



THE LEARNING SOURCE
EDUCATION FOR THE NEW ECONOMY

Curso de Gestión de
Propiedades de Bienes Raíces

CURRICULUM

2024+

Curso de Gestión de Propiedades de Bienes Raíces

CONTENIDO

- Módulo 01.
Principios de Bienes Raíces
- Módulo 02.
Práctica de Bienes Raíces
- Módulo 03.
Gestión de Propiedades

The Learning Source, LLC, ofrece un completo programa de gestión inmobiliaria de 192 horas. Este programa incluye 96 horas de instrucción en vivo en clase o en línea, y 96 horas de preparación de clases (tareas).

Diseñado para acomodar a estudiantes que prefieren un enfoque de aprendizaje a su propio ritmo, el curso cultiva un ambiente positivo, de bajo estrés y de apoyo para garantizar la comodidad del estudiante.

La estructura del curso comprende tres módulos. El primer módulo proporciona una revisión de los conceptos fundamentales de las actividades inmobiliarias, mientras que el segundo módulo profundiza en formularios de divulgación, acuerdos de agencia, opciones de arrendamiento y financiamiento por parte del vendedor. El tercer módulo está específicamente dedicado a la gestión de propiedades, cubriendo regulaciones de alquiler para propiedades residenciales y comerciales, gestión del tiempo en operaciones de propiedad y estrategias de negociación con corredores y vendedores, incluida la negociación de contratos con proveedores. Este programa sirve como punto de entrada para personas interesadas en involucrarse en el dinámico campo de la gestión inmobiliaria.

CURRICULUM

Módulo 1º Principios de Bienes Raíces

- Mapa conceptual de Bienes Raíces (Actividad 1)
- Simulación de Negociación para Compra de Propiedades (Actividad 2)
- Comprensión de Transacciones Inmobiliarias (Actividad 3)
- Análisis de Casos de Compra de Propiedades (Actividad 4)

Módulo 2º Práctica de Bienes Raíces

- Escenario de Consulta (Actividad 1)
- Análisis de Formularios Inmobiliarios (Actividad 2)
- Presentación Analítica (Actividad 3)
- Taller de Redacción de Acuerdos (Actividad 4)

Módulo 3º Gestión de Propiedades

- Simulación de Negociación de Arrendamiento Residencial y Comercial (Actividad 1)
- Análisis de Casos de Gestión de Propiedades y Tiempo (Actividad 2)
- Proyecto de Negociación de Contratos con Proveedores (Actividad 3)
- Análisis de Políticas de Arrendamiento y Gestión de Conflictos (Actividad 4)

CURRICULUM

Además de las actividades de evaluación específicas de cada módulo, el programa incorpora una serie de cuestionarios a lo largo de su duración. Estos cuestionarios están diseñados para complementar la educación de los estudiantes y ayudarles a alcanzar los objetivos del programa. Los cuestionarios están estructurados alrededor de los tres módulos diferentes de la siguiente manera:

Principios de
Bienes Raíces:

15 Cuestionarios

Práctica de Bienes
Raíces:

15 Cuestionarios

Gestión de Propiedades de
Bienes Raíces:

15 Cuestionarios

Estos cuestionarios ofrecen a los estudiantes oportunidades continuas para reforzar su comprensión de conceptos clave y aplicar los conocimientos adquiridos en escenarios prácticos. El objetivo es fomentar el aprendizaje integral y la adquisición de habilidades prácticas relevantes para el dinámico campo de la gestión inmobiliaria.

A continuación, se presenta un esquema integral de las lecciones y objetivos de aprendizaje cubiertos a lo largo del curso. Se ha diseñado un contenido detallado para proporcionar a los estudiantes una comprensión completa y práctica de los temas clave relacionados con el campo de estudio.

CURRICULUM

Curso de Gestión de Propiedades de Bienes Raíces.

01 El Negocio de Bienes Raíces

- Profesiones Inmobiliarias
- Corretaje de Bienes Raíces
- Organizaciones Profesionales
- Regulación y Licencias

Objetivos de Aprendizaje

- Identificar las diversas carreras disponibles en bienes raíces.
- Nombrar varias de las principales organizaciones profesionales de bienes raíces.
- Explicar la diferencia entre un corredor y un vendedor de bienes raíces.
- Explicar cómo se regula la industria inmobiliaria.

02 Derechos en Bienes Raíces

- Bienes Raíces como Propiedad
- Propiedad Real vs. Propiedad Personal
- Regulación de Intereses en Bienes Raíces

Objetivos de Aprendizaje

- Identificar los derechos que confieren la propiedad de bienes raíces.
- Describir la diferencia entre propiedad real y personal.
- Distinguir entre tierra, bienes raíces y propiedad real.
- Explicar la diferencia entre derechos litorales y riparios.

CURRICULUM

Curso de Gestión de Propiedades de Bienes Raíces.

03 Intereses y Propiedades

- Intereses
- Propiedades de Libre Tenencia
- Propiedades de Arrendamiento

Objetivos de Aprendizaje

- Explicar la diferencia entre derechos de posesión y no posesión en bienes raíces.
- Distinguir entre propiedades de libre tenencia y de arrendamiento.
- Explicar la diferencia entre una propiedad absoluta y una propiedad condicional.
- Explicar cómo difiere una propiedad vitalicia de una propiedad simple.

04 Propiedad

- Propiedad Única
- Copropiedad
- Fideicomisos
- Condominios
- Cooperativas
- Tiempo Compartido

Objetivos de Aprendizaje

- Explicar cómo la propiedad única y la copropiedad pueden diferir.
- Distinguir en detalle las diferencias entre cooperativas, condominios y tiempos compartidos.
- Explicar el concepto de un fideicomiso.
- Identificar las diversas formas de copropiedad y explicar las características básicas de cada una.

CURRICULUM

Curso de Gestión de Propiedades de Bienes Raíces.

05 5° Cargas e Hipotecas

- Cargas
- Servidumbres
- Invasiones
- Licencias
- Restricciones de Escritura
- Hipotecas
- Ejecución Hipotecaria

Objetivos de Aprendizaje

- Explicar cómo una carga difiere de una servidumbre.
- Definir el término "licencia".
- Mostrar cómo las restricciones de escritura difieren de los convenios de subdivisión para propietarios.
- Enumerar varias razones por las que puede ocurrir una ejecución hipotecaria.

06 Transferencia y Registro

- Título de Bienes Raíces
- Escrituras de Transmisión
- Testamentos
- Transferencia Involuntaria de Título
- Registros de Título

Objetivos de Aprendizaje

- Explicar cómo un título difiere de una escritura.
- Explicar qué significa "registro".
- Enumerar varias formas en que puede ocurrir la transferencia involuntaria de título.
- Explicar la diferencia entre títulos legales y equitativos.

CURRICULUM

Curso de Gestión de Propiedades de Bienes Raíces.

07 Arrendamientos de Bienes Raíces

- El Contrato de Arrendamiento
- Tipos de Arrendamiento
- Incumplimiento y Terminación
- Ley Uniforme de Arrendador y Arrendatario Residencial

Objetivos de Aprendizaje

- Explicar cómo difieren los arrendamientos brutos, netos y de porcentaje.
- Indicar varias formas en que un arrendamiento comercial difiere de uno residencial.
- Dar tres circunstancias en las que se puede utilizar un arrendamiento de terreno.
- Explicar qué significa "arrendamiento de derechos".

08 Planificación y Control del Uso del Suelo

- Planificación Inmobiliaria
- Control Público del Uso del Suelo
- Control Privado del Uso del Suelo
- Controles Ambientales

Objetivos de Aprendizaje

- Definir el término "Plan Maestro".
- Indicar las diversas áreas de preocupación en el establecimiento de controles ambientales.
- Explicar qué se entiende por poder de policía.
- Enumerar varios objetivos de los controles del uso del suelo.

CURRICULUM

Curso de Gestión de Propiedades de Bienes Raíces.

09 Descripciones Legales

- Métodos de Descripción Legal
- Metros y Límites
- Sistema de Levantamiento Rectangular
- Método de Plano Registrado
- Descripción de Elevación

Objetivos de Aprendizaje

- Identificar y explicar tres métodos de descripciones legales.
- Explicar cómo se expresa la elevación.
- Definir líneas de base y meridianos.
- Explicar cómo difieren un municipio y una sección.

10 Derecho Contractual Inmobiliario

- Validez y Aplicabilidad del Contrato
- Creación del Contrato
- Clasificaciones de Contratos
- Terminación del Contrato

11 Agencia

- La Relación de Agencia
- Deberes Fiduciarios
- Formas de Agencia Inmobiliaria
- Reglas de Divulgación de la Agencia

Objetivos de Aprendizaje

- Explicar la diferencia entre los deberes de un agente hacia un cliente vs. los deberes hacia un cliente.
- Explicar formas en que puede ocurrir la terminación involuntaria de una relación de agencia.
- Enumerar 5 deberes de un agente hacia un cliente.
- Explicar la diferencia entre agencia única, agencia doble y no agencia.

CURRICULUM

Curso de Gestión de Propiedades de Bienes Raíces.

12

Acuerdos de Listado

- Revisión de Fundamentos Legales
- Tipos de Acuerdos de Listado
- Cumplimiento y Terminación
- Cláusulas del Acuerdo

Objetivos de Aprendizaje

- Explicar cómo un derecho exclusivo de venta difiere de un acuerdo de agencia exclusiva.
- Explicar cómo se paga a un agente en un acuerdo neto de listado.
- Especificar las ventajas y desventajas de ser un corredor de transacciones.
- Definir el concepto de causa determinante.

13

El Negocio de Corretaje

- Función y organización
- La Relación Corredor-Vendedor
- Operación de un Corretaje Inmobiliario
- Corretaje Empresarial
- Sindicatos y Corretaje de Valores

Objetivos de Aprendizaje

- Enumerar los diversos tipos de organizaciones de corretaje.
- Enumerar 5 actividades principales de un negocio de corretaje.
- Explicar el significado de "organización comercial".
- Indicar las ventajas de un servicio de listado múltiple.

CURRICULUM

Curso de Gestión de Propiedades de Bienes Raíces.

14

Contratos para la Venta de Bienes Raíces

- Características legales
- Creación del contrato
- Depósito en garantía de dinero serio
- Contingencias del contrato Incumplimiento

Objetivos de Aprendizaje

- Definir el dinero serio.
- Explicar el propósito del depósito en garantía.
- Enumerar al menos 5 contingencias comunes en un contrato.
- Definir daños liquidados.

15

Economía del Mercado Inmobiliario

- El Sistema de Mercado
- Dinámica del Mercado Inmobiliario

Objetivos de Aprendizaje

- Explicar los conceptos de oferta y demanda y su impacto en el mercado inmobiliario.
- Definir el equilibrio del mercado.
- En términos de oferta y demanda inmobiliaria, dar 3 factores que afectan cada uno.
- Enumerar varias influencias gubernamentales que ejercen influencia sobre los mercados inmobiliarios locales.

CURRICULUM

Curso de Gestión de Propiedades de Bienes Raíces.

16

Tasación y Estimación del Valor de Mercado

- Valor Inmobiliario
- Evaluación del Valor de Mercado
- Enfoque de Comparación de Ventas
- Enfoque de Costo
- Enfoque de Capitalización del Ingreso Comprender "la fórmula" $I-OE=NOI/tasa = valor$
- Regulación de la Práctica de Tasación

Objetivos de Aprendizaje

- Definir el valor inmobiliario.
- Identificar al menos 7 tipos de valor inmobiliario.
- Explicar cómo difiere la opinión de valor de un corredor de una tasación.
- Identificar los pasos en la preparación de una tasación.

17

Finanzas

- Anatomía de Préstamos Hipotecarios
- Inicio de un Préstamo Hipotecario
- Calificación para un Préstamo Hipotecario
- Cierre de un Préstamo
- Leyes que Afectan los Préstamos Hipotecarios
- El Mercado Hipotecario
- Tipos de Préstamos Inmobiliarios

Objetivos de Aprendizaje

- Definir el término "hipoteca".
- Explicar el propósito de un pagaré y una hipoteca.
- Explicar la diferencia entre hipotecante e hipotecario.

CURRICULUM

Curso de Gestión de Propiedades de Bienes Raíces.

18

Inversión Inmobiliaria

- Conceptos Fundamentales de Inversión
- Bienes Raíces como Inversión
- Entidades de Inversión Inmobiliaria
- Impuestos sobre Inversiones Inmobiliarias
- Análisis de Inversión de una Residencia
- Análisis de Inversión de una Propiedad de Ingresos

Objetivos de Aprendizaje

- Explicar la relación entre riesgo y rendimiento.
- Definir el término apalancamiento.
- Explicar las inversiones de deuda, dinero y capital.
- Explicar cómo difieren los sindicatos, las asociaciones y los fideicomisos de inversión inmobiliaria.

19

Acuerdos de Administración de Propiedades

Solicitud de Alquiler
Contrato de Alquiler
Acuerdo de Administración de Propiedades

20

Tributación Inmobiliaria

- Entidades Impositivas
- Impuestos Ad Valorem
- Evaluaciones Especiales
- Ejecución de Gravámenes Fiscales

Objetivos de Aprendizaje

- Explicar la diferencia entre impuestos ad valorem y evaluaciones especiales.
- Identificar al menos 3 entidades impositivas autorizadas para gravar bienes raíces.
- Explicar cómo se aplican los factores de igualación a los impuestos sobre bienes raíces.
- Explicar el concepto de exención de vivienda.

CURRICULUM

Curso de Gestión de Propiedades de Bienes Raíces.

21

Ética: Leyes y Prácticas

- Objetivos
- Leyes de Equidad en la Vivienda
- Prácticas Profesionales

Objetivos de Aprendizaje

- Definir la ética inmobiliaria.
- Definir el direccionamiento, la manipulación y el redlining.
- Identificar las clases protegidas especificadas por la Ley de Equidad en la Vivienda.
- Dar varias exenciones a la Ley de Equidad en la Vivienda.

22

Cierres

- El Evento de Cierre
- Ley de Procedimientos de Liquidación de Bienes Raíces
- Liquidación Financiera de la Transacción
- Cálculo de Prorratesos
- Impuestos a Pagar en el Cierre
- Completar la Declaración de Cierre: Un Caso de Liquidación
- Requisitos de Informes

Objetivos de Aprendizaje

- Identificar los pasos básicos involucrados en el cierre de bienes raíces.
- Explicar las regulaciones básicas impuestas por la Ley de Procedimientos de Liquidación de Bienes Raíces (RESPA).
- Explicar el papel del corredor de bienes raíces en el proceso de cierre.
- Explicar la diferencia entre un débito y un crédito en una declaración de cierre.

CURRICULUM

Curso de Gestión de Propiedades de Bienes Raíces.

23 **Licenciamiento y Regulación Inmobiliaria**

- Obtención de una Licencia de Bienes Raíces
- Regulación de Licencias

Objetivos de Aprendizaje

- Enumerar las diversas actividades que requieren que el profesional tenga una licencia de bienes raíces.
- Identificar las diversas formas en que se puede mantener la licencia de un corredor.
- Explicar el propósito de una agencia reguladora como una comisión de bienes raíces.
- Explicar la diferencia en los requisitos de educación para la licencia de corredor y la de vendedor.

24 **Matemáticas Inmobiliarias**

- Fórmulas y Funciones Básicas
- Aplicaciones Inmobiliarias

Objetivos de Aprendizaje

- Calcular la comisión en una venta y mostrar la distribución de los fondos entre los involucrados en la transacción.
- Calcular el área de una parcela de propiedad según su identificación mediante el sistema de levantamiento rectangular.
- Calcular con precisión los pies cuadrados de un plano de planta.
- Calcular los pagos mensuales en un préstamo hipotecario típico.

CURRICULUM

Curso de Gestión de Propiedades de Bienes Raíces.

25

Leyes y Regulaciones Estatales

- Ley de Licencia de Bienes Raíces de California

Objetivos de Aprendizaje

- Explicar el proceso de solicitud de licencia y los requisitos para obtener la licencia.
- Identificar los procedimientos para la autorización del examen, la renovación de la licencia, la transferencia de una licencia y los elementos que deben devolverse al corredor al finalizar el patrocinio.
- Indicar las reglas básicas que rigen la publicidad de bienes raíces.
- Explicar los procedimientos para la devolución de depósitos en garantía; la presentación de ofertas y contraofertas; a seguir cuando se presenta una queja contra un licenciado; y cuándo se debe proporcionar información de agencia a posibles clientes.

EXAMEN FINAL DE CERTIFICACIÓN

Además, como parte de la culminación de su trayectoria académica, los estudiantes realizan un examen final en línea, específicamente diseñado para el contenido cubierto en cada libro. Al completar con éxito todo el plan de estudios, los estudiantes reciben un Diploma de la institución. Posteriormente, después de haber sobresalido en los exámenes finales, los estudiantes son elegibles para realizar el examen y la licencia de Ventas de California, una credencial que, si bien no es obligatoria para completar el curso, se recomienda encarecidamente para mejorar las perspectivas profesionales.



15
Exámenes

Principios
de Bienes y
Raíces

Práctica de
Bienes y
Raíces

13
Exámenes



15
Exámenes

Gestión de
Propiedades



Posteriormente, después de haber sobresalido en los exámenes finales, los estudiantes son elegibles para realizar el examen y la licencia de Ventas de California, una credencial que, si bien no es obligatoria para completar el curso, se recomienda encarecidamente para mejorar las perspectivas profesionales.

DÍAS FESTIVOS 2023-2024

A continuación se presentan los días festivos de 2023 y 2024, épocas en las que se suspenden temporalmente clases y actividades laborales para conmemorar hechos de importancia histórica, cultural y nacional en Estados Unidos.

2023

Fecha	Día Festivo/Vacación
Lunes, Enero 2	Día de Año Nuevo
Lunes, Enero 16	Día de Martin Luther King, Jr.
Viernes, Enero 20	Día de la toma de Posesión Presidencial de Estados Unidos
Lunes, Febrero 20	Día del Presidente
Lunes, Mayo 29	Día de la Conmemoración de los Caídos
Lunes, Junio 19	Día de la Independencia Nacional del 16 de junio
Martes, Julio 4	Día de Independencia
Lunes, Septiembre 4	Día del Trabajo
Lunes, Octubre 9	Día de la Raza
Viernes, Noviembre 10	Día de los veteranos
Jueves, Noviembre 23	Día de Acción de Gracias
Lunes, Diciembre 25	Navidad

2024

Fecha	Día Festivo/Vacación
Lunes, Enero 1	Día de Año Nuevo
Lunes, Enero 15	Día de Martin Luther King, Jr.
Lunes, Febrero 19	Día del Presidente
Lunes, Mayo 27	Día de la Conmemoración de los Caídos
Miércoles, Junio 19	Día de la Independencia Nacional del 16 de junio
Jueves, Julio 4	Día de Independencia
Lunes, Septiembre 2	Día del Trabajo
Lunes, Octubre 14	Día de la Raza
Lunes, Noviembre 11	Día de los veteranos
Jueves, Noviembre 28	Día de Acción de Gracias
Miércoles, Diciembre 25	Navidad

Tenga en cuenta; Los días festivos enumerados pueden estar sujetos a cambios según las prácticas religiosas y culturales de los estudiantes.