

**RESUMEN SECCIÓN 5**  
**ACTIVIDADES Y PROCEDIMIENTOS DE INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA**

- **OFICINAS DE BROKERAGE**

Todo broker activo es requerido tener una oficina y registrar tal oficina con el DBPR.

La oficina del broker debe consistir en al menos un cuarto cerrado en un edificio que pueda proveer la privacidad necesaria para conducir negociaciones o realizar cierres. La oficina primaria del broker es conocida como principal office. Los libros, records, y todo papel referente a las transacciones de real estate deben ser guardados en esta oficina.

Si el local zoning lo permite, el broker puede tener su oficina en la casa, siempre y cuando tenga un cartel que lo identifique.

Un broker podría tener una oficina en otro estado, acordando por escrito que cooperará con cualquier investigación iniciada bajo el Chapter 475 FS.

Sales associates no tienen permitido abrir oficinas. Ellos deben ser registrados en el trabajo en una oficina mantenida por su empleador. Principal o branch office

### **Branch Offices (Oficinas secundarias)**

Si un broker desea conducir negocios desde una ubicación adicional, debe registrar cada locación como branch office y pagar los fees correspondientes.

El FREC puede solicitar al broker que abra una branch office si el FREC decide que el trabajo conducido por el broker en ese lugar es de tal naturaleza que el público lo necesita. La registración dada a una branch office no es transferible. Por ejemplo, si un broker decide cerrar una branch office en un lugar y abrir en otra zona, él debe registrar la nueva y pagar los fees correspondientes. El broker puede reabrir la anterior dentro del periodo en que pagó los fees.

Los sales associates pueden estar registrados en la oficina principal o en alguna branch office.

Un temporary shelter es un lugar tal como una carpa donde se da información y que está armada temporariamente para protección de los clientes y sales associates.

Si en ese lugar temporario se registran operaciones, debería registrarse como branch office. En suma, el tipo de actividad que se realiza en el shelter determina si debe o no ser registrado como branch office.

## Signs (Carteles) de entrada

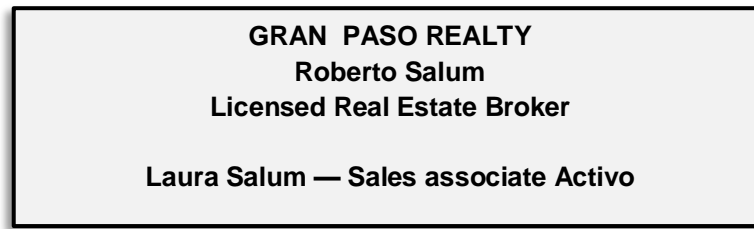
Cada activo broker debe mostrar un cartel en el exterior o interior de la entrada de su oficina principal y toda branch office, de tal manera que sea fácilmente observable para cualquier persona que entre a la oficina.

Cada cartel debe contener el nombre del broker, el nombre comercial (trade name) si lo tiene y las palabras "Licensed Real Estate Broker" o "Lic. Real Estate Broker"

En el caso de una partnership, corporación, limited liability cia, o limited liability partnership (distintos tipos de sociedades) el cartel debe contener el nombre de la firma o de la corporación, el nombre de al menos un activo broker y las palabras "Licensed Real Estate Broker" o "Lic. Real Estate Broker".

Un broker puede poner el nombre de los sales associates o broker-associates en el cartel separados por una línea entre el nombre del broker y el del sales associate. El nombre del sales associate o broker-associate tiene que estar con su estatus.

Por ejemplo:



## • ADVERTISING (PUBLICIDAD) — GUIAS PARA PUBLICIDAD

La ley del estado declara que cualquier persona que publicita o hace alguna representación oral o escrita de que presta servicios de real estate, está actuando como un real estate broker.

Publicación falsa o mentirosa en radio, televisión o medio escrito con el propósito de inducir a una persona a comprar, vender, rentar, o adquirir intereses en un título de propiedad ubicada en Florida es ilegal.

Toda publicidad, incluyendo las tarjetas personales debe estar hecha de tal forma que cualquier persona entienda que está tratando con un profesional en real estate y con una empresa de real estate.

Una publicidad que provea solo un P.O. box, teléfono o el nombre de la calle es considerada un **blind advertisement** y está prohibido.

Blind advertisement es una publicidad donde se falla en colocar el nombre de la firma de brokerage.

Cuando se publicita en un sitio de Internet, el nombre de la firma debe aparecer junto al **point of contact information**. Este punto de contacto se refiere al nombre de la firma incluyendo dirección de correo, dirección física, dirección de e-mail, teléfono o fax.

Cada vez que un broker o sales associate realiza una publicidad debe hacerlo de tal manera que quede claro que es un licenciado en real estate.

Cuando un licenciado incluye su nombre, este debe ser el mismo que está registrado con el FREC. Carteles o anuncios clasificados que difieren del nombre registrado de la firma de brokerage es ilegal.

También es falso, fraudulento y mentiroso colocar un cartel de vendido en una propiedad antes de que se realice el cierre de la misma sin tener primero el consentimiento del vendedor.

Todo material promocional tales como magnéticos de refrigerador y notepads que sea realizado por el sales associate debe contener el nombre de la firma de brokerage. Nunca debe hacerlo solo con su nombre.

- **CONTROL DE LOS DEPOSITOS - ESCROW O TRUST ACCOUNTS**

En el curso del negocio el broker es confiado con moneda, documentos u otras cosas de valor. La ley de florida y las reglas del FREC son muy explícitas en cuanto a la forma en que esas propiedades deben ser mantenidas por el broker.

Todo cash o equivalente a cash de la propiedad confiada al broker deben ser colocadas inmediatamente en un escrow account (trust). Un escrow account que es una cuenta donde se mantiene el dinero de terceras personas en confianza para otras.

**Inmediatamente para el Sales associate**

El Sales associate que recibe un dinero por una propiedad debe inmediatamente entregárselo a su broker o empleador. Inmediatamente para un sales associate es definido como no más allá de finalizado el próximo día hábil o next business day.

Si el sales associate recibe un cheque a su nombre personal, debe endosarlo e incluir las palabras "For deposit only to the (nombre de la cuenta de escrow)" y dárselo al broker.

Un depósito, referido como earnest money puede ser en forma de cash, cheque o cualquier medio que pueda ser convertido en efectivo.

### **Inmediatamente para el broker**

Inmediatamente para un broker es definido como no más allá de finalizado el tercer día hábil o business day (se excluyen Sábados, Domingos y Feriados legales). Esos tres días se cuentan desde que el sales associate lo recibió o cualquier empleado del broker.

Florida Rules of Civil Procedures dice que el día que los fondos son recibidos no se debe incluir, si se debe incluir el último día.

Por ejemplo, un sales associate recibe un cheque de un posible comprador un día jueves. El sales associate tiene hasta finalizar el viernes para entregar el cheque al broker. El broker tiene hasta el martes de la semana siguiente para depositar tal cheque en el escrow account.

Ocasionalmente un licenciado puede recibir un cheque postdatado o una promissory note (promesa de pago) como un earnest money deposit. Para que el broker pueda recibirlos debe primero tener la autorización del vendedor. Una vez que está autorizado debe guardar el cheque en un lugar seguro en la oficina hasta la fecha del cheque e inmediatamente depositarlo en su escrow account.

La ley de la Florida requiere que el broker sea el firmante de las cuentas que escrow. Tales fondos recibidos pueden ser colocados en interest-bearing o no interest-bearing escrow account con una compañía de títulos, un banco comercial, o una cuenta de ahorros o si esta designado en el contrato de ventas un abogado de Florida.

Si el escrow es colocado en una cuenta de intereses debe tener una autorización escrita de la persona que entregó el dinero. El broker puede recibir ese interés solo con el acuerdo escrito de todas las partes de la transacción.

Todos los fondos deben ser mantenidos en el escrow account hasta que la transacción haya sido cerrada si no se llega a cerrar la transacción esos fondos serán distribuidos de acuerdo a lo que legalmente se disponga (explicado más adelante)

El Broker debe mantener los record, libros y cuentas disponibles para auditorias del DBPR por 5 años.

<b><i>Inmediatamente para el sales associate:</i></b>						
<b>Ejemplo 1</b>						
<b>Lunes</b> Recibio <b>Sales</b> associate	<b>Martes</b> Entregó H <b>Broker</b>	<b>Miercoles</b>	<b>Jueves</b>	<b>Viernes</b>	<b>Sábado</b>	<b>Domino</b>
<b>Ejemplo 2</b> <b>Viernes</b>	<b>2</b> <b>Sábado</b>	<b>Domingo</b>	<b>Lunes</b>	<b>Martes</b>	<b>Miercoles</b>	<b>Jueves</b>
 <b><i>Inmediatamente para el broker</i></b>						
<b>Ejemplo 1</b>						
<b>Lunes</b> <b>Recibió</b> <b>Sales</b> <b>Associate</b>	<b>Martes</b>	<b>Miercoles</b>	<b>Jueves</b> <b>Depositó</b> <b>Broker</b>	<b>Viernes</b>	<b>Sábado</b>	<b>Domingo</b>
<b>Ejemplo 2</b>						
<b>Viernes</b> Recibió el Sales Associate	<b>Sábado</b>	<b>Domingo</b>	<b>Lunes</b>	<b>Martes</b>	<b>Miercoles</b> Depositó el Broker	<b>Jueves</b>

### **Disposición de Depósitos de Escrow**

Todo dinero recibido como earnest money debe ser puesto inmediatamente en una cuenta de escrow y no puede ser mezclada con la cuenta personal u operativa del broker.

Commingle es una práctica ilegal donde los fondos del escrow se mezclan con los fondos del broker

Sin embargo el broker está autorizado a colocar de su cuenta personal o de negocio hasta \$1,000 para mantener la cuenta de escrow, hasta \$5,000 de sus fondos personales o de la compañía en la cuenta de escrow de property management.

La cuenta de escrow debe ser conciliada con el banco cada mes y el broker debe firmarla y colocar la fecha de la conciliación. El Chapter 475 FS establece un “tiempo razonable” para que el broker pueda corregir los errores, siempre y cuando estos no sean por falta de fondos.

**Conversión** es el desautorizado control o uso de la propiedad personal de otra persona.

**Conflicting demands** (demandas conflictivas) ocurren cuando un comprador y un vendedor hacen demanda referente a los fondos depositados en una cuenta de escrow.

Si un broker no puede resolver este conflicto, debe notificar al FREC, por escrito y dentro de 15 días hábiles de la última demanda por alguna de las partes, al menos que se den los siguientes hechos:

- 1.- Broker que fueron confiados con earnest money concernientes a ventas residenciales utilizando HUD (viviendas bajo el control del gobierno) en la venta.
- 2.- En el caso que un comprador de una unidad de condominio, dé al licenciado una noticia por escrito de su intención de cancelar el contrato como lo autoriza el acta de condominio, el licenciado debe devolver el escrow sin notificar a la Comisión.
- 3.- Si un comprador de buena fe, no califica para los términos requeridos por la compañía de mortgage, el licenciado debe devolver el escrow sin notificar a la Comisión.

En los casos en que el broker se encuentre en situaciones de **good faith doubt** (una parte, libre de su intención de fraude, fallo en alguno de sus deberes establecidos en el contrato) el broker debe comunicar a la comisión, por escrito, dentro de 15 días hábiles e instituir dentro de 30 días hábiles alguno de los 4 procedimientos.

El good faith puede darse cuando:

- la fecha de cierre ha pasado y el broker no recibe instrucciones de las partes para distribuir el escrow
- La transacción no se ha cerrado, pero el broker recibe la noticia de alguna de las partes de su intento de no cerrar, pero no recibe instrucciones de las partes para distribuir el escrow
- Una de las partes ha fallado en las transacciones y no responde al broker sobre la distribución del escrow. En este caso el broker debe enviar una carta certificada, donde le informa que en el caso de no responder el broker se toma la autoridad de dar los fondos a la parte demandante.

En casos de demandas conflictivas el broker puede instituir alguno de los siguientes pasos:

**-Mediation** (mediación) Si todas las partes dan un consentimiento escrito, la disputa puede ser resuelta con una mediación, que es un informal procedimiento en el cual se intenta acercar a las partes. Si este procedimiento no llega a un acuerdo de las partes

-dentro de los 90 días siguientes a que la última parte demando los fondos, el licenciado debe optar por alguno de los otros 3 procedimientos.

**-Arbitration** (arbitración) Es el proceso en el cual con el consentimiento de todas las partes el asunto es enviado a una tercera parte. Cada uno presenta su posición a la tercera parte y este toma una posición a favor de una u otra. Las partes deben acordar por adelantado que aceptan la decisión de la tercera parte.

**-Litigation** (juicio) Si las partes no pueden llegar a un acuerdo, el asunto puede ser enviado a una corte de ley para su resolución por interpleader (es el procedimiento en el cual el broker, no teniendo interés en los fondos, los deposita en la corte para que sean distribuidos según la decisión de la misma).

Un **declaratory judgment** es el remedio que establece el derecho de una de las partes cuando los derechos están en duda

**-Escrow disbursement order (EDO)** el broker puede elegir requerir que sea la Comisión quien resuelva la disputa de los fondos. Si la Comisión comunica por escrito al broker que un EDO no es posible, el broker debe elegir algunos de los pasos siguientes.

**En caso de demandas conflictivas el broker deber seguir alguno de estos pasos**

- Mediation (Mediación)
- Arbitration (Arbitración)
- Litigation (Litigación, juicio)
- Escrow Disbursement Order (EDO)

**Advance Fee**

Los fondos cobrados por el broker por adelantado para listar una propiedad son referidos como advance fees. Por ejemplo un broker puede recibir del vendedor una cantidad de dinero para publicidad y promoción del listing.

Cualquier broker quien cobra, recibe o contrata por un advance fee debe depositar cuando lo cobra, al menos el 75 % en una cuenta especial, llamada advance fee trust account or advance fee escrow account.

La cuenta debe ser mantenida en un banco o algún depositario en Florida. Y no puede ser commingle con otras cuentas de escrow. Las cuentas deben ser separadas por cada advance fee cobrado. El broker debe reconciliar las cuentas mensualmente. Cuando la cuenta ha llegado a cero o tiene un balance muy pequeño y la cuenta no tiene actividad durante un período dado, el broker debe preparar un reporte que junto a la copia del statement del banco debe ser guardado.

El broker solo puede utilizar esos fondos para los gastos que sean para beneficio del seller o para publicidad de la propiedad listada. Las expensas de un broker, tales como teléfono, renta, automóviles, Comisiones no pueden ser pagadas con el advance fee.

El broker debe darle al vendedor una copia de todos los gastos cada trimestre y una contabilización separada de los gastos totales cuando la propiedad ha sido vendida o el listing ha expirado.

Si un advance fee ha sido pagado en relación a un listing y la propiedad no fue vendida durante el término del listing o dentro de un período de 18 meses de la fecha de contrato el que sea menor, todos los fondos mantenidos por el broker deben ser retomados al seller con una completa contabilización de los fondos.

Los requerimientos del advance fee no aplican a un remate, si el broker y el vendedor han entrado en un contrato escrito donde se anticipan expensas al broker para ser pagadas, dichos fondos deben estar en una cuenta de escrow, pero no en una advance fee trust account

Violar estos requerimientos de advance fee es un **misdemeanor of the first degree** y puede resultar en la prisión de hasta un año y multa de hasta \$1000 y posible suspensión y revocación de licencia Además la ley permite al vendedor solicitar el monto triplicado (triple damage) por danos más gastos razonables para sus abogados.

- **LISTAS DE RENTAS Y COMPAÑÍAS DE RENTAS**

Un broker o sales associate que negocia una renta o cobra un fee por proveer información de rentas, debe dar al probable tenant (persona que renta) un contrato o un recibo que contenga las cláusulas que establecen la devolución del fee:

Si el prospectivo tenant no obtiene una renta, tiene el derecho a recibir el **75 %** del fee pagado dentro de 30 días de la fecha del contrato o recibo.

Si la información dada al prospectivo tenant no es actual o es inadecuada con respecto a lo que fue solicitado, el **100%** del fee debe ser devuelto dentro de los 30 días de la fecha de recibo o contrato a demanda del prospectivo tenant. Dicha demanda puede ser oral o escrita.

Cualquier persona que falla en entregar el recibo, o en devolver el dinero puede ser culpable de *misdemeanor of the first degree*.

La mayoría de la gente cree que los broker's son expertos en todas las áreas de los negocios de real estate por lo tanto tiende a solicitar opiniones sobre las cuales un broker no está calificado para darlas.

A menos que un real estate broker este calificado como experto él o ella pueden ser culpables de negligencia si da una opinión que no está fundada en la realidad.

La opinión del título es una de las más peligrosas de dar para un broker. Antes de darla un broker debe consultar con un abogado y siempre avisar al posible comprador de la necesidad de ver un abogado que examine el título y si no quiere hacerlo que obtenga un seguro de título.

En el caso de que el broker conozca que el título de la propiedad no es comerciable, o que existe un lien sobre el mismo, el broker debe comunicar estos aspectos al comprador.

Representation of value. La ley permite al broker dar un valor de una propiedad. El broker no puede, sin embargo, exagerar, o tomar datos que el conozca que no son reales.

Cualquier representación hecha por un broker puede más tarde ser la base para cargos de fraude, rompimiento de contrato o rompimiento de confianza.

**Puffing** es el término usado que describe a un licenciado en real estate cuando exagera los beneficios de una propiedad.



**Por ejemplo:** El Sales associate dice, esta propiedad tiene una ubicación inmejorable, cuando en realidad está alejada de muchos centros comerciales el sales associate está haciendo **puffing**.

Otra situación diferente es cuando en el mismo caso el sales associate dice, "esta propiedad está al lado de centros comerciales", la afirmación es falsa y podría ser cargado con **misrepresentation**

- **COMISIÓN DEL BROKER**

La industria de real estate está sujeta a leyes estatales y federales antitrust.

Es ilegal por un broker negociar una comisión fija con otros broker o negociar un fee fijo por los servicios que presta. Es decir, los brokers no pueden ponerse de acuerdo para cobrar un porcentaje fijo o un monto fijo por servicios prestados.

El monto de la comisión es negociable entre el broker y el comprador o vendedor. Ni el FREC ni las leyes de Florida establecen o regulan el monto de las Comisiones pagadas.

En aquellas instancias en que un vendedor o un comprador se niegan a pagar al broker la comisión que ha sido pactada el broker puede iniciar una demanda para cobrar.

Las Comisiones recibidas por el sales associate deben ser pagadas por el broker.

Nunca por el comprador o vendedor. En el caso que el broker no pague la comisión como ha sido pactada el sales associate puede iniciar una demanda al broker. Bajo la ley de la Florida un Sales associate no puede operar independientemente como un broker por lo tanto toda comisión y todo listing son legalmente propiedad del broker

El sales associate que acepta listing, depósitos, o Comisiones de alguna fuente DEBE aceptarlas en nombre de su broker y con el expreso consentimiento de este.

Cuando un broker recibe moneda de alguna persona más allá del comprador o vendedor, esto es considerado kickback (retorno, coima). Es legal recibir un kickback siempre y cuando el broker informe a todas las partes en la transacción de su acuerdo con un tercero. Por ejemplo, un broker obtiene un 1,5% de las compras hechas por sus clientes en una tienda determinada, no es ilegal si sus clientes están informados de ese acuerdo.

Sin embargo, RESPA prohíbe a cualquier licenciado recibir kickback de las compañías de título o compañías de seguro, haya o no autorización de las partes

Es ilegal también, el pago hecho por un licenciado a cualquier persona no licenciada. La ley establece la excepción de una firma o un dueño de un complejo de apartamentos que paga a un tenant hasta \$50 (**finder fee**) por cada nuevo tenant traído al complejo.

**Acciones del broker que pueden afectar el título de propiedad:** Ningun broker o sales associate colocará o hará que se incluya en los **registros públicos de un Condado**, cualquier contrato, asignación, deed, testamento, mortgage o declaración junta, cuyo propósito sea afectar o grabar el título de cualquier propiedad a sabiendas que es falso, inválido o no autorizado para ser colocado en los records publicos, o no se ejecutará en forma debida, o la ejecución o el registro no han sido autorizados por el dueño de la propiedad, maliciosamente o con el propósito de cobrar una comisión, o de forzar el pago de dinero al broker o sales associate u otra persona, o de cualquier propósito fuera de la ley.

Sin embargo, nada en este párrafo será interpretado de manera de prohibir a un broker o sales associate el registro de una sentencia dictada por una corte de este Estado o de realizar un embargo sobre una propiedad, siempre que esté expresamente permitido por acuerdos contractuales.

Referencia: 475.42 (l) (j) FS

El sales associate quien cambia de empleador, es requerido cumplir ciertas acciones antes de que pueda trabajar legalmente con el nuevo empleador.

Primero, el sales associate debe notificar al FREC no más allá de 10 días del cambio, en una forma provista por la Comisión con el nombre del nuevo empleador y la dirección.

Después del cambio, el sales associate no puede desviar al comprador o vendedor al nuevo empleador para finalizar la transacción. Desviar al comprador o vendedor o utilizar la información confidencial no es ético y es ilegal en este estado. En efecto, el sales associate debe esperar un tiempo prudencial antes de activamente traer a compradores y vendedores a su nuevo empleo.

Porque existe una relación fiduciaria entre broker y sales associate, las obligaciones del sales associate no analizan con la terminación del empleo. El sales associate tiene prohibido dar información confidencial de su antiguo trabajo, y tiene prohibido decir cualquier cosa que desacredite a su antiguo empleador o dañe su reputación.

Si un sales associate duplica records, listing o confidencial información de su antiguo empleador sin su consentimiento, es culpable de romper la confianza entre ambos.

Si toma los records originales de su antiguo empleador, es culpable de larceny (robo) y está expuesto a penalidades administrativas por el FREC, acciones civiles en corte y penalidades criminales.

### **CAMBIOS DE DOMICILIO**

FREC requiere que los licenciados deben notificar al DRE por escrito de cualquier cambio en su dirección dentro de los 10 días después del cambio.

Fallar en hacerlo puede derivar en una citación y una multa de \$100.

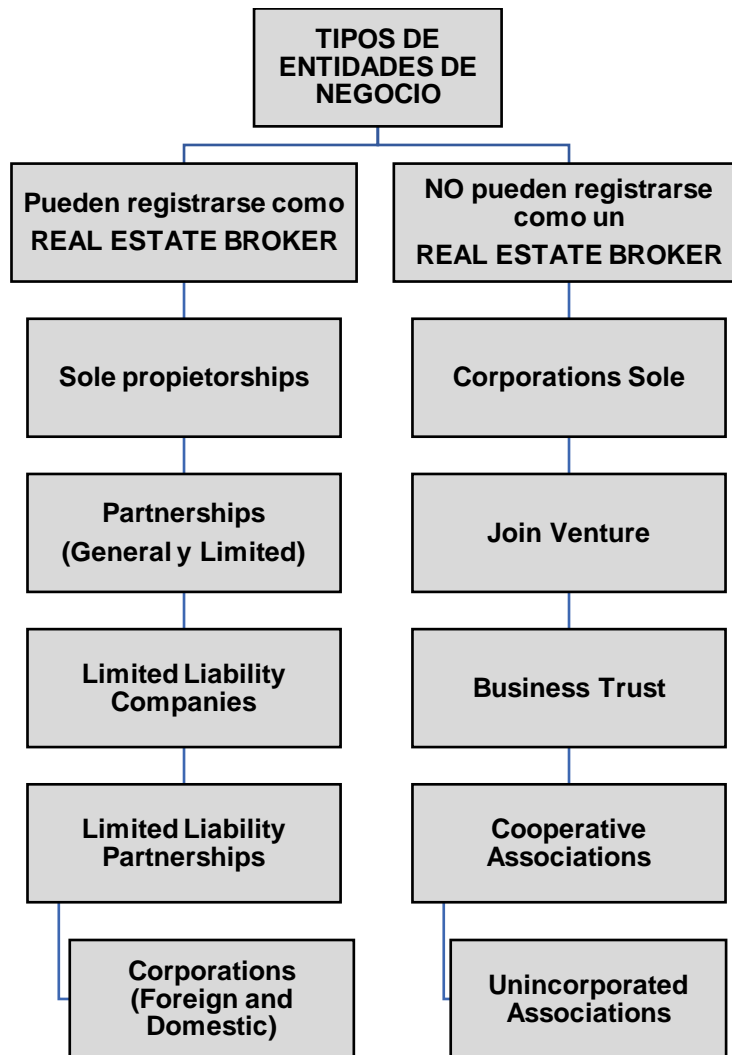
### **MEMBRESIAS EN ORGANIZACIONES**

Cuando un broker o sales associate usa la insignia, emblema o nombre de cualquier organización que tenga que ver con real estate constituye una violación al 61J2, a menos que el broker o sales associate esté autorizado a usar la identificación por medio de una membresía, pago de cuotas y demás.

### **TIPOS DE ENTIDADES DE NEGOCIOS QUE PUEDEN SER REGISTRADAS**

Un broker puede elegir de varias formas de negocios. Sole proprietorships, partnerships (general y limited), limited liability partnerships, corporaciones y limited liability companies pueden ser registradas como real estate brokers o entidades de brokerage.

El Chapter 475 define el termino broker a cualquier persona quien es general partner, officer o director de una partnership o corporación que actúa como real estate broker.



### **Sole Proprietorships**

Es un negocio donde una sola persona es el dueño.

Es fácil de organizar y flexible para operar. Puede ser un negocio de brokerage si el dueño tiene una activa y válida licencia de broker. El broker puede usar su propio nombre o un nombre ficticio una vez que él lo ha registrado con el FREC

El sole proprietorships es personalmente responsable no solo de sus actos, sino también de las acciones cometidas por sus empleados actuando dentro de los deberes de su empleo.

Este tipo de negocio puede ser disuelto por cesar las actividades y notificar a la Comisión, expiración de la licencia, muerte del dueño u orden de la corte.

## Partnerships (Sociedades)

**General Partnerships** es una asociación de dos o más personas con el propósito de juntas conducir un negocio. Cada una es responsable por las deudas incurridas en el negocio y cada una tiene en poder de contratar con otras en transacciones recibiendo una parte de las ganancias acordadas. Es creada por contrato, escrito, oral o implícito por la conducta de las partes.

Partnerships registradas como real estate brokerage deben obtener una registración en nombre de la sociedad. Al menos uno de los socios debe ser licenciado y activo broker.

Cada una de las partes que trata con el público como broker debe tener una licencia válida y activa. Un sales associate o broker-associate no puede ser un general partner en una sociedad registrada como real estate brokerage.

Cualquier cambio en la composición de la sociedad debe ser reportado al FREC. FREC quiere asegurarse que los nuevos socios obtengan la apropiada registración mostrando la membresía de la sociedad.

Si la sociedad tiene un solo broker activo y este muere, renuncia o su licencia es suspendida o revocada, el broker debe ser reemplazado dentro de 14 días. Fallar en la registración de otro broker activo en el plazo establecido podría resultar en la cancelación de la sociedad y las licencias de todos los miembros de la sociedad podrían ser involuntariamente inactivas

**Ostensible Partnership** (o cuasi partnership) existe cuando no hay una sociedad real pero las partes actúan de tal forma que el público no teniendo conocimiento de las relaciones de las partes cree que existe una sociedad.

Cualquier registrante que actúa como un ostensible partner está sujeto a la suspensión de su licencia. Los ostensibles socios también pueden ser responsables por las deudas de los otros.

Los brokers que comparten espacios y conducen sus negocios separadamente no deben usar el mismo nombre u operar bajo el mismo trade name (nombre de negocio). Ellos deben tener líneas de teléfono distintas, carteles indicando su nombre, usar distintos sobres. Es decir, mostrar claramente que no son parte de una sociedad.

**Limited Partnership** es creada con un documento escrito llenado con Florida Secretary of State. Debe haber uno o más general partner y uno o más limited partner para calificar bajo la ley. Los limited partner deben hacer una inversión en cash o propiedad, pero no en servicios.

La responsabilidad de los general partner es la misma que en una general partnership. Los limited partner no son responsables por las deudas de la sociedad al menos que el nombre del socio aparezca en el nombre de la sociedad o que el limited partner tome parte en el control del negocio.

Un limited partner es solamente responsable por alguna parte no pagada de su contribución, o algún assets (activo) manejado por él.

Una limited partnership que realiza servicios de real estate debe ser registrada con el FREC. Todos los general partner quienes tratan con el público deben ser licenciados como activos brokers y al menos uno de los general partner deben mantener su licencia de broker activa todo el tiempo. Todos los general partner deben ser registrados con el DRE. Los sales associate o broker-sales associate no pueden ser general partner, si pueden ser limited partner. Limited partner no se registran con el DRE.

## **Limited Liability Partnership**

Esta sociedad ofrece la misma protección que a los limited partner de una limited partnership.

Limite liability partner no son responsables por obligaciones de la sociedad, tales como errores, omisiones, negligencia, mala práctica o actos cometido por otros socios o por otros empleados, agentes o representativos de la sociedad.

Son responsables por los errores, omisiones, negligencia, mala práctica o actos erróneos cometidos por personas que estén bajo su supervisión y control o por el mismo.

Deben llenar una forma con la Secretary of State. El nombre de la Limited Liability partnership debe incluir las palabras "Registe red Limited Liability Partnership" o la abreviación "L.L.P" o la designación "LLP" como últimas letras del nombre.

## **Corporativos**

Una corporación es una persona artificial o entidad legal creada por ley y consiste en una o más personas. Puede ser creada para cualquier propósito legal, el cual debe ser descrito en la aplicación aprobada por la Secretary of State.

Foreign (extranjera) y domestic (estatal) pueden ser registradas como entidades de Brokerage.

Una foreign corporation es una corporación organizada bajo las leyes de otro estado pero que conducen negocios en Florida.

Las corporaciones son manejadas por un grupo de directores, actuando como officers (funcionarios), tal como un presidente, vicepresidente, secretario y tesorero.

En Florida una corporación puede actuar como real estate broker solo si antes prueba su legal existencia. Al menos uno de los officers o directores debe ser un broker activo. Los demás officers o directores que traten con el público también deben tener una licencia de Broker activa.

Todos los officers, sean o no licenciados, mantengan o no una licencia activa, deben ser registrados con el FREC para propósitos de identificación.

Un broker-associate o un sales associate no puede ser officers de una corporación.

Si hay solo un broker activo y este renuncia o muere, el espacio debe ser llenado por otro broker activo dentro de los 14 días calendarios. Mientras tanto la corporación no puede realizar ninguna transacción. Fallar en esos 14 días podría resultar en la automática cancelación de la licencia de la firma de brokerage y las licencias de todos los officers, sales associate y broker-sales associate quedan involuntariamente inactivas.

Si, en cambio, la corporación tiene más de un broker activo y uno de ellos muere o renuncia, la corporación no es afectada.

Es responsabilidad de cada activo officers y director ver que la corporación y todos los officers, directores, sales associate mantengan una apropiada registración y válidas y activas licencias.

## **Limited Liability Compartes**

Las LLC son una nueva forma de organización de negocio que ofrece la mejor parte de las corporaciones y las sociedades. Los dueños tienen protección de sus bienes personales por las deudas del negocio en el mismo camino de las corporaciones, pero el IRS trata a estas sociedades como a una partnership para propósitos de impuestos.

Los ingresos son taxados una sola vez como en la partnership y una LLC tiene gran flexibilidad en las deducciones de todos sus miembros.

Un sales associate tiene prohibido ser un officer o director en una corporación del real estate o general partners en un real estate limited partnership

Broker-associate y sales associate pueden registrarse como un individuo, o como una corporation profesional o limited liability company con la autorización del Department of State

## TRADE NAME

Un trade name puede ser cualquier nombre ficticio excepto el actual nombre de otro licenciado o registrante aplicado con el FREC. Un broker o una sociedad de brokerage, corporación puede usar un trade name después de haber sido registrado con el FREC. Una entidad de brokerage no puede funcionar bajo más de un trade name.

Sales associate solo pueden tener la licencia bajo su propio nombre. Los real estate brokers están exentos de la provisión del Florida Fictitious Name Act. (FS 865), porque ellos deben registrar su trade name (si es usado) con la Comisión. Ese trade name debe ser colocado en su licencia.

Sin embargo, las corporaciones de brokerage, limited partnerships y partnerships deben cumplir con la registración en la Secretary of State.

Los sales associate no pueden usar trade name (fictitious name); los sales associate deben registrarse bajo su propio nombre solamente.

- **ENTIDADES QUE NO PUEDEN REGISTRAR SE COMO BROKERAGE**

**Corporation sole:** es una organización eclesiástica o de iglesia y no debe ser confundido con una corporación por ganancias o sole proprietorship. Es otorgada al obispo u otros clérigos quienes tienen el poder de mantener el título de propiedad de los bienes de la iglesia. El título de la propiedad es heredado por los sucesores del puesto y no por los herederos. Un broker debe tener precaución cuando trabaje con este tipo de entidades y debe tener una opinión escrita de un abogado sobre el título de propiedad.

**Joint venture:** es una temporaria forma de negocios frecuentemente encontrada en real estate brokerage. Normalmente se da cuando dos o más personas se juntan para realizar un negocio determinado. No requieren acuerdos escritos. Los derechos, obligaciones de los joint venture son iguales a los de los socios en una partnership, excepto que están limitados a la transacción por el cual el joint venture fue creado. Los real estate broker generalmente combinan sus esfuerzos en transacciones de real estate para crear un joint venture, en tal caso el joint venture no debe registrarse con el FREC porque los individuos son registrados y licenciados.

**Business trust:** está formado por cualquier número de personas quienes hacen una inversión de un monto estipulado por unidad. El dinero colectado es usado para comprar, construir o vender real estate. El título de la propiedad se adquiere a nombre del trustee o grupo de trustees. No puede ser registrado con el FREC como un real estate brokerage. Sin embargo un empleado quien compra o vende propiedades para el trustee debe ser licenciado.

**Cooperative association:** es permitido conducir negocios en real estate. Pueden comprar, vender sus propios bienes pero no puede ser registrada como una firma de brokerage.

**Unincorporated associations** son generalmente reconocidas como grupo de personas asociadas para un fin no comercial con un propósito común. Un ejemplo, un grupo de dueños de un vecindario quienes se organizan con el propósito de mejorar o realizar mantenimientos. Tales organizaciones son responsables por las deudas de alguna manera como socios. Este tipo de asociaciones algunas veces compra o vende sus propiedades a través de un trustee o board de trustee.

Estas asociaciones no pueden registrarse como entidades de brokerage

Broker y sales associate deben ejercer extrema precaución al trabajar con corporation sole y unincorporated associations.