

EXAMEN No **1**

SIMULACRO DE EXAMEN

EXCLUSIVO PARA LOS ALUMNOS DE GOLD COASTS SCHOOLS

REPASO DE LOS CAPITULOS 1 AL 4

Preparado por: José Antonio Velásquez
Instructor en Ventas y Bienes Raíces
www.REtraining.us

Aviso a los estudiantes - Por favor, lea las instrucciones atentamente:

1. El objetivo de este simulacro de examen es comprobar con imparcialidad y confiabilidad si usted aprendió los conceptos y principios esenciales de los capítulos 1,2,3,4
2. Este examen de práctica contiene 100 preguntas. Todas las preguntas valen (1) punto. No hay puntos en contra por adivinar. Una calificación aprobatoria es de 75% o más.
3. No podrá utilizar notas, libros, ni ningún otro tipo de ayuda didáctica mientras esté rindiendo este examen.
4. Las preguntas de este examen tienen el propósito de verificar su aprendizaje y en ninguna manera se debe entender que representan a las preguntas que saldrán en algún examen estatal.
5. No se permitirá conversaciones entre los alumnos durante la prueba.
6. Si fuese necesario dejar su asiento durante el examen, obtenga primero el permiso del instructor.
7. Tiene una hora y treinta minutos para completar este examen.

EXAMEN DE REPASO DE LOS CAPITULOS 1 AL 4

1. **La administración de propiedades incluye todas estas funciones excepto:**
 - a. el cobro de la renta
 - b. el alquiler de la propiedad
 - c. la representación del propietario
 - d. la supervisión y mantenimiento de la propiedad.

2. **El asociado de ventas Luis realiza una opinión de precio para una propiedad. El asociado de ventas cobra honorarios por sus servicios por concepto de una valuación (appraisal) Esto es?**
 - a. una violación al Capítulo 120.
 - b. una violación a la ley de vivienda justa de 1968.
 - c. una violación al capítulo 475 por lo que Luis recibirá una sanción.
 - d. una violación a la ley de los derechos civiles de 1866.

3. **Cuando un concesionario recolecta información para ser presentada referente a propiedades que se vendieron, propiedades que están en el mercado y propiedades que han expirado. El concesionario está haciendo:**
 - a. una Valoración
 - b. un estimado de gastos
 - c. un análisis comparativo del mercado
 - d. un GRM

4. **Cuando un tasador de bienes raíces o un corredor de bienes raíces realizan una tasación deben registrarse conforme a las normas de:**
 - a. FREC
 - b. USPAP
 - c. FREAB
 - d. RESPA

5. **La administración de propiedades incluye todas estas funciones excepto:**
 - a. el cobro de la renta
 - b. el alquiler de la propiedad
 - c. la representación del propietario
 - d. la supervisión y mantenimiento de la propiedad.

*Para aprender a ganar dinero con tu licencia debes ir al
Curso de Ventas para nuevos licenciados en bienes raíces.
Informes en www.REtraining.US*

6. **Quien se preocupa de promover la educación y la ética en la industria de bienes raíces?**
- a. FREC
 - b. DBPR
 - c. La Asociación Nacional de Realtors
 - d. Las oficinas de bienes raíces
7. **¿Los dueños ausentes (absentee owners) han aumentado la demanda en qué campo del corretaje?**
- a. corretaje de oportunidades de negocios
 - b. ventas comerciales
 - c. ventas de propiedades agrícolas
 - d. manejo de propiedades.
8. **El propietario de una estación de gasolina quien posee una licencia de vendedor asociado inactiva ha sido nombrado por la corte para que haga la tasación (appraisal) de otra estación de gasolina. ¿Cuál de las siguientes afirmaciones aplica a esta situación?**
- a) Dado que esta persona posee una licencia de bienes raíces, el puede recibir compensación por este servicio de bienes raíces
 - b) Él tendría que tener su licencia activa para poder recibir pago por su trabajo
 - c) Él puede recibir compensación económica pero solamente de manos de un corredor
 - d) Él puede recibir compensación directamente por sus servicios.
9. **Un broker de Georgia trae un prospecto a Jacksonville, FL. para que compre una propiedad. El broker de Georgia participa en la negociación de la propiedad. ¿Cuál de las siguientes declaraciones es la verdadera? El broker de la Florida puede:**
- a. Expresarle un sincero agradecimiento al broker de Georgia
 - b. Pagar al broker de Georgia sus gastos de estadía en la Florida
 - c. Pagar al broker de Georgia un porcentaje de la comisión
 - d. Hacer nada, debido a que por ley, el broker de la Florida no puede repartir comisión o pagar gastos a un broker foráneo en estas circunstancias.

*Para aprender a ganar dinero con tu licencia debes ir al
Curso de Ventas para nuevos licenciados en bienes raíces.
Informes en www.REtraining.US*

10. **Jorge es un inversionista muy exitoso en bienes raíces, últimamente él ha estado muy ocupado en sus negocios, por eso, le pide a su hija (no licenciada) que lo ayude con la venta de una de sus propiedades y como recompensa le entregará \$2,000. Según la situación descrita anteriormente ¿Cuál de los siguientes enunciados es el correcto?**
- a. Ella puede hacer esto porque es su hija y su padre no tiene tiempo para hacerlo
 - b. Esto es una violación al capítulo 475.
 - c. Esto es legal si ella hubiera recibido menos de \$2000 de compensación
 - d. Esto no es una violación del capítulo 475
11. **Un vendedor asociado trabaja para la compañía Realty Inc durante la semana y será contratado por un desarrollador para vender casas a comisión los fines de semana. ¿Cuál de los siguientes enunciados es el correcto?**
- a. No pasa nada si los dos empleadores están informados
 - b. No pasa nada porque el segundo trabajo será solo los fines de semana
 - c. Esto es permitido si es que uno de los empleadores es una compañía que esta en el extranjero
 - d. El vendedor asociado debe obtener una licencia de grupo para poder trabajar para el corredor y el desarrollador
12. **Francisco está vendiendo una de sus propiedades y para ello le pide a su hija que lo ayude colocando unos avisos en el periódico, contestando las llamadas de las personas interesadas y mostrando la propiedad cuando sea requerido. ¿Cuál de las siguientes afirmaciones sería la correcta?**
- a. Francisco le puede ofrecer un agradecimiento a su hija y una bonificación cuantiosa (dinero)
 - b. Ella (la hija) lo puede hacer debido a que para hacer publicidad no se necesita licencia
 - c. Ella lo puede hacer porque está ayudando a su padre que no tiene tiempo para hacerlo
 - d. Esto es correcto debido a que ella (la hija) no está cobrando por realizar estas tareas.

*Para aprender a ganar dinero con tu licencia debes ir al
Curso de Ventas para nuevos licenciados en bienes raíces.
Informes en www.REtraining.US*

13. **Brown es un corredor y uno de sus vendedores tiene un listing (propiedad a la venta). John esta empleado por el corredor Smith y consigue al comprador con las características que está buscando el vendedor. Se realiza la transacción. ¿Quién le paga a John?**
- Brown emite un pago directo a John.
 - El empleado de Brown emite un pago directo a John.
 - El empleado emite un pago a Smith para que le pague a John.
 - Brown emite un pago a Smith para que este le pague a John.
14. **¿Qué termino se usa para denominar a la persona que actuara en representación de otra?**
- Custodio
 - Apoderado.
 - Guardián
 - Padrino
15. **¿En qué momento una persona que ha cumplido con todos los requisitos de la licencia de vendedor asociado de bienes raíces puede empezar a trabajar?**
- Dado que esta persona ya es licenciada, puede comenzar a trabajar inmediatamente después de que haya escogido un empleador con quien trabajar
 - Esta persona tendría que aprobar el curso de educación post licencia antes de empezar a trabajar con los clientes
 - Puede empezar de inmediato siempre que se haya notificado previamente a la División de Bienes Raíces de su empleador.
 - Puede empezar de inmediato siempre que se notifique a la División de Bienes Raíces de su empleador dentro de los diez días siguientes a haberlo elegido
16. **¿Qué pasa con la licencia de un vendedor asociado o corredor si no hace el curso de educación antes del vencimiento de la primera renovación de sus licencias?**
- La licencia queda en periodo de gracia por 6 meses
 - La licencia queda en estado inactivo por hasta dos años
 - No pasa nada si el licenciado no está trabajando
 - La licencia queda nula y sin valor.

17. **Una persona muere y deja un representante personal por medio de su testamento para que se encargue de la venta de unas propiedades. ¿Esta persona necesita licencia en bienes raíces para hacer esto?**
- Sí, porque todas las personas que vendan propiedades de terceros necesitan una licencia en bienes raíces.
 - No necesita licencia si es que no cobra por hacerlo
 - No, esta persona está exenta de tener licencia ya que tiene el derecho de hacer esto por medio del testamento,
 - Sí, porque esta persona no ha sido nombrado por un juez.
18. **El dueño de una granja va a vender su propiedad que ha sido dividida en parcelas zonificadas para construir casas unifamiliares y va a contratar a su sobrino que tiene la licencia de vendedor asociado en bienes raíces para que lo ayude con la venta los lotes. ¿Qué se debe hacer?**
- El granjero primero debe obtener la licencia de bróker antes de poder contratar a su sobrino.
 - Se debe informar a la DBPR/FREC que él va a trabajar con el granjero desarrollador
 - Un vendedor asociado en bienes raíces tiene prohibido trabajar para un familiar
 - Nada, esto es una venta fraudulenta.
19. **El corredor Thomas tiene una propiedad a la venta que trajo un licenciado de su oficina Ted. Esa propiedad se vende a través del licenciado John que trabaja para el corredor Alfred. ¿Cuál de los siguientes enunciados es el incorrecto?**
- El corredor Thomas le envía el porcentaje acordado de la comisión al licenciado John al cierre.
 - El corredor Thomas le paga su parte de la comisión a Ted.
 - El corredor Thomas envía la comisión correspondiente al corredor Alfred.
 - El corredor Alfred le paga la comisión correspondiente a su licenciado John al cierre.

*Para aprender a ganar dinero con tu licencia debes ir al
Curso de Ventas para nuevos licenciados en bienes raíces.
Informes en www.REtraining.US*

20. **Un corredor contrata los servicios de un abogado para que busque compradores para unos apartamentos que el corredor estaba vendiendo. Efectivamente el abogado envía dos clientes que terminan comprando una propiedad cada uno. El corredor de Florida no paga la comisión que le prometió al abogado ¿Qué es lo correcto en cuanto a esta situación?**
- El abogado tiene derecho a cobrar todas las comisiones que le deben conforme al contrato con el corredor.
 - El corredor ha violado el capítulo 475 de Florida por emplear a un abogado
 - El abogado puede demandar al corredor si este último no le paga
 - Si el corredor está satisfecho por el buen desempeño del abogado debe pagarle por su trabajo y en ese caso no hay nada ilegal.
21. **El propietario de una vivienda le pide al dueño de una lavandería que le ayude a conseguir un inquilino para la propiedad que está poniendo en alquiler. El dueño de la lavandería acepta y permite que se coloque un letrero anunciando la propiedad dentro del local. Asimismo el propietario le deja las llaves de la casa para que muestre la propiedad en caso de ser necesario, antes de retirarse el propietario de la vivienda se acuerda que le sobran dos entradas para un juego de basquetbol y se las deja como agradecimiento. ¿Qué se puede decir de esta situación?**
- Es legal que el dueño de la lavandería ayude al propietario de la vivienda por que no está recibiendo compensación monetaria por hacer este trabajo.
 - Si es que el dueño de la lavandería solo va a mostrar la propiedad pero el contrato de alquiler lo redacta un abogado todo está correcto.
 - Es legal que el dueño de la lavandería haga esto debido a que se trata de algo eventual y no lo hace permanentemente
 - El dueño de la lavandería está actuando como corredor de propiedades.

*Para aprender a ganar dinero con tu licencia debes ir al
Curso de Ventas para nuevos licenciados en bienes raíces.
Informes en www.REtraining.US*

22. **El vendedor Smith lista una propiedad mientras trabaja en la compañía del corredor Thomas. Se realiza el cierre por la venta de esa propiedad que fue comprada por un cliente de la oficina del corredor Brown que fue contactado por el vendedor asociado Jones. ¿Qué es lo incorrecto al ser terminada la transacción?**
- a. El corredor Thomas le entrega parte de la comisión al vendedor asociado Smith
 - b. El vendedor asociado Jones recibe parte de la comisión de manos del corredor Brown
 - c. El corredor Brown recibe parte de la comisión del corredor Thomas
 - d. El vendedor asociado Jones recibe parte de la comisión del corredor Thomas
23. **Las reglas de la Comisión de Bienes Raíces de la Florida se encuentran en el Capítulo**
- a. 455, F.S.
 - b. 475, F.S.
 - c. 61J2, F.A.C.
 - d. 62Q1, F.A.C.
24. **Un corredor tiene dos apartamentos listados. Debido a un conflicto con las citas, le pide a su secretaria que lleve al posible cliente a la propiedad. La secretaria recibe una tarjeta de 3X5 con la información impresa para que se la lea al cliente potencial. Luego, la secretaria regresa al probable cliente a la oficina y el corredor redacta el contrato. ¿Cuál de las siguientes alternativas es correcta?**
- a. Capítulo 475, F.S., exime a los secretarios.
 - b. Se trata de una infracción del Capítulo 475, F.S.
 - c. Mientras la secretaria lea la información impresa y no dé opiniones subjetivas, no hay infracción.
 - d. Siempre que sea el Día de la Secretaria, no hay infracción.

25. **Ernie es un corredor licenciado en Chicago que tenía un cliente para un condominio en Tampa. Ernie acompañó al cliente a Tampa y le presentó a la corredora Dora, una corredora con licencia de la Florida. Ernie se fue a la playa, mientras que Dora le mostró los condominios al cliente y logró obtener con éxito un contrato. Ernie regresó a la oficina de Dora un poco más tarde y le exigió una parte de la comisión. ¿Cuál de los siguientes enunciados es correcto?**
- Ernie infringió la Ley de Licencias al acompañar al posible comprador a la Florida.
 - Tanto Ernie como Dora están infringiendo el F.S. 475.
 - Si Dora le paga a Ernie una comisión, ella estaría infringiendo la Ley de Licencias.
 - Dora puede pagarle una comisión a Ernie.
26. **La mejor protección que el público tiene durante una transacción de bienes raíces es (son)**
- la Asociación Nacional y Estatal de REALTORS
 - el castigo que se impone a los licenciados que negocian de forma deshonesta.
 - los altos estándares éticos de los agentes de bienes raíces.
 - la FREC y la ley de licencias.
27. **El gerente asalariado de un edificio de 20 unidades de renta alquila la propiedad de un dueño por seis meses. Que enunciado es el correcto?**
- necesita licencia porque el edificio tiene más de 12 unidades
 - necesita licencia en bienes raíces por haber rentado la propiedad por más de un mes
 - necesita licencia en bienes raíces por estar percibiendo un salario.
 - no necesita licencia porque está rentando la propiedad por menos de un año.
28. **En cuál de estos casos es requerida una licencia?**
- cuando un juez nombra a una persona para vender la propiedad de una herencia
 - cuando una persona hace un avalúo (avalúa) derechos minerales para terceros.
 - cuando a través de un poder legal (power of attorney) una persona va a representar al propietario en la compra de una propiedad
 - una persona que ayuda sin cobrar a vender la propiedad de un conocido.

- 29. Cuando una licencia activa es renovada a u corredor o vendedor asociado, esto es una certificación de que un curso válido de educación continua de bienes raíces fue completado antes de:**
- ser expedida la nueva licencia.
 - de ser expedida la licencia original.
 - trabajar para un corredor
 - antes de obtener la licencia.
- 30. Un licenciado le vendió cuatro propiedades a un cliente de Nueva York por un total de \$ 60,000. Al cabo de un tiempo el cliente llama al licenciado desde Nueva York comentándole que encontró alguien interesado en comprar una propiedad en Florida por \$ 100,000. El cliente de Nueva York le dice al licenciado que para conseguir ese nuevo cliente, él tuvo que incurrir en gastos de entretenimiento. El licenciado puede:**
- pagar una comisión y además algo de dinero adicional por los gastos de entretenimiento ya que quien refirió al cliente no está afectado por las leyes de bienes raíces de Florida.
 - enviar el dinero al cliente que refirió al comprador usando un banco fuera del estado de Florida.
 - retribuir al cliente de Nueva York no con un pago monetario pero si con un regalo del mismo valor.
 - no pagar ninguna comisión o dinero al cliente de Nueva York porque esto es ilegal.
- 31. Que actividades no puede ser realizada por una persona no licenciada que asiste a un corredor en el trabajo de bienes raíces:**
- Organizar el trabajo administrativo del corredor que los contrata
 - Estar al tanto de la caducidad de las licencias de asociados de ventas, hacer copias de las llaves de propiedades a ser mostradas
 - hacer encargos personales del corredor que los contrata
 - conducir a posibles compradores a las propiedades y responder todas las preguntas que sepa son ciertas acerca de las propiedades

*Para aprender a ganar dinero con tu licencia debes ir al
Curso de Ventas para nuevos licenciados en bienes raíces.
Informes en www.REtraining.US*

- 32. Todos los nuevos licenciados deben cumplir con el requerimiento de educación post licencia:**
- a. Después de la primera renovación
 - b. Antes de poner su licencia en una oficina de bienes raíces
 - c. Antes de la primera renovación
 - d. A los dos años de obtener la licencia.
- 33. Bajo que Capitulo de los Estatutos de la Florida se encuentra el Reglamento de la Ley de Profesiones y Ocupaciones que otorga la autoridad legal para llevar a cabo las Investigaciones y las Audiencias y está aprobada por la Comisión de Bienes Raíces de la Florida?**
- a. 475 F.S
 - b. 720 F.S.
 - c. 455 F.S.
 - d. 120 F.S.
- 34. Hasta cuantas horas de crédito puede obtener un licenciado asistiendo a una sesión de la agenda legal de la FREC:**
- a. 14 horas de crédito
 - b. 4 horas de crédito
 - c. 6 horas de crédito
 - d. 3 horas de crédito
- 35. Después de la primera renovación el requisito de educación para los vendedores asociados es:**
- a. Al menos 14 horas de educación continúa en cursos aprobados por La FREC para vendedores asociados activos.
 - b. 45 horas de educación Post Licencia
 - c. Al menos 14 horas de educación continua en cursos aprobados por la FREC para vendedores asociados activos e inactivos.(respuesta)
 - d. 28 horas de educación de reactivación.
- 36. El propietario de un complejo de apartamentos paga \$50 a cada inquilino que recomienda a una persona que luego se convierte en inquilino. Este arreglo es:**
- A. un ejemplo de una actividad sin licencia
 - B. un pago ilegal
 - C. legal solamente si el inquilino recibiendo los \$50 tiene una licencia de bienes raíces
 - D. legal bajo el Capítulo 475 del Estatuto de Florida.

- 37. Un concesionario puede subsanar su inasistencia a una sesión de agenda de la Frec con:**
- a. 14 horas de crédito de educación continua
 - b. 10 horas de crédito de educación continua
 - c. 6 horas de crédito de educación continua
 - d. 3 horas de crédito de educación continua
- 38.Cuál es el estatuto de Florida que se encarga de la regulación de todas las profesiones que se encuentran bajo el DBPR incluyendo la de bienes raíces?**
- a. F.S 475
 - b. F.S 455
 - c. F.S 120
 - d. F.S 720
- 39. La licencia de Karl expiró el 30 de setiembre de 2003. El 10 de febrero de 2007 desea activarla nuevamente. ¿Qué enunciado es correcto?**
- a. Debe completar 28 horas de educación continua.
 - b. Su licencia es nula y sin valor.
 - c. Debe completar 42 horas de educación continua.
 - d. Debe completar 45 horas de educación pos-licencia.
- 40. La Comisión de Bienes Raíces de la Florida no puede**
- a. imponer el encarcelamiento como penalidad.
 - b. aprobar reglas para implementar la ley de licencia.
 - c. hacer la determinación de infracciones.
 - d. establecer derechos de licencia.
- 41. La licencia de Bill expiró el 30 de setiembre de 2003. El 14 de febrero de 2004, desea renovarla. Si no es su primera renovación, debe**
- a. empezar de nuevo con un curso de pre-licencia.
 - b. pagar un cargo por pago atrasado y completar dos cursos de 14 horas de educación continua.
 - c. pagar un cargo por pago atrasado y completar 14 horas de educación continua.
 - d. pagar un cargo por pago atrasado y completar 45 horas de educación pos-licencia.

*Para aprender a ganar dinero con tu licencia debes ir al
Curso de Ventas para nuevos licenciados en bienes raíces.
Informes en www.REtraining.US*

- 42. Si un licenciado no renueva su licencia al final del plazo señalado, la licencia**
- puede permanecer inactiva durante un máximo de 2 años.
 - puede permanecer inactiva durante un máximo de 10 años.
 - se suspende automáticamente.
 - debe renovarse tan pronto como sea posible.
- 43. El segundo periodo de renovación de la licencia de Carolina se cumplió el 31 de marzo de 2008. Ella no pudo renovar su licencia antes de esa fecha. Si han pasado 6 meses desde la fecha en la que debió renovar su licencia. ¿Qué podría hacer Carolina para volver a tener su licencia activa?**
- Ella no puede hacer nada, su licencia quedo nula si no la renovó antes del 31 de marzo de 2005
 - Ella debe tomar el curso de post licencia de 45 horas y pagar una cuota por demora
 - Ella debe tomar un curso de 28 horas de educación continua y pagar una cuota por demora
 - Ella debe tomar un curso de 14 horas de Educación Continua y pagar una cuota por demora.
- 44. ¿En qué estatus quedarán las licencias de los vendedores asociados (sales associates) que trabajan para un corredor (broker) al que le revocaron la licencia?**
- Las licencias de los vendedores asociados serán canceladas.
 - Las licencias de los vendedores asociados serán suspendidas.
 - Las licencias de los vendedores asociados pasarán al estatus inactivo involuntario.
 - Las licencias de los vendedores asociados quedarán nulas y sin valor.

45. **Señale el enunciado correcto acerca de la licencia de grupo (group license)**
- a. Las licencias de grupo le permiten a los corredores tener más de una sucursal
 - b. Las licencias de grupo le permiten a un vendedor asociado o corredor asociado tener más de un empleador a la misma vez
 - c. Las licencias de grupo indica que un vendedor asociado o corredor asociado esta empleado por un propietario/urbanizador.
 - d. Las licencias de grupo permiten que un corredor pueda trabajar varias propiedades a la vez
46. **Un licenciado en bienes raíces se enrola en servicio activo en la Fuerzas Armadas de Estados Unidos. Mientras esta en servicio él no se involucra en la práctica de bienes raíces en el sector privado. ¿Cuántos meses tiene para ponerse al día con la renovación de su licencia después de que ha sido dado de baja en el ejército?**
- a. 10 días
 - b. 1 mes
 - c. 3 meses
 - d. 6 meses.
47. **¿En qué área de autoridad de la Comisión (FREC) recaería el poder del presidente de la Comisión actuando en forma individual?**
- a. Cuasi- ejecutivo
 - b. Cuasi -judicial
 - c. Ejecutivo.
 - d. Cuasi Legislativo
48. **En la investigación de una queja anónima contra un licenciado en bienes raíces la FREC está aplicando su poder;**
- a. Ejecutivo.
 - b. Cuasi-judicial
 - c. Cuasi-legislativo
 - d. Ninguno, debido a que la FREC no tiene la autoridad para investigar quejas anónimas
49. **Antes que las reglas y regulaciones promulgadas por la FREC se vuelvan efectivas, estas deben estar registradas con:**
- a. Abogado general (General Attorney)
 - b. Secretaria del Estado (Secretary of State)
 - c. Secretaria del Senado (Secretary of the Senate)
 - d. Oficina del gobernador (Governor's office)

50. **Un licenciado en bienes raíces cambia de dirección residencial. ¿Cuántos días tiene, según las reglas de la Comisión de Bienes Raíces de la Florida para dar aviso de su cambio de dirección?**
- 10 días
 - 15 días
 - 30 días
 - 45 días
51. **Un corredor en bienes raíces que va a trabajar siendo el corredor de dos compañías de corretaje de bienes raíces al mismo tiempo ¿Qué tipo de licencia necesita?**
- Licencia de grupo
 - Licencia Múltiples.
 - El licenciado no necesita ninguna licencia especial
 - Licencia especial de vendedor para trabajar con un desarrollador
52. **Suponiendo que no es la primera renovación de la licencia y esta expira el 30 de septiembre del 2012. ¿En qué estatus se encuentra la licencia el 1 de octubre del mismo año?**
- Nula y sin valor
 - suspendida
 - Inactiva involuntaria.
 - Revocada
53. **El cliente le dice a su agente de ventas (sales associate) que quiere vender su propiedad por \$ 98,750, sin embargo el licenciado sabe que esa propiedad está valorizada en 105,000 ¿Que debe hacer el licenciado?**
- Decirle a su cliente que haga una tasación
 - Poner la propiedad en el listado por 98,750 y tratar de venderla a ese precio
 - Pedirle a su corredor empleador que hable con su cliente
 - Decirle a su cliente que su propiedad vale \$105,000.
54. **A una compañía de bienes raíces le cancelaron su registro. ¿Qué pasara con las licencias de todos los licenciados que formaban parte de esa compañía?**
- No les pasara nada, las licencias son independientes de la compañía
 - Todas las licencias quedaran en estatus inactivo involuntario automáticamente.
 - Siempre que el licenciado cumpla con el requisito de Educación Continua no les pasara nada
 - Solo se tiene que pagar una penalidad a la DBPR y todo sigue igual

55. **La Comisión de Bienes Raíces de la Florida (FREC) NO está facultada por ley a:**
- Cobrar una multa administrativa que no exceda los \$5000
 - Imponer una multa administrativa de hasta 10,000 por infracción.
 - Suspender licencias
 - Revocar una licencia
56. **¿Qué puede pedir el licenciado que por voluntad propia no quiere estar más en el negocio de bienes raíces?**
- Que su licencia sea revocada
 - Que su licencia sea suspendida
 - Que su licencia sea postergada
 - Que su licencia sea cancelada.
57. **¿Quién nombra a la Comisión de Bienes Raíces de Florida?**
- El gobernador y son confirmados por el senado del estado
 - El senado del estado y confirmados por el gobernador de Florida
 - La secretaria del estado y confirmados por el gobernador de Florida
 - La DBPR y son confirmados por el senado del estado
58. **¿Qué no es registro público?**
- El nombre y la dirección de los licenciado
 - El número de licencia y el estatus de la licencia
 - La calificación del examen del estado de un candidato
 - La compañía en la que trabaja el licenciado
59. **La licencia de un vendedor asociado debió renovarse el 30 de septiembre por segunda vez. ¿Cuál es el estatus de la licencia el 1 de octubre?**
- Revocada
 - Inactiva involuntaria
 - Inactiva voluntaria
 - Suspendida
60. **¿Cuál es tiempo máximo que una licencia puede estar en estatus inactivo involuntario?**
- Las licencias no pueden estar en este estatus ni un solo día
 - 6 meses
 - 1 año
 - 2 años

61. **Un asociado de ventas (puede salir mal traducido como: concesionario) se ve afectado directamente por una de las directrices administrativas. Ante quién debe presentar una reclamo?**
- Secretaría del estado
 - FREC
 - FREAB
 - USPAP
62. ***Un vendedor asociado trabaja para una corporación de bienes inmobiliarios que tiene un desarrollo en la Florida. Esa corporación tiene una filial (subsidy) con otra entidad que acaba de terminar un desarrollo en la Florida ubicado a 200 millas al sur del primer desarrollo. Cómo podría trabajar el vendedor asociado legalmente para ambas entidades a la vez?***
- El desarrollador deberá dejar clara la relación que existe entre ambos resorts. Y se le deberá publicar (issue) una licencia de grupo al vendedor asociado.
 - El desarrollador deberá dejar clara la relación que existe entre ambos resorts, y el vendedor asociado trabajara usando su licencia convencional.
 - El vendedor asociado puede trabajar para ambas entidades siempre y cuando deje claro a todos los posibles clientes con que trate, el vinculo que hay entre ambos resorts.
 - Bajo ninguna circunstancia
63. **La Comisión de Bienes Raíces de la Florida le impuso una multa de \$1000 a un licenciado en bienes raíces y puso su licencia en una situación condicional como resultado de una violación del Estatuto 475 de la Florida. ¿En cuál de estas áreas de responsabilidad recae la autoridad de la FREC para imponer disciplina?**
- Ejecutiva
 - Cuasi-judicial
 - Cuasi-legislativa
 - Ministerial.
64. **En determinadas circunstancias, la Ley de Bienes Raíces permite que un corredor nombre a un vendedor asociado para representar al vendedor y otro para representar al comprador. Siempre y cuando se cumplan todos los requisitos, el vendedor asociado se llamaría**
- agente doble.
 - corredor de transacción.
 - vendedor asociado designado.
 - agente especial.

- 65. Si un corredor es consciente de un gravamen de construcción sobre una propiedad, el corredor**
- debe decirle al comprador.
 - debe informar al comprador antes del cierre.
 - no debe divulgar el gravamen.
 - debe informar al comprador antes de iniciar contrato.
- 66. El corredor Smith está vendiendo lotes para construcción y ofrece a cada comprador la oportunidad de comprar un billete de lotería por \$5.00 en la que (si se venden 20 lotes para el final de la semana) el ganador tendría derecho a la mitad del precio de su lote. Al final de la semana, sólo se vendieron 16 lotes, así que Smith decide devolver los \$5.00 de los participantes. ¿Cuál de las siguientes alternativas es verdadera?**
- Smith está infringiendo la ley porque llevó a cabo un mecanismo, lotería, artimaña o truco.
 - Smith no está infringiendo la ley ya que el dinero fue devuelto.
 - No se trata de una infracción del Capítulo 475, FS
 - Sería una infracción sólo si Smith otorgara el descuento al ganador de la lotería.
- 67. Un vendedor lista una propiedad a \$75,000, pero le dice al corredor que podría aceptar hasta \$72,000. ¿Cuál de las siguientes alternativas es la más acertada?**
- El corredor no puede informarle al comprador del precio más bajo.
 - El corredor debe informar al comprador del precio más bajo.
 - El agente puede aceptar una oferta de \$72,000 dólares para el vendedor.
 - B o C
- 68. Las responsabilidades de un corredor frente al principal consisten en lograr**
- el precio más alto.
 - el mejor precio.
 - el precio más bajo.
 - cualquier precio.

*Para aprender a ganar dinero con tu licencia debes ir al
Curso de Ventas para nuevos licenciados en bienes raíces.
Informes en www.REtraining.US*

- 69. Una relación fiduciaria se forma:**
- a. Entre el comprador y el vendedor
 - b. Cuando las partes negocian con imparcialidad, lealtad y buena fe.
 - c. Entre un prospecto que ofrece comprar una propiedad y el corredor
 - d. Cuando las partes comprador y vendedor negocian a distancia (Arm length relationship)
- 70. En una transacción de bienes raíces se espera que el vendedor y el comprador tengan una relación:**
- a. Fiduciaria
 - b. De confianza
 - c. De buena fe entre las partes o relación a distancia.(arm length relationship)
 - d. De confidencialidad.
- 71. ¿Cuál de los siguientes documentos no solo es recomendable sino que es obligatoria su firma?**
- a. Consentimiento de transición a corredor de transacción (Consent to transition to transaction broker)
 - b. Aviso de Agente exclusivo (single agent notice).
 - c. Aviso de inexistencia de relación de corretaje (No brokerage relationship notice)
 - d. Aviso de corredor de transacción (Transaction broker notice).
- 72. Un licenciado que representa de manera total (full representación) a ambas partes en la misma transacción residencial está actuando como:**
- a. Un corredor de transacción.(transaction broker)
 - b. Un agente exclusivo (single agent)
 - c. Un agente dual (dual agent)
 - d. Un sub-agente.

*Para aprender a ganar dinero con tu licencia debes ir al
Curso de Ventas para nuevos licenciados en bienes raíces.
Informes en www.REtraining.US*

- 73. Podría ser considerado fraudulento que un corredor o vendedor asociado trate de vender una propiedad sabiendo que:**
- esta afectada por una hipoteca comprensiva (blanket mortgage) a pesar de que esta hipoteca tenga incluida la cláusula de liberación parcial (partial release clause)
 - esta tiene un contrato de recompra garantizado aprobado por las agencias de regulaciones estatales de la Florida
 - se está vendiendo usando como promoción de ventas un sorteo o lotería, a pesar de que la transferencia del título se haga en concordancia con las leyes de la lotería de la Florida
 - la propiedad tiene un título limpio (merchantable title).
- 74. Un corredor consigue un cliente que quiere vender su propiedad en \$ 750,000. el corredor lista la propiedad y días más tarde manda a su esposa que usa su apellido de soltera para que presente una oferta por \$740,000 y el cliente acepta la oferta y se cierra la venta. El corredor nunca le informó al cliente que el formaba parte de esa sociedad. ¿Cuál sería el enunciado correcto en esta situación?**
- El corredor actuó apropiadamente dado que la venta se realizó sin problemas
 - El corredor actuó mal al ocultar su condición de comprador.
 - No era necesario que el corredor informara que el formaba parte de esa sociedad si es que el cliente no se lo pregunta.
 - El corredor no ha cometido ninguna infracción dado que el solo participaba del 33.33% de esa sociedad.
- 75. ¿Cuál de las siguientes tareas u obligaciones no le corresponde a un corredor de transacción “transaction broker”?**
- Confidencialidad limitada
 - Obediencia
 - Usar habilidad cuidado y diligencia en la transacción
 - Presentar todas las ofertas y contraofertas de manera oportuna.
- 76. ¿Cuál sería la mejor definición para un principal de un corredor?**
- Un comprador
 - Alguien que le paga a un corredor
 - Alguien que contrata los servicios de un corredor
 - Un vendedor

77. **El vendedor asociado Martín listó una casa por \$450,000 en el MLS (Multiple Listing Service). Martín recibió una llamada de un vendedor asociado de una oficina de la competencia en la que se le presenta una oferta verbal de \$440,000 por la propiedad antes mencionada. Martín nunca presentó esta oferta al propietario de la casa. Días después la oficina que presentó la oferta verbal formuló una queja en contra de Martín por no haber presentado la oferta verbal al cliente. Según los hechos antes mencionados ¿Cuál de los siguientes enunciados sería correcto?**
- Martín no estaba obligado a presentar la oferta verbal debido a que el propietario le había dicho en conversaciones previas que él no quería considerar ofertas verbales por su propiedad.
 - Martín estaba obligado a presentar la oferta verbal al cliente.
 - Martín estaba obligado a presentar la oferta verbal solamente si es que él era el Agente Exclusivo del propietario.
 - Según la ley de bienes raíces de Florida, las ofertas orales no tienen validez legal.
78. **Un licenciado recibe una primera oferta sobre una propiedad que está vendiendo pero antes de que se la presente al propietario recibe otra oferta por una cantidad mayor. ¿Cuál sería la acción correcta del licenciado?**
- Debe entregarle al propietario solamente la de mayor precio
 - Debe presentarle primero la que recibió primero y después la segunda oferta
 - Debe entregarle las dos ofertas simultáneamente
 - Debe ignorar la oferta de menor precio.
79. **Un licenciado se entera al leer el informe sobre condición de título preparado por un abogado que el título de la propiedad que su cliente está tratando de vender tiene problemas para ser negociado. ¿Qué debe hacer el licenciado?**
- Notificar a la Comisión de Bienes Raíces del problema con el título
 - Quedarse callado porque el licenciado no es abogado
 - Decirlo solamente si se lo preguntan
 - Debe comunicar lo más pronto posible al dueño del problema.

*Para aprender a ganar dinero con tu licencia debes ir al
Curso de Ventas para nuevos licenciados en bienes raíces.
Informes en www.REtraining.US*

80. **Un propietario designa a un licenciado como agente exclusivo. La semana en la que el vendedor se encontraba de viaje el licenciado encuentra a un comprador y firma la oferta de compra sin avisarle previamente al propietario. En vista de esto se puede decir:**
- a. El licenciado está autorizado para esto
 - b. El licenciado no puede obligar al propietario a aceptar la oferta
 - c. El licenciado puede obligar al vendedor a aceptar la oferta
 - d. El propietario autorizo al licenciado a hacer esto al nombrarlo agente exclusivo.
81. **¿Cómo se conoce al licenciado que representa a las dos partes como agente exclusivo en la misma transacción residencial?**
- a. Corredor de transacción
 - b. Agente dual y está infringiendo la ley de bienes raíces de Florida
 - c. Es correcto y puede continuar
 - d. Corredor con representación limitada
82. **El vendedor asociado Haley le ayuda al comprador Blake a comprar su primera propiedad. Cuando Bkake está dispuesto a "escribir" una oferta por la propiedad, el vendedor asociado Haley se decepciona de la estructura de comisiones de su "empresario" (employer) el corredor Matt. El vendedor asociado Haley decide trabajar para otro "empresario" (employer), el corredor Tom y de esta forma obtener una mejor comisión. Haley le pide a su cliente Blake que espere antes de hacer la oferta hasta que Haley se encuentre trabajando con el corredor Tom. Que es lo cierto ante esta situación?**
- a. Está bien si es que el comprador Blake está de acuerdo con esperar.
 - b. Haley debe rendir cuentas al empresario (employer) Matt por violación de obligaciones fiduciarias
 - c. Esta situación es inmoral pero no ilegal
 - d. La única forma en que el empresario (employer) Matt podría tomar medidas contra el vendedor asociado Haley es que hubiera existido un acuerdo de corredor firmado

*Para aprender a ganar dinero con tu licencia debes ir al
Curso de Ventas para nuevos licenciados en bienes raíces.
Informes en www.REtraining.US*

- 83. Cuando se debe notificar de la existencia de una relación de no corretaje (no brokerage relationship):**
- a. por escrito antes de mostrar la propiedad
 - b. al momento de presentar la oferta
 - c. tres días laborables después de haber mostrado la propiedad.
 - d. en ningún momento ya que es sobrentendido por ley
- 84. La ética no produce conflicto con el rendimiento de una empresa. Se ha demostrado repetidas veces que trabajar con ética:**
- a. es pasado de moda.
 - b. sirve en la vida personal pero no sirve en los negocios.
 - c. es un buen negocio.
 - d. no es rentable.
- 85. ¿Mediante que estatuto fue creado el Departamento de Negocios y Profesiones Reguladas?**
- a. F.S.455.
 - b. F.S.120
 - c. F.S.494
 - d. F.S.475
- 86. La aprobación de las nuevas Normas de la Comisión es requerida por:**
- a. Gobernador.
 - b. Departamento de Negocios y Profesiones Reguladas
 - c. Secretario de Estado
 - d. Nadie.
- 87. Un vendedor (SALESPERSON) de bienes raíces que trabaja para ABC Realty fue contratado por Big Bank para realizar una opinion de precio del corredor BPO (BROKER PRICE OPINION) a una propiedad. Como los honorarios son por una cantidad pequeña, Big Bank acuerda pagarle DIRECTAMENTE al vendedor. Se puede decir frente a esto:**
- a. Que es perfectamente legal ante el capitulo 475
 - b. Que el capitulo 475 ha sido violado por el vendedor.
 - c. El corredor ha cometido una violacion del capitulo 475
 - d. No se ha infringido el capitulo 475 puesto que los BPO se pagan con una cantidad fija de dinero.

*Para aprender a ganar dinero con tu licencia debes ir al
Curso de Ventas para nuevos licenciados en bienes raíces.
Informes en www.REtraining.US*

- 88. Un agente que puede ser:**
- a. Agente de Transaccion (Transaction agent), Agente Simple (Single Agent) y No Representante (No Brokearge Relationship).
 - b. No representante (No Brokerage Relationship), Corredor de Transacción (Transaction Broker) y Agente Simple (Single Agent)
 - c. Agente Dual Dual Agent, Corredor de Transaccion (tTansaction broker) y Agente Simple (Single Agent)
 - d. Agente exclusivo para ambas partes en la misma transaccion residencial.
- 89. Cuando una acción de la Comisión incluye una penalidad de suspensión de una Licencia activa por 8 años, revocación y multa por \$1,000, ¿que otro capítulo además del 475 (25) FS, se está violando?**
- a. 455 F.S.
 - b. 475 F.S
 - c. 120 F.S
 - d. 61J2 F.A.C
- 90. ¿Cuál es la sanción que recibe UN licenciado cuando no avisa de su cambio de dirección dentro del plazo establecido?**
- a. La licencia estará puesta en el estatus conocido como cese de estar en vigor y podría recibir una multa de \$ 100.
 - b. No le pasa nada porque eso no es castigado por la FREC
 - c. La licencia será sus pendida hasta por 60 días.
 - d. Le impondran una multa de 150 dolares.
- 91. ¿Cuál es la mejor descripción entre la relación de un Corredor y su Vendedor asociado?**
- a. Un contrato de Empleador a Empleado
 - b. Un contrato de Cliente a Licenciado
 - c. Un contrato "Arm's lenght"
 - d. Un contrato unilateral.

*Para aprender a ganar dinero con tu licencia debes ir al
Curso de Ventas para nuevos licenciados en bienes raíces.
Informes en www.REtraining.US*

92. Qué obligación de las siguientes SOLAMENTE la tiene el agente individual (single agent)?

- a. Trato justo y honesto
- b. Presentar todas las ofertas y contraofertas
- c. Divulgación Plena
- d. Habilidad cuidado y diligencia en la transacción

*Para aprender a ganar dinero con tu licencia debes ir al
Curso de Ventas para nuevos licenciados en bienes raíces.
Informes en www.REtraining.US*

93. Jim y Martha están interesados en comprar una propiedad residencial para alquilar. Ellos le han informado a su vendedor asociado que quieren representación limitada y no quieren ser responsables de los actos del licenciado. ¿Qué formulario de notificación de relación de corretaje se les tiene que entregar a ellos?

- a. Notificación de inexistencia de relación de corretaje
- b. Notificación de corredor de transacción (transaction broker notice)
- c. Notificación de Agente exclusivo (single agent notice)
- d. Notificación de consentimiento de transición a corredor de transacción.

94. ¿Qué relación de corretaje se presume en Florida?

- a. Agente individual
- b. Inexistencia de relación de corretaje
- c. Corredor de transacción
- d. Agente dual

95. ¿Cuál de las siguientes transacciones podría ser considerada como una transacción de bienes raíces residenciales?

- a. La compra de un terreno donde se planea construir cinco viviendas
- b. La tasación de 10 acres de terreno agrícola.
- c. El contrato de compraventa de un duplex (propiedad de dos unidades de vivienda).
- d. El alquiler de un edificio de cuatro apartamentos.

96. ¿A cuál de las siguientes transacciones no aplica la obligación de entregar el aviso de notificación de relación de corretaje?

- a. Un contrato para comprar un terreno residencial de cinco acres.
- b. Un contrato para comprar un centro comercial (centro de compras).
- c. Un contrato de alquiler con opción a compra de un apartamento
- d. El contrato de compra –venta de un duplex.

97. **Un cliente le da una propiedad a un broker para su venta, como el cliente saldrá de viaje por dos meses el cliente le da la autorización al broker para que firme un papel en su representación. ¿Cómo se llama este tipo de relación?**
- Agente especial (special agent)
 - Agente universal (universal agent)
 - Agente especial con poder legal (special agent with power of attorney)
 - Agente exclusivo (single agent).
98. **La corredora Marcela le vendió a la sra. Carmen una propiedad con la promesa de si ella no estaba contenta con la compra se la podía comprar dentro del primer año y Marcela le pagaría el mismo precio que Carmen pagó por la propiedad. ¿Cuál de las siguientes afirmaciones es la correcta si después de 10 meses Carmen decide que no quiere la propiedad?**
- Comprando la propiedad como lo había prometido la corredora demostraría que actuó de buena fe y evitaría los cargos de falsas promesas.
 - Si la corredora se ha mudado fuera del estado, la corredora puede ser responsable de honrar su palabra y cumplir con las condiciones del contrato.
 - Si Marcela era (en ese tiempo) corredora asociada y durante ese año ella se ha cambiado de oficina de corretaje, ella podría no tener responsabilidad sobre ese contrato.
 - Esta es una venta fraudulenta.
99. **Una pareja de esposos quieren comprar una propiedad y para esto le comunican a su corredor de bienes raíces que les gustaría que su oficina de corretaje represente sus intereses en todas las negociaciones. ¿Qué notificación de relación de corretaje deben entregarles a estos clientes?**
- Notificación de inexistencia de relación de corretaje
 - Notificación de corredor de transacción (transaction broker notice)
 - notificación de Agente exclusivo (single agent notice)
 - notificación de consentimiento de transición a corredor de transacción.
100. **Un broker ha sido contratado para subastar la propiedad residencial de un cliente. ¿Cuál de las siguientes notificaciones de relación de corretaje se le debe entregar al cliente?**
- Notificación o aviso de no representación (no brokerage relationship notice)
 - Notificación de corredor de transacción (transaction broker notice)
 - Ninguna debido a que las subastas no están consideradas dentro de las transacciones residenciales.
 - Notificación de Agente exclusivo (single agent notice)