUERDO CON EL VALOR TASADO

Un Tasador (Comuníquese con la Oficina del Tasador de Propiedades del Condado)
 Tablero B (Tablero de ajuste de valor)
 C Corte (Litigio)

Preguntas de práctica

1. Los ingresos por impuestos a la propiedad inmobiliaria son de primordial importancia _____ para el gobierno.
2. El dueño de una propiedad tiene 25 días para protestar el valor catastral al _____.
3. Los impuestos sobre la propiedad inmobiliaria son _____ impuestos.
4. El tasador de propiedades del condado determina dentro del _____ valor de las propiedades condado.
5. Los tribunales de Florida han interpretado que el valor _____ es _____ valor.

18.2 DISTRITOS TRIBUTARIOS: PRESUPUESTOS Y TASA TRIBUTARIA

Cada año fiscal, cada uno de los principales distritos fiscales (ciudad, condado y junta escolar) prepara un presupuesto operativo para el próximo año fiscal. Los presupuestos también son preparados por numerosos distritos fiscales especiales más pequeños que brindan servicios. Estos incluyen distritos de control de incendios, distritos de gestión de agua, distritos de control de inundaciones, etc.

Con un presupuesto en la mano, el distrito fiscal tiene una buena estimación de gastos para el próximo año. El siguiente problema es obtener suficientes ingresos (ingresos) para pagar los gastos. Ningún funcionario electo está ansioso por recaudar impuestos sobre la propiedad más altos que los absolutamente necesarios para operar el distrito fiscal. Por lo tanto, antes de que se calcule un impuesto inmobiliario general, se intenta estimar los ingresos que razonablemente se pueden esperar de todas las fuentes distintas de los impuestos inmobiliarios. Cada distrito fiscal puede tener fuentes de ingresos diferentes o únicas, que van desde subvenciones federales directas hasta ganancias resultantes de los servicios públicos de propiedad municipal. Las multas pagadas en los tribunales, los ingresos de los parquímetros, las tarifas de las licencias ocupacionales y los fondos de impuestos devueltos por el gobierno estatal son algunas de las otras fuentes de ingresos. Es más fácil estimar el monto de los ingresos de estas fuentes impositivas no inmobiliarias gracias a los registros de años anteriores, que indican una tendencia predecible.

Con una estimación razonable a la mano de los ingresos esperados de todas las fuentes de impuestos que no sean sobre la propiedad, el distrito fiscal puede predecir la cantidad de dinero necesaria de los impuestos sobre la propiedad. El monto de los impuestos sobre la propiedad pagados a un distrito fiscal debe provenir de su base imponible. La base imponible es el valor tasado total de todos los bienes gravables en el distrito fiscal. El siguiente componente necesario para calcular una tasa de impuestos es el número y tipo de exenciones de impuestos a la propiedad otorgadas.

1 Exenciones de impuestos sobre la propiedad

2 Los dueños de ciertas propiedades están relevados de la obligación de pagar impuestos sobre la propiedad.
3 Otros están parcialmente exentos.

4 Las propiedades inmunes son propiedades de la ciudad, el condado, el estado y el gobierno federal. Entre los
5 ejemplos de propiedades inmunes se incluyen los juzgados de condado y las instalaciones militares. Las propiedades
6 inmunes también incluyen propiedades especiales, como los aeropuertos municipales, que han sido declarados
7 inmunes por estatuto u ordenanza. Las propiedades inmunes no están sujetas a impuestos.

8 Las propiedades exentas incluyen propiedades pertenecientes a organizaciones elegibles sin fines de lucro que
9 poseen y operan bienes inmuebles con fines religiosos y caritativos. Las propiedades exentas están sujetas a
10 tributación, pero el propietario queda liberado de la obligación.

11 Exención de impuestos sobre la vivienda

196.031,
FS

12 Los residentes de Florida que tengan el título de propiedad de una vivienda en Florida y utilicen la vivienda
13 como residencia permanente pueden establecer su residencia como vivienda familiar. Los floridianos que ocupan su
14 residencia reciben una exención de vivienda, que reduce la cantidad de impuestos a la propiedad adeudados. Una
15 persona que posee el título de más de una residencia en el estado de Florida puede ocupar solo una residencia.

17 Los solicitantes deben residir en la casa y tener el título legal de la propiedad a partir del 1 de enero para ser
18 elegibles para la exención del impuesto sobre la vivienda. Los solicitantes por primera vez deben presentar una
19 solicitud en la oficina del tasador de propiedades del condado antes del 1 de marzo. Algunos condados permiten
20 que los propietarios presenten la solicitud inicial durante todo el año. Sin embargo, si la solicitud se presenta después
21 de la fecha límite del 1 de marzo, la exención de vivienda familiar no entrará en vigencia hasta el año siguiente.

23 El procedimiento para renovar la exención de vivienda varía de un condado a otro.
24 En la mayoría de los condados, el tasador de la propiedad envía por correo una tarjeta de renovación el 1 de febrero
25 de cada año o antes. Un condado puede optar por renunciar al requisito de renovar la exención cada año una vez
26 que se realiza la solicitud inicial y se otorga la exención. Sin embargo, si una persona ya no califica para la exención
27 de vivienda y no notifica al condado, la ley establece el pago de multas e intereses.

29 Cálculo del Valor Imponible. A los propietarios de bienes inmuebles se les concede una exención de impuestos, lo
30 que los libera de una parte de la carga fiscal. Las propiedades ocupadas están parcialmente exentas de la carga
31 total del impuesto sobre la propiedad que se les habría cobrado a los propietarios si no hubieran ocupado su
32 residencia. Las propiedades de propiedad, por lo tanto, están sujetas a impuestos, pero los propietarios están
33 parcialmente exentos de los impuestos sobre la propiedad. El valor imponible de una propiedad de propiedad familiar
34 se determina restando todas las exenciones aplicables del valor de tasación.

35 A los propietarios de propiedades con un valor de tasación de \$25,000 o menos se les otorga una exención de
36 impuestos sobre la propiedad hasta el valor de tasación de la residencia. En tales casos, los dueños de la propiedad
37 no pagan ningún impuesto sobre la propiedad de la ciudad, el condado o la junta escolar (consulte la Figura 18.2).

38 Los dueños de propiedades en propiedad con un valor de al menos \$25,000 hasta \$50,000 tienen derecho a la
39 exención base de \$25,000 (consulte la Figura 18.2). La exención base de \$25,000 se deduce del valor de tasación
40 de la propiedad ocupada para determinar el valor imponible. La exención base de \$25,000 también se deduce del
41 valor tasado para calcular los impuestos sobre la propiedad de la ciudad, el condado y la junta escolar.

Fórmula: valor imponible para viviendas con valor tasado de \$25,000 a \$50,000

valor tasado – exención básica de vivienda familiar = valor imponible

FIGURA 18.2 ■ Exenciones de Homestead

Valor catastral de la ciudad/condado de origen (impuestos no escolares)	Consejo Escolar (Impuestos Escolares)	
Menos de \$ 25,000	Hasta el valor tasado \$25,000	Hasta el valor tasado
a \$50,000	Exención base de \$25,000	Exención base de \$25,000
\$ 50,001 a \$ 75,000	Exención base de \$25,000 + exención adicional prorrateada	Exención base de \$25,000
Más de \$ 75,000	Exención base de \$25,000 + exención adicional de \$25,000	Exención base de \$25,000

1 EJEMPLO: Una unidad de condominio de propiedad familiar tiene un valor tasado de \$49,000.

2 ¿Cuál es el valor imponible?

3 El valor de tasación de la propiedad ocupada es menor de \$50,000 pero mayor
4 de \$25,000 (consulte la Figura 18.2), por lo que el valor imponible es el siguiente:

5 \$49,000 de valor tasado – \$25,000 de exención base únicamente = \$24,000 de valor imponible

6 El valor imponible de \$24,000 se utiliza para calcular los impuestos sobre la propiedad de la ciudad, el
7 condado y la junta escolar.

8 Los propietarios de propiedad familiar con un valor de tasación superior a \$ 75,000 también tienen derecho a la exención básica
9 de \$ 25,000 de impuestos de la ciudad, el condado y la junta escolar. Sin embargo, los dueños de estas propiedades también califican
10 para una exención adicional de \$25,000 de los impuestos de la ciudad y del condado (pero no los impuestos de la junta escolar).
11 Debido a que la exención base de \$25,000 solo se aplica a los impuestos de la junta escolar, cuando el valor tasado supera los
12 \$75,000, se deben calcular dos valores imponibles. Un valor imponible se aplica a los impuestos de la junta escolar y un segundo valor
13 imponible se calcula para los impuestos sobre la propiedad de la ciudad y el condado.

14

Fórmula: valor imponible para propiedades con un valor tasado que exceda los \$75,000

valor tasado – exención base de \$25,000 = valor imponible para los impuestos de la junta escolar

valor tasado – (exención base de \$25,000 + exención adicional de \$25,000) = valor imponible para los impuestos de
la ciudad y el condado o

valor tasado – exención de \$50,000 = valor imponible para impuestos de la ciudad y del condado

15 EJEMPLO: Una residencia unifamiliar de propiedad familiar tiene un valor tasado de \$350,000. ¿Cuál es el valor
16 gravable de esta propiedad?

17 El valor de tasación de la propiedad de propiedad familiar es superior a \$75,000, por lo que el valor imponible para
18 los impuestos de la junta escolar se calcula por separado del valor imponible aplicado a los impuestos sobre la propiedad
19 de la ciudad y el condado (consulte la Figura 18.2).

20 \$350,000 de valor tasado – \$25,000 de exención base únicamente = \$325,000 de valor imponible para los impuestos
21 de la junta escolar

22 Valor tasado de \$350,000 – Exención de \$50,000 = Valor imponible de \$300,000 para impuestos sobre la propiedad
23 de la ciudad y el condado

196.101,
FS

196.202,
FS

24 Exenciones adicionales de impuestos sobre la vivienda. La ley de Florida proporciona ciertas exenciones adicionales del valor de
25 tasación de la propiedad inmueble (consulte la Figura 18.3). El estatuto de Florida dicta qué prueba debe presentarse para calificar
26 para las exenciones adicionales.

FIGURA 18.3 ■ Exenciones especiales a la propiedad en propiedad

Exención adicional en Homestead	Importe adicional deducido de Valor de tasación
Cónyuge sobreviviente que no se ha vuelto a casar	\$500
Persona ciega	\$500
Total y permanentemente discapacitado no veterano	\$500
Cuadrupléjico total y permanentemente discapacitado	Propiedad familiar 100% exenta de impuestos
Personal de primeros auxilios con discapacidad total y permanente (se aplica también al cónyuge sobreviviente)	Propiedad familiar 100% exenta de impuestos

- 1 Exenciones adicionales de impuestos sobre la vivienda para veteranos. La ley de Florida proporciona ciertas exenciones adicionales
2 del valor de tasación de la propiedad en propiedad para los veteranos y sus cónyuges sobrevivientes (consulte la Figura 18.4).
3

FIGURA 18.4 ■ Exenciones adicionales de viviendas para veteranos

Exenciones adicionales para veteranos	Importe adicional deducido Del valor tasado
Al menos un 10 % discapacitado por desgracia o durante el servicio en tiempo de guerra (se aplica al cónyuge sobreviviente que había estado casado con el veterano durante al menos cinco años en la fecha de la muerte)	\$5,000
Relacionado con el servicio, totalmente discapacitado (aplica también al cónyuge sobreviviente)	Propiedad familiar 100% exenta de impuestos
Cónyuge sobreviviente de veterano que murió mientras estaba en servicio activo	Propiedad familiar 100% exenta de impuestos



- 4 El Departamento de Ingresos de Florida tiene información sobre las exenciones de impuestos a la propiedad de Florida publicadas
5 en https://oridarevenue.com/property/Pages/Taxpayers_Exemptions.aspx
6 (escanear código QR).

- 7 Vea la solicitud oficial del Departamento de Ingresos para la exención de vivienda familiar de maruca en <https://oridarevenue.com/property/Documents/dr501.pdf>.
8

- 9 Exenciones acumulativas del impuesto sobre la propiedad familiar. El valor imponible de una propiedad ocupada se calcula sumando
10 todas las exenciones de impuestos que se aplican a los propietarios y deduciendo las exenciones aplicables del valor de tasación.
11

- 12 EJEMPLO 1: ¿Cuál es la exención total de vivienda para un viudo con un valor tasado de más de \$75,000 en una
13 propiedad de vivienda que califica?

- 14 valor tasado – exención base de \$25,000 – cónyuge sobreviviente de \$500 = valor imponible para los impuestos
15 de la junta escolar

- 16 valor tasado – exención de \$50,000 – cónyuge sobreviviente de \$500 = valor imponible para los impuestos sobre la
17 propiedad de la ciudad y el condado

- 18 EJEMPLO 2: ¿Cuál es la exención total de vivienda para un cónyuge sobreviviente legalmente ciego con un valor tasado
19 de \$100,000 en una propiedad de vivienda que califica?

- 20 \$100,000 – \$25,000 exención base – \$500 exención ciega – \$500 cónyuge sobreviviente
21 exención = valor imponible de \$74,000 para los impuestos de la junta escolar

- 22 \$100,000 – \$50,000 exención – \$500 exención ciega – \$500 cónyuge sobreviviente
23 exención = valor imponible de \$49,000 para impuestos sobre la propiedad de la ciudad y el condado

1 Las tasas de impuestos

2 Para calcular el monto en dólares de los impuestos sobre la propiedad adeudados, el valor imponible de la propiedad se multiplica por la tasa
3 impositiva correspondiente. El valor imponible se aplica a la tasa de impuestos de la junta escolar para calcular los impuestos adeudados por los
4 impuestos a la propiedad escolar. El valor imponible de los impuestos no escolares se aplica a las tasas impositivas de la ciudad y/o del condado para
5 calcular los impuestos a la propiedad no escolares.

6

7 Comprender las tasas de impuestos. El tipo impositivo se expresa en mills. Un molino es 1/1000 de un dólar (\$.001). Hay 10 molinos en un centavo.
8 Un centavo (o un centavo) se escribe como \$.01, por lo que 10 milésimas son \$.010. Florida ha legislado un tope (tope) que limita las ciudades, los
9 condados y las juntas escolares a una tasa básica de impuestos sobre bienes inmuebles de no más de 10 milésimas de pulgada cada uno, a excepción
10 de los gravámenes votados. La tasa impositiva máxima que se puede cobrar sobre bienes inmuebles para los impuestos del condado (o impuestos de
11 la ciudad o impuestos de la junta escolar) es de 10 mil, lo que equivale a un centavo por dólar de valor imponible.

12

13

14 Las tasas impositivas expresadas en molinos deben convertirse a valores decimales antes de calcular los impuestos sobre la propiedad. Para
15 convertir la tasa impositiva a un decimal, simplemente mueva el punto decimal tres lugares (el lugar 1,000) hacia la izquierda. Agregue ceros como
16 marcadores de posición, si es necesario. Por ejemplo, 9 milésimas se expresan como 0,009 decimal y 25 milésimas se expresan como 0,025 decimal.

17

Fórmula: Impuestos anuales sobre la propiedad adeudados

valor imponible × tasa impositiva = impuestos anuales sobre la propiedad adeudados

18 EJEMPLO: Una casa se evalúa en \$180,000. El propietario ha calificado para la exención de vivienda. La tasa de impuestos del condado
19 es de 9,5 mill, la tasa de impuesto de la ciudad es de 8,0 mill y la tasa del distrito escolar es de 5,5 mill. ¿Cuánto se le cobrará al
20 dueño de la propiedad por impuestos sobre la propiedad?

21

22 a. Calcular impuestos escolares.

23 5,5 milésimas = 0,0055

24 \$180,000 de valor tasado – \$25,000 de exención base = valor imponible para la junta escolar

25 impuestos

26 \$155,000 valor gravable × .0055 = \$852.50 impuestos de la junta escolar

27 b. Calcule los impuestos de la ciudad y el condado (no escolares).

28 9,5 mill para impuestos del condado + 8,0 mill para impuestos municipales = 17,5 mill

29 17,5 milésimas = 0,0175

30 Debido a que el valor tasado supera los \$75,000, la exención total es de \$50,000:

31 \$180,000 de valor tasado – \$50,000 de exención de vivienda = \$130,000 de valor imponible para impuestos sobre la propiedad

32 de la ciudad y el condado

33 \$130,000 valor imponible para impuestos a la propiedad de la ciudad y el condado × .0175 = \$2,275 impuestos a la propiedad

34 de la ciudad y el condado

35 No todos los propietarios están sujetos a las mismas tasas impositivas. Un propietario que vive en una ciudad paga impuestos municipales, del
36 condado y de la junta escolar. Quizás se requerirán impuestos adicionales como resultado de los bonos u otras obligaciones aprobadas por los votantes.

37 Por lo general, un propietario que vive en el condado pero fuera de los límites de la ciudad paga solo los impuestos del condado y de la junta escolar

38 (más las tasas especiales aplicables del distrito). A menudo, se exigen impuestos adicionales a los residentes del condado que se encuentran en distritos

39 fiscales especiales.

40



DATOS SOBRE EL CÁLCULO DE IMPUESTOS A LA PROPIEDAD

- Las exenciones de vivienda familiar se deducen del valor tasado para encontrar el valor imponible.
- En propiedad de vivienda familiar, la exención base de \$25,000 se resta para calcular los impuestos de la junta escolar.
- Si la propiedad no es de propiedad familiar, el valor tasado es igual al valor imponible.
- El valor imponible se multiplica por la tasa impositiva, en molinos, para determinar los impuestos sobre la propiedad.

- 1 EJEMPLO: Una residencia unifamiliar de propiedad familiar tiene un valor tasado de \$350,000. La tasa de amillaramiento para
 2 el distrito escolar es de 6 mill, la ciudad de 7,1 mill y el condado de 8,2 mill. (a) ¿Cuánto se debe por concepto de impuestos del distrito
 3 escolar? (b) ¿Cuánto se debe de impuestos de la ciudad y del condado? (c) ¿Cuál es la factura total del impuesto a la propiedad para
 4 esta propiedad?
- 5 a. Calcular impuestos escolares.
- 6 \$350,000 valor tasado – \$25,000 base de exención de vivienda = \$325,000 sujeto a impuestos
 7 valor de los impuestos del distrito escolar;
- 8 6 milésimas = 0,006;
- 9 \$325,000 valor gravable \times .006 = \$1,950 impuestos del distrito escolar
- 10 b. Calcule los impuestos de la ciudad y el condado (no escolares).
- 11 Debido a que el valor tasado supera los \$75,000, la exención total es de \$50,000:
- 12 valor tasado de \$350,000 – exención de vivienda de \$50,000 = valor imponible de \$300,000 para impuestos de la ciudad y del
 13 condado;
- 14 7,1 molinos de ciudad + 8,2 molinos de condado = 15,3 molinos = 0,0153;
- 15 \$300,000 valor gravable \times .0153 = \$4,590 impuestos a la propiedad de la ciudad y el condado
- 16 C. Calcule el total de impuestos a la propiedad adeudados.
- 17 \$1,950 impuestos escolares + \$4,590 impuestos de la ciudad y el condado = \$6,540 impuestos totales a la propiedad adeudados

200.071,
FS

200.081,
FS

Preguntas de práctica

6. El valor de tasación de una propiedad de propiedad familiar es de \$395,000.
- ¿ Cuánto se le cobrará al propietario de la vivienda por los impuestos sobre la propiedad escolar?
 - ¿ Cuánto se le cobrará al propietario por concepto de impuestos de la ciudad y del condado?
7. Las propiedades _____ son propiedades del gobierno federal, estatal, del condado y de la ciudad que NO están sujetas a impuestos.
8. Las propiedades _____ incluyen propiedades pertenecientes a organizaciones religiosas y organizaciones sin fines de lucro.

1 elegible, el propietario debe establecer una exención de vivienda para la nueva vivienda dentro de los tres años
 2 fiscales a partir del 1 de enero de la última exención de vivienda calificada (no tres años después de la venta). En
 3 efecto, solo se permite transferir el beneficio de SOH en un año fiscal sin exención de vivienda familiar. Los
 4 floridianos que venden su propiedad familiar y se mudan a una vivienda temporal mientras construyen una nueva
 5 casa deben ser especialmente conscientes del reloj de tiempo de portabilidad.
 6

7 EJEMPLO: Una pareja casada vende su propiedad familiar en octubre de 2020.

8 La exención de vivienda familiar permanece con la propiedad hasta el final del año fiscal, el 31 de
 9 diciembre de 2020. La última exención de vivienda familiar calificada para la propiedad comenzó el 1
 10 de enero de 2020, el comienzo del año fiscal. Los propietarios tienen tres años fiscales a partir de la
 11 última exención de residencia calificada, hasta el 1 de enero de 2023, para transferir el beneficio de
 12 SOH a una nueva propiedad de Florida.

689.261,
FS

13 Hablar de impuestos sobre la propiedad con posibles compradores. Cuando se vende una propiedad familiar, se
 14 evalúa al valor justo al 1 de enero del año siguiente al cambio de propietario.

15 El valor de tasación de una propiedad de propiedad familiar puede aumentar significativamente después de un
 16 cambio de propietario si los propietarios anteriores vivieron en la casa durante varios años y la propiedad en el
 17 área ha experimentado una fuerte apreciación de la propiedad.

18 Los licenciatarios deben evitar estimar la responsabilidad del impuesto sobre la propiedad de un comprador
 19 refiriéndose a los impuestos actuales del vendedor porque el comprador puede ser responsable de impuestos
 20 sobre la propiedad sustancialmente más altos que el dueño anterior de la casa. Los posibles compradores de
 21 propiedades residenciales deben recibir un resumen de divulgación sobre los impuestos a la propiedad. El
 22 resumen de divulgación informa a los compradores que no pueden confiar en los impuestos sobre la propiedad
 23 actuales del vendedor como la cantidad de impuestos sobre la propiedad que el comprador puede estar obligado
 24 a pagar en el año siguiente a la compra de la propiedad. La divulgación explica además que la venta de la
 25 propiedad desencadena una reevaluación del valor de la propiedad (consulte "Resumen de divulgación de impuestos sobre la p
 26 Unidad 11). Los compradores que tengan preguntas sobre la cantidad de impuestos a la propiedad que pueden
 27 esperar pagar por las viviendas que están considerando comprar deben ser remitidos a la oficina del tasador de
 28 propiedades del condado.

ENLACE WEB



29 El Departamento de Ingresos ha preparado un folleto sobre la portabilidad en [https://
 30 oridarevenue.com/property/Documents/pt112.pdf](https://oridarevenue.com/property/Documents/pt112.pdf).

31 Ley del Cinturón Verde de Florida

193.461,
FS

32 La ley de Florida autoriza a los tasadores de propiedades del condado a tasar las tierras agrícolas mediante
 33 un método más favorable que el utilizado para otras propiedades. Si el terreno de un contribuyente se clasifica así
 34 para fines de tasación, el tasador de la propiedad del condado debe basar la tasación del impuesto sobre la
 35 propiedad únicamente en el carácter y uso actual del terreno. El mayor y mejor uso de dicha tierra (como el
 36 desarrollo comercial) no es un factor para llegar a un valor justo para fines agrícolas.
 37

38 La Ley del Cinturón Verde de Florida fue diseñada para proteger a los agricultores de aumentos de impuestos
 39 solo porque la tierra podría estar en el camino del crecimiento urbano y, por lo tanto, es adecuada para el
 40 desarrollo. Una clasificación de tierras agrícolas da como resultado una tasación de propiedad más baja.
 41 Sin dicha protección, los impuestos de un agricultor podrían aumentar hasta el punto en que ya no sería
 42 económicamente factible continuar con el uso agrícola. Debido a los impuestos más bajos sobre las tierras
 43 agrícolas, los especuladores a menudo se han sentido atraídos por tales propiedades cuando están ubicadas en
 44 la vía del crecimiento urbano. En muchos casos, la ley, que estaba destinada a proteger al agricultor, ha sido
 45 utilizada como protección fiscal por los especuladores. Para detener esta práctica,

1 la Ley del Cinturón Verde de Florida se modificó para exigir que todos los tasadores de propiedades del condado clasifiquen
 2 anualmente todas las tierras dentro del condado. Los propietarios que deseen que sus terrenos sean clasificados de otra manera
 3 deberán solicitar y rejustificar dicha clasificación antes del 1 de marzo de cada año. Si se deniega la solicitud, estos propietarios
 4 pueden apelar la denegación a través del procedimiento de protesta regular utilizado por otros propietarios.
 5

Preguntas de práctica

12. Un propietario tiene _____ años a partir de la última exención de vivienda calificada para transferir el beneficio de SOH a una nueva propiedad de vivienda en Florida.
13. Florida _____ La ley autoriza a los tasadores de propiedades del condado a evaluar la tierra utilizada anualmente para propósitos de _____ para proteger a los agricultores de las altas evaluaciones de propiedad basadas en el desarrollo potencial.

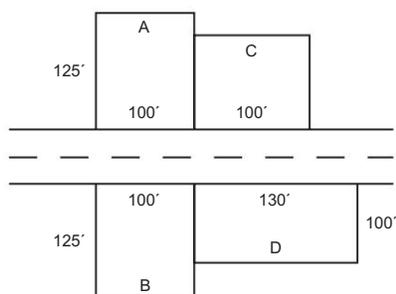
6 18.4 EVALUACIONES ESPECIALES

7 Una tasación especial es un impuesto que se aplica a la propiedad para ayudar a pagar una mejora pública que beneficia a
 8 la propiedad. Las leyes exigen que para cobrar una tasación especial, la propiedad debe beneficiarse (aumento de valor) debido
 9 a la mejora. Ejemplos de impuestos especiales de tasación incluyen pavimentación de calles que antes no estaban pavimentadas,
 10 instalación de alumbrado público, conexión de servicios de agua y alcantarillado, instalación de aceras, etc.
 11

12 Gravámenes Superiores Específicos. Los gravámenes especiales de tasación no son gravámenes fiscales ad valorem. Los
 13 impuestos ad valorem son gravámenes que gravan el valor de la propiedad para respaldar las funciones generales del gobierno,
 14 mientras que los gravámenes fiscales especiales gravan la propiedad para pagar el costo de una mejora local específica. Los
 15 gravámenes de evaluación especial son un tipo de gravamen específico porque el gravamen se aplica a una propiedad específica
 — y no a todos los bienes del dueño de la propiedad. Los gravámenes especiales de tasación tienen prioridad sobre todos los
 17 demás gravámenes, excepto los gravámenes fiscales ad valorem. Recuerde que los gravámenes que tienen prioridad sobre
 18 otros gravámenes, independientemente de la fecha de registro, se denominan gravámenes superiores (consulte "Embargos",
 19 Unidad 9).

20 Evaluación de pavimentación de calles. Las evaluaciones de pavimentación de calles se calculan sobre la base del pie delantero.
 21 Las dimensiones del lote se escriben primero con el metraje frontal y luego con la profundidad del lote. El metraje frontal se
 22 refiere a la medida a lo largo de la calle. El lote D (vea la figura 18.5) tiene 130 pies delanteros y mide 100 pies por 100 pies.
 23

FIGURA 18.5 ■ Evaluación de calles



1 El gobierno local suele asumir una parte del costo de las mejoras; por ejemplo, la ciudad puede cubrir el 40% del costo
 2 total, dejando el 60% restante a cargo de los propietarios. Al calcular una tasación de pavimentación de calles, es importante
 3 recordar que a los propietarios solo se les cobra la mitad de la calle (o la mitad de la parte total de los propietarios). Esto se
 4 debe a que al dueño de la propiedad al otro lado de la calle también se le cobrará una tasación especial. Los propietarios del
 5 lote A y el lote B en la figura 18.5 están uno frente al otro. Cada uno pagará la mitad de la parte del propietario de la vivienda
 6 de la tasación de la calle. Observe que el Lote C en la Figura 18.5 también tiene un metraje frontal de 100 pies. El lote no es
 7 tan profundo en comparación con el Lote A, pero se le cobrará la misma evaluación de la calle que el Lote A contiguo porque
 8 tanto el Lote A como el Lote C tienen el mismo metraje frontal en la calle.

9
 10
 11 Cuando se calcula la tasación especial para una propiedad, la tasación no se ve afectada por las dimensiones de las
 12 propiedades vecinas ni por la forma en que se zonifica (o utiliza) la propiedad al otro lado de la calle de la propiedad en
 13 cuestión. Por ejemplo, suponga que el área al este (derecha) del Lote C comienza con el área común del vecindario. El área
 14 común no tiene efecto en la tasación especial del Lote D en la Figura 18.5. Al dueño de la propiedad del Lote D solo se le cobra
 15 hasta el medio de la calle.

Fórmula: Evaluación de pavimentación de calles

pies delanteros \times costo por pie delantero = costo total

total \times porcentaje pagado por los propietarios \div 2 lados de la calle = costo de pavimentación del propietario

17 EJEMPLO 1: La ciudad está asfaltando las calles de un barrio. La ciudad asumirá el 30% del gasto. La
 18 ciudad aprobó una oferta para pavimentar las calles a un costo de \$24 por pie delantero. ¿Cuánto es la tasación
 19 especial para el Lote A que mide 100 pies por 125 pies?

20
 21 $100 \text{ pies delanteros} \times \$24 \text{ por pie lineal} = \2400
 22 $\times 0,70 \text{ (la parte total del costo de los propietarios es } 100\% - 30\%) = \1680
 23 $\div 2 \text{ (la mitad del costo de pavimentación de calles)} = \840

24 EJEMPLO 2: La ciudad está asfaltando las calles de un barrio. La ciudad asumirá el 25% del gasto. La
 25 ciudad aprobó una oferta para pavimentar las calles a un costo de \$28 por pie delantero. El lote en cuestión mide
 26 120 pies por 150 pies. Al otro lado de la calle hay un centro comunitario del vecindario y una piscina. Calcular la
 27 tasación especial del lote sujeto.

28 $120 \text{ pies delanteros} \times \$28 \text{ por pie delantero} = \3360
 29 $\times 0,75 \text{ (participación total del costo de los propietarios)} = \2520
 30 $\div 2 = \$1260$

31 Falta de pago de impuestos sobre bienes inmuebles

32 Los impuestos inmobiliarios y las evaluaciones no ad valorem vencen cada año calendario y son pagaderos el 1 de
 33 noviembre. Los impuestos entran en mora el 1 de abril del año siguiente. Los impuestos sobre la propiedad constituyen un
 34 gravamen superior a todos los demás gravámenes sobre bienes inmuebles. Las evaluaciones especiales son las siguientes en
 35 prioridad.

197, FS

1 Impuestos Inmobiliarios Morosos. Cuando el dueño de una propiedad no paga los impuestos sobre la propiedad, la
2 autoridad fiscal debe tomar medidas para obtener el dinero de los impuestos necesario para ayudar a pagar los costos
3 del gobierno. Para ello, se emite un certificado de impuesto predial por cada inmueble moroso.
4 Se publica una lista de todas las propiedades morosas en un periódico de circulación general en todo el condado. El
5 anuncio se imprime semanalmente, tres veces antes de la venta del certificado fiscal.
6

7 Esta publicación notifica a todos los propietarios morosos que los certificados de impuestos sobre sus propiedades
8 se venderán si los impuestos no se pagan antes de la fecha de venta. La lista publicada de propiedades, incluido el
9 monto de los impuestos atrasados, especifica la fecha, hora y lugar de la venta del certificado fiscal. El recaudador de
10 impuestos del condado puede realizar ventas electrónicas en línea de certificados de impuestos.
11

12 Al dueño de una propiedad que paga el impuesto a fines de abril o mayo se le cobra interés más el costo de
13 publicidad.

14 Subasta de Certificados Fiscales. El recaudador de impuestos está obligado a realizar una venta de certificados fiscales.
15 para recaudar los impuestos inmobiliarios no pagados del año anterior. La venta comienza el 1 de junio o antes. El
16 monto del impuesto atrasado (el monto nominal del certificado) consiste en el impuesto inmobiliario y el monto de la
17 evaluación no ad valorem, los intereses de los meses de abril, mayo y junio, la comisión del recaudador de impuestos
18 del condado (5 %), los gastos de publicidad en periódicos y las tasas de venta de certificados fiscales por Internet.
19

20 Una venta de certificado fiscal no es una venta de bienes inmuebles, ni un certificado fiscal le da al titular del
21 certificado un medio directo para adquirir una propiedad. En la subasta, cualquier persona calificada tiene derecho a
22 pujar por el certificado fiscal de cualquier propiedad. En lugar de ofertar en dólares, los inversionistas ofertan tasas de
23 interés en la subasta, comenzando en 18% y bajando. El postor que está dispuesto a aceptar la tasa de interés más
24 baja recibe el certificado fiscal. Una vez que se vende el certificado, el postor debe pagar el monto nominal del
25 certificado al condado (impuestos, intereses y costos de publicidad).
26

27 Redención de un Certificado Fiscal. El recaudador de impuestos del condado emite un cheque al titular del certificado
28 por el monto nominal del certificado y los intereses ganados cuando se pagan los impuestos sobre la propiedad. Para
29 que el propietario de la propiedad canjee un certificado, el recaudador de impuestos debe cobrar el valor nominal del
30 certificado más todos los intereses acumulados.

31 Si el dueño de la propiedad no paga los impuestos pendientes y los intereses acumulados dentro de los dos años
32 posteriores a la fecha de venta del certificado fiscal, el titular del certificado puede solicitar una escritura fiscal. El plazo
33 de prescripción de un certificado fiscal es de siete años a partir de la fecha de emisión.

34 Si no se ha solicitado una escritura fiscal dentro de los siete años y no existe ningún otro procedimiento administrativo o
35 legal, la certificación fiscal es nula de pleno derecho.

36 Proceso de escrituración fiscal. El titular del certificado fiscal puede presentar una solicitud de escritura fiscal en cualquier
37 momento después de que hayan transcurrido dos años desde la emisión del certificado fiscal, pero antes del vencimiento
38 de siete años desde la fecha de emisión. El titular del certificado debe pagar al recaudador de impuestos del condado
39 todos los montos requeridos para el rescate o la compra de todos los demás certificados de impuestos pendientes,
40 cualquier impuesto omitido, impuestos actuales y morosos, más intereses y cargos. Se notifica al solicitante de la
41 escritura fiscal los fondos adicionales necesarios para publicidad y otros costos.

42 Cualquiera puede ofertar en la venta por ejecución hipotecaria y la propiedad se venderá al mejor postor. Si la
43 propiedad es comprada por una persona distinta del titular del certificado, se reembolsará al titular del certificado fiscal
44 todas las sumas pagadas más los intereses devengados hasta la fecha de la venta. Si no hay postores, se expide una
45 escritura tributaria al titular del certificado. Una vez que la propiedad se transfiere mediante una escritura fiscal, todos
46 los demás gravámenes sobre la propiedad, incluidas las hipotecas, se eliminan, con la excepción de los gravámenes
47 del gobierno.

Preguntas de práctica

- 14 _____ son impuestos únicos que se aplican a las propiedades para ayudar a pagar alguna mejora pública que beneficie la propiedad.
15. Las evaluaciones especiales no se _____ impuestos. Por lo general, las evaluaciones especiales imponen sobre un _____ base para elementos tales como aceras y pavimentación de calles.
16. La tasa máxima de interés en un certificado fiscal es _____.
17. El titular de un certificado fiscal que no haya sido redimido podrá solicitar una _____ en cualquier momento después de _____ años a partir de la fecha de emisión del certificado fiscal, pero a más tardar _____ años después de la fecha de emisión del certificado.
18. Se solicita a la ciudad pavimentar las calles de un barrio. El costo de pavimentación es de \$35 por pie y la ciudad debe pagar el 35% del costo. Hay casas a ambos lados de las calles para ser pavimentadas. Si el frente del lote a la calle es de 120 pies, ¿cuál es la tasación especial para la pavimentación de la calle para este propietario?

18.5 IMPUESTOS FEDERALES SOBRE LA RENTA

Residencia principal

Las leyes fiscales están diseñadas para fomentar la propiedad de vivienda y dar un trato preferencial a los contribuyentes que son dueños de sus residencias. La residencia ocupada por el propietario puede ser una casa, un condominio o una casa flotante (tenga en cuenta que la definición de propiedad residencial en el Capítulo 475 se aplica a las relaciones de corretaje y no se aplica a efectos del impuesto sobre la renta).

El dueño de casa tiene ciertas ventajas en el impuesto sobre la renta. Los propietarios de viviendas que detallan las deducciones (en lugar de reclamar la deducción estándar) en sus declaraciones anuales de impuestos federales sobre la renta pueden deducir los intereses hipotecarios y los impuestos sobre la propiedad. Los propietarios querrán comparar la deducción estándar más alta con la cantidad pagada por los intereses de la hipoteca y los impuestos sobre la propiedad. Si la deducción estándar excede la cantidad pagada por los intereses de la hipoteca y los impuestos sobre la propiedad, no hay un beneficio adicional para detallar las deducciones. Las ventajas fiscales de ser propietario de una vivienda habitual son las siguientes:

- Los intereses hipotecarios son deducibles. Intereses pagados en un préstamo hipotecario sobre un principal y la segunda vivienda es deducible (se aplican ciertas limitaciones).
- El impuesto a la propiedad es deducible. Los impuestos anuales sobre la propiedad pagados por la vivienda principal y la segunda vivienda son deducibles (hasta \$10,000).
- Retiros de IRA para compradores de vivienda por primera vez. Los compradores de vivienda por primera vez pueden hacer retiros sin multas (pero no libres de impuestos) de hasta \$10,000 de sus fondos de jubilación individual (IRA) con impuestos diferidos para un pago inicial. Se aplican diferentes reglas del IRS a los retiros de Roth IRA.
- Exclusión de ganancia por la venta de una residencia principal. Se pueden excluir hasta \$250,000 de ganancia (\$500,000 para parejas casadas que presenten una declaración conjunta) realizada en la venta o intercambio de una residencia principal.

1 Los beneficios fiscales adicionales para los propietarios son los siguientes:

- 2 ■ Los préstamos con garantía hipotecaria con interés son deducibles. El interés pagado es deducible si el préstamo
3 se utiliza para mejoras en el hogar. Si el préstamo con garantía hipotecaria se usa para pagar gastos
4 personales, como pagar deudas de tarjetas de crédito, los intereses no serían deducibles.
- 5
- 6 ■ Las tarifas y los puntos de originación de préstamos hipotecarios son deducibles. Las tarifas de originación de
7 préstamos y los puntos pagados en un préstamo hipotecario para comprar o construir una residencia
8 principal son deducibles en el año en que se pagan. Los puntos pagados en un préstamo de renance
9 deben amortizarse durante la vigencia del préstamo. Los puntos cargados para financiar una segunda vivienda
10 deben deducirse durante la vigencia del préstamo.

11 Venta de Bienes Inmuebles

12 Las leyes federales de impuestos sobre la renta clasifican los bienes inmuebles como bienes de capital. Los ingresos
13 de ganancias de capital se obtienen de la venta de una residencia principal, una propiedad de inversión, una propiedad
14 utilizada en un comercio o negocio, o una propiedad que produce ingresos, y debe declararse a efectos fiscales. La
15 ganancia imponible sobre bienes inmuebles está determinada por dos factores:

- 16 1. La base ajustada es el precio de compra original, más los gastos asociados con la
17 compra y cualquier mejora de capital.
- 18 2. El monto obtenido de la venta es el precio de venta menos los gastos asociados con
19 la venta.

20 EJEMPLO: Un dueño de casa compró originalmente una casa nueva por \$190,000. Durante el período de
21 propiedad, el propietario gastó \$15,000 en mejoras de capital. El propietario vendió la casa 10 años
22 después por \$265,000. Los propietarios pagaron una tarifa de corretaje de \$13,250 y costos de cierre de \$1,155.
23 ¿Cuál es la ganancia de capital de la venta?

24 Paso 1: Calcular la base ajustada. Precio de
25 compra original de \$190,000 + mejoras de capital de \$15,000 = base ajustada de \$205,000 Paso 2: Calcule
26 la
27 cantidad obtenida de la venta. \$265,000 precio de venta – \$13,250
28 comisión – \$1,155 costos de cierre = \$250,595 cantidad realizada La ganancia (o pérdida) de capital es la
29 cantidad
30 obtenida de la venta menos la base ajustada. Monto de \$250,595 obtenido de la venta - base ajustada de
31 \$205,000 = ganancia de capital de \$45,595

32 Exclusión de ganancias de la venta de una residencia principal. El IRS permite a los propietarios excluir hasta \$250,000
33 de ganancia (\$500,000 para parejas casadas que presentan una declaración conjunta) realizada en la venta de una
34 residencia principal. Cualquier ganancia por encima de la exclusión se grava a la tasa de ganancias de capital aplicable. La
35 exclusión se permite cada vez que los contribuyentes venden una vivienda principal, siempre que los propietarios hayan
36 ocupado la propiedad como su residencia por lo menos dos años durante el período de cinco años que termina en la fecha
37 de la venta.

38 El contribuyente no está obligado a reinvertir el producto de la venta en una nueva residencia para reclamar la
39 exclusión. La exclusión de ganancias generalmente se permite solo una vez cada dos años.
40 Sin embargo, los propietarios de viviendas que no cumplan con el requisito de dos años debido a un cambio en la salud,
41 transferencia de trabajo u otras razones permitidas pueden ser elegibles para una exclusión de ganancia prorrateada.
42

43 Enajenación de Bienes Inmuebles de Vendedores Extranjeros. Los licenciatarios de bienes raíces deben conocer las
44 reglamentaciones federales con respecto a la compra de bienes inmuebles en los Estados Unidos a vendedores extranjeros.
45 La venta de bienes inmuebles por parte de una persona extranjera está sujeta a la retención del impuesto sobre la renta
46 de la Ley del Impuesto sobre la Inversión Extranjera en Bienes Inmuebles (FIRPTA). FIRPTA requiere un

1 comprador de propiedad de un inversionista extranjero a retener el 15% del monto realizado en la venta. La venta de
 2 una residencia personal está exenta si la cantidad realizada no es mayor de \$300,000. Todos los titulares de licencias
 3 deben alentar a sus compradores y vendedores a consultar al IRS o a un especialista en impuestos con respecto a la
 4 aplicación de esta regla. Siempre es aconsejable contratar a un abogado profesional con respecto a las situaciones
 5 fiscales.

ENLACE WEB



6 Para obtener información adicional sobre la retención de FIRPTA, visite [https://www.irs.gov/
 7 particulares/contribuyentes-internacionales/rpta-retenciones](https://www.irs.gov/particulares/contribuyentes-internacionales/rpta-retenciones).

8 Descargue las instrucciones del Formulario 8288 del IRS en [https://www.irs.gov/pub/irs-pdf/
 9 f8288.pdf](https://www.irs.gov/pub/irs-pdf/f8288.pdf).

Preguntas de práctica

19. Enumera las ventajas fiscales de ser propietario de una vivienda.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____

20. La exclusión de ganancia por la venta de una residencia principal es hasta _____
 de ganancia, o hasta _____ de ganancia para las parejas casadas que presentan una declaración conjunta,
 que el contribuyente-propietario haya ocupado la vivienda durante al menos dos de los últimos cinco años.

21. Un dueño de casa compró originalmente una casa nueva por \$250,000. Durante el período de propiedad, el
 propietario gastó \$28,000 en mejoras de capital. El propietario vendió la casa 15 años después por \$339,900. El
 propietario pagó una tarifa de corretaje del 6% del precio de venta y pagó costos de cierre de su bolsillo por un
 total de \$2,500. ¿Cuál es la ganancia de capital del propietario por la venta?

10 18.6 PROPIEDAD DE INVERSIÓN

11 Las leyes federales de impuestos sobre la renta fomentan la inversión en bienes raíces. Los compradores y
 12 vendedores siempre deben buscar asesoramiento fiscal competente para garantizar el tratamiento fiscal más favorable
 13 en una transacción de bienes raíces. La planificación anticipada es necesaria si se quiere maximizar el retorno de la
 14 inversión después de impuestos de un inversionista.

15 Tipos de Ingresos. Recuerde de la Unidad 16 los tipos de ingresos:

- ■ Ingreso bruto efectivo (EGI) ■ Ingreso
- 17 operativo neto (NOI)

Fórmula: Ingreso Bruto Efectivo (EGI)

ingreso bruto potencial (PGI) – pérdidas por desocupación y cobranza + otros ingresos =
 ingreso bruto efectivo (EGI)

Fórmula: Ingreso Operativo Neto (NOI)

$$\text{ingreso bruto efectivo (EGI)} - \text{gastos operativos} = \text{ingreso operativo neto (NOI)}$$

1 Determinación de la Renta Imponible. La tasa impositiva apropiada de un inversionista se aplica a la renta
2 imponible de un contribuyente. La renta imponible es la cantidad de renta que queda después de aplicar todas
3 las deducciones y ajustes aplicables a la renta.

4 Los gastos operativos son aquellos desembolsos de efectivo necesarios para el funcionamiento y
5 mantenimiento de la propiedad. Ciertos gastos operativos son deducibles de la renta imponible en el año
6 pagado. Los impuestos a la propiedad son gastos operativos fijos y son deducibles de los ingresos brutos para efectos fiscales.

7 La "reserva" de efectivo para reemplazos no es deducible para efectos fiscales. Piense en la reserva para
8 reemplazos como una cuenta de ahorros de emergencia. Al calcular la renta imponible, el dinero que se mantiene
9 en la cuenta de ahorro sería parte de la renta imponible. Sin embargo, se deducen los gastos de reposición
10 realmente pagados durante el año fiscal.

11 EJEMPLO: Un inversionista mantiene una reserva en el presupuesto operativo de un complejo
12 de apartamentos para reemplazar elementos como alfombras, electrodomésticos de cocina y
13 tejas. La cuenta de reserva asciende a \$180,000. Los \$180,000 no se pueden deducir para
14 calcular la renta imponible. Durante el año fiscal, el inversionista reemplazó la alfombra en 10 de
15 las unidades a un costo de \$20,000. El inversionista puede reducir el ingreso imponible por el gasto
— de alfombra de \$20,000.

17 El servicio de la deuda es la cantidad de dinero necesaria para cumplir con los pagos periódicos de capital
18 e intereses de un préstamo que se está amortizando. Los inversores pueden deducir los intereses pagados por
19 el préstamo hipotecario, así como los costos de obtención del dinero prestado. El interés de la hipoteca es
20 deducible en el año pagado. Los cargos por originación de préstamos y los puntos solo son deducibles si se
21 cobran como un porcentaje del monto del préstamo. Estas tarifas y puntos deben amortizarse durante la vigencia
22 del préstamo.

23 La depreciación es un medio de deducir los costos de mejoras a la tierra durante un período específico.
24 período de educación. La tierra en sí no es depreciable. La depreciación (o recuperación de costos) permite a
25 los contribuyentes recuperar el costo de la propiedad depreciable pagando menos impuestos de los que tendrían
26 que pagar de otro modo.

27 Bajo la ley fiscal actual, la deducción por depreciación por lo general guarda poca relación con los cambios
28 reales en el valor de la propiedad. La depreciación se utiliza para estimular la expansión económica al hacer que
29 ciertos tipos de bienes inmuebles sean más atractivos para los inversores. La depreciación solo se permite para
30 la propiedad comercial y la propiedad que genera ingresos (que incluye la propiedad de inversión). No se permite
31 para bienes de inventario ni para residencia personal.

32 Componentes de depreciación. La base depreciable de la propiedad es la cantidad que puede ser depreciada.
33 Para bienes inmuebles, generalmente es el costo inicial del activo más los costos de adquisición menos el valor
34 del terreno. Los costos de adquisición generalmente incluyen elementos como los honorarios del abogado del
35 comprador, los honorarios de tasación, los honorarios de inspección y los costos del seguro de título. Debido a
36 que el terreno no es depreciable, esta base (costo total) debe distribuirse entre las mejoras (edificios, etc.) y el
37 terreno, con base en los respectivos valores de cada uno.

38 Método de la línea recta. La depreciación se calcula utilizando el método de línea recta. Una cantidad igual de
39 depreciación se toma anualmente durante la vida útil del activo. El Servicio de Impuestos Internos (IRS, por sus
40 siglas en inglés) ha establecido actualmente que la vida útil de los activos es de 27,5 años para las propiedades
41 residenciales de alquiler y de 39 años para las propiedades no residenciales generadoras de ingresos.

42 Las propiedades de alquiler residencial pueden ser viviendas unifamiliares, condominios, apartamentos,
43 casas adosadas u otros tipos de estructuras residenciales. Si el dueño de una propiedad compra un dúplex

1 y vive en una de las unidades y alquila la otra a los inquilinos, el IRS clasifica la unidad en la que vive el
 2 propietario de la propiedad como la residencia principal del propietario y la otra unidad se clasifica como
 3 propiedad de alquiler residencial. La propiedad generadora de ingresos no residencial incluye propiedades
 4 de inversión industrial y comercial, como oficinas, restaurantes, tiendas minoristas, almacenes, etc.

Fórmula: método de línea recta

costo total para adquirir la propiedad - valor de la tierra = base depreciable

base depreciable ÷ vida útil (27.5 o 39 años) = deducción de depreciación anual del IRS

6 EJEMPLO 1: En 2019, se compró un dúplex clasificado como propiedad de inversión en bienes
 7 raíces residenciales por \$250,000, con un valor de terreno de \$50,000. La base depreciable es
 8 \$200,000 (\$250,000 precio de venta menos el valor del terreno). ¿Cuál es el monto de la
 9 deducción anual por

10 depreciación? $\$200,000 \text{ base depreciable} \div 27.5 \text{ años} = \$7,273 \text{ deducción de depreciación anual}$

11 EJEMPLO 2: En 2019, se compró una propiedad de inversión inmobiliaria no residencial por
 12 \$2,350,000, con un valor de terreno de \$250,000. ¿Cuál es el monto de la deducción anual por
 13 depreciación? \$2,350,000

14 – \$250,000 valor de la tierra = \$2,100,000 base depreciable \$2,100,000

15 ÷ 39 años = \$53,846 deducción de depreciación anual (redondeada al dólar más cercano)

17 La depreciación brinda una desgravación fiscal favorable como una deducción permitida que no requiere
 18 un desembolso actual de efectivo, ya que es necesario para deducir otros gastos (como impuestos sobre la
 19 propiedad e intereses hipotecarios). Además, la depreciación se basa en el costo total de las mejoras,
 20 incluida la parte pagada con fondos prestados (la parte apalancada). Una inversión es un paraíso fiscal
 21 cuando protege ingresos o ganancias del pago de impuestos sobre la renta. Una de las características de
 22 una inversión inmobiliaria protegida de impuestos es la depreciación. La depreciación protege al menos una
 23 parte de los ingresos de los impuestos y también puede producir una pérdida fiscal, lo que posiblemente
 24 cree una protección fiscal adicional para otros ingresos.

25 Las inversiones inmobiliarias sólidas dependen principalmente de la productividad inherente de una
 26 propiedad, no de sus aspectos fiscales. Una buena inversión inmobiliaria siempre combina un flujo de
 27 efectivo positivo (si es una propiedad que genera ingresos) con una apreciación del valor de la propiedad. Si
 28 el valor de una propiedad disminuye en una cantidad igual o superior a la deducción por depreciación
 29 permitida a efectos fiscales, esa propiedad no es un paraíso fiscal.

30 Ganancias y Pérdidas de Capital. Las ganancias de capital resultan de la venta de bienes de capital. Las
 31 ganancias (y pérdidas) de capital son a corto plazo (el activo se mantiene por menos de 12 meses) o a largo
 32 plazo (el activo se mantiene por más de 12 meses). Las ganancias de capital se gravan a la tasa de
 33 ganancias de capital aplicable.

34 Una ganancia de capital de la venta de propiedades de inversión inmobiliaria puede utilizarse para
 35 compensar una pérdida de capital de la venta de otras propiedades de inversión. Además, si la pérdida de
 36 capital de un inversionista excede las ganancias de capital, el inversionista puede deducir hasta \$3,000 en
 37 pérdidas en un año determinado. Supongamos, por ejemplo, que un inversor tiene dos propiedades de
 38 inversión. Uno gana una ganancia de capital de \$10,000 y el otro tiene una pérdida de capital de \$15,000. El
 39 inversionista puede compensar la ganancia de \$10,000 con \$10,000 de la pérdida. Esto deja una pérdida
 40 neta de \$5,000 de la cual el inversionista puede deducir \$3,000. El inversionista debe trasladar la pérdida
 41 restante de \$2,000 al próximo año. Una pérdida por la venta de su residencia personal no es deducible.

1 Impuesto sobre la ganancia en el momento de la venta. En general, cuando la propiedad de ingresos se vende en
 2 efectivo, toda ganancia o pérdida debe reconocerse (declararse) inmediatamente para efectos del impuesto sobre la
 3 renta. La ganancia total realizada es la diferencia entre el precio de venta neto (precio de venta menos los gastos de
 4 venta) y la base depreciada de la propiedad. El vendedor paga impuestos sobre la ganancia de la venta de bienes
 5 inmuebles en el año en que se cobra la ganancia. Debido a las consecuencias impositivas del reconocimiento
 6 inmediato de la ganancia, el método de venta a plazos o un intercambio similar puede brindar resultados impositivos
 7 beneficiosos.

8 Método de venta a plazos. Según el método de venta a plazos, la ganancia se recibe a lo largo de varios años y el
 9 vendedor reconoce la ganancia a efectos fiscales durante el mismo período.

10 El método de venta a plazos exime al vendedor del pago de impuestos sobre la ganancia aún no recaudada.

11 Por lo general, requiere que la ganancia se informe solo a medida que se reciben los pagos, y cada pago se trata
 12 como parte de la ganancia y parte de la recuperación de la inversión en la propiedad vendida.

13 Sin embargo, si una venta a plazos resulta en una pérdida, el vendedor no puede usar el método de venta a plazos
 14 para informar la pérdida durante un período de años a efectos fiscales. Se debe reconocer (informar) una pérdida
 15 calificada en el año de la venta. Debido a que los requisitos del IRS con respecto al método de venta a plazos son
 16 complejos, el asesoramiento fiscal temprano es obligatorio.

17 Intercambio del mismo tipo. Los inversores inmobiliarios pueden diferir el pago de impuestos mediante el intercambio
 18 de bienes inmuebles. El impuesto sobre la renta se difiere, no se elimina. Un intercambio del mismo tipo permite que
 19 un contribuyente-inversionista obtenga los beneficios de la inversión y la valorización de la propiedad de inmediato
 20 y pague impuestos más adelante. Cuando el inversor vende el nuevo inmueble (adquirido en la permuta), la plusvalía
 21 tributará.

22 Para calificar como un intercambio con impuestos diferidos según la Sección 1031 del Código de Rentas
 23 Internas, los bienes inmuebles deben intercambiarse por otros bienes inmuebles (de ahí el término del mismo tipo).
 24 Sin embargo, puede ser un tipo diferente de bienes inmuebles. Por ejemplo, se puede cambiar un complejo
 25 multifamiliar por un complejo de oficinas. Cualquier capital adicional o propiedad personal incluida en la transacción
 26 para igualar el valor del intercambio se denomina arranque. El IRS requiere que el impuesto sobre la renta sea
 27 pagado en el momento del intercambio por la parte que lo recibe. Debido a que los intercambios están sujetos a una
 28 serie de reglas del IRS que deben cumplirse estrictamente, las transacciones deben estructurarse cuidadosamente,
 29 con asesoramiento fiscal temprano obligatorio. Las residencias personales y la propiedad extranjera no califican.

30

Preguntas de práctica

22 _____ ingreso es la cantidad de ingreso que queda después de todas las deducciones aplicables
 ciones y ajustes a los resultados han sido aplicados.

23 _____ es la cantidad de dinero necesaria para hacer frente a los pagos periódicos
 de capital e intereses de un préstamo que se está amortizando.

31 18.7 RESUMEN DE PUNTOS IMPORTANTES

- 32 ■ Los impuestos sobre la propiedad son pagaderos para el año en curso a partir del 1 de noviembre. Los
 33 impuestos sobre la propiedad no pagados entran en mora el 1 de abril del año siguiente.
- 34 ■ El valor tasado es el valor de una propiedad establecida para propósitos de impuestos sobre la propiedad.
 35 Los dueños de propiedades usan un procedimiento de tres pasos para protestar el valor tasado asignado:
 36 (1) comunicarse con el tasador de propiedades del condado, (2) apelar a la Junta de Ajuste de Valor y
 37 (3) presentar una demanda en la corte (procedimiento de certiorari). ■ La
 38 Junta de Ajuste de Valor está compuesta por cinco miembros: dos comités del condado
 39 sioners, un miembro de la junta escolar y dos miembros ciudadanos.

- 1 ■ Las propiedades inmunes consisten en propiedades del gobierno federal, estatal, del condado y de la ciudad. Las
2 propiedades inmunes no se evalúan y no están sujetas a impuestos. ■ Las propiedades exentas incluyen
3 propiedades pertenecientes a iglesias y organizaciones sin fines de lucro. Las propiedades exentas están sujetas a
4 tributación, pero el propietario queda liberado de la obligación. ■ La propiedad parcialmente exenta está sujeta a
5 impuestos, pero el
6 propietario está parcialmente
7 aliviado de la carga. El valor imponible se determina comenzando con el valor catastral y restando las exenciones
8 correspondientes.
- 9 ■ Los residentes de Florida que tengan el título de propiedad de una vivienda en Florida y utilicen la vivienda como
10 residencia permanente pueden ocupar la propiedad. Los propietarios de viviendas tienen derecho a una exención
11 de vivienda de \$25,000 del valor tasado de la vivienda para los impuestos de la ciudad, el condado y la junta
12 escolar. Las propiedades de propiedad familiar con un valor tasado de \$75,000 o más tienen derecho a una
13 exención adicional de \$25,000 de impuestos de la ciudad y del condado (pero no de los impuestos de la junta
14 escolar).
- 15 ■ Una exención adicional de \$500 del valor de tasación de la propiedad familiar está disponible para viudas y viudos,
16 personas legalmente ciegas y no veteranos que están total y permanentemente discapacitados. Una exención
17 adicional de \$5,000 está disponible para los veteranos que tienen al menos un 10 % de discapacidad debido a
18 una desgracia relacionada con el servicio militar.
- 19
- 20 ■ La Ley del Cinturón Verde de Florida protege la propiedad agrícola de impuestos más altos
21 evaluaciones
- 22 ■ La enmienda Save Our Homes limita el valor tasado de la vivienda
23 la propiedad inmovilizada puede aumentar cada año hasta el 3% anual o el IPC, lo que sea menor.
24
- 25 ■ El beneficio Save Our Homes (SOH) es transferible. El propietario debe transferir la exención de vivienda para la nueva
26 vivienda dentro de los tres años fiscales posteriores a la última exención de vivienda calificada.
27
- 28 ■ Un molino es una milésima parte de un dólar o una décima parte de un centavo. Las ciudades, los condados y las
29 juntas escolares tienen un tope de tasa básica de impuesto a la propiedad real de no más de 10 milésimas de
30 pulgada cada uno.
- 31 ■ Las evaluaciones especiales son impuestos que se aplican una sola vez a las propiedades para ayudar a pagar una
32 mejora pública que beneficie a la propiedad. Una evaluación especial se convierte en un gravamen sobre la
33 propiedad. ■ Los
34 impuestos sobre la propiedad constituyen un gravamen superior a todos los demás gravámenes sobre bienes inmuebles.
35 Los impuestos sobre la propiedad se convierten en gravamen el 1 de
36 enero de cada año. ■ Los dueños de propiedades que detallan las deducciones pueden deducir intereses e impuestos sobre la propiedad.
37 Los cargos por originación de préstamos y los puntos son deducibles en el año en que se paga un préstamo
38 para financiar una residencia principal. Los puntos cargados para financiar una segunda vivienda deben pagarse
39 durante la vigencia del préstamo.
- 40 ■ Las deducciones de la renta imponible sobre las propiedades de inversión incluyen los gastos operativos
41 (pero no la reserva para reemplazos), los gastos de financiación y la depreciación.
42
- 43 ■ La depreciación es un medio de deducir el costo de las mejoras a la tierra durante un
44 tiempo especificado. La tierra en sí no es depreciable. La depreciación se calcula utilizando el método de línea recta;
45 una cantidad igual se toma anualmente durante la vida útil del activo. El IRS ha establecido una vida útil de 27,5
46 años para la propiedad de alquiler residencial y de 39 años para la propiedad generadora de ingresos no
47 residencial.

- 1 ■ Bajo el método de venta a plazos, la ganancia se recibe a lo largo de varios años y el vendedor reconoce la ganancia para efectos del
- 2 impuesto sobre la renta durante el mismo período.
- 3 El método de venta a plazos exime al vendedor del pago del impuesto sobre la renta sobre la ganancia aún no cobrada.
- 4
- 5 ■ Un intercambio del mismo tipo permite que un contribuyente-inversionista se dé cuenta de los beneficios de la inversión y la
- 6 valorización de la propiedad inmediatamente y pague impuestos más tarde.

UNIDAD 18 EXAMEN

1. Un inversionista compró un edificio de departamentos en enero por \$975,000. El contrato especificaba que el 90% del precio de compra se destinaba al edificio y el 10% del precio de compra al terreno. El inversionista hizo un pago inicial de \$97,500 y financió el resto de la compra. ¿Cuál es la depreciación anual del IRS para la propiedad? (Redondear al dólar más cercano).
 - a. \$22,500
 - b. \$31,909
 - c. \$25,000
 - d. \$35,455

2. Cada año en Florida, los impuestos sobre la propiedad del año anterior se vuelven morosos en a. 1 de enero. b. 1 de abril c. 1 de noviembre. d. 31 de diciembre.

3. El primer paso para protestar el valor tasado de bienes inmuebles es a. comuníquese con el tasador de propiedades del condado o con un representante. b. comuníquese con el recaudador de impuestos del condado o con un representante. C. comuníquese con la Junta de Ajuste de Valor. d. demanda contra la Junta de Ajuste de Valor.

4. La Junta de Regularización de Valor está integrada por a. el administrador de la ciudad, el tasador de propiedades y otros tres funcionarios electos. b. tres miembros de la junta escolar y dos comisionados del condado. C. un miembro de la junta escolar, dos comisionados del condado y dos miembros ciudadanos. d. cinco miembros de la junta escolar y dos comisionados del condado.

5. A un veterano con una discapacidad del servicio del 25%, que tiene 75 años, se le ha otorgado una exención de vivienda en su residencia de \$270,000. ¿A cuánto asciende su exención total de impuestos del condado? a. \$25,500 b. \$30,000 c. \$55,000 d. Totalmente exento de impuestos

6. ¿Qué declaración es FALSA con respecto a la Ley del Cinturón Verde de Florida? a. La ley tiene por objeto proteger a los propietarios de propiedad agrícola. b. Las tierras de los agricultores están protegidas del exceso de impuestos. C. La ley se ha fortalecido calificando anualmente las tierras agrícolas. d. La ley pretende promover espacios verdes abiertos a lo largo de las carreteras interestatales de nuestra nación.

7. Si el frente de un lote es de 100 pies, los costos de pavimentación de calles son de \$40 por pie corrido y la ciudad pagará el 25 % de los costos de pavimentación, ¿cuál será la tasación para el dueño de la propiedad? a. \$1,000 b. \$1,500 c. \$3,000 d. \$4,000

8. Una viuda es propietaria de una casa en Gainesville, Florida, en el condado de Alachua. La tasa de impuestos de la ciudad es de 9,3 mill, la tasa del condado es de 9,7 mill y la tasa de impuesto del distrito escolar es de 6 mill. La mujer ha ocupado su residencia principal. Su casa ha sido tasada en \$178,000. La cantidad total de impuestos a la propiedad adeudados después de todas las exenciones de impuestos permitidas es a. \$3,187.50. b. \$3,337.50. C. \$3,344.00. d. \$3,347.00.

9. La ley estatal actual permite que el comprador de certificados de impuestos sobre la propiedad cobre intereses hasta un máximo de a. 12%. b. 18%. C. la tasa de impuestos en cada condado. d. interés permisible votado por los residentes de cada condado.
10. Si un matrimonio que alquilan conjuntamente obtiene una utilidad por la venta de su casa que excede de \$500,000, ¿cuál es el resultado? a. Los propietarios de viviendas no pagarán el impuesto a las ganancias de capital si al menos uno de ellos es mayor de 55 años. b. Hasta \$125,000 de la ganancia en exceso serán tributan como ganancia de capital. C. El exceso de ganancia tributará a la tasa de ganancias de capital vigente aplicable. d. El exceso de ganancia se gravará a la tasa del impuesto sobre la renta del propietario de la vivienda.
11. El monto máximo de ganancia que puede ser excluido de impuestos sobre la venta de una casa para una pareja calificada, ling por separado, es a. \$125,000. b. \$150,000. C. \$250,000. d. \$500,000.
12. Las ventajas fiscales de ser propietario de una vivienda NO incluyen a. una deducción fiscal de los impuestos sobre la propiedad pagados. b. retiro sin multas de una IRA si se usa como pago inicial de una residencia personal para compradores de vivienda por primera vez. C. exclusión de ganancia por la venta de una residencia principal hasta \$500,000 para parejas casadas que presenten una declaración conjunta. d. una deducción fiscal del costo de los propietarios de viviendas seguro de riesgos.
13. Para efectos fiscales, cuando se utilice el método de venta a plazos, la ganancia a. se informa a medida que se reciben los pagos. b. o la pérdida se informa a medida que se reciben los pagos. C. debe ser diferido. d. o la pérdida debe ser diferida.
14. ¿Qué artículo NO es un gasto deducible para una propiedad que genera ingresos? a. Depreciación b. Reserva para reemplazo c. Seguro contra riesgos d. Intereses hipotecarios
15. Una inversión en bienes raíces de protección fiscal es aquella en la que a. el servicio de la deuda es mayor que el ingreso operativo neto. b. fin secundario es la productividad de la propiedad. C. el propósito principal es la reducción del impuesto personal ingreso capaz. d. monto de la depreciación tomada para propósitos de impuestos plantea es mayor que la depreciación real de la propiedad.

UNIDAD

19

PLANIFICACIÓN, ZONIFICACIÓN Y PELIGROS AMBIENTALES

1 OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

2 Cuando haya completado esta unidad, podrá lograr lo siguiente.

- 3 ■ Describa la composición y la autoridad de la agencia de planificación local y el propósito del uso de la tierra con
- 4 controles y el papel de las ordenanzas de zonificación.
- 5 ■ Calcular la cantidad de lotes disponibles para desarrollo, dada la cantidad total de acres contenidos en una parcela, el porcentaje de
- 6 tierra reservada para calles y otras instalaciones, y la cantidad mínima de pies cuadrados por lote.
- 7
- 8 ■ Distinguir entre las cinco clasificaciones generales de zonificación, las ordenanzas de zonificación, los códigos de construcción y la salud.
- 9 ordenanzas
- 10 ■ Explicar el propósito de una variación, una excepción especial y un uso no conforme y describir el char
- 11 características de los desarrollos de las unidades planificadas.
- 12 ■ Comprender las disposiciones básicas del programa nacional de seguro contra inundaciones.
- 13 ■ Explicar los diversos peligros ambientales asociados con los bienes raíces.

14 TÉRMINOS CLAVE

amianto

zona de amortiguamiento

construyendo códigos

inspección de edificios

permiso de construcción

cédula de habitabilidad

plan Integral

simultaneidad

densidad

desarrollo de impacto regional

(DRI)

declaración de impacto

ambiental (EIA)

ordenanza de salud

intensidad

laissez-faire

uso mixto de la tierra

uso no conforme

desarrollo de la unidad planificada

(PUD)

valor R

excepción especial

área especial de riesgo de inundación

(SFHA)

propiedad de propósito especial

diferencia

ordenanza de zonificación

1 INTRODUCCIÓN

2 En una comunidad residencial ubicada en un área de moda, las casas están meticulosamente decoradas con
3 rosales y hermosas fuentes. Es un barrio de ejecutivos y sus familias. Al otro lado de la calle de una de las casas de
4 moda hay una pequeña fábrica de dulces, y más abajo en la calle hay una empresa embotelladora de refrescos. Este es
5 solo un ejemplo de lo que sucede cuando la planificación comunitaria y el control del uso de la tierra están ausentes.
6

7 19.1 HISTORIA DE PLANIFICACIÓN Y ZONIFICACIÓN

8 Antes de la Revolución Industrial, Estados Unidos era principalmente una sociedad agraria.
9 La industrialización provocó la urbanización a medida que los trabajadores del campo se trasladaban a las ciudades para
10 encontrar trabajo en las fábricas. La filosofía del laissez-faire prevaleció entre los líderes empresariales y políticos.
11 Laissez-faire, una filosofía de no interferencia del gobierno en los asuntos comerciales privados, abogó por dejar que los
12 propietarios de la tierra y los negocios siguieran las reglas de la competencia.
13 La planificación y la gestión del crecimiento fueron ignoradas en gran medida. Los dueños de propiedades usaban sus
14 tierras para producir la mayor ganancia privada sin tener en cuenta el impacto en la comunidad.
15 El resultado fue un crecimiento desorganizado.

— En 1916, se hicieron los primeros esfuerzos serios para crear y hacer cumplir las ordenanzas de zonificación.
17 La industria de la confección en la ciudad de Nueva York estaba a punto de expandirse al exclusivo distrito de la Quinta
18 Avenida. Se promulgó una ordenanza de zonificación para proteger los valores de propiedad de la Quinta Avenida al
19 prohibir todos los usos de propiedad excepto los especificados en ese distrito. Otras ciudades comenzaron a adoptar
20 ordenanzas de zonificación para crear o proteger el valor de las propiedades locales.

21 En 1926, la Corte Suprema de los Estados Unidos dictaminó que las leyes de zonificación promulgadas legalmente
22 eran constitucionales. Este fallo otorgó poderes de ejecución a los municipios que habían promulgado leyes de
23 zonificación con el fin de regular el crecimiento futuro y proteger la propiedad residencial. Estos controles dieron lugar a
24 la planificación urbana y la gestión del crecimiento en todo el país.

25 Ley de Política de Crecimiento y Planificación Comunitaria de Florida

163.2514,
FS

26 La Ley de Política de Crecimiento de Florida requiere a nivel estatal que se establezca una disposición de
27 concurrencia que ordene la infraestructura para alcantarillado sanitario, agua potable (potable) e instalaciones de
28 tratamiento de desechos antes de que se permita un nuevo desarrollo. Muchas comunidades han experimentado una
29 reducción total de la construcción nueva debido a una moratoria de construcción hasta que se complete una nueva
30 planta de tratamiento de aguas residuales, por ejemplo.

163.3161,
FS

31 La Ley de Planificación Comunitaria (CPA, por sus siglas en inglés) de Florida colocó las decisiones de crecimiento
32 en manos del gobierno local, mientras que el papel del estado es enfocarse en áreas designadas de preocupación crítica.
33 La regulación pasó de la supervisión estatal al control del gobierno local del proceso de planificación y gestión del
34 crecimiento. El papel del Estado es centrarse en proteger las funciones de importantes recursos e instalaciones del
35 Estado. El propósito de la CPA es administrar el desarrollo futuro de acuerdo con el papel del gobierno local mediante el
36 reconocimiento y la protección de la base económica tradicional del estado (agricultura, turismo y presencia militar) al
37 mismo tiempo que fomenta la diversificación económica, el desarrollo de la fuerza laboral y la planificación comunitaria.
38
39

163.3180,
FS

40 Según la CPA, no se requiere la concurrencia exigida por el estado para el transporte, las escuelas y los parques.
41 Se ha delegado a los gobiernos locales la discreción de implementar como elementos opcionales, o eliminar las
42 regulaciones existentes a través de una enmienda al plan. La CPA redujo significativamente la planificación del
43 crecimiento estatal y creó el Departamento de Oportunidades Económicas (DEO).
44

1 Los gobiernos locales, municipios y condados establecen objetivos de desarrollo mediante la creación de
2 un plan integral. El plan integral no es un documento normativo. Es una guía que intenta anticipar las necesidades
3 cambiantes dentro de la comunidad. El plan es un plan estratégico a largo plazo que anticipa el crecimiento futuro
4 y los servicios para satisfacer el crecimiento.

5 Objetivos de planificación

6 La planificación urbana intenta lograr los siguientes objetivos básicos: ■

7 Ahorrar dinero de los impuestos evitando la expansión. La expansión urbana se caracteriza por un desarrollo
8 de baja densidad, dependiente del automóvil, con un solo uso o usos múltiples que no están
9 funcionalmente relacionados, lo que requiere la extensión de instalaciones y servicios públicos de
10 manera ineficiente y no proporciona una separación clara entre lo urbano y lo urbano. usos rurales.

11
12 ■ Proporcionar una adecuada provisión de servicios. ■

13 Proporcionar servidumbres de paso y contratiempos en las carreteras. Las disposiciones de retroceso están diseñadas para
14 mantener los edificios alejados de las calles y garantizar que los ocupantes tengan más luz y aire y
15 menos ruido, humo, polvo, peligro de propagación de incendios y, en algunos casos, una mejor vista
16 en las intersecciones de calles.

17 ■ Proteger contra costosos drenajes, inundaciones y problemas ambientales. ■ Reducir

18 los problemas asociados con cuestiones políticas y de equidad causadas por los terraplenes existentes,
19 cárceles, etc.

20 AGENCIA DE PLANIFICACIÓN LOCAL

21 Composición

22 Las comisiones de planificación son más efectivas cuando están compuestas por miembros que representan
23 todos los ámbitos de la vida. La mayoría de los miembros no son planificadores profesionales capacitados. El
24 objetivo principal es tener representantes de una sección transversal de intereses. Una comisión de planificación
25 compuesta enteramente por desarrolladores, por ejemplo, posiblemente no podría hablar por todas las personas.
26 Se deben considerar los hogares, los deseos y las metas de todos los residentes.

27 Los miembros de la comisión de planificación generalmente son designados (no elegidos) y sirven en calidad
28 de voluntarios y no remunerados. El cuerpo legislativo principal de la ciudad o el condado es la autoridad
29 nominadora, generalmente un consejo de la ciudad o una comisión del condado. Las comisiones de planificación
30 varían en tamaño, y los términos por los cuales se nombran a los comisionados de planificación pueden variar de
31 los términos de sus colegas. Esto asegura una tasa escalonada de reemplazo y está diseñado para evitar que
32 cualquier autoridad nominadora seleccione una comisión de planificación completa. Los comisionados de
33 planificación generalmente se nombran por períodos más largos que el período de la autoridad nominadora para
34 reducir la obligación de los comisionados con cualquier organismo político en particular. Esto minimiza la influencia
35 política dentro del organismo de planificación.

36 La comisión o junta de planificación sirve como organismo asesor para el gobierno electo de la ciudad o del
37 condado. A pesar de lo importante que puede ser la función de planificación para el bienestar futuro de una
38 comunidad, la comisión no es la autoridad final en asuntos relacionados con la planificación.
39 La comisión es responsable de la planificación, al igual que el departamento de policía es responsable de la
40 aplicación de la ley, pero el gobierno electo debe tomar las decisiones finales con base en las recomendaciones
41 de las agencias subordinadas.

163.2514,
FS

163.3180,
FS

UNIDAD 19 Planificación, zonificación y peligros ambientales

1 Autoridad

2 Tres áreas de responsabilidad para las cuales las comisiones de planificación de la ciudad comúnmente tienen
3 autoridad final delegada son (1) la aprobación de planos de subdivisión, (2) la aprobación del plano del sitio y (3) el
4 control de letreros.

5 Aprobación de plano de subdivisión. Un desarrollador que planea crear una subdivisión debe enviar un plano de
6 subdivisión a la comisión de planificación para su aprobación (consulte también la Unidad 1). Un desarrollador no recibe
7 un permiso de construcción hasta que la comisión de planificación otorga la aprobación final.

8 Una vez recibida la aprobación, el desarrollador puede proceder a inscribir el plano en los registros públicos y recibir un
9 permiso de construcción.

10 Aprobación del plano del sitio. El plano del sitio cumple la misma función que un plano de subdivisión sirve para una
11 subdivisión. Es un plan detallado de cómo se desarrollará el proyecto, cómo se manejará el tráfico y el estacionamiento,
12 y qué impacto se puede esperar en las propiedades vecinas.

13 Esta es un área en la que la experiencia del personal de apoyo de la comisión de planificación puede ser de gran ayuda.
14 Revisar y verificar las propuestas de planos del sitio requiere una atención meticulosa a los detalles y un trasfondo
15 completo de información. Esto asegura el cumplimiento de todos los requisitos físicos, económicos y ambientales.

17 Control de señales. Cada vez más ciudades ejercen control sobre las señales. Los objetivos principales del control de
18 letreros son minimizar la distracción de los automovilistas y eliminar los peligros de seguridad reales creados por los
19 letreros en las esquinas ciegas, los letreros iluminados que deslumbran a los ojos de los conductores por la noche y
20 similares. Cualquier mejora estética que resulte del control de letreros es un subproducto bienvenido.

22 Personal de apoyo

23 Si bien los miembros designados de la comisión pueden ser expertos en sus propios campos, a menudo no son
24 expertos en planificación urbana. La función de la comisión de planificación es hacer recomendaciones de política con
25 respecto al tipo de ciudad que cree que los ciudadanos quieren en el futuro.

26 Establece objetivos y proporciona a los residentes una serie de planes alternativos factibles para lograr esos objetivos.

27 El trabajo de recopilar, clasificar, analizar e informar está a cargo del personal de la comisión de planificación.

29 El personal de apoyo de la comisión de planificación está compuesto por empleados de tiempo completo de la
30 ciudad o del condado. Los miembros del personal normalmente son planificadores capacitados en colegios o
31 universidades. Han aprendido a evaluar la base económica de una ciudad. Conocen las fuentes de información más
32 productivas con respecto a la población, los usos adecuados de la tierra y los requisitos de apoyo para el crecimiento
33 futuro. El personal de apoyo a la planificación recopila y refina los datos sin procesar para producir los estudios básicos
34 necesarios para desarrollar un plan flexible e integral para el crecimiento futuro.

Preguntas de práctica

1. Enumere las tres áreas de autoridad final de las comisiones locales de planificación.

1. _____
2. _____
3. _____

2. La filosofía de no injerencia del gobierno en el uso del suelo es _____.

3. Uno de los objetivos de la planificación urbana es prevenir _____.

1 19.2 CÁLCULO DE LOTES POR ACRE

2 Suponga que una zona residencial en particular, por ejemplo, R-1A, requiere que todos los lotes en esa subcategoría
3 contengan al menos 9,000 pies cuadrados de terreno. Esto restringe automáticamente la cantidad de lotes que un desarrollador
4 puede crear de cada acre en una subdivisión. Cada acre de tierra contiene 43,560 pies cuadrados. Con esta información,
5 podemos calcular el número de lotes disponibles para el desarrollo. En el proceso de convertir la tierra en bruto en una
6 subdivisión, entre el 20 % y el 25 % de la tierra se usa comúnmente para calles y espacios abiertos. Calles más anchas y
7 espacios verdes abiertos agregan calidad pero reducen la cantidad de terreno disponible para lotes.
8

Fórmula: lotes edificables en un tramo

$43,560 \text{ pies cuadrados por acre} \times \text{porcentaje disponible para lotes} = \text{pies cuadrados disponibles para lotes por acre}$

$\text{Pies cuadrados disponibles para lotes por acre} \times \text{número de acres en el tramo} = \text{total de pies cuadrados disponibles}$

$\text{Total de pies cuadrados disponibles} \div \text{pies cuadrados mínimos por lote} = \text{número de lotes edificables en el tramo}$

9 EJEMPLO 1: Se está desarrollando un terreno de 100 acres. La zonificación aplicable requiere un mínimo de 9,000
10 pies cuadrados por lote residencial. El desarrollador debe reservar el 25% de la superficie para calles, aceras, etc.
11 ¿Cuántos lotes edificables hay en el tramo?

12 $43\,560 \text{ pies cuadrados por acre} \times 0,75 \text{ disponibles para lotes} = 32\,670 \text{ pies cuadrados disponibles para lotes}$
13 por acre

14 $32,670 \times 100 \text{ acres en terreno} = 3,267,000 \text{ pies cuadrados totales disponibles}$

15 $3,267,000 \div 9,000 \text{ pies cuadrados mínimos por lote} = 363 \text{ lotes edificables}$

16 EJEMPLO 2: Se está desarrollando un terreno de 20 acres. El condado exige que la subdivisión reserve el 10 %
17 del terreno para espacios comunes. El desarrollador también está planeando un camino de entrada que tendrá 500
18 pies de largo por 30 pies de ancho. El condado requiere un mínimo de 12,000 pies cuadrados por lote residencial.
19 ¿Cuántos lotes edificables hay en el tramo?

20 En este ejemplo, hay un paso adicional para restar los pies cuadrados asignados para el
21 camino de entrada Continúe con los dos primeros pasos de la fórmula para lotes edificables en un terreno. 43

22 $560 \text{ pies cuadrados por acre} \times 0,90 = 39\,204 \text{ pies cuadrados disponibles después de permitir}$
23 espacio común

24 $39,204 \text{ pies cuadrados disponibles por acre} \times 20 \text{ acres} = 784,080 \text{ pies cuadrados totales disponibles}$
25 $(\text{antes de permitir el camino})$

26 Ahora, calcule los pies cuadrados asignados a la calle de entrada y reste ese valor
27 para determinar el total de pies cuadrados edificables en el tramo.

28 $500 \times 30 = 15\,000 \text{ pies cuadrados para carretera}$

29 $784,080 - 15,000 = 769,080 \text{ pies cuadrados edificables totales en el tramo}$

30 $769,080 \div 12,000 \text{ pies cuadrados mínimos por lote} = 64 \text{ lotes edificables}$

Preguntas de práctica

4. Una categoría de zonificación residencial requiere al menos 10,000 pies cuadrados por lote. El desarrollador está reservando el 30% del terreno para calles, aceras y un centro comunitario. La extensión de tierra para el desarrollo consta de 125 acres. ¿Cuántos lotes residenciales están disponibles para el desarrollo?

1 19.3 ZONIFICACIÓN, RESTRICCIONES DE USO DEL SUELO Y CÓDIGOS DE CONSTRUCCIÓN

2 Ordenanzas de zonificación

3 Las ordenanzas de zonificación son leyes locales que implementan el plan integral. El gobierno local ejerce el
4 poder de policía mediante la regulación y el control del uso de la tierra y las estructuras dentro de los distritos o zonas
5 designados para el uso de la tierra. A cada zona se le asigna una clasificación específica del uso del suelo. Ningún otro
6 control del uso de la tierra afecta a todas las propiedades de una comunidad en mayor medida que las ordenanzas de
7 zonificación. Los reglamentos de zonificación controlan los tipos de estructuras permitidas, los tamaños de los lotes, las
8 alturas de los edificios, los retranqueos (la distancia desde el límite del lote hasta el límite del edificio) y la densidad.
9 Usados junto con los códigos de construcción, son efectivos para proteger los valores de las propiedades.

10

11 Clasificaciones de Zonificación

12 Residencial. La zonificación residencial controla la densidad o el número de viviendas por acre. La clasificación de
13 zonificación residencial generalmente comienza con "R". La zonificación residencial regula el tamaño mínimo del lote, los
14 requisitos de separación (distancia desde el límite del lote hasta el límite del edificio) y la cobertura del lote. La
15 clasificación de zonificación residencial generalmente se divide en subcategorías que establecen diferentes tamaños
— mínimos para los lotes. Por ejemplo, en el mismo condado, la subcategoría de zonificación residencial R-1AA puede
17 requerir lotes de un acre, mientras que la R-1B puede requerir solo un mínimo de 8,000 pies cuadrados por lote. Las
18 autoridades de zonificación pueden crear tantas subcategorías de zonificación como sea necesario.

19

20 Comercial. El propósito de la zonificación comercial es regular la intensidad de uso. La zonificación comercial regula los
21 requisitos de estacionamiento y las limitaciones de altura y tamaño de los edificios.

22 Las ordenanzas de zonificación a menudo crean una zona de amortiguamiento entre las zonas residenciales y
23 comerciales. Una zona de amortiguamiento es una franja de tierra que separa un uso del suelo de otro. Con frecuencia,
24 la zona de amortiguamiento permitirá la zonificación multifamiliar (por ejemplo, apartamentos) junto a áreas residenciales
25 unifamiliares, luego una zona comercial profesional y luego zonas comerciales de mayor intensidad.

26 Industrial. La zonificación industrial controla las emisiones y los efluentes. La zonificación industrial controla los
27 subproductos de la industria, como el ruido, el olor, la congestión del humo y los productos químicos.

28 Agrícola. La clasificación de zonificación agrícola es una categoría que incluye todo; no se divide en subcategorías. Si el
29 uso existente de la propiedad es para algún tipo de agricultura, ningún control de zonificación intentará regular el tipo
30 de agricultura permitida. Si el uso no califica para una clasificación agrícola, la propiedad puede rezonificarse en otra
31 categoría de zonificación.

32

33 Uso especial. La mayoría de las autoridades de zonificación consideran todas las propiedades de todos los niveles de
34 gobierno como un tipo de propiedad de uso especial. La zonificación de uso especial incluye, por ejemplo, parques de la
35 ciudad, juzgados de condado y edificios de oficinas de correos federales. Esta categoría de zonificación está exenta de
36 la regulación de zonificación local.

37 Construyendo códigos

38 Los códigos de construcción protegen la salud pública y la seguridad de prácticas de construcción inferiores. Los
39 códigos de construcción establecen normas mínimas para los materiales y la calidad de la mano de obra, el equipo
40 sanitario, el cableado eléctrico, la prevención de incendios, etc. Florida tiene un código de construcción estatal llamado
41 Código de Construcción de Florida (Código). La Comisión de Construcción de Florida es responsable del Código de
42 Construcción de Florida. El Código incorpora códigos de construcción, electricidad, plomería, mecánicos y administrativos,
43 incluyendo accesibilidad, energía, costas,

553.72(2),
FS

1 fabricados y códigos de agencias estatales. Incluido en el Código está el código de energía de Florida.
 2 Es un estándar mínimo para el uso de energía en los edificios. El código de energía establece valores R mínimos
 3 para paredes, techos y pisos. El valor R se refiere a la eficacia del aislamiento y se mide por su resistencia al ujo
 4 de calor. Cuanto mayor sea el valor R, mejor será la eficiencia energética. El código de energía también establece
 5 estándares para la eficiencia energética general de las estructuras residenciales, lo que se conoce como envolvente
 6 del edificio.

7 El Código de Construcción de Florida también incluye mapas de velocidad del viento. Las áreas costeras de
 8 Florida deben cumplir con requisitos de carga de viento más altos en comparación con los condados del interior. El
 9 Código de Construcción de Florida exige que las construcciones nuevas y las renovaciones estructurales de las
 10 estructuras existentes estén diseñadas para soportar vientos fuertes. La carga del viento (no solo la velocidad del
 11 viento) controla los requisitos de diseño para la construcción. La implementación del Código requiere que se tengan
 12 en cuenta muchas consideraciones de diseño para determinar adecuadamente el diseño de carga de viento de una
 13 estructura.

553.72(2),
FS

14 El gobierno local hace cumplir los códigos de construcción. El proceso comienza con la emisión de un permiso
 15 de construcción después de la revisión de los planos de arquitectura e ingeniería. Parte del proceso del permiso de
 16 construcción es la certificación de cumplimiento del código de energía. Un oficial del código debe revisar los planos
 17 y las especificaciones y los cálculos de energía y firmar en el permiso de construcción que el proyecto cumple con
 18 el Código de Energía de Florida. También se incluye en el proceso del permiso determinar si los planos y las
 19 especificaciones cumplen con los requisitos de carga de viento para techos, puertas, ventanas, persianas, etc.
 20

21 Los inspectores visitan cada sitio de trabajo y realizan inspecciones de edificios en varias fases de la
 22 construcción. Las inspecciones deben pasar antes de que pueda continuar la siguiente fase de construcción. Se
 23 emite un certificado final de ocupación una vez que se completa la construcción y el inspector municipal de edificios
 24 está de acuerdo en que la estructura cumple con el código.

ENLACE WEB



25 Para obtener más información sobre el código de construcción de Florida, visite https://www.oridabuilding.org/dca/dca_fbc_default.aspx.
 26

27 **Ordenanzas de Salud**

28 Las ordenanzas sanitarias controlan el mantenimiento y saneamiento de los espacios públicos. El departamento
 29 de salud local inspecciona y hace cumplir las normas sanitarias en los establecimientos de alimentos y bebidas de
 30 una comunidad.

Preguntas de práctica

5. Enumere cinco clasificaciones principales de zonificación.

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

6. _____ son leyes locales que implementan el plan integral.

7. Controles de zonificación residencial _____ al regular los requisitos mínimos _____
 de _____, _____, y _____.

8. Un _____ es una franja de tierra que separa un uso de la tierra de otro.

1 19.4 APELACIONES Y EXCEPCIONES

2 Junta de Ajuste de Zonificación

3 Los propietarios de bienes raíces pueden apelar la aplicación de las restricciones de zonificación en los
4 casos en que el cumplimiento estricto podría causar dificultades excesivas o reducir el valor de la propiedad. Para
5 manejar las apelaciones y solicitudes de reparación, la mayoría de las autoridades de zonificación han establecido
6 un organismo semijudicial llamado junta de ajuste de zonificación o, simplemente, junta de ajuste. La función
7 principal de la junta de ajuste de zonificación es proporcionar a los propietarios cierto grado de alivio de los
8 códigos de zonificación que de otro modo serían rígidos. La junta debe tomar todas las precauciones posibles
9 para tomar decisiones objetivas e imparciales porque sus poderes cuasijudiciales le dan algunas de las
10 características de un tribunal. Una vez que la junta de ajuste de zonificación emite una decisión, la mayoría de las
11 leyes de zonificación le permitirán al propietario de una propiedad solo una vía adicional de apelación, el litigio en los tribunales.

12 Variaciones. Una variación permite que el propietario de una propiedad varíe del cumplimiento estricto de todo o
13 parte de un código de zonificación porque cumplir le impondría una dificultad excesiva. Se deben cumplir dos
14 condiciones antes de que a un propietario se le pueda otorgar una variación de los requisitos de zonificación
15 existentes:

— ■ El dueño de la propiedad debe demostrar que existe una dificultad o que será creada por el cumplimiento
17 estricto de los requisitos de zonificación y que el dueño no hizo nada para causar la dificultad. Esto
18 evitará que el dueño de una propiedad o desarrollador tome alguna acción diseñada para el beneficio
19 privado con la expectativa de que la junta de ajuste de zonificación acepte o apruebe la situación
20 creada por el propietario o desarrollador.

21
22 ■ La junta de ajuste de zonificación debe utilizar los mismos criterios establecidos para juzgar la validez
23 de todas las solicitudes de variación. Esto garantiza un trato justo e imparcial para cada propietario
24 que solicite una variación.

25 Mucha gente tiene problemas con la palabra dificultad. No tiene nada que ver con dificultades económicas o
26 personales. Implica el uso de la tierra, y las dificultades deben relacionarse con el uso de la propiedad. Por
27 ejemplo, suponga que compró un buen lote en un río donde las restricciones de zonificación requieren distancias
28 de "retroceso" de 25 pies desde el frente del lote y 30 pies desde el río o la parte trasera del lote. Imagínese que
29 está a punto de comenzar la construcción de una nueva casa diseñada para ajustarse precisamente a los
30 requisitos de separación cuando un estudio revela que la erosión del río con el tiempo se ha llevado 10 pies del
31 lado del río de su lote. La distancia máxima de retroceso posible ahora es de solo 20 pies. Debido a que las
32 restricciones de zonificación requieren 30 pies, estará en violación si sigue adelante con la construcción. La
33 violación de las leyes de zonificación puede causar la eliminación de la estructura infractora. Para evitar posibles
34 problemas, solicita una variación.

35 La dificultad existe, y no hiciste nada para causar la dificultad. Habría cumplido con el requisito de dificultad
36 económica para una variación (la primera condición en la lista anterior).

37 Excepciones especiales. La junta de ajuste de zonificación está autorizada a emitir excepciones especiales para
38 controlar la ubicación de usos de suelo particulares. El consultorio de un dentista podría recibir una excepción
39 especial en un área ubicada cerca de una gran comunidad de casas móviles.

40 Otro ejemplo es una guardería para adultos en un área residencial compuesta principalmente por jubilados. Una
41 excepción especial otorga un uso específico de una parcela en particular. Las excepciones especiales son una
42 desviación de la ordenanza de zonificación, generalmente permitida en casos donde se determina que el área
43 circundante estaría mejor servida al permitir la excepción especial.

44 La mayoría de las comunidades requieren audiencias públicas antes de que se otorgue una excepción especial
45 para que los propietarios de las parcelas circundantes tengan la oportunidad de brindar su opinión en el proceso
46 de decisión. La propiedad de propósito especial se refiere a una combinación de terrenos y mejoras con un solo
47 uso económicamente factible debido a algún diseño especial, como un lugar de culto, hogar de ancianos, escuela,
48 oficina de correos u hospital.

1 Usos legalmente no conformes. Si el uso de una propiedad se estableció legalmente pero ya no se ajusta a las normas de uso de
 2 la zona en la que se encuentra debido a la promulgación de una nueva ordenanza de zonificación, se permite que el uso continúe
 3 como uso no conforme. Por ejemplo, una pequeña estación de servicio de vecindario podría haberse ubicado en un área que
 4 luego se dividió en zonas residenciales. La gasolinera está protegida como un uso no conforme.

5
 6 La Constitución de los Estados Unidos prohíbe privar a una persona de su propiedad sin el debido proceso o una
 7 compensación justa. Los gobiernos locales no pueden emplear poderes de dominio eminente para corregir usos no conformes a
 8 menos que la propiedad se tome para un uso público. Los métodos utilizados para corregir un uso no conforme varían según el
 9 estado. La mayoría de las autoridades de zonificación permiten un período de tiempo lo suficientemente largo para que los
 10 propietarios que no cumplan con los requisitos recuperen su inversión en la propiedad. Después de la expiración de este período
 11 designado, el dueño de la propiedad debe convertir el uso de la propiedad al uso para el cual se zonificó el área. Si, durante el
 12 período designado, la estructura de la propiedad se daña o se destruye en más del 50 %, la propiedad se debe convertir a un uso
 13 que se ajuste a la zonificación del área. Otras comunidades permiten que continúe un uso legal no conforme hasta que cambie la
 14 propiedad. Por lo general, no se permite que las propiedades de uso no conformes aumenten de tamaño o experimenten cambios
 15 estructurales. La mayoría de las autoridades de zonificación restringen las reparaciones y el mantenimiento de dichas propiedades
 16 a aquellas necesarias para fines de saneamiento y seguridad. Estos procedimientos están diseñados para que todas las
 17 propiedades se conviertan eventualmente en propiedades de uso conforme (consulte la Figura 19.1).

FIGURA 19.1 ■ Controles gubernamentales del uso de la tierra

Método	Función
Código de construcción	Controla la construcción y los materiales.
Ordenanza de zonificación	Uso de controles
ordenanza de salud	Controles de mantenimiento y saneamiento
Diferencia	Permiso para construir o usar para aliviar una dificultad no causada por el propietario
excepción especial	Permiso para construir o usar en aparente conflicto con la ordenanza de zonificación existente
uso no conforme	Permiso para continuar usando a pesar de la ordenanza de zonificación promulgada

20 Desarrollos de Impacto Regional

21 El estatuto de Florida define los desarrollos de impacto regional (DRI, por sus siglas en inglés) como cualquier desarrollo
 22 que, debido a su carácter, tamaño o ubicación, tendrá un efecto sustancial en la salud, la seguridad o el bienestar de los
 23 ciudadanos de más de un condado en el estado. Las pautas y estándares estatales, junto con los "umbrales" (límites) numéricos,
 24 se utilizan para determinar si los desarrollos particulares deben someterse a una revisión de DRI. Los DRI incluyen proyectos
 25 tales como centros comerciales y centros comerciales, e instalaciones deportivas y de atracciones.

26
 27 Las pautas y estándares considerados al evaluar las propuestas de DRI incluyen lo siguiente: ■ Grado en el cual el desarrollo
 28 crearía o

29 aliviaría problemas ambientales

30 problemas, incluidos el aire, la contaminación del agua o el ruido

31 ■ Cantidad de tráfico peatonal o vehicular que es probable que se genere ■ Número de personas

32 que probablemente sean residentes, empleados o estén presentes de otra manera ■ Tamaño del sitio que se

33 ocupará ■ Probabilidad de que se genere un

34 desarrollo adicional o subsidiario

380.06, FS

UNIDAD 19 Planificación, zonificación y peligros ambientales

- 1 ■ Grado en que el desarrollo crearía una demanda adicional de,
2 o uso adicional de energía, incluidos los requisitos de energía de desarrollos subsidiarios

- 3
4 ■ Cualidades únicas de áreas particulares del estado

5 Desarrollo de unidades planificadas

6 Un desarrollo de unidad planificada (PUD) es un tipo de uso especial de la tierra permitido por la mayoría de las
7 ordenanzas locales de zonificación. El desarrollador agrupa unidades residenciales en lotes más pequeños para crear el
8 máximo de espacios abiertos. Los espacios abiertos se desarrollan típicamente en parques y áreas de recreación. Los
9 lotes de vivienda y las estructuras son de propiedad individual. Se organiza una asociación comunitaria sin fines de lucro
10 para proveer el mantenimiento de las áreas comunes. Las características especiales de los PUD se resumen en los
11 párrafos siguientes.

12 Viviendas Agrupadas. La agrupación de casas en lotes más pequeños permite grandes espacios verdes abiertos. La
13 agrupación da como resultado la misma densidad general que en un desarrollo convencional; sin embargo, las mejoras
14 agrupadas dan como resultado áreas comunes más abiertas.

15 Uso de Suelo Mixto. Una variedad de tipos de vivienda puede incluir viviendas unifamiliares independientes además de,
— por ejemplo, casas adosadas y apartamentos con jardín. Algunos PUD incorporan tiendas, restaurantes e instalaciones
17 de entretenimiento en el desarrollo para crear un sentido de comunidad. El uso mixto de la tierra es el uso de bienes
18 inmuebles para más de un uso, como un condominio que tiene unidades residenciales y comerciales. Podría, por ejemplo,
19 combinar unidades residenciales con un restaurante de barrio y un espacio de oficina.

20

Preguntas de práctica

9. Un dueño de propiedad puede calificar para que _____ si el propietario puede probar un duro
exista un barco.

10. Permiso legal para cambiar el uso de una propiedad en conflicto aparente con una zonificación
la clasificación requiere que el propietario busque una _____.

21 **19.5 REQUISITOS Y LEGISLACIÓN AMBIENTAL**

22 Declaración de Impacto Ambiental

23 Cuando se propone un proyecto grande, se lleva a cabo un estudio de impacto ambiental para analizar el impacto a
24 largo plazo que tendrá el proyecto en la calidad del medio ambiente circundante. El estudio debe estimar el impacto sobre
25 los sistemas de eliminación de desechos, la calidad del aire, el tráfico, el empleo local, etc. Una declaración de impacto
26 ambiental (EIA) resume en un solo documento el efecto a largo plazo que tendrá el proyecto propuesto en el medio
27 ambiente circundante. El EIS proporciona a las agencias gubernamentales locales y al público información importante
28 sobre el impacto ambiental que se puede esperar del desarrollo propuesto.

29

30

31 Programa Nacional de Seguro contra Inundaciones (NFIP)

32 Calificar para el seguro contra inundaciones. El Congreso creó el Programa Nacional de Seguros contra Inundaciones
33 (NFIP, por sus siglas en inglés) para ayudar a proporcionar a los propietarios cobertura contra pérdidas debidas a
34 inundaciones. El NFIP ofrece seguro contra inundaciones a propietarios de viviendas, inquilinos y dueños de negocios si
35 su comunidad participa en el NFIP. Las comunidades participantes acuerdan adoptar y hacer cumplir ordenanzas que
36 cumplan o excedan los requisitos de la Agencia Federal para el Manejo de Emergencias (FEMA) para reducir

1 el riesgo de inundación. FEMA administra el programa de inundaciones. El seguro contra inundaciones se puede comprar a través
 2 de agencias de seguros para propiedades ubicadas en comunidades que participan en el NFIP.
 3 Más del 40% de los compradores de seguros contra inundaciones son floridianos.

4 Mapas de tasas de seguros contra inundaciones (FIRM). FEMA prepara Mapas de Tasas de Seguro contra Inundaciones (FIRM)
 5 para cada ciudad y condado de los Estados Unidos. Los mapas de inundación identifican las zonas de inundación, que son áreas
 6 geográficas que FEMA ha definido de acuerdo con los diferentes niveles de riesgo de inundación y el tipo de inundación. Las zonas
 7 están representadas en el FIRM. Las zonas se clasifican como áreas de bajo riesgo, riesgo moderado y alto riesgo.
 8

9 Áreas especiales de riesgo de inundación. Las áreas de peligro de inundación de alto riesgo se identifican en el FIRM como áreas
 10 especiales de peligro de inundación (SFHA). Las SFHA están ubicadas en un área de inundación base (llanura de inundación de
 11 100 años) y son áreas que tienen un 1 % o más de probabilidad de ser inundadas por un evento de inundación en un año
 12 determinado, lo que equivale a un 26 % de probabilidad de inundación durante la vida de una hipoteca a 30 años. Las áreas de
 13 llanuras aluviales ubicadas en SFHA se identifican en el FIRM como zonas A.
 14

15 Zonas Costeras de Alto Riesgo. Los terrenos costeros ubicados en SFHA se identifican en el FIRM como zonas V. Las áreas
 16 costeras de alto riesgo tienen un 1% o más de probabilidad de inundaciones y un peligro adicional asociado con las olas de
 17 tormenta. En las comunidades que participan en el NFIP, los requisitos obligatorios de compra de seguro contra inundaciones se
 18 aplican a las áreas costeras de alto riesgo (Zona V).

19 Desarrollo dentro de los SFHA. Debido a su ubicación costera, los edificios en las zonas V están sujetos a un peligro mayor que
 20 los edificios construidos en las zonas de inundación A. Las regulaciones del NFIP requieren que las comunidades costeras
 21 aseguren que los edificios construidos en las zonas V estén anclados para protegerlos contra el impacto de las olas, los vientos
 22 huracanados y la erosión que actúan simultáneamente. El NFIP requiere que todas las estructuras residenciales nuevas y
 23 sustancialmente mejoradas en las zonas V se eleven o por encima de la elevación de la inundación base (BFE), sobre cimientos
 24 abiertos (como pilotes) que permitan que las inundaciones y las olas pasen por debajo de las estructuras elevadas.
 25

26 Las estructuras no residenciales deben cumplir con el requisito residencial o ser impermeables por debajo del BFE.
 27

28 Requisitos del préstamo hipotecario. Para cada transacción hipotecaria que involucre una estructura en los Estados Unidos, los
 29 prestamistas revisan el FIRM actual, para la comunidad en la que se encuentra la propiedad, para determinar su ubicación en
 30 relación con el Área especial de riesgo de inundación (SFHA). Las estructuras ubicadas en una SFHA (zonas A y zonas V) que
 31 están nanciadas con préstamos hipotecarios de prestamistas asegurados o regulados por el gobierno federal deben tener un
 32 seguro contra inundaciones. El seguro contra inundaciones está disponible, pero no es obligatorio, para propiedades ubicadas en
 33 áreas de riesgo bajo y riesgo moderado en comunidades que participan en el NFIP.
 34

35 Costo del seguro contra inundaciones. Se han realizado cambios recientes en la financiación del NFIP. Estos cambios pueden
 36 resultar en aumentos sustanciales en las primas de seguro contra inundaciones que un nuevo propietario deberá pagar. Los
 37 licenciatarios deben aconsejar a los compradores que investiguen el costo de las primas de seguro contra inundaciones para una
 38 propiedad ubicada en una SFHA.

ENLACE WEB



39 Para obtener información adicional sobre el seguro contra inundaciones, visite www.oodsmart.gov y www.fema.gov/national-ood-insurance-program/.
 40

Preguntas de práctica

11. La tierra ubicada en un área de inundación base (llanura de inundación de 100 años) se denomina _____
 _____.

19.6 PELIGROS AMBIENTALES ASOCIADOS CON BIENES INMUEBLES

Amianto

El asbesto es una fibra mineral de uso común hasta 1978 en una variedad de materiales de construcción de edificios para aislamiento y como retardante. Estos productos incluyen, por ejemplo, envolturas para aislamiento de tuberías; revestimientos de hornos; tejas, revestimiento y roong; baldosas elásticas para pisos; el respaldo sobre piso de lámina vinílica; y empaques para puertas de estufas y hornos. Cualquier producto fabricado en la actualidad que contenga asbesto debe estar claramente etiquetado. Las fibras de asbesto se vuelven peligrosas cuando se mueven o se eliminan de manera incorrecta, lo que hace que las fibras se vuelen por el aire. La inhalación de fibras de asbesto microscópicas puede provocar enfermedades respiratorias, incluidas cicatrices en los pulmones, cáncer de pulmón y cáncer de la cavidad torácica.

No todos los materiales que contienen asbesto representan un peligro. Es mejor no alterar el material de asbesto que se encuentra en buenas condiciones. Generalmente, el material en buenas condiciones no libera fibras de asbesto. Se debe tener cuidado para evitar que el material se dañe, altere o toque. El peligro aumenta cuando las fibras se vuelven frágiles o quedan expuestas al aire. Una alternativa a la eliminación del asbesto es encapsular (sellar) el asbesto que se está desintegrando. Una evaluación ambiental de Fase I debe incluir una inspección de asbesto en cualquier estructura construida antes de 1978. La EPA recomienda una inspección periódica del material que contiene asbesto para detectar signos de daño o deterioro. Un propietario que esté considerando renovar o remodelar una estructura que contenga materiales de asbesto debe consultar a un especialista en asbesto.

Radón

No se puede ver, oler ni saborear el radón, pero está a nuestro alrededor, incluso en el aire fresco que respiramos. Al aire libre, el radón no es un problema porque el aire circundante y la brisa natural permiten que el gas se disipe en la atmósfera. Sin embargo, cuando el gas radón se acumula en altas concentraciones dentro de los edificios, se sabe que causa cáncer de pulmón. Las casas bien aisladas y energéticamente eficientes tienden especialmente a atrapar el gas radón. El uranio en descomposición en el suelo produce gas radón, que puede filtrarse en los hogares y acumularse. Por lo general, el radón asciende a través del suelo hacia el aire de arriba y hacia el interior de una casa a través de grietas en los cimientos, conductos de servicios públicos, espacios alrededor de las cañerías, pisos y paredes del sótano y espacios angostos.

El Capítulo 404, FS, exige la divulgación del radón en el momento o antes de que una persona celebre un contrato de compraventa o un contrato de alquiler. La ley de Florida no requiere pruebas para determinar los niveles de radón antes de la venta o arrendamiento de cualquier edificio (ver "Divulgaciones" Unidad 11).

Pintura a base de plomo

Se estima que el 75% de las viviendas del país construidas antes de 1978 (alrededor de 64 millones de viviendas) contienen pintura a base de plomo, y la gran mayoría de las viviendas construidas antes de 1950 contienen cantidades sustanciales de pintura a base de plomo. El gobierno federal ha determinado que hasta 3 millones de niños menores de seis años en este país tienen niveles bajos de envenenamiento por plomo. La ingestión de polvo doméstico que contiene plomo debido al deterioro de la pintura a base de plomo es la causa más común de envenenamiento por plomo en los niños. En niveles bajos, el envenenamiento por plomo en los niños causa deficiencias en el cociente de inteligencia, problemas de lectura y aprendizaje, problemas de audición, capacidad de atención reducida, hiperactividad y problemas de conducta.

El Congreso aprobó la Ley de Reducción de Riesgos de Pintura a Base de Plomo Residencial en 1992. La ley exige la divulgación de información conocida sobre la pintura a base de plomo y los peligros de la pintura a base de plomo antes de la venta o arrendamiento de la mayoría de las viviendas construidas antes de 1978. Pintura a base de plomo

1 Los peligros son cualquier condición que expone a las personas al plomo del polvo contaminado con plomo,
2 suelo contaminado con plomo o pintura contaminada con plomo que se ha deteriorado o está presente en
3 superficies accesibles, como los marcos de las ventanas. Al poner a la venta una propiedad anterior a 1978, el
4 titular de la licencia es responsable de asegurarse de que los vendedores cumplan con la ley. La ley se aplica
5 únicamente a las viviendas construidas antes de 1978 porque la Comisión de Seguridad de Productos del
6 Consumidor prohibió el uso de pintura a base de plomo para uso residencial en ese año (consulte "Divulgaciones", Unidad 11).

7 Moho

8 Los mohos se reproducen por medio de diminutas esporas; las esporas son invisibles a simple vista y flotan
9 a través del aire exterior e interior. El moho puede comenzar a crecer en el interior cuando las esporas de moho
10 caen sobre superficies mojadas. Hay muchos tipos de moho, y ninguno de ellos crecerá sin agua o humedad.
11

482.071, FS

12 Los mohos tienen el potencial de causar problemas de salud. El moho produce alérgenos (sustancias que
13 pueden causar reacciones alérgicas), irritantes y, en algunos casos, sustancias potencialmente tóxicas. Inhalar o
14 tocar moho o esporas de moho puede causar reacciones alérgicas en personas sensibles. Las respuestas
15 alérgicas incluyen síntomas similares a los de la fiebre del heno, como estornudos, secreción nasal, ojos rojos y
16 erupción cutánea (dermatitis). Las reacciones alérgicas al moho son comunes.

17 Pueden ser inmediatos o diferidos. El moho también puede causar ataques de asma en personas con asma que
18 son alérgicas al moho. Además, la exposición al moho puede irritar los ojos, la piel, la nariz, la garganta y los
19 pulmones de las personas alérgicas y no alérgicas al moho. Los síntomas distintos de los tipos alérgicos e
20 irritantes no se informan comúnmente como relacionados con la inhalación de moho. La investigación sobre el
21 moho y los efectos sobre la salud está en curso.

468.84, FS

22 El DBPR otorga licencias a asesores y remediadores de moho. La ley de Florida prohíbe que cualquier
23 persona realice u ofrezca realizar la reparación de moho en una estructura si ese evaluador de moho o la
24 compañía del evaluador de moho proporcionó una evaluación de moho en los últimos 12 meses. Es una violación
25 aceptar una compensación, incentivo o recompensa de un asesor de moldes o de la compañía de un asesor de
26 moldes por la recomendación de negocios del asesor de moldes o de la compañía del asesor de moldes, u
27 ofrecer compensación, incentivo o recompensa a un asesor de moldes o a una compañía de asesores de moldes.
28 compañía del asesor para la referencia de negocios del asesor de moldes o del asesor de moldes
29 compañía.

30 Si un titular de licencia de bienes raíces sospecha que hay moho en una casa, debe hacer preguntas sobre
31 fugas, inundaciones y daños anteriores y recordar a los vendedores que revelen cualquier reclamo de seguro
32 relacionado con moho u otros problemas relacionados con el agua.

33 Suministro de agua

34 El agua subterránea está debajo de la superficie de la tierra y forma el nivel freático, el nivel natural en el que
35 se satura el suelo. El agua subterránea puede estar contaminada por fugas de tanques de almacenamiento
36 subterráneos (UST), sistemas sépticos, desagües pluviales, herbicidas y otras fuentes. La contaminación puede
37 amenazar los pozos privados y los suministros públicos de agua. La Ley de Agua Potable Segura regula el
38 suministro público de agua potable. En el momento de la transferencia de propiedad, se debe analizar cualquier
39 fuente de agua que no sea un suministro municipal, al igual que los sistemas sépticos.

40 Organismos Destruidores de Madera

41 El Departamento de Agricultura y Servicios al Consumidor de Florida otorga licencias a personas y empresas
42 dedicadas al negocio del control de plagas, incluidas las termitas y otros organismos que destruyen la madera.
43 Cuando una empresa con licencia para el control de plagas realiza una inspección de organismos que destruyen
44 la madera con el propósito de una transacción de bienes raíces y se cobra una tarifa por la inspección o el cliente
45 solicita un informe escrito, un organismo que destruye la madera el informe de inspección debe ser proporcionado
46 por la empresa autorizada. La inspección

1 debe hacerse de acuerdo con las normas establecidas por regla y debe incluir la inspección de todos los organismos
2 que destruyen la madera. Los resultados de la inspección deben ser informados a la persona que solicita la inspección.
3

4 El informe de inspección debe incluir la fecha de la inspección; divulgación de las áreas accesibles visibles que no
5 fueron inspeccionadas y las razones para no inspeccionarlas; descripción de las áreas de la estructura que eran
6 inaccesibles; cualquier evidencia visible de tratamientos previos o infestaciones de organismos que destruyen la
7 madera; la identidad de cualquier organismo que destruya la madera presente y cualquier daño visible causado.
8

9 Si se proporciona algún tratamiento de control de plagas en el momento de la inspección, el informe de inspección
10 también debe proporcionar el nombre de cada uno de los organismos que destruyen la madera para los cuales se
11 proporcionó el tratamiento, el nombre del pesticida utilizado y todas las condiciones y términos asociados con ese
12 tratamiento. El informe de inspección también debe incluir una declaración que certifique que el inspector no tiene
13 ningún interés financiero en la propiedad y que el inspector no está asociado de ninguna manera con una parte de la
14 transacción que no sea con fines de inspección.

15 El inspector debe publicar el aviso de inspección inmediatamente al lado del acceso al ático o al sótano u otra área
— de fácil acceso de la propiedad inspeccionada. Es una violación que alguien que no sea el dueño de la propiedad
17 elimine el aviso. La empresa de control de plagas debe conservar una copia del informe de inspección durante tres
18 años.

Preguntas de práctica

- 12 _____ es una fibra mineral que se usó en una variedad de materiales de construcción para
aislamiento y como retardante de retardo.
13. La ley de Florida exige un contrato _____ en el momento de o antes de entrar en un
de radón para la venta o el alquiler.
14. La ley de Florida _____ requiere pruebas para determinar los niveles de radón antes de la venta o
arrendamiento de bienes inmuebles.
15. Cuando un licenciatario de bienes raíces pone a la venta una propiedad anterior a 1978, se convierte en el
bilidad de la ley _____ responsable de asegurarse de que _____ cumpla con las
de pintura a base de plomo.

19.7 RESUMEN DE PUNTOS IMPORTANTES

- 20 ■ Las comisiones de planificación de la ciudad son autoridad delegada para la subdivisión de la plataforma.
21 aprobación, aprobación del plan del sitio y control de letreros.
- 22 ■ Las ordenanzas de zonificación autorizan la segmentación (división) de una comunidad en distritos o zonas
23 de acuerdo con el carácter de la tierra y las estructuras y su idoneidad para usos particulares para
24 proteger contra usos que puedan reducir el valor de las propiedades vecinas. ■ Los códigos de construcción
25 protegen la salud pública y la seguridad
- 26 de prácticas de construcción inferiores. El Código de Construcción de Florida es un código de construcción
27 estatal. ■ La zonificación residencial regula la densidad, es decir, el número de viviendas
28 por acre.
- 29 La zonificación comercial regula la intensidad de uso, como el tráfico vehicular generado por una empresa
30 comercial. ■ Una zona de
31 amortiguamiento es una franja de tierra que separa un uso de la tierra de otro.

- 1 ■ La junta de ajuste de zonificación maneja las apelaciones y solicitudes de cambios de zonificación de los propietarios. ■ Las
2 variaciones permiten a los dueños
3 de propiedades variar el cumplimiento estricto con todo o parte de un código de zonificación porque el cumplimiento
4 impondría una dificultad indebida al dueño de la propiedad.
5
- 6 ■ Una excepción especial es el permiso para construir o usar una propiedad en aparente conflicto con las ordenanzas
7 de zonificación existentes. ■ El uso no conforme
8 es el uso continuo de la tierra que no cumple con un nuevo
9 ordenanza de zonificación promulgada.
- 10 ■ Un desarrollo de unidad planificada (PUD) es un desarrollo autónomo planificado
11 bajo ordenanzas especiales de zonificación que permiten el uso máximo del espacio abierto al reducir el tamaño de los
12 lotes y calles.
- 13 ■ Las declaraciones de impacto ambiental resumen el efecto que el desarrollo propuesto tendrá en los alrededores. ■ El
14 Congreso creó el Programa Nacional de Seguros
15 contra Inundaciones (NFIP, por sus siglas en inglés) para ayudar a proporcionar a los propietarios cobertura contra pérdidas
16 por inundaciones. El NFIP ofrece seguro contra inundaciones a propietarios de viviendas, inquilinos y dueños de
17 negocios si su comunidad participa en el NFIP.
18
- 19 ■ El asbesto es una fibra mineral que se usó en una variedad de construcciones de edificios.
20 materiales para aislamiento y como retardante del fuego.
- 21 ■ La ley de Florida requiere la divulgación del radón en el momento de o antes de entrar en un
22 contrato de venta o alquiler. La ley no requiere pruebas para determinar los niveles de radón.
23
- 24 ■ Los vendedores y propietarios deben revelar la presencia de pintura a base de plomo en las casas construidas antes
25 de 1978.

UNIDAD 19 EXAMEN

1. Una de las principales razones de la falta de énfasis en la planificación urbana antes de 1900 fue a. centrarse en la identificación y localización de zonas rurales para la agricultura utilizando un nuevo método de descripción de bienes inmuebles. b. filosofía del laissez-faire. C. reducción de la oferta de cursos universitarios en desarrollo inmobiliario y urbanístico. d. éxodo de las granjas a las ciudades en busca de trabajo.
2. La sección de la Política de Crecimiento de la Florida que requiere que las alcantarillas y el agua potable estén disponibles antes de que se permita un nuevo desarrollo se llama a. provisión de servicios públicos. b. dotación de infraestructura. C. provisión de concurrencia. d. nivel de prestación del servicio.
3. Una comisión de planificación generalmente está compuesta por a. planificadores profesionales capacitados. b. funcionarios electos. C. miembros designados no remunerados. d. miembros del cuerpo legislativo principal de la ciudad o del condado.
4. Generalmente se piensa que la MEJOR composición de una comisión de planificación es una con representación de a. cada ocupación profesional autorizada. b. adultos mayores propietarios de viviendas debido a su experiencia. C. empresas de préstamos inmobiliarios e hipotecarios. d. una sección transversal de intereses.
5. ¿La ley de Florida requiere la divulgación de qué peligro ambiental antes o en el momento de celebrar todos los contratos de venta o arrendamiento residencial? a. gas radón b. Peligro de pintura a base de plomo c. Molde D. Erosión
6. La función principal de una comisión de planificación es a un. hacer recomendaciones de política al organismo de gobierno elegido. b. hacer recomendaciones de políticas al personal profesional capacitado. C. asesorar a la siguiente junta de planificación más alta (condado, regional, etc.) de sus recomendaciones y acciones. d. recopilar, refinar y producir los estudios básicos necesarios para desarrollar un plan integral para el crecimiento futuro.
7. Una franja de tierra que separa un uso de suelo de otro se llama a. una servidumbre b. una salida C. una zona de amortiguamiento. d. una mediana
8. Los estándares mínimos para la calidad de la mano de obra, el cableado eléctrico y la prevención de incendios se encuentran en Florida's a. código de construcción. b. provisión de concurrencia. C. plan Integral. d. ordenanza de salud.
9. Para que se le conceda una varianza, el dueño de una propiedad debe proporcionar evidencia de que a. el mismo trato se ha concedido a otros dueños b. existe una dificultad relacionada con el uso de la tierra. C. la variación, si se otorga, será para uso exclusivo del propietario. d. el uso de la tierra existía antes de la aprobación de la zonificación leyes
10. La zonificación residencial está diseñada para regular a. intensidad. b. frecuencia. C. densidad. d. todos estos.

11. La zonificación comercial está diseñada para regular a.
intensidad. b.
frecuencia. C.
densidad. d.
todos estos.
12. Una pequeña tienda general que existía antes de un
el cambio a la zonificación residencial es un ejemplo de a.
excepción especial. b.
diferencia. C.
PUD. d. uso
no conforme.
13. El derecho legal de dictar leyes de zonificación se deriva
a
partir de una. poderes
policiales. b. política
pública. C. tributación de la
propiedad. d. todos estos.
14. Las ordenanzas de zonificación
regulan a. la calificación de muro de contención de un muro
ubicado entre la cocina y el comedor de un restaurante.
b. los requisitos de separación de un edificio de los límites de
la propiedad. C. la
clasificación eléctrica del cableado en una casa residencial.
d. todos estos.
15. Una parcela de tierra contiene 75 acres. Un desarrollador
ha reservado el 25% del terreno para calles y espacios
verdes. Las reglamentaciones de zonificación aplicables
requieren un mínimo de 9,500 pies cuadrados por lote
residencial. El número de lotes permitidos es a. 86.
segundo.
232. c.
257. D.
260.