

Sugerencias libros para crecimiento y desarrollo personal ponte la meta de leer un libro por mes. ¿o que tal dos?

“Porque las personas que leen empiezan leyendo libros y terminan leyendo personas”

1. La Biblia.
2. Los Cuatro Acuerdos de Don Miguel Ruiz.
3. El Secreto de Rhonda Byrne.
4. Inteligencia Emocional de Daniel Goleman.
5. El Poder del Ahora de Eckhart Tolle.
6. Hábitos Atómicos de James Clear.
7. El arte de cerrar la venta de Brian Tracy.
8. Primero lo primero de Stephen Covey.
9. Los Secretos de la mente millonaria de T. Harv Eker.
10. Las 15 leyes indispensables del crecimiento de Jhon Maxwell.
11. Reinventarse de Isaias Medina.
12. El club de las 5 de la mañana de Robin S. Sharma.
13. Hoy es importante de Jhon Maxwell.
14. El Arte de la Guerra de Sun Tzu.
15. Padre Rico, Padre Pobre de Robert Kiyosaki.
16. Los 7 Hábitos de la Gente Altamente Efectiva de Stephen R. Covey.
17. Cómo Ganar Amigos e Influir Sobre las Personas de Dale Carnegie.
18. El monje que vendió su Ferrari de Robin Sharma.
19. El líder 360° de John C. Maxwell.
20. El código del dinero de Raimon Samsó.
21. Si lo crees, lo creas de Brian Trace.
22. Cómo ganarse a la gente de John C. Maxwell.
23. EL líder que no tenía cargo de Robin S. Sharma.
24. EL agente de bienes raíces millonario de Gary Keller.



AEI

Asociación de Empresas Inmobiliarias

La Asociación de Empresas Inmobiliarias, por sus siglas AEI, fue constituida el 24 de octubre del año 1989 con el objetivo de agrupar en su seno a aquellas empresas dedicadas a los negocios inmobiliarios. Entre sus principales objetivos podemos citar:

- Reglamentar y crear las bases para la realización de negocios conjuntos.
- Evitar la competencia desleal mediante su poder conciliatorio de orden disciplinario.
- Promover la cooperación entre sus miembros.
- Difundir información para mantener actualizados a sus miembros.
- Ofrecer asistencia técnica mediante la realización de cursos y talleres.
- Tratar de lograr la uniformidad en los formularios y documentos que se utilizan en la realización de las operaciones.
- Apoyar los intereses legítimos de sus miembros prestando la asistencia y orientación profesional necesarias.

PARA SER MIEMBRO
DE ESTA INSTITUCIÓN
SE DEBE CUMPLIR
CON LOS SIGUIENTES
REQUISITOS

ASOCIACIÓN DE
EMPRESAS INMOBILIARIAS

- 1- Una carta solicitud de ingreso mediante una comunicación por escrito dirigida a la (AEI) y al Comité de Afiliación.
- 2- Formulario de Afiliación para Miembro Agentes Independientes, donde debe también firmar un miembro activo que recomiende su ingreso a la Asociación.
- 3- Curriculum Vitae. Fotocopia de la cédula de identidad de ambos lados.
- 4- En caso de ser extranjero debe tener cedula y residencia permanente dominicana.
- 5- Una foto digital Corporativa en formato JPG.
- 6- Enviar todo lo que se le pide escaneado, bien legible a nuestro email afiliaciones@aei.com.do
- 7- En el caso de los agentes que pertenecen a una inmobiliaria registrada en la institución deben realizar el proceso de afiliación a través de la inmobiliaria a la que pertenecen.

La AEI esta en constante aporte al sector inmobiliario en el área de educación , impartiendo varias veces al año las certificaciones CBR 01 y CBR 02, así como la realización del congreso inmobiliario en cual realiza cada año, y también compartiendo webinar, masterclass y seminarios con cual aporta capacitación constante a todos los agentes inmobiliarios.

Aporte del Ministerio de Turismo REPÚBLICA DOMINICANA

El turismo es uno de los sectores económicos más importantes en la República Dominicana, y el Ministerio de Turismo desempeña un papel clave en su desarrollo y promoción. Si bien el enfoque principal del Ministerio de Turismo es atraer visitantes y promover la industria turística, sus acciones también tienen un impacto significativo en el sector inmobiliario del país. A continuación, se presentan algunos de los aportes del Ministerio de Turismo al sector inmobiliario dominicano:

1. Fomento de la Inversión en Desarrollos Turísticos: El Ministerio de Turismo trabaja en estrecha colaboración con inversores nacionales e internacionales para promover y facilitar el desarrollo de proyectos turísticos en el país.

2. Desarrollo de Nuevos Destinos Turísticos: El Ministerio de Turismo impulsa el desarrollo de áreas no explotadas, y esto abre oportunidades para la inversión en bienes raíces y el crecimiento del sector inmobiliario en regiones menos desarrolladas.

3. Promoción de la Compra de Propiedades en Zonas Turísticas: El Ministerio de Turismo promueve activamente la inversión en propiedades residenciales y comerciales en zonas turísticas. A través de campañas de marketing y programas de incentivos, también fomenta la adquisición de segundas viviendas y la inversión en propiedades vacacionales.

4. Mejora de la Infraestructura y Accesibilidad: El desarrollo de infraestructura turística, como carreteras, aeropuertos y puertos, no solo facilita la llegada de turistas al país, sino que también mejora la accesibilidad a las áreas donde se encuentran las propiedades inmobiliarias. Esto aumenta el atractivo de las propiedades como inversiones o como segundas residencias.

5. Apoyo a Eventos y Ferias Inmobiliarias: El Ministerio de Turismo respalda eventos y ferias inmobiliarias que promueven las propiedades en el país. Estos eventos reúnen a desarrolladores, agentes inmobiliarios y compradores potenciales, facilitando así la transacción de propiedades.

6. Incentivos Fiscales y Legales: En algunos casos, el gobierno dominicano, en coordinación con el Ministerio de Turismo, ofrece incentivos fiscales y legales para promover la inversión en el sector inmobiliario en zonas turísticas específicas.

Datos relevantes del sector inmobiliario

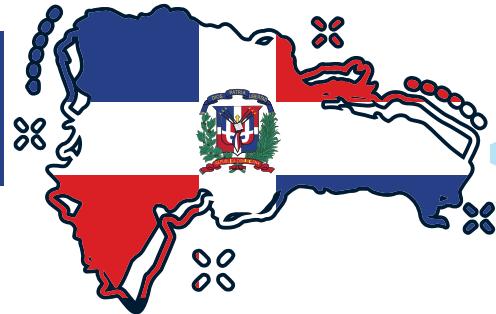
República Dominicana marcó récords y superó las expectativas de visitas de turistas al país para el año 2023, alcanzando la cifra de 7,079.991 de turista al mes de septiembre.

- La ocupación hotelera alcanzo un 65,8% a nivel nacional, aunque en destinos turísticos superó el 70%.

- **República Dominicana** figura entre los diez destinos de viaje más populares en 2023, según una selecta lista realizada por el portal TripAdvisor.

¿PORQUÉ INVERTIR EN REPÚBLICA DOMINICANA?

Invertir en Punta Cana, República Dominicana, es una excelente opción en este momento por diversas razones.



1. Turismo en Crecimiento: Punta Cana es uno de los destinos turísticos más populares del Caribe, con un flujo constante de visitantes. Esto crea oportunidades sólidas en la industria hotelera y de alquiler vacacional.

2. Rentabilidad: La inversión en propiedades en Punta Cana puede generar ingresos sólidos a través de alquileres vacacionales, ya que los turistas buscan alojamiento de alta calidad.

3. Estabilidad Económica: La economía de la República Dominicana ha sido relativamente estable, lo que brinda confianza a los inversores.

4. Incentivos Fiscales: El gobierno dominicano ofrece incentivos fiscales a los inversores extranjeros, como exenciones de impuestos a la renta y beneficios para proyectos turísticos.

5. Clima Agradable: El clima tropical de Punta Cana atrae a turistas durante todo el año, lo que significa una demanda continua de alojamiento.

6. Baja Inversión Inicial: En comparación con otros destinos turísticos, los costos iniciales para adquirir propiedades en Punta Cana pueden ser relativamente bajos.

7. Infraestructura en Crecimiento: Se están desarrollando nuevas infraestructuras y servicios en Punta Cana para satisfacer la creciente demanda de turismo.

8. Diversidad de Propiedades: Hay una amplia gama de opciones de propiedades, desde condominios frente a la playa hasta villas de lujo, lo que permite a los inversores adaptar su inversión a sus objetivos.

9. Mercado Internacional: Punta Cana atrae a inversores de todo el mundo, lo que crea un mercado diversificado.

10. Calidad de Vida: Para quienes buscan vivir en la zona, Punta Cana ofrece una alta calidad de vida, con playas impresionantes, campos de golf de clase mundial y una comunidad internacional vibrante.

Ley de Confotur

CONFOTUR significa: Contrato de Concesión para el Desarrollo y Explotación de Proyectos Turísticos". Bajo esta ley, el gobierno dominicano ofrece una serie de incentivos y beneficios fiscales tanto a los inversores que desarrollan proyectos turísticos en el país, como a los compradores que adquieren proyectos concebidos bajo esta ley. Esta ley fue creada en 1997 como parte de los esfuerzos del gobierno dominicano para fomentar el desarrollo del sector turístico.

ENTRE LOS BENEFICIOS PARA LOS DESARROLLADORES Y COMPRADORES QUE APLICAN A ESTA LEY SE ENCUENTRAN:

Beneficios para los desarrolladores:

- **Exención de impuesto sobre la renta:** Uno de los principales beneficios de esta Ley es la exención de impuesto sobre la renta por un período que generalmente varía entre 15 y 25 años. Esto significa que los inversores que califican y cumplen con los requisitos de la ley pueden disfrutar de una reducción significativa de la carga fiscal relacionada con las ganancias generadas por sus proyectos turísticos.
- **Exención de ITBIS:** Esta Ley proporciona una exención del ITBIS en la compra de bienes y servicios necesarios para la construcción y operación de los proyectos turísticos. Lo que reduce los costos de inversión y operación.
- **Facilidades de financiamiento:** Los proyectos turísticos que se acogen a la ley pueden acceder a facilidades de financiamiento a través de instituciones financieras locales y organismos gubernamentales.
- **Flexibilidad en la inversión:** La ley permite a los inversores elegir entre diversas modalidades de proyectos turísticos, como la inversión directa, la inversión en asociación con el gobierno o la adquisición de propiedades ya existentes para su renovación y desarrollo turístico.

Beneficios para los compradores:

La Ley de CONFOTUR ofrece una serie de beneficios fiscales y económicos para las personas que compran propiedades en proyectos turísticos aprobados bajo esta ley.

- **Exención de Impuesto sobre Transferencia de Bienes Inmuebles:** Los compradores de propiedades en proyectos CONFOTUR están exentos del pago del 3% del impuesto por transferencia de esa propiedad.
- **Exención de Impuesto a la Renta (IR):** Los ingresos generados por el alquiler de propiedades en proyectos CONFOTUR pueden estar exentos del Impuesto a la Renta durante un período de tiempo determinado, dependiendo de la clasificación del proyecto.
- **Exención de Impuesto a la Propiedad Inmobiliaria (IPI):** Los propietarios de viviendas en proyectos CONFOTUR están exentos del pago del 1% por concepto de Impuesto a la Propiedad Inmobiliaria durante un período específico, lo que reduce los costos de propiedad.
- **Facilidades de Financiamiento:** Los proyectos CONFOTUR suelen contar con facilidades de financiamiento especiales y atractivas para los compradores.
- **Potencial de Rentabilidad:** Debido a las exenciones fiscales y a la creciente demanda turística en el país, las propiedades en proyectos CONFOTUR pueden ofrecer un mayor potencial de rentabilidad a través de alquileres vacacionales.

Requisitos para préstamos hipotecarios a extranjeros o Dominicanos ausentes

Para un extranjero que no reside en la República Dominicana, pero está interesado en obtener un préstamo en el país, los requisitos pueden variar según la entidad financiera y el tipo de préstamo que esté buscando.

ALGUNOS DE LOS REQUISITOS COMUNES QUE APLICAN PARA SER SUJETO DE UN PRÉSTAMO EN LA REPÚBLICA DOMINICANA SIENDO EXTRANJERO SE ENCUENTRAN:

1. Llenar el formulario de solicitud de préstamo hipotecario en el banco elegido.
2. Anexar copia de su pasaporte, tarjeta de residencia, seguro social, o licencia de conducir.
3. Anexar documento que justifique sus ingresos, pudieran ser, estados financieros de los últimos tres (3) a seis (6) meses, carta de trabajo o declaración jurada de ingresos.
4. Llenar formulario de ingresos y gastos firmado dependiendo del monto solicitado.
5. Copia del título de la vivienda o acto de venta en caso de adquisición de inmueble.
6. Carta autorizando la institución financiera a solicitar información crediticia en el extranjero.
7. Copia de las últimas dos (2) declaraciones de impuestos.
8. En algunos casos, copia de cédula de una persona de confianza que viva en el país para que le sirva como garante y/o apoderado legal con acceso al crédito.
9. Pago por concepto de revisión de datos a través de un buró internacional, (varía según la institución)
10. Apertura de cuenta en la moneda de desembolso a nombre del solicitante.
11. Copia de ambos lados de certificado de título
12. Contrato de venta u opción a compra entre el vendedor y el cliente.
13. Tasación del inmueble, en algunos casos el banco exige usar un tasador certificado por su entidad.
14. Si el solicitante es casado debe presentar acta de matrimonio.
15. Si es Dominicano residente fuera del país puede realizar dicho proceso con su cedula de identidad Dominicana en caso de tenerla.

DOCUMENTOS DEL INMUEBLE QUE DEBE PRESENTAR:

- Certificado de cargas y gravamen, el cuál es expedido por el Registro de Títulos de la localidad.
- Certificado del IPI emitido por la Dirección General de Impuestos Internos (DGII).
- Certificación de estado jurídico con vigencia no más de 30 días.



Dirección General de Impuestos Internos (DGII):

IMPUESTOS INTERNOS

Se encarga de administrar los impuestos relacionados con las transacciones inmobiliarias.

IMPUESTOS QUE DEBE PAGAR UN CLIENTE AL MOMENTO DE REALIZAR UNA TRANSACCIÓN INMOBILIARIA

1- Impuesto de Transferencia 2- Impuesto al Patrimonio Inmobiliario (IPI)

• IMPUESTO A LA TRANSFERENCIA DE INMUEBLES

Es el impuesto que se aplica a los actos de transferencia de propiedad. La tasa para pagar por concepto de transferencia es de un 3% del valor total del inmueble o propiedad adquirido.

REQUISITOS PARA REALIZAR LA TRANSFERENCIA DE INMUEBLES

Para realizar la transferencia de un inmueble debe presentar en la Unidad de Tasación de las Administraciones Locales de Impuestos Internos, los siguientes documentos, según sea el caso:

- Acto de venta original y dos (2) copias notarizado.
- Copia del título del inmueble.
- Dos (2) copias de la Cédula de Identidad del comprador.
- Dos (2) copias de Cédula de Identidad del vendedor.
- Efectuar el pago del 3% del valor del inmueble.
- Efectuar el pago de sello de RD\$20.00 establecido en la Ley No. 33-91.
- Copia de la Cédula de Identidad de ambos lados del representante (aplica en caso de que sea un representante que realice la solicitud).
- Los actos de transferencia tendrán un plazo de 6 meses contados a partir de la fecha de la venta para realizarse, vencido el plazo se aplicarán los recargos por mora e intereses indemnizatorios establecidos por ley.

IMPUESTO AL PATRIMONIO INMOBILIARIO, IPI:

Es un impuesto anual que se aplica sobre el patrimonio inmobiliario de las Personas Físicas y de los Fideicomisos. Este impuesto grava el total del patrimonio y de los Fideicomisos y en el caso de las Personas Físicas, grava el total del patrimonio superior a (**RD\$9,520,861.00**), conformado por: Inmuebles destinados a viviendas o actividades comerciales, profesionales e industriales y/o solares urbanos edificados o no. La tasa es de uno por ciento (1%) sobre el excedente de la suma total de los bienes inmobiliarios. El pago se divide en dos cuotas al año 11 de Marzo y 11 de Septiembre.



Dirección general de migración:

La DGM es entidad gubernamental encargada de gestionar y regular los asuntos relacionados con la migración de personas en el país. Su función principal es supervisar y controlar el flujo de entrada y salida de personas, así como garantizar que se cumplan las leyes y regulaciones migratorias del país. Esto implica la emisión de visas, permisos de residencia, control de pasaportes, deportaciones, y la aplicación de políticas migratorias establecidas por el gobierno. En la República Dominicana, existen varios tipos de residencia que los extranjeros pueden solicitar, según su situación y propósito de estadía en el país. Entre los tipos de residencia más comunes podemos citar las siguientes:

- 1. Residencia Temporal para Inversionistas**
- 2. Residencia Temporal por Razones de Trabajo**
- 3. Residencia Temporal para Pensionados y Rentistas**
- 4. Residencia Temporal por Vínculos Familiares**
- 5. Residencia Permanente**
- 6. Residencia Estudiantil**
- 7. Residencia por Refugio y Protección**
- 8. Residencia Diplomática y Consular**



Los requisitos para obtener la residencia en la República Dominicana como extranjero pueden variar según el tipo de residencia que estés buscando, ya sea temporal o permanente. Pero los requisitos comunes para obtener la residencia en la República Dominicana son los mismos, solo varían los requisitos específicos de cada tipo de residencia.

- | | |
|---|---|
| <ol style="list-style-type: none">1. Visa de Residencia Temporal2. Solicitud de Residencia3. Pasaporte válido4. Certificado de No Antecedentes Penales5. Certificado Médico: | <ol style="list-style-type: none">6. Comprobante de medios económicos7. Contrato de alquiler o propiedad8. Fotos recientes9. Pago de tasas y aranceles correspondientes. |
|---|---|

Oficina de Registros de Títulos:

Es la encargada de registrar los títulos de propiedad y otros documentos legales relacionados con bienes raíces. El estatus jurídico de un inmueble se refiere a la situación legal y las condiciones que rodean un inmueble en particular. El mismo se utiliza para determinar la legalidad y la validez de una propiedad, así como para identificar posibles problemas legales que puedan afectar su uso o transferencia. Algunos aspectos claves que se consideran en el estatus jurídico de un inmueble incluyen:

- 1. Titularidad**
- 2. Gravámenes**
- 3. Restricciones de Zonificación**
- 4. Litigios Pendientes**
- 5. Historial de la Propiedad**
- 6. Impuestos y Cargas Pendientes**



El estatus jurídico de un inmueble es esencial para cualquier transacción inmobiliaria, ya que afecta la capacidad del propietario para vender, alquilar o hipotecar la propiedad. La oficina de Registro de Títulos emite varias certificaciones y documentos relacionados con la propiedad inmobiliaria.

Certificado de Título: Este es uno de los documentos más importantes que emite el Registro de Títulos. El Certificado de Título es una prueba legal de la titularidad de una propiedad.

Certificado de No Objeción: Este certificado se emite para confirmar que no existen objeciones legales pendientes con respecto a la propiedad.

Certificación de Cargas y Gravámenes: Esta certificación detalla todas las cargas, gravámenes o hipotecas que puedan afectar la propiedad. Proporciona información sobre las deudas pendientes asociadas con la misma.

Certificación de Liberación de Hipoteca: En el caso de propiedades que tienen una hipoteca registrada, esta certificación confirma que la hipoteca ha sido completamente pagada y liberada.

Certificación de Deslinde: Esta certificación se emite después de que se haya realizado un deslinde, que es el proceso de definir los límites exactos de una propiedad.

Cámara de Comercio y Producción de Santo Domingo:

Proporciona servicios de apoyo y promoción para empresas relacionadas con la propiedad y la construcción.

LA CÁMARA DE COMERCIO Y PRODUCCIÓN DE SANTO DOMINGO DESEMPEÑA UN PAPEL IMPORTANTE EN LA PROMOCIÓN DEL DESARROLLO ECONÓMICO Y EMPRESARIAL DEL PAÍS.

REQUISITOS PARA UN DOMINICANO O UN EXTRANJERO PARA CONSTITUIR UNA EMPRESA EN LA REPÚBLICA DOMINICANA.

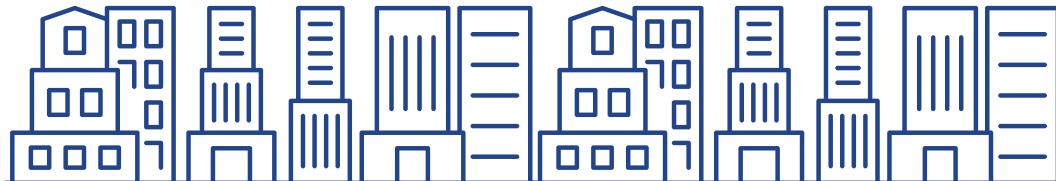
- **Solicitud del Nombre comercial en ONAPI.**
- **Elaboración de Documentos Constitutivos.**
- **Aportar el Capital Social de acuerdo al tipo de Empresa.**
- **Designación de Representante Legal.**
- **Obtención de Registro Mercantil.**
- **Solicitud de Registro Nacional de Contribuyentes (RNC) ante la DGII.**
- **Registro en la Seguridad Social.**
- **Obtención de licencias y permisos dependiendo el tipo de negocio.**
- **Apertura de una cuenta bancaria.**
- **Publicación en el Registro Mercantil.**
- **Pago de tarifas, aranceles e impuestos.**

Constituir una empresa en la República Dominicana como extranjero implica seguir un conjunto de pasos y cumplir con ciertos requisitos legales. Dependiendo del tipo de empresa que se desee constituir.

Es importante destacar que los requisitos específicos pueden variar según el tipo de empresa y la ubicación en la República Dominicana.

Las Fiduciarias

Las fiduciarias son entidades financieras o instituciones especializadas que actúan como fiduciarios en transacciones financieras y legales en las que se involucra la propiedad o gestión de activos y recursos en beneficio de terceros. Su función principal es actuar como intermediarios de confianza entre las partes involucradas en una transacción y garantizar el cumplimiento de los acuerdos y obligaciones establecidos en el fideicomiso o el contrato de fiducia.



Las funciones de una fiduciaria pueden variar según la naturaleza de la transacción y los términos del acuerdo, pero en términos generales, las fiduciarias realizan las siguientes funciones:

Administración de Activos: Las fiduciarias pueden administrar y custodiar activos financieros, bienes raíces, valores, propiedades, fondos de inversión y otros tipos de activos en nombre de sus clientes o beneficiarios.

Gestión de Inversiones: En muchos casos, las fiduciarias están autorizadas para gestionar y administrar las inversiones de los fideicomisos y las cuentas en función de los objetivos y restricciones establecidos por los beneficiarios.

Custodia y Seguridad: Las fiduciarias se encargan de mantener y proteger los activos del fideicomiso o la cuenta, asegurando que estén seguros y disponibles para los beneficiarios cuando sea necesario.

Gestión de Riesgos y Cumplimiento: Las fiduciarias deben evaluar y gestionar los riesgos asociados con los activos y las transacciones que administran. También deben cumplir con las regulaciones y leyes aplicables para garantizar la legalidad y la integridad de las operaciones.

Ejecución de Transacciones: Las fiduciarias pueden realizar transacciones en nombre de los fideicomisos y cuentas que administran, como la compra y venta de activos, el pago de facturas y la inversión de fondos.

Cumplimiento de Requisitos Fiscales y Regulatorios: Las fiduciarias deben garantizar que se cumplan todos los requisitos fiscales y regulatorios relacionados con las transacciones que administran.

Resolución de Disputas: En caso de disputas o controversias relacionadas con los activos o las transacciones gestionadas, la fiduciaria puede desempeñar un papel en la resolución de dichas disputas de manera imparcial.

Bono Vivienda

Bono Vivienda es un programa gubernamental en la República Dominicana que tiene como objetivo facilitar el acceso a la vivienda propia para las familias de bajos ingresos y promover el desarrollo del sector de la construcción. Este bono es una ayuda económica que se otorga a familias que cumplen con ciertos requisitos y que desean comprar su primera vivienda.

¿QUIÉNES PUEDEN APlicAR AL BONO VIVIENDA?

El Bono Vivienda está dirigido a ciudadanos dominicanos y extranjeros residentes en el país que cumplan con ciertos criterios establecidos por el programa.:

Familias de Bajos Ingresos: El programa prioriza a las familias cuyos ingresos se encuentren por debajo de cierto umbral, lo que varía según la región y el tamaño de la familia.

Primeros Compradores: El bono se otorga aquellas personas que desean comprar su primera vivienda, es decir, que no son propietarias de ninguna otra propiedad.

REQUISITOS PARA APlicAR AL BONO VIVIENDA:

Para acceder al Bono Vivienda en la República Dominicana, los solicitantes deben cumplir con ciertos requisitos:

- **Ingresos Familiares:** Deben demostrar ingresos familiares que se encuentren dentro del rango establecido por el programa. Este rango varía según la región y el número de personas en la familia.
- **Ser Mayor de Edad:** Los solicitantes deben ser mayores de edad y estar en pleno ejercicio de sus derechos civiles.
- **Documentación:** Deben presentar una serie de documentos que acrediten su identidad, estado civil, ingresos, entre otros. Esto incluye cédula de identidad, actas de nacimiento, constancias de ingresos y otros documentos específicos.
- **Certificación de No Propiedad:** Deben presentar una certificación que demuestre que no son propietarios de viviendas
- **Solicitud y Proceso de Evaluación:** Los solicitantes deben completar un formulario de solicitud proporcionado por el programa y someterlo a las autoridades correspondientes. Luego, se llevará a cabo una evaluación de los documentos y cumplimiento de los requisitos.

En la actualidad las viviendas que aplican para el beneficio del bono primera vivienda deben ser igual o inferior al valor de (RD\$4,852,211.20).



Glosario de términos inmobiliarios

1. Leads / Clientes/ Prospecto : Un lead es un cliente potencial que demostró interés en una propiedad, brindando su información de contacto personal.

2. Copy: Se refiere al texto escrito o al contenido que se utiliza en los anuncios para describir una propiedad.

3. Rentabilidad: Se utiliza para evaluar la capacidad de generar ganancias de una inversión. Renta mensual *12 Entre el valor de compra * 100

Ejemplo $1,500 * 12 = 18,000$ * 100 = 10.2%

175,000

4. CRM: Es un sistema que permite a los agentes mantener una base de datos centralizada de clientes y prospectos y propiedades.

5. Embudo de venta (Lo que tenemos en el CRM): Su finalidad es guiar a los prospectos a través de varias etapas de manera eficiente y efectiva. Hasta que realicen una compra.

6. Master broker y/o exclusiva: Se refiere a un acuerdo entre un propietario o desarrollador y un agente inmobiliario en el que el agente tiene derechos exclusivos para vender la propiedad durante un período de tiempo determinado.

7. Asociación De Empresas Inmobiliarias, AEI: Es la organización que se encarga de regular el sector inmobiliario en nuestro país.

8. Captación :Es el proceso de adquirir nuevos inmuebles para ser comercializados por una inmobiliaria.

9. Formulario de Captación: Es un documento utilizado por los agentes inmobiliarios para recopilar información esencial sobre una propiedad que desean captar para comercializar.

10. Acuerdo de colaboración: es un contrato formal entre dos o más partes donde se establecen los términos y condiciones bajo los cuales colaborarán en la comercialización, de una propiedad.

11. Reporte de cliente (Su Importancia) : Es el proceso mediante el cual reportamos los clientes a los propietarios o constructoras con el fin de notificar que estamos trabajando dicho cliente y así asegurar nuestra COMISIÓN.

12. Depuración de cliente: Es el proceso mediante el cual depuramos el cliente antes de iniciar con la búsqueda de la propiedad solicitada. Preguntas a realizar: 1- Qué Busca ? 2- Dónde lo busca? 3- Para que lo busca ? 4- Para cuando lo busca? 5- Cuál es su presupuesto?

13. Cierre de venta: Se refiere al proceso final en el cual un cliente potencial (comprador o inquilino) toma la decisión de adquirir una propiedad y se llega a un acuerdo definitivo para realizar la transacción.

14. Línea Blanca: El término se refiere comúnmente a electrodomésticos de cocina que suelen incluir algunos apartamentos.

15. Rooftop, Terraza o Techo: Se refieren a áreas elevadas en la parte superior de un edificio o apartamento para uso de esparcimiento.

16. Gravamen: Es el derecho legal sobre una propiedad, que le coloca una institución bancaria a los adquirentes de un préstamo para asegurar el pago de su deuda tributaria, y le da derecho a ejecutar dicha propiedad en caso de incumplimiento con los pagos.

17. ¿Cuáles son los Impuestos que debe pagar un cliente? Los principales impuestos a pagar son el Impuesto por transferencia un 3% del valor de la venta se paga una vez y el Impuesto a la Propiedad Inmobiliaria IPI, el 1% del valor exento se paga anualmente.

18. IPI Fechas en que se paga: Impuesto anual que se aplica sobre la suma total del patrimonio inmobiliario gravado que tienen registrados las personas físicas y fideicomisos. El pago debe ser realizado en dos cuotas: La primera debe ser pagada el 11 de marzo La segunda el 11 de septiembre. La base exenta a la fecha es de 9,520,861.00.

19. Plusvalía: Se refiere al incremento en el valor de una propiedad a través del tiempo.

20. Permuta: Es un contrato mediante el cual dos partes acuerdan intercambiar bienes, propiedades o derechos de propiedad de manera mutua y simultánea , suele darse con frecuencia en solares entre propietarios y desarrolladores.

21. Deslinde: El objetivo principal del deslinde es determinar de manera precisa dónde comienza y termina una propiedad, con el fin de evitar disputas entre propietarios vecinos y garantizar la claridad en los derechos de propiedad.

22. Planos Catastral: Un plano catastral es un documento cartográfico que muestra la distribución y las características de las parcelas de tierra o propiedades dentro de una jurisdicción geográfica específica, como un municipio o una región.

23. Tasar propiedad: Es un proceso realizado por un agrimensor para determinar el valor de una propiedad en el mercado actual.

24. Precalificación: Consiste en evaluar al posible comprador en una institución bancaria para saber la cantidad para que el comprador es elegible, sin tener que proporcionar documentos o historial de crédito que le respalden.

La precalificación no conlleva honorarios.

25. Swin-up pools: Es un tipo de piscina que se encuentra en ciertos apartamentos con entrada desde la propia terraza te permite acceder a una piscina privada o compartida con otras habitaciones de la misma categoría sin tener que salir de la misma.

26. Máster Plan: El master plan cumple la función de estructurar y detallar el desarrollo del proyecto, en cuanto al total de viviendas propuestas, su distribución, vialidad interior, áreas verdes y de esparcimiento, usos comerciales (si corresponde), capacidad vial, entre otros”.

27. Plano de distribución: Es aquel en donde se plasma cada área de una propiedad , su interior y sus medidas.

28. Plan de pago: Consiste en estructurar los montos que el cliente debe pagar tanto de reserva, inicial y cuotas mensuales

29. Co-Broker: Consiste en trabajar en alianza una propiedad o un cliente con otro colega. En el cual ambos determinan las responsabilidades y porcentajes de comisión que manejara cada uno

30. Domótica : La domótica permite automatizar las tareas relacionadas con la seguridad, el bienestar y el confort mediante un sistema inteligente instalado en una vivienda o edificio.