

Descubre 24 libros esenciales para agentes inmobiliarios que te ayudarán y guiarán en la transformación de diversas áreas para potenciar tu éxito personal, profesional y financiero.

1. ***El Agente Inmobiliario Millonario*** - Gary Keller
Área: Mentalidad millonaria
Enseña cómo pensar y actuar como un agente inmobiliario exitoso. Al seguir las estrategias de Keller, los agentes pueden visualizar y alcanzar grandes metas financieras.
2. ***El Libro del Sí*** - Kevin Ward
Área: Ventas
Ofrece guiones probados para ventas que ayudarán a los agentes a superar objeciones y cerrar más ventas. Desarrolla la confianza necesaria en cada interacción.
3. ***Prospección Fanática*** - Jeb Blount
Área: Prospección
Enseña técnicas para llenar constantemente el embudo de ventas, asegurando que nunca falten oportunidades. Es clave para mantener un flujo continuo de clientes.
4. ***Construyendo una Marca de Historia*** - Donald Miller
Área: Marketing
Los agentes aprenderán a contar historias que resuenen con sus clientes y a construir marcas que capten atención. Un enfoque único en marketing que transforma la forma de conectar con el público.
5. ***Exactamente Qué Decir: Para Agentes Inmobiliarios*** - Phil M. Jones
Área: Comunicación efectiva
Proporciona frases exactas para usar en cada etapa del proceso de ventas, ayudando a los agentes a mejorar su habilidad para influir y persuadir.
6. ***Venta Ninja*** - Larry Kendall
Área: Venta basada en relaciones
Enseña cómo centrarse en el cliente y ofrecer un servicio excepcional para atraer negocios repetidos. Ayuda a los agentes a aumentar su éxito sin técnicas de venta duras.
7. ***Éxito Inmobiliario en 5 Minutos al Día*** - Karen Briscoe
Área: Productividad
Ofrece consejos prácticos y rápidos para mejorar la productividad diaria de los agentes, permitiendo un crecimiento constante en poco tiempo.
8. ***La Psicología de la Venta*** - Brian Tracy
Área: Técnicas de venta
Tracy explora cómo la psicología afecta el proceso de ventas y proporciona estrategias para mejorar la persuasión y cerrar más negocios.

9. ***CAMBIO: Cómo los Mejores Agentes Inmobiliarios Enfrentan Tiempos Difíciles*** - Gary Keller
Área: Adaptabilidad en mercados difíciles
Proporciona estrategias para adaptarse a los cambios del mercado y prosperar en tiempos desafiantes, una habilidad esencial para la longevidad en el negocio.
10. ***La Regla 10X*** - Grant Cardone
Área: Mentalidad de crecimiento
Cardone enseña cómo pensar en grande y actuar con diez veces más esfuerzo para lograr resultados exponenciales. Perfecto para agentes que buscan un cambio de paradigma en su mentalidad.
11. ***¡Hazlo!*** - Gary Vaynerchuk
Área: Marketing en redes sociales
Vaynerchuk motiva a los agentes a construir su marca personal en redes sociales, una herramienta esencial en el mundo inmobiliario moderno.
12. ***La Mañana Milagrosa para Agentes Inmobiliarios*** - Hal Elrod
Área: Hábitos y rutinas exitosas
Este libro destaca la importancia de las rutinas matutinas para mejorar la productividad y mantener un enfoque claro en los objetivos profesionales.
13. ***Lo Único*** - Gary Keller & Jay Papasan
Área: Enfoque
Enseña cómo identificar la única cosa que realmente impulsa tu negocio y cómo eliminar distracciones para centrarte en lo que realmente importa.
14. ***¿Quién se Ha Llevado mi Queso?*** - Spencer Johnson
Área: Gestión del cambio
Ideal para agentes que enfrentan cambios en el mercado o en sus carreras, este libro enseña cómo adaptarse a nuevas circunstancias con rapidez y eficacia.
15. ***Empieza con el Porqué*** - Simon Sinek
Área: Liderazgo y propósito
Sinek enfatiza la importancia de entender el “por qué” detrás de lo que haces, lo que puede transformar la forma en que los agentes se relacionan con sus clientes y equipo.
16. ***Nunca Dividas la Diferencia*** - Chris Voss
Área: Negociación
Voss, un ex negociador del FBI, comparte tácticas de negociación que pueden mejorar drásticamente las habilidades de los agentes para cerrar acuerdos más favorables.
17. ***Hábitos Atómicos*** - James Clear
Área: Hábitos
Este libro enseña cómo crear y mantener hábitos positivos que mejoren la

vida personal y profesional, ayudando a los agentes a ser más consistentes en sus esfuerzos.

18. ***La Vaca Púrpura*** - Seth Godin

Área: Diferenciación en marketing

Godin explora cómo destacar en un mercado saturado al ser extraordinario. Los agentes aprenderán a diferenciarse en su enfoque y en el servicio que ofrecen.

19. ***Conversaciones Audaces*** - Susan Scott

Área: Comunicación

Ayuda a los agentes a tener conversaciones más profundas y efectivas, esenciales para generar confianza y cerrar ventas.

20. ***Ventas de Alta Confianza*** - Todd Duncan

Área: Generación de confianza

Duncan enseña cómo construir relaciones basadas en la confianza, un elemento esencial para tener clientes fieles y ventas continuas.

21. ***Los Líderes Comen al Final*** - Simon Sinek

Área: Liderazgo

Un gran recurso para agentes que lideran equipos, ofreciendo lecciones sobre cómo crear culturas de confianza y liderazgo basado en el servicio.

22. ***El Arte de Hablar en Público*** - Dale Carnegie

Área: Oratoria

La habilidad de hablar en público es clave para construir confianza y autoridad en el sector inmobiliario. Este libro es esencial para dominar la oratoria.

23. ***El Millonario de al Lado*** - Thomas J. Stanley y William D. Danko

Área: Educación financiera

Descubre cómo las personas con mayor éxito financiero suelen ser aquellas que viven discretamente y toman decisiones financieras inteligentes para acumular riqueza de manera sostenible.

24. ***Titanes Inmobiliarios*** - Erez Cohen

Área: Inspiración y estrategias de los mejores

Erez Cohen entrevista a algunos de los líderes más influyentes en bienes raíces, ofreciendo lecciones valiosas para los agentes que buscan llevar su carrera al siguiente nivel.

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 permante 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

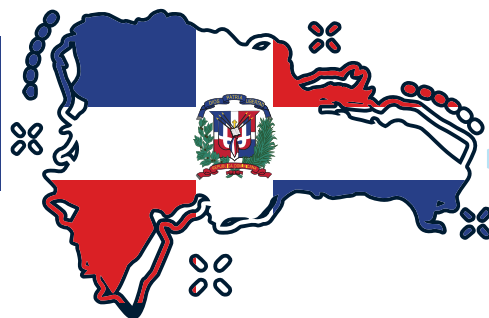
República Dominicana marcó récords y superó las expectativas de visitas de turistas al país para el año 2023, alcanzando la cifra de 7,079.991 de turista al mes de septiembre.

- La ocupación hotelera alcanzó 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.

¿PORQUE 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 esta 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.

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.

1. Visa de Residencia Temporal
2. Solicitud de Residencia
3. Pasaporte válido
4. Certificado de No Antecedentes Penales
5. Certificado Médico:

6. Comprobante de medios económicos
7. Contrato de alquiler o propiedad
8. Fotos recientes
9. 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).

Términos Inmobiliario

1. **Leads / Clientes / Prospecto:** Cliente potencial que ha mostrado interés en una propiedad, proporcionando su información de contacto.
2. **Copy:** Texto escrito utilizado en anuncios inmobiliarios para describir de manera atractiva las propiedades.
3. **Rentabilidad:** Mide la capacidad de una inversión inmobiliaria para generar ganancias. Fórmula:

$$\text{Renta mensual} * 12 \text{ Entre el valor de compra} * 100$$

Ejemplo $1,500 * 12 = \underline{18,000} * 100 = 10.2\%$
175,000

4. **CRM:** Sistema para gestionar las relaciones con clientes, almacenar datos y automatizar procesos de ventas en bienes raíces.
5. **Embudo de venta:** Proceso que guía a los clientes potenciales desde el primer contacto hasta el cierre de la venta.
6. **Master bróker / Exclusiva:** Acuerdo exclusivo entre un agente inmobiliario y un propietario para vender una propiedad.
7. **Asociación de Empresas Inmobiliarias (AEI):** Organización que regula el sector inmobiliario en el país.
8. **Captación:** Proceso de adquirir nuevos inmuebles para ser gestionados y comercializados por una inmobiliaria.
9. **Formulario de Captación:** Documento para recoger información esencial sobre una propiedad con el objetivo de incluirla en la cartera de venta.
10. **Acuerdo de colaboración:** Contrato entre agentes o agencias para la comercialización conjunta de una propiedad.
11. **Reporte de cliente:** Notificación formal a propietarios o constructoras sobre la gestión de un cliente, para asegurar la comisión del agente.

12. **Depuración de cliente:** Filtrado de las necesidades del cliente antes de comenzar la búsqueda de propiedades.
13. **Cierre de venta:** Etapa final del proceso inmobiliario en el que se formaliza la compra o alquiler de una propiedad.
14. **Línea Blanca:** Electrodomésticos de cocina incluidos en algunas propiedades, como refrigeradores o estufas, neveras, aires.
15. **Rooftop, Terraza o Techo:** Área elevada en la parte superior de un edificio o propiedad destinada para el ocio o eventos.
16. **Gravamen:** Derecho legal que tiene una institución sobre una propiedad para asegurar el pago de una deuda.
17. **Impuestos Inmobiliarios:** Tributos que deben pagarse al comprar una propiedad, como el 3% de transferencia y el 1% del Impuesto a la Propiedad Inmobiliaria (IPI).
18. **IPI Fechas de pago:** Impuesto anual que se paga en dos cuotas, el 11 de marzo y el 11 de septiembre.
19. **Plusvalía:** Incremento en el valor de una propiedad con el paso del tiempo debido a mejoras o desarrollos en la zona.
20. **Permuta:** Intercambio de bienes o propiedades entre dos partes sin necesidad de transacciones monetarias.
21. **Deslinde:** Proceso para determinar los límites exactos de una propiedad.
22. **Plano Catastral:** Documento que muestra la distribución y características de las parcelas dentro de una jurisdicción.
23. **Tasación y/o Avalúo:** Proceso mediante el cual un profesional evalúa el valor comercial de una propiedad en el mercado actual.
24. **Precalificación:** Evaluación preliminar de la capacidad de un comprador para obtener un crédito hipotecario.
25. **Swim-up pools:** Piscinas a las que se accede directamente desde la terraza de una propiedad.

26. **Máster Plan:** Plan detallado del desarrollo de un proyecto inmobiliario que incluye la distribución de viviendas, áreas comerciales, vialidad, etc.
27. **Plano de distribución:** Plano que muestra la disposición de los espacios interiores de una propiedad.
28. **Plan de pago:** Estructura de pagos que un cliente debe seguir para la adquisición de una propiedad.
29. **Co-Broker:** Colaboración entre dos agentes inmobiliarios para la comercialización de una propiedad y reparto de comisiones.
30. **Domótica:** Tecnología que automatiza las funciones de una propiedad, como seguridad y confort, mediante sistemas inteligentes.
31. **Valor de reventa:** Estimación del precio futuro de una propiedad en función de su plusvalía y las condiciones del mercado.
32. **Certificado de título:** Documento legal que certifica la propiedad de un bien inmueble.
33. **Póliza de seguro hipotecario:** Seguro que protege al banco en caso de que el comprador incumpla con los pagos de la hipoteca o muera.
34. **Fideicomiso inmobiliario:** Estructura legal utilizada para gestionar los recursos en proyectos de desarrollo inmobiliario.
35. **Zonificación:** Regulaciones que determinan el uso permitido de terrenos (residencial, comercial, industrial, etc.).
36. **Amortización De Préstamo:** Proceso de pago gradual de un préstamo mediante pagos periódicos que incluyen tanto capital como intereses.
37. **Plano dimensionado:** Plano detallado que muestra las medidas exactas de cada área de una propiedad, útil para la planificación de reformas o modificaciones.
38. **Préstamo Hipotecario:** Préstamo otorgado para la compra de una propiedad, donde la misma sirve como garantía de pago.
39. **Contrato de exclusividad:** Acuerdo entre un propietario y un agente para que este último sea el único autorizado a vender la propiedad.

40. **Finca raíz:** Término usado en algunos países para referirse a bienes raíces o propiedades inmuebles.
41. **Título de propiedad:** Documento legal que acredita la titularidad de una propiedad.
42. **Opción de compra:** Derecho que se otorga a una parte para adquirir una propiedad en un plazo específico y bajo ciertas condiciones.
43. **Renta bruta:** Ingreso total generado por una propiedad antes de deducir gastos operativos.
44. **Renta neta:** Ingreso generado por una propiedad después de deducir los gastos operativos.
45. **Carta de intención:** Documento no vinculante que establece los términos iniciales de un acuerdo antes de formalizar un contrato.
46. **Comisión:** Porcentaje o cantidad fija que un agente inmobiliario recibe por la venta o alquiler de una propiedad.