

BIENES RACÍES

Bosquejos de contenido nacional

Descripción de contenidos del examen para obtener la licencia de representante de venta de bienes raíces

Descripción de contenidos del examen para obtener la licencia de corredor de bienes raíces

PENNSYLVANIA

Bosquejos de contenido de exámenes estatales

Descripción de contenidos del examen para obtener la licencia de representante de venta de bienes raíces

Descripción de contenidos del examen para obtener la licencia de corredor de bienes raíces

Descripción de contenidos del examen nacional/general para representantes de venta

Vigencia: 1 de abril de 2025

La parte nacional/general del examen de bienes raíces está compuesta por ochenta (80) ítems calificados, que se distribuyen como se muestra en la siguiente descripción de contenidos. Cada sección contiene un recuento general de ítems y subtotales de cada subsección. Por ejemplo, si un área temática principal tiene tres (3) subtemas y diez (10) ítems, los subtemas contendrán el número de ítems necesarios para que el total sea de diez (10) ítems.

Además de elaborar nuestros exámenes nacionales/generales sobre bienes raíces conforme a especificaciones de contenido, Pearson VUE elabora también nuestros exámenes generales conforme a especificaciones de nivel cognitivo. Estas especificaciones de nivel cognitivo confirman que los candidatos poseen una comprensión integral de los conocimientos generales sobre bienes raíces y de los temas relacionados con la reglamentación federal. Miden si los candidatos tienen los conocimientos y, lo que es más importante, las destrezas y habilidades necesarias para proteger al público desde el primer día como licenciarios de bienes raíces. Cada ítem del examen se clasifica en una de estas tres categorías: conocimiento, aplicación o análisis. Un ítem de conocimientos requiere que los candidatos recuerden datos o definiciones específicos. Un ítem de aplicación requiere que los candidatos utilicen sus conocimientos y los apliquen a una situación. Un ítem de análisis requiere que los candidatos utilicen sus conocimientos y examinen un patrón de hechos para sacar una conclusión o tomar una decisión. Después del recuento de ítems para las principales áreas temáticas se incluyen desgloses por niveles cognitivos. Por ejemplo, si un área temática principal tiene diez (10) ítems, el recuento de ítems de nivel cognitivo será de diez (10) ítems.

El examen nacional/general también contiene cinco (5) ítems de prueba previa que no se contabilizan para el puntaje. Estos ítems se utilizan para reunir datos estadísticos sobre desempeño y ayudar a evaluar su adecuación de uso en futuros exámenes. Debido a que los ítems de prueba previa tienen exactamente el mismo aspecto que los elementos que se califican, los candidatos deben responder todos los ítems del examen.

I. CARACTERÍSTICAS DE LOS BIENES INMUEBLES, DESCRIPCIONES LEGALES Y USO DE LA PROPIEDAD (VENTAS 11; 6 CONOCIMIENTOS, 3 APLICACIÓN, 5 ANÁLISIS)

A. Bienes inmuebles versus bienes personales (3 ítems)

1. Accesorios, accesorios comerciales, frutos industriales o frutos pendientes
2. Embargo, separación y contrato de transferencia

B. Características de bienes inmuebles (2 ítems)

1. Características económicas
 - a. Escasez
 - b. Modificaciones / Mejoras
 - c. Permanencia de inversiones / Fijeza
 - d. Área de preferencia / Sitio
2. Características físicas
 - a. Inmovilidad
 - b. Indestructibilidad
 - c. Falta de homogeneidad / Singularidad

C. Descripciones legales (3 ítems)

1. Métodos utilizados para describir bienes inmuebles
2. Relevamiento

D. Controles públicos y privados de uso de tierras: cargas (3 ítems)

1. Controles públicos: poderes gubernamentales
 - a. Poder policial, dominio eminente, impuestos, herencia vacante
 - b. Ordenanzas de zonificación
2. Controles privados, restricciones y usurpaciones
 - a. Convenios, condiciones y restricciones (CC&R), Asociaciones de propietarios (HOA)
 - b. Usufructos
 - c. Licencias y usurpaciones

II. FORMAS DE PROPIEDAD, TRANSFERENCIA E INSCRIPCIÓN DEL TÍTULO (VENTAS 9; 5 CONOCIMIENTO, 2 APLICACIÓN, 2 ANÁLISIS)

A. Propiedad, patrimonio, derechos e intereses (5 ítems)

1. Formas de propiedad
2. Dominio pleno
 - a. Dominio pleno e irrevocable
 - b. Dominio imperfecto, restringido y sujeto a condición
 - c. Dominio vitalicio
 - d. Conjunto de derechos

3. Propiedades en arrendamiento y tipos de contratos de arrendamiento
 - a. Indefinido y renovable
 - b. Posesión indefinida y precaria
 - c. Alquiler bruto, neto, porcentual, etc.
4. Gravámenes y gravámenes prioritarios
5. Derechos sobre el aire de la superficie y el subsuelo

B. Escritura, título, transferencia de título e inscripción del título (4 ítems)

1. Elementos de una escritura válida
2. Tipos de escrituras
3. Transferencia de título
 - a. Alienación voluntaria de bienes
 - b. Alienación involuntaria de bienes
4. Inscripción del título
 - a. Notificación presunta o atribuida por la ley bajo ciertas circunstancias y notificación efectiva
 - b. Extracto de título y cadena de titularidad
 - c. Título de propiedad transferible sin restricciones, por no estar sujeto a gravámenes, vicios o limitaciones y vicio del título

III. VALOR DE LA PROPIEDAD Y TASACIÓN (VENTAS 11; 6 CONOCIMIENTO, 3 APLICACIÓN, 2 ANÁLISIS)

A. Concepto de valor (4 ítems)

1. Valor de mercado versus precio de mercado
2. Características del valor
3. Principios del valor

B. Proceso de tasación (2 ítems)

1. Propósito y pasos de una tasación
2. Supervisión federal del proceso de tasación

C. Métodos para calcular el valor y opinión del precio del corredor (BPO) (5 ítems)

1. Enfoque comparativo de ventas (datos del mercado)
2. Enfoque de costos
 - a. Mejoras y depreciación
 - b. Deterioro físico, obsolescencia funcional y económica
 - c. Costo de reproducción o de reposición
3. Enfoque de ingresos
4. Multiplicadores de renta bruta y de ingresos brutos
5. Análisis comparativo de mercado (CMA)
6. Opinión del precio del corredor (BPO)
7. Tasación fiscal e implicaciones impositivas

IV. CONTRATOS DE BIENES RAÍCES Y AGENCIA (VENTAS 16; 7 CONOCIMIENTO, 6 APLICACIÓN, 3 ANÁLISIS)

A. Tipos de contratos (1 ítem)

1. Expreso versus implícito
2. Unilateral versus bilateral

B. Elementos requeridos de un contrato válido (3 ítems)

1. Voluntario
2. Acuerdo / Promesa
3. Partes legales competentes
4. Consideraciones legales
5. Acto jurídico / Propósito

C. Cumplimiento del contrato (3 ítems)

1. Formalizado versus ejecutorio
2. Válido versus nulo
3. Anulable versus no exigible
4. Incumplimiento del contrato, rescisión y cese
5. Daños líquidos, punitivos o resarcimiento por daños y perjuicios
6. Ley de fraudes
7. Contratos electrónicos y firmas digitales
8. Los plazos son esenciales

D. Contrato de compraventa (2 ítems)

1. Oferta y contraoferta
2. Señal y daños líquidos
3. Título sobre un bien, derivado del régimen de Equity
4. Contingencias
5. Disputas e incumplimiento de contrato
6. Contrato de opciones y contrato de compraventa en cuotas

E. Tipos de agencias y relaciones entre licenciatario y cliente (2 ítems)

F. Creación y cese de agencias (2 ítems)

G. Obligaciones del licenciatario con respecto a las partes de una transacción (3 ítems)

V. PRÁCTICA DE BIENES RAÍCES (VENTAS 10; 5 CONOCIMIENTO, 3 APLICACIÓN, 2 ANÁLISIS)

A. Responsabilidades del corredor (2 ítems)

1. Ejercicio de su función en el ámbito de práctica profesional
2. Ejercicio profesional de la abogacía no autorizado

B. Acuerdos de corretaje entre el corredor y el principal (vendedor, comprador, propietario o inquilino) (3 ítems)

1. Declaración del vendedor: tipos de contratos que ofrecen inmuebles en venta
 - a. Derecho exclusivo de venta y contrato de corretaje exclusivo
 - b. Contrato de corretaje no exclusivo y contrato de corretaje abierto

- c. Contrato neto de venta (conflicto de intereses)
- d. Servicio múltiple de ofertas de inmuebles en venta (MLS)
- 2. Declaración del comprador
- 3. Contrato de administración de propiedad
 - a. Recuento de fondos
 - b. Mantenimiento de propiedad
 - c. Propiedad en arrendamiento
 - d. Cobro del alquileres y depósitos de garantía
- 4. Cese de contratos
- 5. Servicios, tarifas y contraprestación

C. Equidad de vivienda (3 ítems)

- 1. Igualdad de oportunidades de vivienda
- 2. Clases protegidas
- 3. Leyes de equidad de vivienda
- 4. Prácticas ilegales, aplicación de normas y sanciones
- 5. Publicidad prohibida
- 6. Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano (HUD)
- 7. Ley de Estadounidenses con Discapacidades (ADA)

D. Gestión de riesgos (2 ítems)

- 1. Supervisión
- 2. Cumplimiento con las regulaciones federales, incluso Privacidad y No comunicarse
- 3. Responsabilidad indirecta por los hechos de terceros
- 4. Leyes antimonopolio
- 5. Fraude y declaración falsa
- 6. Tipos de seguro
 - a. Seguro contra errores y omisiones
 - b. Seguro de responsabilidad civil general

VI. DIVULGACIONES DE INFORMACIÓN Y PROBLEMAS AMBIENTALES DE LA PROPIEDAD (VENTAS 9; 5 CONOCIMIENTO, 3 APLICACIÓN, 1 ANÁLISIS)

A. Condiciones y problemas ambientales de la propiedad (5 ítems)

- 1. Sustancias peligrosas
 - a. Pintura a base de plomo
 - b. Asbesto, radón y hongos
 - c. Contaminación de agua subterránea y tanques de almacenamiento subterráneo
 - d. Lugares para eliminación de residuos y zonas industriales abandonadas
 - e. Valles inundables, zonas de inundaciones y seguro contra inundaciones
- 2. Ley de Aire Limpio y Ley de Agua Limpia
- 3. Agencia de Protección Ambiental (EPA)
 - a. Ley de Responsabilidad, Compensación y Respuesta Ambiental Integral (CERCLA)
 - b. Ley de Enmiendas y Reautorización del Superfondo (SARA)

- c. Evaluación ambiental del lugar (incluso estudios de fases I y II) y declaraciones de impacto
- d. Protección de humedales

B. Obligaciones y responsabilidad de divulgación ambiental y de propiedad (4 ítems)

VII. FINANCIAMIENTO Y LIQUIDACIÓN (VENTAS 7; 4 CONOCIMIENTO, 2 APLICACIÓN, 1 ANÁLISIS)

A. Conceptos y componentes de financiamiento (2 ítems)

- 1. Métodos de financiamiento
 - a. Financiamiento de hipoteca: préstamos convencionales y no convencionales
 - b. Financiamiento de vendedor: contrato de compraventa de terreno, contrato por escritura
- 2. Teoría del gravamen versus escritura de constitución de fideicomiso
- 3. Fuentes de financiamiento (mercados de primera y segunda hipotecas, y financiamiento de vendedor)
- 4. Tipos de préstamos y programas de préstamos
- 5. Cláusulas de préstamos

B. Requisitos del prestamista (1 ítem)

- 1. Requisitos de la FHA
- 2. Requisitos de VA
- 3. Requisitos de los préstamos de USDA y financiamiento para desarrollo rural
- 4. Requisitos convencionales
- 5. Calificación del comprador y relación préstamo-valor (LTV)
- 6. Seguro contra riesgos e inundaciones
- 7. Seguro hipotecario privado (PMI) y prima de seguro hipotecario (MIP)

C. Regulaciones de financiamiento y organismos regulatorios federales (2 ítems)

- 1. Ley de Veracidad en las Operaciones de Préstamos y Regulación Z
- 2. Divulgación integrada de TILA-RESPA (TRID)
 - a. Oficina para la Protección Financiera del Consumidor (CFPB)
 - b. Cálculo aproximado de préstamo (LE)
 - c. Información de cierre (CD)
- 3. Ley de Procedimientos de Liquidación de Bienes Raíces (RESPA)
 - a. Derivaciones
 - b. Reducciones de la prima
- 4. Ley de Igualdad de Oportunidades de Crédito (Equal Credit Opportunity Act, ECOA)
- 5. Fraude hipotecario y prácticas abusivas en el otorgamiento de préstamos

D. Liquidación y cierre de la transacción (2 ítems)

VIII. CÁLCULOS MATEMÁTICOS DE BIENES RAÍCES (VENTAS 7; 4 APLICACIÓN, 3 ANÁLISIS)

A. Cálculos de la superficie de la propiedad (1 ítem)

1. Superficie en pies cuadrados
2. Total de superficie en acres

B. Tasación de la propiedad (1 ítem)

1. Análisis comparativo de mercado (CMA)
2. Ingresos netos de operación (NOI)
3. Tasa de capitalización
4. Valor neto de propiedad
5. Establecimiento de un precio de inmuebles ofrecidos en venta
6. Tasación fiscal e impuestos sobre la propiedad

C. Comisión/contraprestación (1 ítem)

D. Costos de financiamiento del préstamo (1 ítem)

1. Intereses
2. Relación préstamo-valor (LTV)
3. Tarifas
4. Amortización, puntos de descuento y multas por efectuar pagos por adelantado

E. Costos de liquidación y cierre (1 ítem)

1. Precio de compra y pago inicial
2. Cálculos hipotecarios mensuales: principal, interés, impuestos y seguro (PITI)
3. Neto para el vendedor
4. Costo para el comprador
5. Elementos prorrateados
6. Débitos y créditos
7. Impuesto sobre la transferencia y cargo de inscripción

F. Inversión (1 ítem)

1. Rendimiento de la inversión
2. Aumento de valor
3. Depreciación
4. Implicaciones impositivas en la inversión

G. Cálculos de administración inmobiliaria (1 ítem)

1. Cálculos de administración de propiedades y de presupuesto
2. Cálculos de propiedad y arrendamiento

Notas sobre los cálculos matemáticos

La siguiente información **NO** está disponible en el centro de evaluación y **DEBE** memorizarse:

- 43,560 pies cuadrados/acres
- 5,280 pies/millas

Si una pregunta requiere el cálculo de montos prorrateados, en ella se especificará:

- si el cálculo debe hacerse sobre la base de 360 o 365 días al año; y/o
- si el día del cierre corresponde al comprador o al vendedor para efectos de prorrateo.

Donde corresponda, redondee los cálculos utilizando las normas estándar de redondeo.

Tenga en cuenta que el contenido del examen refleja el sector de los bienes raíces en su conjunto y puede no reflejar algún litigio o liquidación en curso.

Recursos generales y nacionales de bienes raíces

- Mastering Real Estate Principles, Gerald R. Cortesi, Dearborn (Manejo de los principios de bienes raíces, Gerald R. Cortesi, Dearborn)
- Modern Real Estate Practice, Fillmore W. Galaty, Wellington J. Allaway, Robert C. Kyle, etc., Dearborn (Práctica moderna de bienes raíces, Fillmore W. Galaty, Wellington J. Allaway, Robert C. Kyle, etc., Dearborn)
- Principles of Real Estate Practice, Stephen Mettling, Performance Programs Company (Principios de práctica de bienes raíces, Stephen Mettling, Performance Programs Company)
- Property Management, Robert C. Kyle, Dearborn (Administración de propiedades, Robert C. Kyle, Dearborn)
- Real Estate Finance, J. Keith Baker and John P Wiedemer, OnCourse Learning Publishing (Finanzas de bienes raíces, J. Keith Baker y John P Wiedemer, OnCourse Learning Publishing)
- Real Estate Fundamentals, Wade E. Gaddy, Dearborn (Aspectos fundamentales de bienes raíces, Wade E. Gaddy, Dearborn)
- Real Estate Law, Charles J. Jacobus, OnCourse Learning Publishing (Derecho aplicable a bienes raíces, Charles J. Jacobus, OnCourse Learning Publishing)
- Real Estate Principal, Charles J. Jacobus, OnCourse Learning Publishing
- Real Estate Law, Elliot Klayman, Dearborn (Derecho aplicable a bienes raíces, Elliot Klayman, Dearborn)
- The Language of Real Estate, John W. Reilly, Dearborn (El lenguaje de bienes raíces, John W. Reilly, Dearborn)

Consulte las ediciones más recientes con los editores.

Pearson VUE no promociona a ningún proveedor en particular ni material de estudio previo a la licencia.

Descripción de contenidos del examen nacional/general para corredores

Vigencia: 1 de abril de 2025

La parte nacional/general del examen de bienes raíces está compuesta por ochenta (80) ítems calificados, que se distribuyen como se muestra en la siguiente descripción de contenidos. Cada sección contiene un recuento general de ítems y subtotales de cada subsección. Por ejemplo, si un área temática principal tiene tres (3) subtemas y diez (10) ítems, los subtemas contendrán el número de ítems necesarios para que el total sea de diez (10) ítems.

Además de elaborar nuestros exámenes nacionales/generales sobre bienes raíces conforme a especificaciones de contenido, Pearson VUE elabora también nuestros exámenes generales conforme a especificaciones de nivel cognitivo. Estas especificaciones de nivel cognitivo confirman que los candidatos poseen una comprensión integral de los conocimientos generales sobre bienes raíces y de los temas relacionados con la reglamentación federal. Miden si los candidatos tienen los conocimientos y, lo que es más importante, las destrezas y habilidades necesarias para proteger al público desde el primer día como licenciarios de bienes raíces. Cada ítem del examen se clasifica en una de estas tres categorías: conocimiento, aplicación o análisis. Un ítem de conocimientos requiere que los candidatos recuerden datos o definiciones específicos. Un ítem de aplicación requiere que los candidatos utilicen sus conocimientos y los apliquen a una situación. Un ítem de análisis requiere que los candidatos utilicen sus conocimientos y examinen un patrón de hechos para sacar una conclusión o tomar una decisión. Después del recuento de ítems para las principales áreas temáticas se incluyen desgloses por niveles cognitivos. Por ejemplo, si un área temática principal tiene diez (10) ítems, el recuento de ítems de nivel cognitivo será de diez (10) ítems.

El examen nacional/general también contiene cinco (5) ítems de prueba previa que no se contabilizan para el puntaje. Estos ítems se utilizan para reunir datos estadísticos sobre desempeño y ayudar a evaluar su adecuación de uso en futuros exámenes. Debido a que los ítems de prueba previa tienen exactamente el mismo aspecto que los elementos que se califican, los candidatos deben responder todos los ítems del examen.

I. CARACTERÍSTICAS DE LOS BIENES INMUEBLES, DESCRIPCIONES LEGALES Y USO DE LA PROPIEDAD (CORREDOR 10; 2 CONOCIMIENTOS, 5 APLICACIÓN, 3 ANÁLISIS)

A. Bienes inmuebles versus bienes personales (3 ítems)

1. Accesorios, accesorios comerciales, frutos industriales o frutos pendientes
2. Embargo, separación y contrato de transferencia

B. Características de bienes inmuebles (2 ítems)

1. Características económicas
 - a. Escasez
 - b. Modificaciones/ Mejoras
 - c. Permanencia de inversiones/ Fijeza
 - d. Área de preferencia/ Sitio
2. Características físicas
 - a. Inmovilidad
 - b. Indestructibilidad
 - c. Falta de homogeneidad/ Singularidad

C. Descripciones legales (2 ítems)

1. Métodos utilizados para describir bienes inmuebles
2. Relevamiento

D. Controles públicos y privados de uso de tierras: cargas (3 ítems)

1. Controles públicos: poderes gubernamentales
 - a. Poder policial, dominio eminente, impuestos, herencia vacante
 - b. Ordenanzas de zonificación
2. Controles privados, restricciones y usurpaciones
 - a. Convenios, condiciones y restricciones (CC&R), Asociaciones de propietarios (HOA)
 - b. Usufructos
 - c. Licencias y usurpaciones

II. FORMAS DE PROPIEDAD, TRANSFERENCIA E INSCRIPCIÓN DEL TÍTULO (CORREDOR 8; 2 CONOCIMIENTO, 3 APLICACIÓN, 3 ANÁLISIS)

A. Propiedad, patrimonio, derechos e intereses (4 ítems)

1. Formas de propiedad
2. Dominio pleno
 - a. Dominio pleno e irrevocable
 - b. Dominio imperfecto, restringido y sujeto a condición
 - c. Dominio vitalicio
 - d. Conjunto de derechos

3. Propiedades en arrendamiento y tipos de contratos de arrendamiento
 - a. Indefinido y renovable
 - b. Posesión indefinida y precaria
 - c. Alquiler bruto, neto, porcentual, y etc.
4. Gravámenes y gravámenes prioritarios
5. Derechos sobre el aire de la superficie y el subsuelo

B. Escritura, título, transferencia de título e inscripción del título (4 ítems)

1. Elementos de una escritura válida
2. Tipos de escrituras
3. Transferencia de título
 - a. Alienación voluntaria de bienes
 - b. Alienación involuntaria de bienes
4. Inscripción del título
 - a. Notificación presunta o atribuida por la ley bajo ciertas circunstancias y notificación efectiva
 - b. Extracto de título y cadena de titularidad
 - c. Título de propiedad transferible sin restricciones, por no estar sujeto a gravámenes, vicios o limitaciones y vicio del título
 - d. Declaración legal sobre la validez del título, acción para determinar la validez y seguro contra vicios de título de propiedad

III. VALOR DE LA PROPIEDAD Y TASACIÓN (CORREDOR 10; 2 CONOCIMIENTO, 4 APLICACIÓN, 4 ANÁLISIS)

A. Concepto de valor (3 ítems)

1. Valor de mercado versus precio de mercado
2. Características del valor
3. Principios del valor

B. Proceso de tasación (3 ítems)

1. Propósito y pasos de una tasación
2. Supervisión federal del proceso de tasación

C. Métodos para calcular el valor y opinión del precio del corredor (BPO) (4 ítems)

1. Enfoque comparativo de ventas (datos del mercado)
2. Enfoque de costos
 - a. Mejoras y depreciación
 - b. Deterioro físico, obsolescencia funcional y económica
 - c. Costo de reproducción o de reposición
3. Enfoque de ingresos
4. Multiplicadores de renta bruta y de ingresos brutos
5. Análisis comparativo de mercado (CMA)
6. Opinión del precio del corredor (BPO)
7. Tasación fiscal e implicaciones impositivas

IV. CONTRATOS DE BIENES RAÍCES Y AGENCIA (CORREDOR 15; 3 CONOCIMIENTO, 6 APLICACIÓN, 6 ANÁLISIS)

A. Tipos de contratos (2 ítems)

1. Expreso versus implícito
2. Unilateral versus bilateral

B. Elementos requeridos de un contrato válido (3 ítems)

1. Voluntario
2. Acuerdo / Promesa
3. Partes legales competentes
4. Consideraciones legales
5. Acto jurídico / Propósito

C. Cumplimiento del contrato (2 ítems)

1. Formalizado versus ejecutorio
2. Válido versus nulo
3. Anulable versus no exigible
4. Incumplimiento del contrato, rescisión y cese
5. Daños líquidos, punitivos o resarcimiento por daños y perjuicios
6. Contratos electrónicos y firmas digitales
7. Ley de fraudes
8. Los plazos son esenciales

D. Contrato de compraventa (2 ítems)

1. Oferta y contraoferta
2. Señal y daños líquidos
3. Título sobre un bien, derivado del régimen de Equity
4. Contingencias
5. Disputas e incumplimiento de contrato
6. Contrato de opciones y contrato de compraventa en cuotas

E. Tipos de agencias y relaciones entre licenciatario y cliente (2 ítems)

F. Creación y cese de agencias (2 ítems)

G. Obligaciones del licenciatario con respecto a las partes de una transacción (2 ítems)

V. PRÁCTICA DE BIENES RAÍCES (CORREDOR 12; 5 CONOCIMIENTO, 5 APLICACIÓN, 2 ANÁLISIS)

A. Responsabilidades del corredor (3 ítems)

1. Ejercicio de su función en el ámbito de práctica profesional
2. Ejercicio profesional de la abogacía no autorizado

B. Acuerdos de corretaje entre el corredor y el principal (vendedor, comprador, propietario o inquilino) (3 ítems)

1. Declaración del vendedor: tipos de contratos que ofrecen inmuebles en venta

- a. Derecho exclusivo de venta y contrato de corretaje exclusivo
- b. Contrato de corretaje no exclusivo y contrato de corretaje abierto
- c. Contrato neto de venta (conflicto de intereses)
- d. Servicio múltiple de ofertas de inmuebles en venta (MLS)
- 2. Declaración del comprador
- 3. Contrato de administración de propiedad
 - a. Recuento de fondos
 - b. Mantenimiento de propiedad
 - c. Propiedad en arrendamiento
 - d. Cobro del alquileres y depósitos de garantía
- 4. Cese de contratos
- 5. Servicios, tarifas y contraprestación

C. Equidad de vivienda (3 ítems)

- 1. Igualdad de oportunidades de vivienda
- 2. Clases protegidas
- 3. Leyes de equidad de vivienda
- 4. Prácticas ilegales, aplicación de normas y sanciones
- 5. Publicidad prohibida
- 6. Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano (HUD)
- 7. Ley de Estadounidenses con Discapacidades (ADA)

D. Gestión de riesgos (3 ítems)

- 1. Supervisión
- 2. Cumplimiento con las regulaciones federales, incluso Privacidad y No comunicarse
- 3. Responsabilidad indirecta por los hechos de terceros
- 4. Leyes antimonopolio
- 5. Fraude y declaración falsa
- 6. Tipos de seguro
 - a. Seguro contra errores y omisiones
 - b. Seguro de responsabilidad civil general

VI. DIVULGACIONES DE INFORMACIÓN Y PROBLEMAS AMBIENTALES DE LA PROPIEDAD (CORREDOR 9; 4 CONOCIMIENTO, 3 APLICACIÓN, 2 ANÁLISIS)

A. Condiciones y problemas ambientales de la propiedad (5 ítems)

- 1. Sustancias peligrosas
 - a. Pintura a base de plomo
 - b. Asbesto, radón y hongos
 - c. Contaminación de agua subterránea y tanques de almacenamiento subterráneo
 - d. Lugares para eliminación de residuos y zonas industriales abandonadas
 - e. Valles inundables, zonas de inundaciones y seguro contra inundaciones
- 2. Ley de Aire Limpio y Ley de Agua Limpia

- 3. La Agencia de Protección Ambiental (EPA)
 - a. La Ley de Responsabilidad, Compensación y Respuesta Ambiental Integral (CERCLA)
 - b. Ley de Enmiendas y Reautorización del Superfondo (SARA)
 - c. Evaluación ambiental del lugar (incluso estudios de fases I y II) y declaraciones de impacto
 - d. Protección de humedales

B. Obligaciones y responsabilidad de divulgación ambiental y de propiedad (4 ítems)

VII. FINANCIAMIENTO Y LIQUIDACIÓN (CORREDOR 8; 3 CONOCIMIENTO, 3 APLICACIÓN, 2 ANÁLISIS)

A. Conceptos y componentes de financiamiento (2 ítems)

- 1. Métodos de financiamiento
 - a. Financiamiento de hipoteca: préstamos convencionales y no convencionales
 - b. Financiamiento de vendedor: contrato de compraventa de terreno, contrato por escritura
- 2. Teoría del gravamen versus escritura de constitución de fideicomiso
- 3. Fuentes de financiamiento (mercados de primera y segunda hipotecas, y financiamiento de vendedor)
- 4. Tipos de préstamos y programas de préstamos
- 5. Cláusulas de préstamos

B. Requisitos del prestamista (2 ítems)

- 1. Requisitos de la FHA
- 2. Requisitos de VA
- 3. Requisitos de los préstamos de USDA y financiamiento para desarrollo rural
- 4. Requisitos convencionales
- 5. Calificación del comprador y relación préstamo-valor (LTV)
- 6. Seguro contra riesgos e inundaciones
- 7. Seguro hipotecario privado (PMI) y prima de seguro hipotecario (MIP)

C. Regulaciones de financiamiento y organismos regulatorios federales (2 ítems)

- 1. Ley de Veracidad en las Operaciones de Préstamos y Regulación Z
- 2. Divulgación integrada de TILA-RESPA (TRID)
 - a. Oficina para la Protección Financiera del Consumidor (CFPB)
 - b. Cálculo aproximado de préstamo (LE)
 - c. Información de cierre (CD)
- 3. Ley de Procedimientos de Liquidación de Bienes Raíces (RESPA)
 - a. Derivaciones
 - b. Reducciones de la prima
- 4. Ley de Igualdad de Oportunidades de Crédito (Equal Credit Opportunity Act, ECOA)

5. Fraude hipotecario y prácticas abusivas en el otorgamiento de préstamos

D. Liquidación y cierre de la transacción (2 ítems)

**VIII. CÁLCULOS MATEMÁTICOS DE BIENES RAÍCES
(CORREDOR 8; 3 APLICACIÓN, 5 ANÁLISIS)**

A. Cálculos de la superficie de la propiedad (1 ítem)

1. Superficie en pies cuadrados
2. Total de superficie en acres

B. Tasación de la propiedad (2 ítems)

1. Análisis comparativo de mercado (CMA)
2. Ingresos netos de operación (NOI)
3. Tasa de capitalización
4. Multiplicador del alquiler bruto
5. Multiplicadores del ingreso bruto
6. Valor neto de propiedad
7. Establecimiento de un precio de inmuebles ofrecidos en venta
8. Tasación fiscal e impuestos sobre la propiedad

C. Comisión/contraprestación (1 ítem)

D. Costos de financiamiento del préstamo (1 ítem)

1. Intereses
2. Relación préstamo-valor (LTV)
3. Tarifas
4. Amortización, puntos de descuento y multas por efectuar pagos por adelantado

E. Costos de liquidación y cierre (1 ítems)

1. Precio de compra y pago inicial
2. Cálculos hipotecarios mensuales: principal, interés, impuestos y seguro (PITI)
3. Neto para el vendedor
4. Costo para el comprador
5. Elementos prorrateados
6. Débitos y créditos
7. Impuesto sobre la transferencia y cargo de inscripción

F. Inversión (1 ítem)

1. Rendimiento de la inversión
2. Aumento de valor
3. Depreciación
4. Implicaciones impositivas en la inversión

G. Cálculos de administración inmobiliaria (1 ítem)

1. Cálculos de administración inmobiliaria y de presupuesto
2. Cálculos de propiedad y arrendamiento
- 3.

Notas sobre los cálculos matemáticos

La siguiente información **NO** está disponible en el centro de evaluación y **DEBE** memorizarse:

- 43,560 pies cuadrados/acres
- 5,280 pies/millas

Si una pregunta requiere el cálculo de montos prorrateados, en ella se especificará:

- si el cálculo debe hacerse sobre la base de 360 o 365 días al año; y/o
- si el día del cierre corresponde al comprador o al vendedor para efectos de prorrateo.

Donde corresponda, redondee los cálculos utilizando las normas estándar de redondeo.

Tenga en cuenta que el contenido del examen refleja el sector de los bienes raíces en su conjunto y puede no reflejar algún litigio o liquidación en curso.

Recursos generales y nacionales de bienes raíces

- Mastering Real Estate Principles, Gerald R. Cortesi, Dearborn (Manejo de los principios de bienes raíces, Gerald R. Cortesi, Dearborn)
- Modern Real Estate Practice, Fillmore W. Galaty, Wellington J. Allaway, Robert C. Kyle, etc., Dearborn
- Principles of Real Estate Practice, Stephen Mettling, Performance Programs Company (Principios de práctica de bienes raíces, Stephen Mettling, Performance Programs Company)
- Property Management, Robert C. Kyle, Dearborn (Administración de propiedades, Robert C. Kyle, Dearborn)
- Real Estate Finance, J. Keith Baker and John P Wiedemer, OnCourse Learning Publishing (Finanzas de bienes raíces, J. Keith Baker y John P Wiedemer, OnCourse Learning Publishing)
- Real Estate Fundamentals, Wade E. Gaddy, Dearborn (Aspectos fundamentales de bienes raíces, Wade E. Gaddy, Dearborn)
- Real Estate Law, Charles J. Jacobus, OnCourse Learning Publishing (Derecho aplicable a bienes raíces, Charles J. Jacobus, OnCourse Learning Publishing)
- Real Estate Law, Elliot Klayman, Dearborn (Derecho aplicable a bienes raíces, Elliot Klayman, Dearborn)
- The Language of Real Estate, John W. Reilly, Dearborn (El lenguaje de bienes raíces, John W. Reilly, Dearborn)

Consulte las ediciones más recientes con los editores.

Pearson VUE no promociona a ningún proveedor en particular ni material de estudio previo a la licencia.

Descripción de contenidos del examen para obtener la licencia de representante de venta de bienes raíces de Pensilvania

Vigencia: 1 de mayo de 2025

El examen específico del estado consiste en cuarenta (40) ítems calificados para los candidatos que desean obtener la licencia de representante de venta. El examen también contiene diez (10) ítems de prueba previa que no se identifican y no afectarán de ninguna manera el puntaje de un candidato.

I. COMISIÓN DE BIENES RAÍCES (5 ÍTEMS)

- A. Obligaciones y facultades**
- B. Quejas, investigaciones, audiencias y apelaciones**
- C. Fondo de Recuperación de Bienes Raíces**

II. LICENCIA (8 ÍTEMS)

- A. Calificaciones**
- B. Actividades que requieren licencia**
- C. Renovación y reactivación de la licencia**
- D. Cambio de empleo**
- E. Exención de licencia**

III. AGENCIA Y DIVULGACIONES (10 ÍTEMS)

- A. Divulgaciones de agencias**
- B. Deberes de los licenciarios**
- C. Relaciones con agencias**
- D. Compensación**

IV. NORMAS QUE RIGEN LAS ACTIVIDADES DE LOS LICENCIARIOS (11 ÍTEMS)

- A. Publicidad**
- B. Relaciones entre el corredor y el representante de venta**
- C. Fondos y cuentas**
- D. Conducta prohibida**
- E. Suspensión y revocación**

V. MISCELÁNEAS (6 ÍTEMS)

- A. Divulgaciones de propiedad**
- B. Documentos, contratos y formularios**
- C. Ley de Relaciones Humanas de Pensilvania**
- D. Tiempos compartidos**
- E. Alquileres y arrendamientos**

Descripción de contenidos del examen para obtener la licencia de corredor de bienes raíces de Pensilvania

Vigencia: 1 de mayo de 2025

El examen específico del estado consiste en cuarenta (40) ítems calificados para los candidatos que desean obtener la licencia de corredor. El examen también contiene diez (10) ítems de prueba previa que no se identifican y no afectarán de ninguna manera el puntaje de un candidato.

I. COMISIÓN DE BIENES RAÍCES (4 ÍTEMS)

- A. Obligaciones y facultades**
- B. Quejas, investigaciones, audiencias y apelaciones**
- C. Fondo de Recuperación de Bienes Raíces**

II. LICENCIA (6 ÍTEMS)

- A. Actividades que requieren licencia**
- B. Tipos de licencias (corredor únicamente)**
- C. Elegibilidad para obtener la licencia (corredor únicamente)**
- D. Renovación y reactivación de la licencia**
- E. Cambio de empleo**
- F. Exención de licencia**
- G. Suspensión y revocación**

III. AGENCIA Y DIVULGACIONES (10 ÍTEMS)

- A. Deberes de los licenciarios**
- B. Divulgaciones de agencias**
- C. Relaciones con agencias**
- D. Compensación**

IV. NORMAS QUE RIGEN LAS ACTIVIDADES DE LOS LICENCIARIOS (10 ÍTEMS)

- A. Publicidad**
- B. Relaciones entre el corredor y el representante de venta**
- C. Conducta prohibida**

V. MISCELÁNEAS (5 ÍTEMS)

- A. Divulgaciones de propiedad**
- B. Documentos, contratos y formularios**
- C. Ley de Relaciones Humanas de Pensilvania**
- D. Tiempos compartidos**
- E. Alquileres y arrendamientos**

VI. GESTIÓN DE CORRETAJE (5 ÍTEMS)

- A. Requisitos de oficina e inspecciones (corredor únicamente)**
- B. Fondos y cuentas**