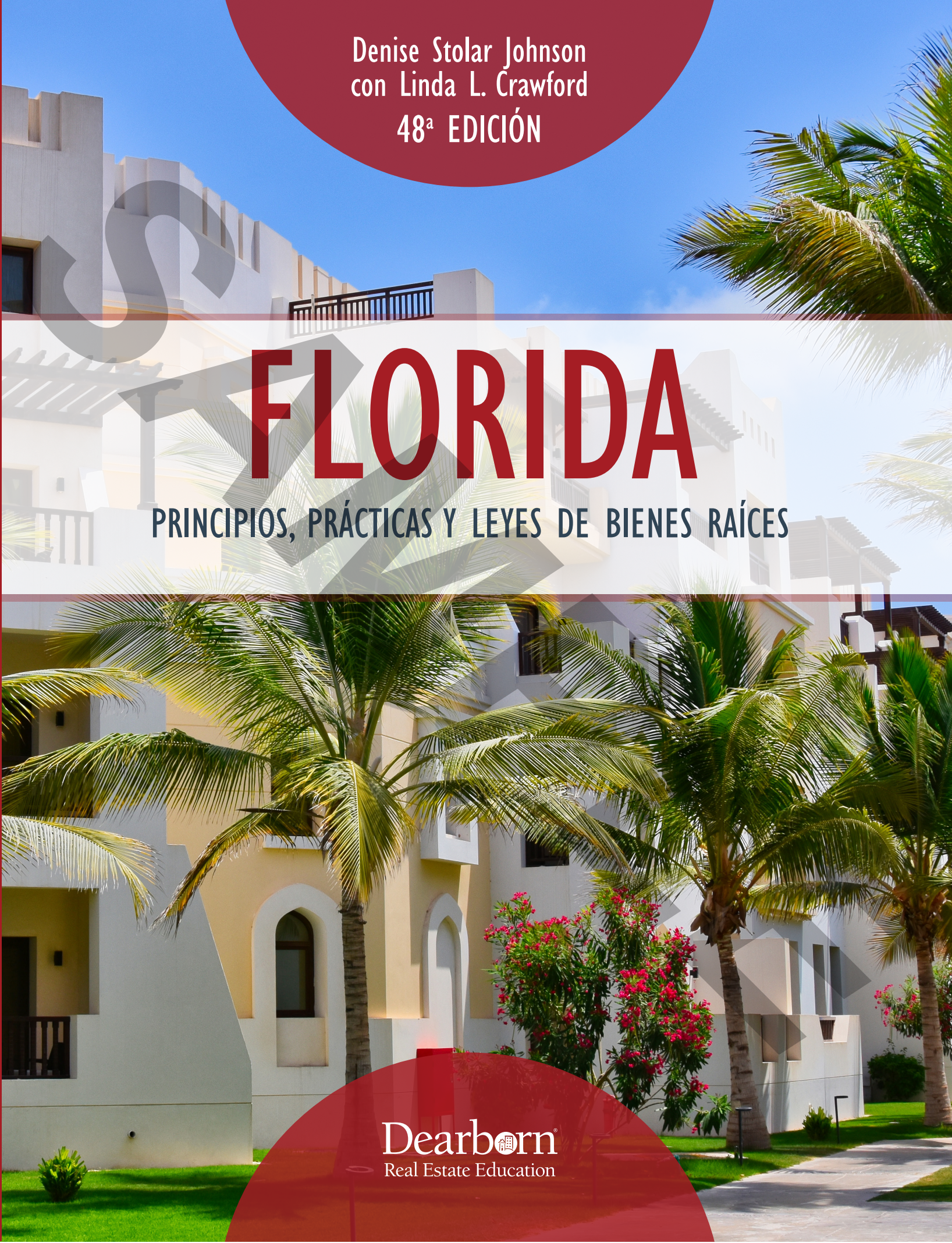




Denise Stolar Johnson
con Linda L. Crawford
48^a EDICIÓN

FLORIDA

PRINCIPIOS, PRÁCTICAS Y LEYES DE BIENES RAÍCES

Dearborn
Real Estate Education

FLORIDA

Principios, Prácticas y Leyes de Bienes Raíces

48ª Edición | Denise Stolar Johnson con Linda L. Crawford

Dearborn®
Real Estate Education

Este libro proporciona información precisa y autorizada con respecto a los temas cubiertos. Se vende con el entendimiento de que el editor no presta asesoramiento legal, contable u profesional de ninguna índole. Si requiere asesoramiento legal u otra asistencia especializada, debe retener los servicios de un profesional competente.

FLORIDA PRINCIPIOS, PRÁCTICAS Y LEYES DE BIENES RAÍCES
48ª EDICIÓN

©2025 Kaplan North America, LLC
Published by DF Institute, LLC, d/b/a Dearborn Real Estate Education and
Kaplan Real Estate Education
1515 West Cypress Creek Road
Fort Lauderdale, Florida 33309

Todos los derechos de este libro son reservados. Esta publicación, o cualquier parte de esta, no puede ser reproducido de ninguna manera sin el permiso escrito del editor

10 9 8 7 6 5 4 3 2 1

ISBN: 978-1-0788-4852-7

10 9 8 7 6 5 4 3 2 1

ISBN: 978-1-0788-5093-3 (custom)

Introducción	v
UNIDAD 1	El negocio de bienes raíces 1
UNIDAD 2	Ley de licencias de bienes raíces y requisitos necesarios para obtener una licencia 17
UNIDAD 3	Ley de licencias de bienes raíces y reglas de la Comisión 51
UNIDAD 4	Relaciones, obligaciones y divulgaciones autorizadas 73
UNIDAD 5	Actividades y procedimientos del corretaje inmobiliario 101
UNIDAD 6	Violaciones, sanciones y procedimientos de la ley de licencias 143
UNIDAD 7	Leyes federales y estatales sobre bienes raíces 171
UNIDAD 8	Derechos de propiedad: propiedades y arrendamientos, condominios, cooperativas y tiempos compartidos 197
UNIDAD 9	Título, escrituras y restricciones a la propiedad 225
UNIDAD 10	Descripciones jurídicas 257
UNIDAD 11	Contratos de bienes raíces 275
UNIDAD 12	Préstamo hipotecario para la vivienda 309
UNIDAD 13	Tipos de hipotecas y fuentes de financiamiento 331
UNIDAD 14	Cálculos y cierre de transacciones relacionados con los bienes raíces 371
UNIDAD 15	El mercado de bienes raíces y análisis 397
UNIDAD 16	Tasación de bienes raíces 407
UNIDAD 17	Inversiones en bienes raíces y corretaje de oportunidad de negocios 439
UNIDAD 18	Impuestos inmobiliarios 455
UNIDAD 19	Planificación, zonificación y peligros ambientales 481
Apéndice A: Examen práctico de fin de curso	501
Apéndice B: Listado de acrónimos	513
Apéndice C: Conozca a las partes de las transacciones inmobiliarias	515
Apéndice D: Fórmulas matemáticas	517
Apéndice E: Listado de códigos QR	521
Glosario	523
Guía de respuestas	547

SAMPLE

¡Felicitaciones por tomar la decisión apasionante de iniciar la carrera inmobiliaria en la Florida! Probablemente tenga muchas preguntas sobre la carrera inmobiliaria, los requisitos para obtener la licencia y el mercado inmobiliario en general. Me he esforzado mucho por responder a todas estas preguntas. El material es conciso, pero detallado para facilitar su comprensión. El contenido cumple con el Programa de estudios del Curso I exigido por la División de Bienes Raíces de Florida (DRE, por sus siglas en inglés) y requerido por la Comisión de Bienes Raíces de Florida (FREC, por sus siglas en inglés) para obtener la licencia de asociado de venta (agente inmobiliario).

Como cualquier otra profesión, la carrera inmobiliaria tiene muchos términos específicos que son únicos de esta profesión. Explicamos los términos importantes al comienzo de cada unidad. Aprenda el significado de estos términos e incorpórelos en sus actividades y conversaciones inmobiliarias. Para ayudarle a memorizarlos, los términos nuevos se presentan en la sección de términos importantes en cada unidad. Es parte de su preparación para el examen para obtener la licencia y dominar todas las definiciones.

Durante su carrera profesional utilizará y aplicará cientos de términos inmobiliarios. Sin embargo, una cantidad inferior de estos términos son expuestos en las secciones de términos importantes porque se ha utilizado un sistema de prioridades para que usted planifique sus estudios. Los términos principales que se deben aprender aparecen con letras en **negrilla**. A lo largo de las unidades, también encontrará términos en letra *cursiva o itálica*. Son términos inmobiliarios importantes que debe comprender y aplicar cuando hable sobre estos temas. Sin embargo, no es necesario que los aprenda a todos de memoria.

También he incluido los objetivos de aprendizaje de cada unidad. Los objetivos han sido seleccionados en combinación con los conceptos importantes del programa de estudios. Los objetivos de aprendizaje son la “hoja de ruta” que lo orientaran en su camino para obtener la licencia inmobiliaria. En cada unidad debe completar las preguntas de práctica y los exámenes al final de cada unidad para dominar el contenido del curso.

En los márgenes izquierdos del texto hay números de referencia y cuadros de referencia pequeñas con números de estatutos y normas administrativas del estado de la Florida. Como parte del estudio para pasar el examen del estado debe entender las leyes y normas. A lo largo de este libro de texto se presentan enlaces web y códigos QR a reglas importantes, estatutos y documentos clave para el estudio. Durante la preparación para pasar el examen del estado es importante hacer referencia textual a la ley de licencias de bienes raíces y a las reglas de la Comisión (FREC) porque las preguntas sobre la ley de los exámenes estatales a menudo contienen la redacción de las leyes tal cual están escritas en el estatuto.

Los cuadros grises dentro de su libro de texto contienen información valiosa. Los cuadros titulados “Recuerde” contienen acrónimos que le ayudarán a recordar cierta información. Asegúrese de estudiarlas. Otros cuadros contienen fragmentos de estatutos y normas del estado de la Florida como referencia simple. Los cuadros con Fórmulas contienen fórmulas matemáticas que debe aprender. Encontrará todas estas fórmulas a medida que avance en su lectura de este libro.

Para tener éxito, debe dedicarle un tiempo considerable al estudio. Hay una gran cantidad de material que aprender y el examen de fin de curso es un desafío. Este curso

cubre todos los temas incluidos en el examen de licencia del estado. Sin embargo, no hay una solución mágica. Debe estudiarse y aprenderse todo este material para poder pasar el examen de la clase y el del estado. Este es el comienzo de una nueva carrera. Una carrera en bienes raíces requiere conocimiento inmobiliario, pero también requiere disciplina, organización, concentración y poseer la habilidad de escuchar a los instructores. Si domina estas características usted tendrá éxito como estudiante y como profesional de bienes raíces. Estoy muy contenta por usted y le deseo lo mejor en su nueva carrera.

Quiero agradecer a mi coautora, mentora, animadora y querida amiga, Linda L. Crawford. Linda ha sido la escritora de este libro durante más de 30 años y sólo deseo poder continuar con su legado durante muchos años más. Ella ha estado disponible en cada paso, guiando mis escritura en la dirección correcta y dándome el espacio para aportar nuevas ideas. Las contribuciones de Linda a esta industria es incalculable y lo continuarán siendo durante muchos años. Ha sido una pionera en la comunidad educativa y ha brindado sus conocimientos a la Comisión de Bienes Raíces de la Florida sugiriendo actualizaciones de las normas que beneficiaron a todos los titulares de una licencia. Ha asegurado que la educación siempre esté a la vanguardia para los licenciados de bienes raíces de la Florida. Linda, gracias por tu apoyo y por sobre todo, creer constantemente en mis habilidades. Es realmente un honor seguir tus pasos, Denise.

Nos preocupamos para que cada edición ofrezca la mejor calidad. Sólo es posible con la ayuda de los miembros de esta industria. Estamos inmensamente agradecidos por las importantes contribuciones realizadas por Karen Climer, propietaria de la Escuela de Bienes Raíces Demetree en Orlando, FL. Robert Gordon, GRI, instructor principal de la Escuela de Bienes Raíces Bob Hogue y corredor propietario de Gordon & Associates; y Reese Stewart de RE/MAX Properties SW y propietaria de la Escuela de Bienes raíces Stewart, y presidenta de 2020 de la Asociación Regional REALTOR® de Orlando. Su amplia experiencia y conocimiento son evidentes en nuestra industria y han sido fundamentales para dar forma al contenido de esta edición. Su invaluable aporte realmente ha contribuido a mejorar la calidad de esta publicación.

También queremos agradecer a todos los instructores que se comunicaron con nosotros para señalar los elementos que requieren aclaración o los errores obviados en la anterior edición para que no se repitan en esta edición. Sus comentarios son esenciales para garantizarles que les suministremos el mejor producto.

Este libro ha sido redactado en coordinación con otras herramientas de estudio diseñadas para ayudarle a dominar el material. Muchos estudiantes eligen estudiar por el CD de revisión de puntos importantes para obtener la licencia de agente inmobiliario en Florida, o el *Florida Sales Associate Prelicensing Key Point Review Audio MP3*, diseñado para ayudar a los estudiantes a finalizar con éxito el curso de la clase y el examen del estado para obtener la licencia.

Si usted desea responder a las preguntas de práctica al final de cada unidad y tomar el examen de práctica, así como el examen de licencia del estado, obtenga una copia del *Manual de bienes raíces* para el examen para agentes y corredores inmobiliarios de la Florida. Este manual contiene valiosas secciones, incluyendo la sección de “Estrategias para pasar exámenes” con éxito, dos exámenes de practica diseñados para mejorar su capacidad para rendir exámenes y obtener mejores calificaciones.

Le deseo mucha suerte con sus estudios y espero recibir buenas noticias de usted.

Denise Stolar Johnson
Linda L. Crawford
Noviembre de 2024

1

EL NEGOCIO DE BIENES RAÍCES

1 OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

2 *Cuando haya completado esta unidad podrá:*

- 3 ■ Describir las distintas actividades del corretaje inmobiliario.
- 4 ■ Distinguir entre las cinco principales especialidades de ventas.
- 5 ■ Identificar el rol de los administradores de propiedades y aquellas situaciones que requieran una
- 6 licencia de Administradores de Asociación Comunitaria (CAM).
- 7 ■ Describir actividades que requieren servicios de tasación Estándares Uniformes de la Práctica
- 8 Profesional de Tasación, (USPAP), regulación estatal de tasadores y distinguir entre un Análisis
- 9 Comparativo de Mercado (CMA), a Opinión de Precio del Corredor (BPO) y una tasación.
- 10 ■ Entender el proceso hipotecario y el rol del originador de préstamos hipotecarios.
- 11 ■ Explicar las tres fases de desarrollo y construcción.
- 12 ■ Describir en qué se diferencia un licenciario de un REALTOR® y el propósito de una MLS.

13 TÉRMINOS IMPORTANTES

propietario ausente
tasación
tasador
opinión de precio del
corredor (BPO)
oportunidad de negocios
administrador
de asociación
comunitaria (CAM)

análisis comparativo
de mercado (CMA)
dedicación
área de prospección o
área cultivo
seguimiento
servicio de listado
múltiple (MLS)

administración
de propiedades
corretaje inmobiliario
REALTOR®
agente de alquileres
plano de subdivisión
marketing dirigido

1 INTRODUCCIÓN

El objetivo de esta unidad es introducir al lector en el negocio inmobiliario. La unidad habla sobre el corretaje inmobiliario, el desarrollo y la construcción de inmuebles.

1.1 INTRODUCCIÓN AL NEGOCIO DE BIENES RAÍCES

Visión general de la industria inmobiliaria

La actividad inmobiliaria contribuye enormemente al crecimiento de la vibrante economía estadounidense. Los bienes raíces y la construcción de viviendas son empleadores importantes a nivel nacional. Las transacciones inmobiliarias complejas requieren agentes inmobiliarios profesionales, tasadores, abogados, prestamistas, agentes de seguros para el título, arquitectos, agrimensores y contadores. La especialidad inmobiliaria residencial generalmente es considerada la mayor fuente de riqueza y de ahorros de la gente. Los bienes raíces comerciales se ocupan de espacios para comercios minoristas, oficinas y fábricas.

Los agentes inmobiliarios ofrecen información especializada

Los corredores inmobiliarios ofrecen servicios especializados a cambio de una comisión, honorarios u otra contraprestación onerosa. El agente inmobiliario con experiencia y conocimiento especializado puede cobrar por administrar las propiedades de otras personas. Los agentes de bienes raíces comercializan información especializada. Si un corredor inmobiliario gestiona la venta, la propiedad suele venderse con más rapidez y a un mejor precio que si el propietario hiciera la venta sin ayuda profesional. Los profesionales de bienes raíces proporcionan información especializada en tres áreas:

1. *Conocimiento sobre transferencia de la propiedad (knowledge of property transfer)*. Un profesional de bienes raíces debe entender los aspectos económicos y los asuntos legales asociados con las transferencias de títulos, impuestos inmobiliarios, financiamiento y ordenanzas de zonificación. Por, sobre todo, los profesionales de bienes raíces deben entender el contrato de compra y venta utilizado en su área de trabajo.
2. *Conocimiento de las condiciones del mercado (knowledge of market conditions)*. Los valores de las propiedades son influenciados por las variables que afectan el mercado inmobiliario. Entre las variables que afectan el mercado inmobiliario se encuentran: cambios de las leyes impositivas, retrasos en la construcción y fluctuaciones entre la oferta y la demanda. Los cambios en las condiciones del mercado y su efecto en la tasación deben interpretarse de manera competente para ayudar a los dueños a vender sus propiedades y para que los compradores tomen una mejor decisión a la hora de comprar.
3. *Conocimiento sobre cómo vender propiedades residenciales y negocios (knowledge of how to market real estate and businesses)*. Para tener éxito en la industria de bienes raíces, un agente inmobiliario debe tener conocimientos sobre cómo vender propiedades residenciales y negocios. La venta puede ser menos compleja cuando se trabaja con un médico que busca reubicarse en una ciudad nueva o más compleja cuando se ayuda al propietario de un café o bar a expandirse en una nueva ubicación.

Preguntas de práctica

1. El producto que un agente inmobiliario comercializa es _____.
2. Nombre las tres áreas de conocimiento especializado que los agentes inmobiliarios aportan en una transacción.
 1. Conocimiento de _____
 2. Conocimiento de _____
 3. Conocimiento de _____

1.2 CORRETAJE INMOBILIARIO

El **corretaje de bienes raíces (real estate brokerage)** consiste en reunir a compradores y vendedores o a propietarios e inquilinos y ayudarlos a completar una transacción inmobiliaria. Entre los componentes del corretaje inmobiliario se encuentran las ventas y los alquileres, la administración de propiedades, la tasación, el financiamiento y el asesoramiento.

Legalmente, una agencia inmobiliaria puede vender toda clase de propiedades y brindar diferentes tipos de servicios inmobiliarios. Pero no es práctico ser: “aprendiz de mucho, y maestro de nada”. Las agencias inmobiliarias y los profesionales de bienes raíces se especializan en un tipo de servicio y en una clase de bienes inmuebles para tener una ventaja competitiva en un área de especialización.

Ventas y alquileres

El corredor inmobiliario es un agente intermediario entre dos o más partes en las negociaciones de compras, ventas, o alquileres de propiedades. Para ejercer como asociado de ventas y alquileres hay que obtener la licencia de bienes raíces y el asociado de venta debe realizar su trabajo bajo la autoridad de un corredor inmobiliario.

Comprender la complejidad en las transacciones de ventas y alquileres requieren poseer un conocimiento profesional especializado que normalmente no tiene una persona cualquiera. Por lo tanto, los compradores, vendedores, propietarios e inquilinos recurren a un agente inmobiliario profesional con licencia para adquirir información y asesoramiento en bienes raíces.

Especialidades de ventas

Los agentes inmobiliarios suelen dedicarse a alguna de estas cinco especialidades principales de ventas de bienes raíces:

1. *Propiedades residenciales (residential)*. Los agentes que se especializan en la venta de propiedades residenciales deben conocer las vías de acceso, las ubicaciones de escuelas, establecimientos comerciales y lugares recreativos. Deben ser capaz de explicar los impuestos inmobiliarios, las exenciones impositivas para las residencias principales, los convenios restrictivos y los costos aproximados de los servicios públicos en el área. Uno de los aspectos más importantes de las ventas de propiedades residenciales es saber cómo ayudar a los futuros compradores a obtener financiamiento. La mayoría de los agentes inmobiliarios se especializan en la compraventa de inmuebles residenciales privados.

- 1 2. *Propiedades comerciales (commercial)*. Los profesionales que se especializan en
2 ventas de propiedades comerciales deben adquirir experiencia en propiedades
3 que generen renta, análisis de inversiones y las diversas técnicas para aumentar
4 el flujo de caja después de impuestos. Residencias renovadas de más de cuatro
5 unidades, negocios, edificios de oficinas y centros comerciales son algunos
6 ejemplos de propiedades comerciales que generan renta.
- 7 3. *Propiedades industriales (industrial)*. Los agentes inmobiliarios que proporcionan
8 servicios inmobiliarios industriales deben tener conocimientos técnicos de
9 diferentes industrias, tales como los requisitos de transporte, los métodos de
10 construcción industrial y las restricciones de uso del terreno que afectan a
11 las propiedades industriales. Muchos corredores inmobiliarios industriales
12 desarrollan y comercializan subdivisiones industriales.
- 13 4. *Propiedades agrícolas (agricultural)*. Los profesionales que se especializan en
14 la venta de campos para la agricultura deben conocer el funcionamiento de la
15 industria agrícola junto con los problemas económicos asociados con las distintas
16 actividades agrícolas. Los agentes inmobiliarios que se especializan en bienes
17 raíces agrícolas tienen conocimiento sobre las operaciones y los programas
18 federales que afectan las explotaciones agrícolas.
- 19 5. *Propiedades de negocios (business)*. Los agentes de bienes raíces que participan en la
20 compra, venta o arrendamiento de negocios se denominan corredores de negocios
21 (business brokers). Una **oportunidad** de negocios (business brokerage) implica la
22 venta o alquiler de una empresa existente, e incluye la venta de bienes tangibles e
23 intangibles. En la mayoría de los estados, si un bien inmueble es un activo de una
24 empresa se requiere un corredor inmobiliario para vender la empresa. La ley de la
25 Florida asume que si las empresas poseen un bien inmueble tienen algún tipo de
26 construcción o mejoras físicas en el terreno (Ejemplo, un edificio) o un alquiler a
27 largo plazo. Por dicho motivo, en la Florida, se debe tener una licencia de bienes
28 raíces vigente y activa para vender o alquilar propiedades de negocios.

29 **Marketing dirigido (publicidad)**

30 Los profesionales inmobiliarios utilizan el marketing dirigido para que la inversión
31 en publicidad sea eficiente y produzca mejores resultados. El marketing dirigido (target
32 marketing) da mejores resultados a la hora de conseguir listados de propiedades para
33 vender y luego ayuda en la venta inmobiliaria. Por ejemplo, un agente inmobiliario que es
34 un especialista en listados de propiedades y se dedica a encontrar casas para médicos que
35 se reubican en su zona de trabajo debe establecer contactos con el personal de hospitales
36 para que los conecten con el personal nuevo del hospital.

37 Un marketing dirigido efectivo requiere el desarrollo de una sólida base de datos de
38 posibles clientes para enviar publicidad dirigida. Por ejemplo, un agente inmobiliario que
39 se especializa en alquileres residenciales podría hacer publicidad para estudiantes que se
40 mudan a una ciudad universitaria. Comprender las características demográficas, financieras
41 y de estilo de vida de un mercado específico ayuda a los agentes inmobiliarios a crear
42 publicidad personalizada y a elegir los medios de publicidad apropiados.

43 Corredores y agentes inmobiliarios prefieren trabajar y ser expertos en un área específica
44 de la ciudad denominada **área de prospección o área cultivo** (farm área). A este método
45 se lo llama *marketing dirigido*. Los agentes inmobiliarios conocen cada lote, casa y comercio
46 en su área de especialización. El agente debe recopilar datos de cada propiedad, fecha
47 de construcción, historial de ventas, tiempo de venta, valor fiscal, incluyendo el importe

de los impuestos inmobiliarios. También deben organizar reuniones con posibles clientes en su área para presentarse como especialistas en esa parte de la ciudad. En poco tiempo, el marketing dirigido comienza a dar sus frutos en listados nuevos, ofertas de compra y en ventas de propiedades. A través del trabajo arduo, los agentes inmobiliarios se ganan la reputación de expertos en su área de especialización. Cuando los residentes deciden vender su propiedad consultan con el experto en la zona sobre valor de su propiedad en el mercado actual.

Después de la venta, los agentes inmobiliarios deben seguir manteniendo contacto con los compradores y vendedores por un periodo de tiempo razonable. Hacer un seguimiento (follow up) es una de las mejores formas de garantizar la satisfacción de compradores y vendedores. El seguimiento es importante en todos los aspectos de las compras, ventas y alquileres de bienes raíces porque generan una buena reputación, futuras recomendaciones y publicidad de palabra o de boca en boca.

Preguntas de práctica

3. Nombre las cinco especialidades de ventas inmobiliarias.

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

4. Los agentes inmobiliarios se especializan en un área geográfica o en un tipo particular de propiedad llamado _____ o de cultivo.

5. _____ implica el desarrollo de una base de datos de posibles clientes para dirigir un mensaje específico.

1.3 ADMINISTRACIÓN DE PROPIEDADES

La **administración de propiedades (property management)** es un servicio brindado por un profesional o una empresa contratada para administrar y mantener una propiedad en representación de los propietarios. El contrato de administración describe los servicios del **administrador de propiedades (property manager)** que comúnmente suele incluir la administración, el mantenimiento, el alquiler y la publicidad de las unidades disponibles. La prioridad principal del administrador es proteger la inversión del propietario y maximizar la rentabilidad de la inversión. La administración de propiedades es más amplia que la de un agente de alquileres. Los **agentes de alquileres (rental agents)** son solamente intermediarios que después de conseguir un inquilino cobran una comisión y se desligan de la propiedad. En cambio, los administradores de propiedades siguen administrando la propiedad una vez que un agente inmobiliario les encuentra un inquilino.

La mayoría de los inversores que desean participar en el negocio de propiedades de inversión se convierten en propietarios ausentes. Un **propietario ausente (absentee owner)** no reside en la propiedad y entrega la administración de la inversión a un administrador de propiedades profesional. Debido al aumento de los propietarios ausentes, la administración de propiedades ha experimentado un rápido crecimiento y especialización. Los administradores de propiedades son responsables del cobro del alquiler, de mantener buenas relaciones con

DEARBORN EDUCACIÓN INMOBILIARIA

Durante más de 60 años, Dearborn ha establecido los estándares sobre la educación inmobiliaria. Como publicación educativa, Dearborn ofrece los mejores contenidos y servicios de apoyo de aprendizaje en la industria. Usted puede obtener el éxito a través de la experiencia y conocimiento insuperables sobre la capacitación de la industria de bienes raíces de Dearborn.

Nuestra experiencia, dedicación, y capacidad para producir constantemente contenido educativo y de capacitación inmobiliario actualizado de la más alta calidad es la razón de nuestros conocimientos. Nuestros autores son experimentados y poseen años de experiencia en la práctica real inmobiliaria, por lo tanto, nuestros contenidos abarcan todas las etapas de la carrera de un profesional de bienes raíces, desde la obtención de las licencias, la preparación para los exámenes, y la educación continua hasta de un corredor inmobiliario, la tasación, la inspección de viviendas y el desarrollo profesional.



Escanee para buscar actualizaciones de contenido

Dearborn[®]
Real Estate Education

www.dearborn.com

For comments or queries about this product,
please email us at contentinquiries@dearborn.com.

ISBN: 978-1-0788-4852-7



9 781078 848527

