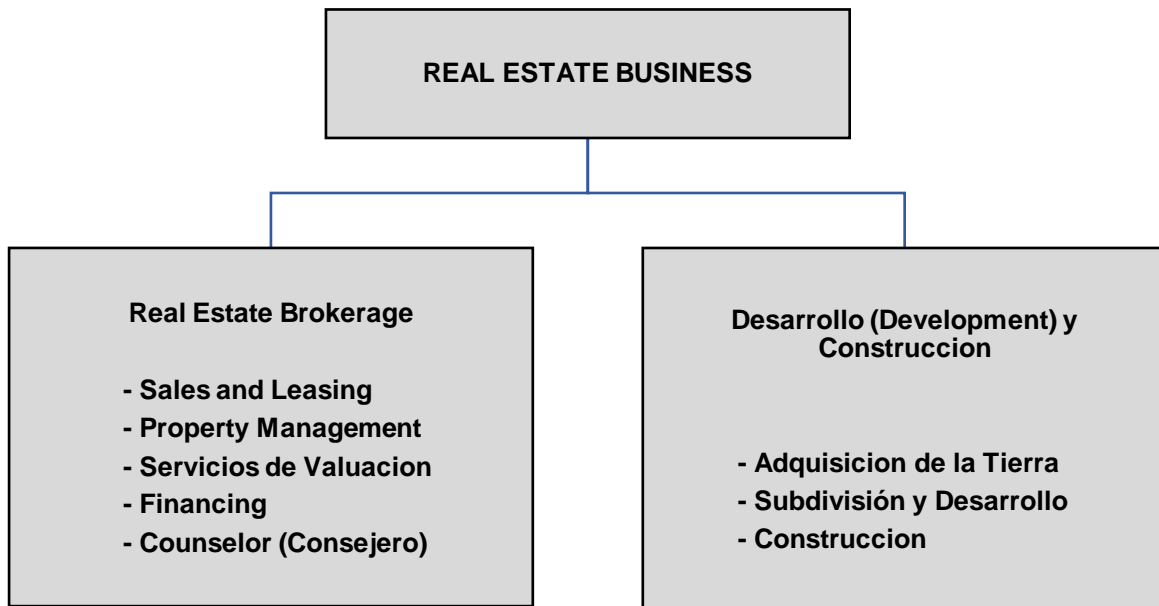


RESUMEN SECCIÓN 1 EL NEGOCIO INMOBILIARIO

• INTRODUCCIÓN

El término Real Estate Business se refiere a la industria o actividades que envuelven transacciones de real property por un licenciado en Real Estate.



Los Licenciados en Real Estate trabajan como **no representativos** facilitando transacciones, como transaction broker proveyendo limitada representación o como agentes de otros.

El agente es pagado porque él es un profesional que provee servicio especializado y tiene experiencia en al menos tres áreas:

1. Detalles de la propiedad que se transfiere
Transferencias de títulos, property taxes, financiamiento, ordenanzas de zoning
2. Conocimiento de las condiciones del mercado
Cambios de precios en el mercado, fluctuaciones en la oferta y demanda, permisos de construcción y buildings moratorias
3. Conocimiento de cómo es el mercado de real estate o negocios de real estate.
Incluye experiencia en ubicar compradores (ej: no es lo mismo buscar una oficina para un médico

que una gasolinera)

REAL ESTATE BROKERAGE

Sales and Leasing

Algunos broker's se especializan en propiedades residenciales otros en comerciales, industriales o agricultura.

Muchos brokers y sales associates eligen una porción de una ciudad y se hacen expertos en esa parte. Ese conocimiento se llama farm área (farming).

Especialidades de ventas

1. **Residencial:** el Chapter 475 FS define Residencial como 4 o menos unidades, tierra vacante en zonas para 4 o menos unidades, propiedad para agricultura de 1 O acres o menos.
2. **Comercial:** son propiedades de más de 4 unidades, tiendas, edificios de oficinas, y shopping centers.
3. **Industrial:** los sales associates o brokers deben tener conocimiento de tres tipos de propiedades en este campo: situados en parques industriales, desarrollo de parcelas industriales en áreas centrales e incremento industrial.
4. **Agricultural:** el chapter 475 FS lo define como una propiedad de más de 10 acres.
5. **Businesses (Negocios):** se refiere a business broker. En este campo se debe tener conocimiento sobre la valuación del goodwill (llave de negocio) y propiedad personal.

Los licenciados tienen la obligación moral y ética de adquirir los conocimientos para realizar las transacciones. Uno de los mejores caminos para asegurar la satisfacción de los clientes es la técnica denominada follow-up, que significa el seguimiento de compradores y vendedores después de la venta.

Property Management

El manejo de la propiedad de otra persona, se da únicamente cuando el dueño de la misma no la maneja personalmente o no reside en la misma. Es decir: **Property management se da cuando existe absentee owners (dueño ausente)** ,

Este tipo de trabajo realizado por el licenciado generalmente se paga con un porcentaje del gross income (ingreso bruto)

Servicios de valuación

Es el proceso de estimar el valor de una propiedad.

Appraisal: Es considerado un **arte**, no una ciencia y es realizado por aquellas personas con licencia de appraisal

El appraiser es pagado con un fee, no una comisión.

El licenciado en real estate que no tiene una licencia de appraisal no puede realizar appraisers. El Chapter 475 FS solamente lo habilita para proveer servicios de valuación

El licenciado comúnmente realiza CMA (Comparative Market Análisis)

El licenciado puede cobrar un fee por realizar este estudio o incluirlo dentro de la comisión de venta.

Este estudio comparativo se basa en Las ventas pasadas (del último año), las propiedades que están en el mercado y las que salieron del mercado sin venderse (expiradas).

Financiamiento

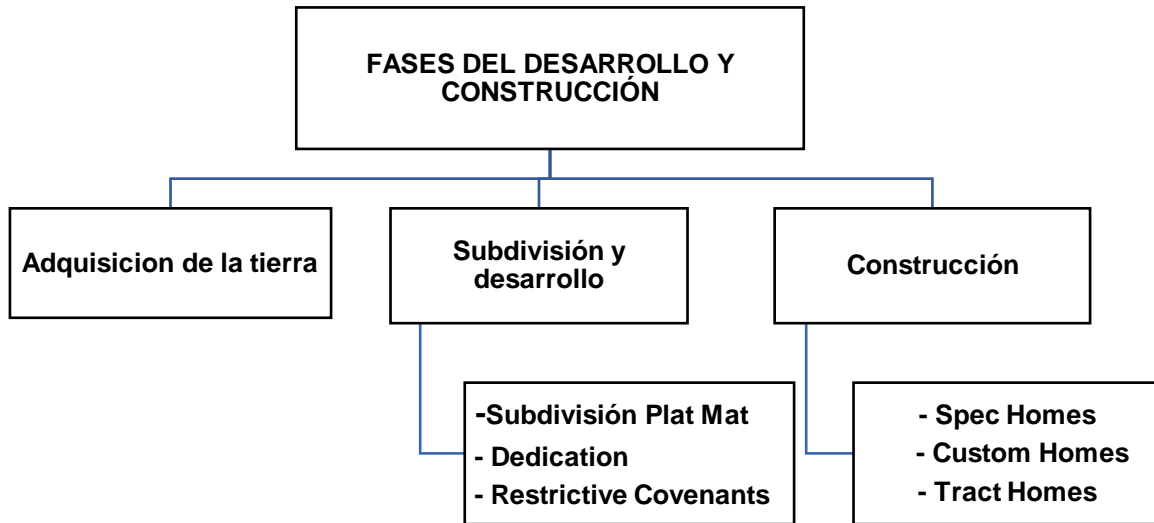
Más del 90 % de las ventas envuelven un financiamiento. Por lo tanto, el Licenciado en Real estate debe tener conocimiento del mercado del financiamiento.

Consejo (Counselor's)

La función de un licenciado como consejero es analizar los problemas actuales o potenciales y recomendar cursos de acción para los mismos.

- **DESARROLLO Y CONSTRUCCIÓN (Development and construction)**

Son tres las fases de desarrollo y construcción:



1. Adquisición de la tierra: zoning y uso de la tierra deben ser estudiados para determinar qué tipo de desarrollo es permitido.
2. Subdivisión y desarrollo: subdivisión es el proceso de convertir una parcela de tierra en pequeñas unidades o lotes. El desarrollo es el proceso de mejorar la tierra para su uso productivo. Para proteger al consumidor, muchos gobiernos locales requieren que los developers envíen una subdivisión plat map, esto indica el tamaño y ubicación de los lotes individuales, calles y utilidades públicas, incluyendo líneas de agua y disposición de aguas cloacales. Típicamente el developer (constructor) es responsable por construir las calles que luego son entregadas a la ciudad.
Dedication, el dueño regala la tierra al gobierno para el uso público.

El gobierno está obligado a mantener las calles, una vez que acepta el regalo y cobra impuestos (taxes).

Los developers graban en los record públicos restricciones que establecen criterios tales como mínimas medidas, tipo de construcción, diseños, etc denominadas restrictive covenant. Restrictive covenants son usados para asegurarse que la calidad de las construcciones no haga decrecer el valor de las propiedades del vecindario.

3. Construcción: hay tres categorías de construcciones residenciales
Spec Homes: se denominan "en especulación". Envuelve compra de uno o más lotes y se construye sin tener al comprador. Es decir, se construye y después se vende.
Custom Homes: se realiza la construcción con los planos proveídos por el comprador.
Tract Homes: son un tipo de construcción especulativa. Es una subdivisión con varios modelos de casas. Los compradores eligen un modelo y un lote donde quieren que se construya. Se refiere a pre-construcción.

- **EL ROL DEL GOBIERNO**

Gobierno Local: se ocupa de los taxis sobre la propiedad y las actividades regulatorias tales como licencias ocupacionales, permisos de construcción buildings moratorias.

Gobierno Estatal: identifica las zonas y regiones que están protegidas. Cobra los impuestos: State documentary stamp on the Deed, State documentary stamp on the Note e intangible tax son requeridos cuando la propiedad es transferida a través de un mortgage (hipoteca).

Gobierno Federal: las acciones fiscales y monetarias tomadas, inmediatamente influyen, en los precios, ingresos, intereses, etc. Varias agencias federales influyen en Real Estate, tales como Department of Housing and Urban Development (HUD), Federal Housing

Administration (FHA), Department of Veterans Affairs (DVA), Environmental Protection Agency (EPA), IRS y Federal Reserve System.

- **ORGANIZACIONES PROFESIONALES**

Asociaciones profesionales juegan un importante rol en la industria de Real Estate NAR (National Association of Realtors) promueve ética y educación en la industria de real estate.

FAR (Florida Association of Realtors) ofrece programas educativos para sus miembros, además de servicios especiales y el Board the Realtors locales operan en el condado con el MLS (multiple listings services).