examundo

Examen de práctica de bienes raíces en español

98 preguntas con respuestas. Las guías y las traducciones las hizo y las revisó un software. Ninguna persona las ha revisado todavía.

Actualizado el 25 de noviembre de 2026 · examundo.tech/es/examen-bienes-raices/

Práctica profesional y ley estatal

1. Un corredor (broker) retira dinero de la cuenta de fideicomiso (trust account) y lo usa para pagar la cuota de su carro personal. Este uso no autorizado de fondos del cliente en beneficio propio se llama:

A broker withdraws money from the trust account and uses it to cover a personal car payment. This unauthorized use of client funds for the broker's own benefit is called:

A. Mezcla de fondos (commingling)
B. Rescisión (rescission)
C. Conversión (conversion)
D. Subrogación (subrogation)

---

2. Un equipo de agentes con licencia que opera bajo el nombre "The Summit Group" anuncia sus propiedades usando solo el nombre y el logo del equipo, sin poner el nombre de la corredora (brokerage) patrocinadora. Esta práctica publicitaria es:

A team of licensees operating under the name 'The Summit Group' advertises its listings using only the team name and logo, omitting the sponsoring brokerage's name entirely. This advertising practice is:

A. Aceptable solo si el equipo tiene su propia cuenta de fideicomiso
B. Una violación, porque la ley estatal exige que el nombre del corredor patrocinador aparezca en toda la publicidad
C. Aceptable, porque los nombres de equipo registrados reemplazan la identificación del corredor
D. Una violación solo si el equipo tiene más de cinco agentes con licencia

---

3. Una agente con licencia (salesperson) publica un anuncio en línea de una propiedad usando solo su número de celular personal y sin mencionar su corredora en ninguna parte. Esta práctica publicitaria se conoce como:

A licensed salesperson posts an online listing advertisement using only her personal cell number and does not reference her brokerage firm anywhere in the ad. This advertising practice is known as a:

A. Anuncio neto (net ad)
B. Anuncio ciego (blind ad)
C. Anuncio exagerado (puffing ad)
D. Anuncio recíproco (reciprocal ad)

---

4. Un corredor deposita el cheque de depósito de buena fe (earnest money) de un cliente en la cuenta de fideicomiso de la firma y después retira ese dinero para pagar la nómina de la firma antes del cierre de la transacción. Esta conducta se clasifica con MÁS exactitud como:

A broker deposits a client's earnest money into the firm's trust account, then later withdraws those funds to cover the firm's payroll before the transaction closes. This conduct is MOST accurately classified as:

A. Fraude, porque el corredor engañó al cliente sobre los términos de la transacción

B. Un préstamo a corto plazo permitido contra las comisiones futuras

C. Mezcla de fondos (commingling), porque el dinero personal y el del cliente se mezclaron en la misma cuenta

D. Conversión (conversion), porque el corredor usó fondos de fideicomiso del cliente para algo que no beneficia al cliente

---

5. Un agente publica un anuncio clasificado de una casa que no indica que él tiene licencia, de modo que parece que el dueño vende directamente. Este tipo de publicidad se conoce como:

A salesperson runs a classified ad for a home that omits any indication of licensee status, making it appear as though the property is being sold directly by the owner. This type of advertising is known as a:

A. Anuncio ciego (blind ad)

B. Anuncio comercial (trade ad)

C. Anuncio institucional (institutional ad)

D. Anuncio neto (net ad)

---

6. Una agente con licencia anuncia una propiedad en un periódico local usando solo su celular personal, sin mencionar a la corredora (brokerage) que la patrocina. Este anuncio viola la ley estatal de licencias porque es:

A licensed salesperson advertises a listing in a local newspaper using only her personal cell phone number, with no mention of her sponsoring brokerage. This advertisement violates state license law because it constitutes what?

A. Una agencia dual no revelada (undisclosed dual agency)

B. Un listado neto (net listing)

C. Actividad de corretaje sin licencia (unlicensed brokerage)

D. Un anuncio ciego (blind ad)

---

7. Un corredor deposita el cheque de depósito de buena fe de un comprador en la misma cuenta que la corredora usa para pagar la renta y los servicios de la oficina. Esta práctica se describe mejor como:

A broker deposits a buyer's earnest money check into the same account the brokerage uses to pay office rent and utilities. This practice is best described as:

A. Novación (novation)

B. Acomodo de depósito en garantía (escrow accommodation)

C. Conversión (conversion)

D. Mezcla de fondos (commingling)

---

8. Un grupo de agentes que opera bajo el nombre de equipo "The Summit Group" anuncia propiedades usando solo el nombre del equipo y un teléfono compartido. La mayoría de las reglas estatales de publicidad exigen que el anuncio incluya también, de forma visible:

A group of salespersons operating under the team name 'The Summit Group' advertises listings using only the team name and a shared phone number. Most state advertising rules require the advertisement to also prominently include:

A. Solo el número de listado del MLS

B. El precio promedio de venta reciente del equipo

C. El nombre del corredor patrocinador o empleador

D. El celular personal de cada miembro del equipo

---

9. Una agente con licencia quiere comprar, como inversión personal, un lote baldío listado en otra corredora. ¿Qué debe hacer para cumplir con la ley de licencias antes de presentar una oferta?

A licensed salesperson wants to purchase a vacant lot listed with another brokerage for her own personal investment. What must she do to comply with license law before submitting an offer?

A. Revelar por escrito que tiene una licencia inmobiliaria activa

B. Bajar su oferta por el monto de la comisión que habría ganado

C. Obtener permiso por escrito de la comisión estatal de bienes raíces

D. Usar otro nombre en la oferta de compra para evitar sesgos

---

10. ¿Qué información debe aparecer en el anuncio impreso que un agente (salesperson) publica de una propiedad listada, según la mayoría de las reglas estatales de publicidad?

Which piece of information must appear in a salesperson's print advertisement for a listed property under most state advertising rules?

A. El nombre del prestamista que preaprobó al comprador

B. El nombre de la corredora que patrocina al agente

C. El estado de cuenta del celular personal del agente

D. El historial de precios pedidos por el vendedor

---

11. En una disputa de comisión entre dos corredores que cooperan, el término que describe qué corredor fue la causa directa e ininterrumpida de la compra del comprador es:

In a commission dispute between two cooperating brokers, the term used to describe which broker's efforts were the direct, uninterrupted cause of the buyer's purchase is:

A. Listo, dispuesto y capaz (ready, willing, and able)

B. Acuerdo de voluntades (meeting of the minds)

C. Aviso constructivo (constructive notice)

D. Causa determinante (procuring cause)

---

12. Una corredora cierra su firma y deja de ejercer, pero no avisa a la comisión estatal de licencias ni pone su licencia en estado inactivo. Lo más probable es que esta omisión resulte en:

A broker closes her brokerage and stops actively practicing but fails to notify the state licensing commission or place her license on inactive status. This omission is most likely to result in:

A. La transferencia automática de su licencia a otro corredor supervisor

B. Ninguna consecuencia, porque los corredores inactivos quedan exentos de la ley de licencias

C. Una sanción disciplinaria por no cumplir con el aviso del cambio de estado de la licencia

D. La pérdida solamente de sus créditos de educación inmobiliaria

---

13. Un equipo inmobiliario dentro de una corredora se anuncia con el nombre "Summit Home Group". Lo MÁS probable es que la ley estatal de licencias exija que la publicidad del equipo también:

A real estate team operating within a brokerage markets itself under the name 'Summit Home Group.' State license law MOST likely requires this team's advertising to also:

A. Omita por completo el nombre del equipo para no confundir al consumidor

B. Muestre claramente el nombre de la corredora patrocinadora

C. Incluya el número de licencia personal de cada miembro del equipo

D. Sea aprobada por escrito antes por la junta local del MLS

---

14. La comisión estatal de bienes raíces exige que los corredores concilien el estado de cuenta bancario de la cuenta de fideicomiso con el libro de la cuenta y con el libro individual de cada cliente. Según la mayoría de las leyes estatales de licencias, esta conciliación debe hacerse por lo general:

A state real estate commission requires brokers to reconcile the trust account bank statement against the account ledger and each client's individual ledger. Under most state license laws, this reconciliation must generally occur:

A. Cada año, al renovar la licencia
B. Cada mes
C. Solo cuando la comisión pida una auditoría
D. Cada trimestre

Agencia y ética

15. Una agente de listado le dice a un posible comprador: "Esta es la mejor vista de todo el condado". Esta declaración se clasifica MEJOR como:

A listing agent tells a prospective buyer, 'This is the best view in the entire county.' This statement is BEST classified as:

A. Declaración falsa por negligencia (negligent misrepresentation)
B. Exageración comercial (puffing)
C. Ocultación de un hecho importante
D. Declaración falsa fraudulenta (fraudulent misrepresentation)

16. Varios corredores independientes del mismo mercado acuerdan, en una reunión de la junta local, no mostrar los listados de ninguna corredora de descuento que cobre menos de la comisión completa. ¿Qué violación antimonopolio describe MEJOR esta conducta?

Several independent brokers in the same market agree during a local board meeting to refuse to show listings from any discount brokerage that charges less than a full commission. This conduct is BEST classified as which antitrust violation?

A. Venta atada (tying arrangement)
B. Fijación de precios (price fixing)
C. Boicot grupal (group boycott)
D. Reparto de mercado (market allocation)

17. En una reunión de la junta local, varios corredores competidores acuerdan de manera informal que ninguna firma miembro cobrará menos del 6% de comisión por listados residenciales. ¿Qué violación antimonopolio es este acuerdo?

At a local board meeting, several competing brokers informally agree that no member firm will charge a commission lower than 6% on residential listings. This agreement constitutes which antitrust violation?

A. Fijación de precios (price fixing)
B. Boicot grupal (group boycott)
C. Reparto de mercado (market allocation)
D. Venta atada (tie-in arrangement)

18. Un agente de listado le dice a un posible comprador: "Esta es la casa mejor construida del vecindario", aunque sabe que el techo tiene una gotera activa documentada que no ha revelado. ¿Qué afirmación describe correctamente la conducta del agente?

A listing agent tells a prospective buyer, 'This is the best-built home in the neighborhood,' while knowing the roof has a documented active leak that has not been disclosed. Which statement correctly characterizes the agent's conduct?

A. La opinión sobre la calidad de construcción es puffing permitido, pero omitir el defecto conocido del techo es una declaración falsa que da lugar a responsabilidad legal

B. Ninguna de las dos declaraciones genera responsabilidad, porque el comprador debió pedir una inspección independiente

C. Las dos declaraciones son fraude, porque toda opinión de un agente con licencia se trata como un hecho

D. Las dos declaraciones son puffing y por eso en ningún caso dan lugar a responsabilidad legal

---

19. Un comprador cree razonablemente, por la conducta y las declaraciones de la corredora, que una agente tiene autoridad para recibir un depósito de buena fe en nombre de la corredora, aunque la corredora nunca le dio esa autoridad de manera expresa. Esto es un ejemplo de:

A buyer reasonably believes, based on the broker's conduct and representations, that a salesperson has authority to accept an earnest money deposit on the broker's behalf, even though the broker never expressly granted that authority. This is an example of:

A. Autoridad implícita (implied authority)

B. Autoridad expresa (express authority)

C. Autoridad ratificada (ratified authority)

D. Autoridad aparente (apparent authority)

---

20. El corredor administrador de una firma nombra a un agente para representar al vendedor y a otro agente de la misma firma para representar al comprador en la misma transacción, y cada agente debe todos los deberes fiduciarios solo a su cliente asignado. Este arreglo se conoce como:

A brokerage's managing broker appoints one licensee to represent the seller and a different licensee within the same firm to represent the buyer on the same transaction, with each licensee owing full fiduciary duties only to their own assigned client. This arrangement is known as:

A. Agencia designada (designated agency)

B. Agencia dual (dual agency)

C. Subagencia (subagency)

D. Corretaje de transacción (transaction brokerage)

---

21. Un agente de listado descubre que la carta de preaprobación del comprador exagera el ingreso real con el que califica. ¿Qué deber fiduciario obliga al agente a informar al vendedor de esta discrepancia?

A listing agent discovers the buyer's pre-approval letter overstates the buyer's actual qualifying income. Which fiduciary duty obligates the agent to inform the seller of this discrepancy?

A. Confidencialidad (confidentiality)

B. Lealtad (loyalty)

C. Revelación (disclosure)

D. Obediencia (obedience)

---

22. El deber fiduciario que exige que un agente siga las instrucciones lícitas de su cliente se conoce como:

The fiduciary duty requiring an agent to follow a client's lawful instructions is known as

A. Cuidado razonable (reasonable care)

B. Lealtad (loyalty)

C. Obediencia (obedience)

D. Rendición de cuentas (accounting)

---

23. Un ocupante anterior de una casa listada murió de causas naturales en la casa hace cinco años. Si no hay una ley estatal específica sobre el tema, ¿cuál es la afirmación MÁS exacta sobre el deber de revelación del agente de listado?

A prior occupant of a listed home died of natural causes in the home five years ago. Absent a specific state disclosure statute addressing this issue, which is the MOST accurate statement of the listing agent's disclosure duty?

A. No revelar la muerte da automáticamente derecho a rescindir el contrato si se descubre después del cierre

B. El agente debe revelar la muerte por iniciativa propia a todos los compradores como hecho importante, según la ley federal

C. Por lo general, ese hecho no se considera un defecto importante que haya que revelar por iniciativa propia

D. El agente debe revelar la muerte solo si fue por una enfermedad contagiosa

---

24. Durante una visita, una agente de listado describe una casa con "las vistas del atardecer más espectaculares del vecindario". Después, un comprador alega que esa frase lo llevó a comprar y que fue una declaración falsa. ¿Cómo se clasifica con MÁS probabilidad esa frase?

A listing agent describes a home as having 'the most breathtaking sunset views in the neighborhood' during a showing. A buyer later claims this statement induced the purchase and constitutes misrepresentation. How is this statement MOST likely classified?

A. Puffing: una opinión subjetiva que no da lugar a responsabilidad por declaración falsa

B. Declaración falsa fraudulenta: una declaración falsa hecha con intención de engañar

C. Declaración falsa por negligencia: una afirmación de hecho sin verificar

D. Declaración falsa inocente: una declaración falsa de un hecho importante hecha de buena fe

---

25. Una compradora le pide a su agente de compradores que solo le muestre casas en vecindarios con cierta composición racial. El agente debe a la compradora el deber fiduciario de obedecer instrucciones lícitas. ¿Qué debe hacer el agente?

A buyer client instructs her buyer's agent to show her only homes located in neighborhoods with a specific racial composition. The agent owes the buyer a fiduciary duty of obedience to lawful instructions. What must the agent do?

A. Seguir la instrucción, porque la obediencia al cliente siempre es lo primero

B. Rechazar la instrucción solo si la compradora usa un préstamo respaldado por el gobierno federal

C. Seguir la instrucción, pero dejar la petición del cliente por escrito

D. Rechazar la instrucción, porque exigiría una dirección discriminatoria, ilegal según la ley de vivienda justa

---

26. Dos corredoras competidoras acuerdan que una operará solo en la mitad norte del condado y la otra solo en la mitad sur, y que ninguna buscará listados fuera de su territorio asignado. Este arreglo es una violación antimonopolio per se conocida como:

Two competing brokerages agree that one will operate only in the northern half of the county and the other only in the southern half, and neither will solicit listings outside its assigned territory. This arrangement is a per se antitrust violation known as:

A. Venta atada (tying arrangement)

B. Fijación de precios (price fixing)

C. Boicot grupal (group boycott)

D. Reparto de mercado (market allocation)

---

27. En la regla mnemotécnica OLDCAR de los deberes fiduciarios del derecho de agencia, ¿qué deber representa la letra "L"?

In the OLDCAR fiduciary duty mnemonic used in agency law, the letter 'L' stands for which duty?

A. Lealtad (Loyalty)

B. Litigio (Litigation)

C. Licencia (Licensing)

D. Responsabilidad legal (Liability)

---

28. Dos corredoras competidoras que operan de forma independiente acuerdan cobrar cada una la misma comisión de listado del 6% en todos los listados futuros de su zona de mercado. Este acuerdo es una violación per se de la ley antimonopolio federal conocida como:

Two competing brokerages that operate independently agree to each charge an identical 6% listing commission on all future listings in their market area. This agreement is a per se violation of federal antitrust law known as:

A. Reparto de mercado (market allocation)
B. Fijación de precios (price fixing)
C. Boicot grupal (group boycott)
D. Venta atada (tying arrangement)

Propiedad y transferencia

29. ¿Qué es esencial para que una escritura (deed) transfiera válidamente el título del otorgante (grantor) al adquirente (grantee)?

Which of the following is essential for a deed to validly transfer title from grantor to grantee?

A. Un reconocimiento notarial ante un notario público con licencia
B. La entrega de la escritura y su aceptación por el adquirente
C. El pago del valor justo de mercado completo de la propiedad
D. Registrar la escritura en la oficina del registrador del condado

30. Todos los siguientes elementos se exigen por lo general para establecer el título por posesión adversa (adverse possession), EXCEPTO:

All of the following elements are generally required to establish title by adverse possession EXCEPT:

A. Posesión continua durante el plazo que fija la ley
B. Posesión abierta y notoria
C. Posesión hostil, sin permiso del dueño
D. Pago de una renta de mercado justa al dueño registrado

31. Una búsqueda de título revela un gravamen hipotecario sin liberar de un dueño anterior, que en realidad se pagó pero nunca se canceló formalmente en el registro. Desde el punto de vista del comprador, ¿cómo se caracteriza este defecto?

A title search reveals an unreleased mortgage lien from a prior owner that was actually paid off but never formally satisfied of record. From the buyer's perspective, how would this defect be characterized?

A. El título no es comercializable ni asegurable hasta que se vuelva a medir la propiedad
B. El título es asegurable, pero el comprador hereda automáticamente la responsabilidad personal por el gravamen
C. El título no es comercializable por una nube sobre el título, aunque todavía puede ser asegurable
D. El título es comercializable porque la deuda ya estaba pagada

32. La cerca de un vecino invade 3 pies del lote contiguo desde hace 22 años, en un estado con plazo de prescripción de 20 años, de forma abierta y sin permiso del dueño. El vecino invasor ahora reclama un derecho de propiedad sobre esa franja. ¿Cuál es la descripción MÁS exacta de este reclamo?

A neighbor's fence has extended 3 feet onto the adjoining lot for 22 years in a state with a 20-year prescriptive period, openly and without the true owner's permission. The encroaching neighbor now claims an ownership interest in the strip. What is the MOST accurate characterization of this claim?

A. la invasión se extingue automáticamente a los 20 años, sin importar cómo se usó el terreno

B. el vecino solo puede reclamar una licencia, que el dueño puede revocar libremente en cualquier momento

C. el vecino adquirió el dominio pleno de la franja por posesión adversa, siempre que se cumplan todos los elementos legales

D. el vecino solo adquirió una servidumbre prescriptiva para mantener la cerca, no el título de la franja

---

33. Un otorgante (grantor) transmite un usufructo vitalicio (life estate) "a María durante la vida de su padre, John". Si María muere mientras John sigue vivo, ¿qué pasa con la propiedad?

A grantor conveys a life estate 'to Maria for the life of her father, John.' If Maria dies while John is still living, what happens to the property?

A. El usufructo termina y pasa al beneficiario final (remainderman) nombrado en la escritura

B. La propiedad pasa a los herederos de María durante el resto de la vida de John

C. La propiedad pasa a John directamente en dominio pleno (fee simple)

D. La propiedad vuelve de inmediato al otorgante

---

34. Un otorgante firma una escritura de garantía general (general warranty deed). Con el convenio de posesión legítima (covenant of seisin), ¿qué garantiza el otorgante?

A grantor executes a general warranty deed. Under the covenant of seisin, the grantor is guaranteeing which of the following?

A. Que el otorgante es dueño de la propiedad y tiene el derecho legal de transferirla

B. Que el otorgante defenderá el título contra reclamos posteriores a la venta

C. Que el otorgante nunca gravó personalmente la propiedad

D. Que la propiedad está libre de todos los gravámenes creados por dueños anteriores

---

35. Una descripción legal por linderos y medidas (metes-and-bounds) tiene un conflicto interno: una referencia dice que el lindero corre "200 pies hasta un roble grande", pero el árbol está a solo 180 pies del punto de inicio. Cuando los elementos de una descripción legal se contradicen, ¿cuál prevalece?

A metes-and-bounds legal description contains an internal conflict: one call directs the boundary line to run '200 feet to a large oak tree,' but the tree actually stands only 180 feet from the point of beginning. When elements of a legal description conflict, which element controls?

A. El rumbo indicado (ángulo) prevalece siempre sobre la distancia y los monumentos

B. El monumento natural (el roble) prevalece sobre la distancia que lo contradice

C. El área calculada prevalece siempre que otro elemento se contradiga

D. La distancia indicada prevalece siempre sobre un monumento

---

36. Un comprador inspecciona una propiedad antes del cierre y ve un sendero de grava muy gastado que cruza el patio trasero hacia el terreno sin salida de un vecino, aunque no hay servidumbre en el registro público. ¿Qué tipo de aviso crea esto para el comprador?

A buyer inspects a property before closing and observes a well-worn gravel path crossing the rear yard leading to a neighbor's landlocked parcel, though no easement appears in the public record. What type of notice does this create for the buyer?

A. Aviso real (actual notice), que solo surge si el vendedor revela la servidumbre de palabra

B. Aviso constructivo (constructive notice), porque el uso visible se registra automáticamente por ley

C. Ningún aviso, porque solo los documentos registrados crean aviso legal de un derecho

D. Aviso de investigación (inquiry notice), que obliga al comprador a investigar la posible servidumbre no registrada antes del cierre

---

37. Un vecino ha usado abiertamente una franja de terreno junto al lindero durante 22 años, más que el plazo legal, creyendo que le pertenece. Pero el dueño verdadero le dio permiso por escrito para usarla cuando se la pidió por primera vez. ¿Qué elemento de la posesión adversa falta?

A neighbor has openly used a strip of land along a property line for 22 years, exceeding the statutory period, believing it belongs to them. However, the true owner had given the neighbor written permission to use the strip when it was first requested. Which element of adverse possession is missing?

A. Posesión abierta y notoria

B. Posesión continua

C. Posesión hostil

D. Posesión exclusiva

---

38. Un propietario muere sin testamento y sin herederos localizables. ¿Bajo qué doctrina legal el título de la propiedad pasa al estado?

A property owner dies without a will and without any locatable heirs. Under what legal doctrine does title to the property revert to the state?

A. Posesión adversa (adverse possession)

B. Reversión al estado (escheat)

C. Poder de policía (police power)

D. Dominio eminente (eminent domain)

---

39. Un propietario transmite un terreno "al distrito escolar, mientras la propiedad se use para fines educativos". Si el distrito escolar deja de usar la propiedad para fines educativos, ¿qué pasa con el título?

A landowner conveys a parcel 'to the school district, so long as the property is used for educational purposes.' If the school district ceases using the property for educational purposes, what happens to title?

A. El distrito escolar conserva el título, pero pierde los derechos de posesión

B. El otorgante debe presentar una acción de saneamiento de título (quiet title) para recuperar la propiedad

C. El título pasa al estado por escheat

D. El título vuelve automáticamente al otorgante o a sus herederos

---

40. Una búsqueda de título revela una hipoteca debidamente registrada sobre una propiedad que un comprador está adquiriendo. El comprador nunca revisó personalmente los registros del condado. ¿Qué tipo de aviso tiene el comprador de la hipoteca?

A title search reveals a properly recorded mortgage against a property that a buyer is purchasing. The buyer never personally reviewed the county records. What type of notice does the buyer have of the mortgage?

A. Ningún aviso, porque el comprador no examinó los registros en persona

B. Aviso constructivo (constructive notice), porque los documentos bien registrados avisan a todos, sin importar si alguien los revisó

C. Solo aviso de investigación, que obliga al comprador a investigar más antes de que exista algún aviso

D. Aviso real (actual notice), porque el registro equivale automáticamente a conocimiento personal

---

41. Un otorgante transmite una propiedad "a María de por vida, y luego a Devon". ¿Qué derecho tiene Devon?

A grantor conveys property 'to Maria for life, then to Devon.' What interest does Devon hold?

A. Un usufructo por la vida de otro (life estate pur autre vie)

B. Una reversión (reversion)

C. Un derecho futuro consolidado (vested remainder)

D. Un interés ejecutorio (executory interest)

---

42. ¿Cuál es el propósito legal PRINCIPAL de registrar una escritura en la oficina del registrador del condado?

What is the PRIMARY legal purpose of recording a deed with the county recorder's office?

A. Cobrar los impuestos a la propiedad del condado

B. Validar los elementos esenciales de la escritura

C. Dar aviso constructivo de la propiedad al público

D. Transferir el título legal del otorgante al adquirente

Contratos

43. Un contrato de renta residencial vence, el inquilino sigue en la propiedad y continúa pagando renta, que el arrendador acepta sin objetar. Según el derecho común (common law), esta situación crea:

A residential lease expires, and the tenant remains in possession and continues paying rent, which the landlord accepts without objection. Under common law, this situation creates a:

A. Un arrendamiento periódico (periodic tenancy o holdover tenancy)

B. Un arrendamiento por tolerancia (tenancy at sufferance) que termina automáticamente al vencer

C. Un arrendamiento a plazo fijo (tenancy for years) que dura exactamente el plazo del contrato original

D. Un nuevo arrendamiento a voluntad (estate at will) que solo termina por orden judicial

---

44. Un comprador paga $500 a un vendedor por el derecho exclusivo de comprar una propiedad a un precio fijo en 90 días, sin estar obligado a completar la compra. Este arreglo es:

A buyer pays a seller $500 for the exclusive right to purchase a property at a fixed price within 90 days, but is not obligated to complete the purchase. This arrangement is a(n):

A. Un derecho de preferencia (right of first refusal)

B. Un contrato de opción (option contract)

C. Un arrendamiento con acuerdo de compra

D. Un contrato de venta a plazos (installment land contract)

---

45. Un inquilino comercial con tres años restantes en un contrato de cinco años transfiere todo el plazo restante a un nuevo inquilino, que ahora paga la renta directo al arrendador y ocupa el espacio por completo. ¿Qué tipo de transferencia ocurrió?

A commercial tenant with three years remaining on a five-year lease transfers the entire remaining lease term to a new tenant, who now pays rent directly to the landlord and takes over the space completely. Which type of transfer has occurred?

A. La terminación de un arrendamiento a plazo fijo (estate for years)
B. Una cesión (assignment)
C. Un subarrendamiento (sublease)
D. Una novación del arrendador

---

46. Un contrato de compraventa incluye una cláusula que lo condiciona a que el comprador obtenga la aprobación de una hipoteca en 30 días. Si el comprador se esfuerza de buena fe pero le niegan el financiamiento en ese plazo, el contrato:

A purchase agreement includes a clause stating the contract is contingent upon the buyer obtaining mortgage approval within 30 days. If the buyer makes a good-faith effort but is denied financing within that period, the contract:

A. Pasa a ser anulable (voidable) automáticamente, solo a elección del vendedor
B. Se convierte en un contrato de compra en efectivo
C. Sigue vigente y el comprador pierde el depósito de buena fe
D. Termina y por lo general se devuelve el depósito de buena fe al comprador

---

47. Según el estatuto de fraudes (statute of frauds), ¿cuál de los siguientes contratos debe constar por escrito para ser exigible?

Under the statute of frauds, which of the following contracts must be in writing to be enforceable?

A. Una promesa verbal entre dos vecinos de repartirse un boleto de lotería
B. Un acuerdo oral de pagar $500 a un jardinero
C. Un contrato de renta mes a mes de manera verbal
D. Un contrato de compraventa de bienes raíces

---

48. Un contrato en el que todas las partes ya cumplieron por completo sus obligaciones se describe mejor como:

A contract in which all parties have fully performed their obligations is best described as

A. ejecutado (executed)
B. anulable (voidable)
C. pendiente de ejecución (executory)
D. bilateral (bilateral)

---

49. Para que un contrato de opción obligue a quien concede la opción (optionor) a mantener abierta la oferta de venta durante el plazo acordado, ¿qué debe dar el beneficiario de la opción (optionee)?

For an option contract to bind the optionor to keep an offer to sell open for the agreed period, what must the optionee provide?

A. Un depósito de buena fe (earnest money)
B. Una fianza de cumplimiento
C. Una contraprestación de valor (valuable consideration)
D. Una comisión de intermediario (finder's fee)

---

50. Un inquilino de un local comercial transfiere todos sus derechos y deberes del contrato a un nuevo inquilino, y el arrendador firma un acuerdo escrito que libera al inquilino original de toda responsabilidad futura y acepta al nuevo inquilino como único obligado. Esta transacción se clasifica MEJOR como:

A tenant under a commercial lease transfers all rights and duties under the lease to a new tenant, and the landlord signs a written agreement releasing the original tenant from all further liability while accepting the new tenant as the sole obligor. This transaction is BEST classified as a:

A. Cesión (assignment), porque el nuevo inquilino ahora tiene el interés de arrendamiento

B. Asunción (assumption), porque el nuevo inquilino solo aceptó cumplir los deberes del inquilino original

C. Subarrendamiento (sublease), porque el inquilino original conserva un interés de reversión

D. Novación (novation), porque el arrendador liberó de manera expresa al inquilino original y lo sustituyó por una nueva parte

---

51. Un menor de edad firma un contrato para comprar un lote baldío. Este contrato se describe mejor como:

A minor signs a contract to purchase a vacant lot. This contract is best described as:

A. Anulable (voidable)

B. Nulo (void)

C. Ilegal (illegal)

D. Plenamente exigible (fully enforceable)

---

52. Un joven de 16 años intenta firmar un contrato de compraventa para comprar un condominio. ¿Cuál es la situación legal de este contrato?

A 16-year-old attempts to sign a purchase agreement to buy a condominium. What is the legal status of this contract?

A. Nulo (void)

B. Anulable (voidable)

C. Válido y plenamente obligatorio

D. Exigible solo con la firma de un padre como cofirmante

---

53. Una propietaria firma un contrato de listado que dice que la corredora ganará una comisión sin importar quién encuentre al comprador, incluso la propia propietaria. ¿Qué tipo de contrato de listado firmó la propietaria?

A homeowner signs a listing agreement stating the broker will earn a commission regardless of who finds the buyer, including the homeowner herself. Which type of listing agreement has the homeowner signed?

A. Listado de derecho exclusivo de venta (exclusive-right-to-sell)

B. Listado de agencia exclusiva (exclusive-agency)

C. Listado abierto (open listing)

D. Listado neto (net listing)

---

54. Si el oferente (offeror) muere antes de que el destinatario (offeree) acepte una oferta de compra, la oferta:

If an offeror dies before the offeree accepts a purchase offer, the offer is

A. se extiende por ley 30 días

B. pasa a los herederos del oferente para su aprobación

C. obliga a la sucesión del oferente

D. termina automáticamente

---

55. Cuando una parte transfiere sus derechos y deberes de un contrato a una parte nueva, y todas las partes originales aceptan liberar a la parte original de toda obligación futura, esto se llama:

When a party transfers their rights and duties under a contract to a new party, and all original parties agree to release the original party from further obligation, this is called

A. revocación (revocation)
B. rescisión (rescission)
C. novación (novation)
D. cesión (assignment)

---

56. Una cláusula de un contrato de compraventa que dice que la venta depende de que el comprador obtenga la aprobación de una hipoteca en 30 días se llama:

A purchase agreement clause stating the sale is dependent on the buyer obtaining mortgage approval within 30 days is called a:

A. Contingencia (contingency)
B. Cláusula de escalamiento (escalation clause)
C. Cláusula habendum
D. Cláusula de impedimento (estoppel clause)

Uso del suelo y divulgaciones

57. Un anuncio de renta dice: "Ideal para un profesional joven y soltero, sin niños". Este anuncio viola con más claridad la protección de la Fair Housing Act contra la discriminación por:

A rental ad states, "Ideal for a young single professional, no kids." This ad most clearly violates the Fair Housing Act's protection against discrimination based on:

A. Discapacidad (disability)
B. Estado familiar (familial status)
C. Fuente de ingresos (source of income)
D. Origen nacional (national origin)

---

58. Una propiedad colinda con un río no navegable que fluye. Los derechos del dueño de usar el agua y la tierra hasta la orilla del río se conocen como:

A property borders a non-navigable, flowing river. The owner's rights to use the water and the land up to the river's edge are known as:

A. Derechos prescriptivos (prescriptive rights)
B. Derechos de avulsión (avulsion rights)
C. Derechos litorales (littoral rights)
D. Derechos ribereños (riparian rights)

---

59. Un terreno quedó sin salida cuando su dueño vendió a un tercero la parte con frente a la calle de un terreno mayor, y así cortó para siempre el acceso del terreno restante a la calle pública. ¿Qué tipo de servidumbre se crea para restablecer el acceso?

A landlocked parcel resulted when its owner sold the road-frontage portion of a larger tract to a third party, permanently cutting off the remaining parcel's access to the public street. Which type of easement is created to restore access?

A. Únicamente una servidumbre por reserva implícita, válida solo si se registra en el plazo de un año desde la división
B. Servidumbre personal (easement in gross), porque el derecho beneficia personalmente al dueño del terreno sin salida y no al terreno
C. Servidumbre por necesidad (easement by necessity), que nace del otorgante común que causó el aislamiento al dividir
D. Servidumbre prescriptiva (easement by prescription), porque el dueño del terreno sin salida ha usado por años un camino a través del terreno con frente a la calle

---

60. Un comprador pregunta si se ha hecho una prueba de radón en la casa. El vendedor no tiene resultados, pero sabe que el radón es común en la región. ¿Cuál es la MEJOR conducta del vendedor sobre la revelación?

A buyer asks whether a home has been tested for radon. The seller has no test results but knows radon is common in the region. What is the seller's BEST course of action regarding disclosure?

A. Declarar que los niveles de radón están dentro de los límites de acción de la EPA

B. Revelar el riesgo de radón conocido en la región y recomendar una prueba

C. Revelar solo si se confirma que los niveles superan 4 pCi/L

D. Ocultar la información porque no se hizo ninguna prueba

---

61. Una ciudad ejerce su poder de expropiación (eminent domain) para tomar una franja del jardín delantero de un propietario para ensanchar una calle. El propietario tiene derecho legal a:

A city exercises its power of eminent domain to take a strip of a homeowner's front yard for a road-widening project. The homeowner is legally entitled to:

A. Solo ayuda gratuita de reubicación, sin pago

B. Una compensación solo si impugna formalmente la expropiación en un tribunal

C. Nada, porque la expropiación sirve a un fin público

D. Una compensación justa por lo expropiado

---

62. Un arrendador se niega a rentar un apartamento de dos recámaras a una solicitante porque tiene tres hijos pequeños que compartirían la segunda recámara. Según la ley federal Fair Housing Act, este rechazo es discriminación por:

A landlord refuses to rent a two-bedroom apartment to an applicant because she has three young children who would share the second bedroom. Under the federal Fair Housing Act, this refusal is discrimination based on:

A. Origen nacional (national origin)

B. Estado civil (marital status)

C. Fuente de ingresos (source of income)

D. Estado familiar (familial status)

---

63. Un propietario quiere construir un garaje separado que violaría la ordenanza local de retranqueo (setback) porque el lote tiene una forma irregular poco común. ¿Qué recurso de zonificación permite esta excepción individual?

A homeowner wants to build a detached garage that would violate the local setback ordinance because the lot has an unusually irregular shape. Which zoning remedy allows this individual exception?

A. Uso no conforme (nonconforming use)

B. Cambio de zonificación (rezoning)

C. Variación (variance)

D. Permiso de uso especial (special use permit)

---

64. Las CC&Rs (convenios, condiciones y restricciones) registradas de una urbanización limitan las casas a un solo piso, mientras que la ordenanza local de zonificación permite estructuras de hasta dos pisos. Un propietario quiere construir una ampliación de dos pisos. ¿Qué afirmación es correcta?

A subdivision's recorded CC&Rs limit homes to a single story, while the local zoning ordinance permits structures up to two stories. A homeowner wants to build a two-story addition. Which statement is correct?

A. Las CC&Rs prevalecen, porque las restricciones privadas de la escritura que son más estrictas que la zonificación pública rigen cuando ambas aplican

B. El propietario puede construir dos pisos si una mayoría simple de la HOA aprueba una excepción

C. La ordenanza de zonificación prevalece, porque la ley pública siempre se impone sobre los acuerdos privados

D. La regla más estricta es nula porque contradice la zonificación

---

65. Un propietario quiere construir un garaje separado que violaría el requisito vigente de retranqueo lateral (side-yard setback). ¿Qué mecanismo de zonificación le permite pedir una excepción a este requisito dimensional específico?

A property owner wants to build a detached garage that would violate the current side-yard setback requirement. Which zoning mechanism allows the owner to request relief from this specific dimensional requirement?

A. Uso no conforme (nonconforming use)
B. Variación (variance)
C. Cambio de zonificación (rezoning)
D. Permiso de uso condicional (conditional use permit)

---

66. Una imprenta comercial ha funcionado legalmente en un vecindario durante 30 años. Luego la ciudad cambia la zonificación del área a exclusivamente residencial. La operación legal continua de la imprenta bajo la clasificación anterior se conoce como:

A commercial print shop has legally operated in a neighborhood for 30 years. The city then rezones the area exclusively for residential use. The print shop's continued lawful operation under the prior zoning classification is known as a:

A. Variación (variance)
B. Uso no conforme (nonconforming use)
C. Zonificación puntual (spot zoning)
D. Excepción especial (special exception)

---

67. Un agente inmobiliario le muestra a una pareja afroamericana solo propiedades en vecindarios con una mayoría de residentes de minorías, mientras que a compradores blancos con presupuestos parecidos les muestra una gama más amplia de vecindarios. Esta práctica es un ejemplo de:

A real estate agent shows a Black couple listings only in neighborhoods with predominantly minority residents while showing white buyers with similar budgets a broader range of neighborhoods. This practice is an example of:

A. Dirección discriminatoria (steering), una violación de la Fair Housing Act
B. Segmentación legítima del mercado según la preferencia del cliente
C. Venta por pánico (blockbusting)
D. Exclusión por zona (redlining)

---

68. Un propietario quiere construir un garaje separado a tres pies del lindero lateral, donde la ordenanza exige un retranqueo de 10 pies, y alega que la forma triangular poco común del lote hace impráctico cumplirla. ¿Qué aprobación de uso de suelo debe tramitar el propietario?

A property owner wants to build a detached garage three feet from the side property line where the ordinance requires a 10-foot setback, arguing that the lot's unusual triangular shape makes compliance impractical. Which land use approval should the owner pursue?

A. Una variación, porque da alivio de un requisito dimensional por una dificultad física única
B. Un certificado de uso no conforme, porque el garaje es anterior a la ordenanza de zonificación actual
C. Un permiso de uso especial, porque el garaje es un uso que no está listado como permitido en el distrito
D. Una enmienda de zonificación, porque cambia la clasificación de todo el distrito

---

69. Un terreno quedó sin salida cuando el dueño original vendió la parte delantera de un terreno mayor y dejó la parte trasera sin acceso a un camino público. El MEJOR recurso legal para que el dueño de la parte trasera obtenga acceso por la parte delantera es:

A landlocked parcel was created when the original owner sold the front portion of a larger tract, leaving the rear parcel with no access to a public road. The BEST legal remedy for the rear parcel's owner to obtain access across the front parcel is a(n):

A. Una licencia (license)
B. Una servidumbre prescriptiva (easement by prescription)
C. Una servidumbre por necesidad (easement by necessity)
D. Una servidumbre personal (easement in gross)

---

70. Un posible comprador le pregunta al agente de listado si un ocupante anterior de la casa murió de causas naturales en una recámara del piso de arriba hace tres años. El agente sabe que es cierto. En un estado donde ninguna ley obliga a revelar muertes en propiedades con estigma, ¿cuál es la obligación del agente?

A prospective buyer asks the listing agent whether a former occupant of the home died of natural causes in an upstairs bedroom three years ago. The agent knows this to be true. In a state where stigmatized-property death disclosures are not mandated by statute, what is the agent's obligation?

A. El agente puede negarse a contestar o engañar al comprador, porque una muerte no es un defecto físico

B. El agente debe revelar la muerte solo si fue consecuencia de un delito

C. El agente debe revelar la muerte por escrito sin importar la ley estatal

D. El agente puede no dar la información por iniciativa propia, pero debe responder con la verdad si se le pregunta directamente

---

Financiamiento

71. Una hipoteca convencional contiene una cláusula que permite al prestamista exigir el pago total del saldo si la propiedad se vende o transfiere sin su aprobación. Esto se conoce como:

A conventional mortgage contains a clause allowing the lender to demand full payment of the remaining loan balance if the property is sold or transferred without the lender's approval. This is known as the:

A. Cláusula de cancelación (defeasance clause)

B. Cláusula de subordinación (subordination clause)

C. Cláusula de escalamiento (escalation clause)

D. Cláusula de enajenación (alienation clause)

---

72. Un propietario refinancia la hipoteca de su residencia principal y firma todos los documentos de cierre el viernes, y recibe ese mismo día las divulgaciones requeridas de Truth in Lending. Suponiendo que no hay feriados federales, ¿en qué momento vence el derecho de rescisión de tres días hábiles?

A homeowner refinances the mortgage on a primary residence and signs all closing documents on Friday, receiving the required Truth in Lending disclosures the same day. Assuming no federal holidays intervene, at what point does the three-business-day right of rescission expire?

A. A la medianoche del sábado

B. A la medianoche del martes

C. A la medianoche del lunes

D. A la medianoche del miércoles

---

73. Según RESPA, ¿cuál es el colchón (cushion) máximo que un administrador del préstamo puede exigir por lo general que el prestatario mantenga en una cuenta de depósito en garantía (escrow) para impuestos y seguro?

Under RESPA, what is the maximum cushion a mortgage servicer may generally require a borrower to maintain in an escrow account for property taxes and insurance?

A. El equivalente a seis meses de los desembolsos estimados del escrow

B. El equivalente a dos meses de los desembolsos estimados del escrow

C. El equivalente a un mes de los desembolsos estimados del escrow

D. No se permite ningún colchón en ningún caso

---

74. Un propietario refinancia la hipoteca de su residencia principal con el mismo prestamista que tiene el préstamo actual, sin recibir fondos adicionales más allá del saldo por liquidar (payoff). Según la Regulation Z, el derecho de rescisión de tres días hábiles:

A homeowner refinances the mortgage on a primary residence with the same lender that holds the existing loan, and no additional funds are advanced beyond the payoff amount. Under Regulation Z, the three-business-day right of rescission

A. Aplica solo a la parte de dinero nuevo del refinanciamiento

B. No aplica, porque no hay nuevo adelanto de fondos con el prestamista actual

C. Aplica por completo, porque cualquier refinanciamiento activa el derecho de rescisión

D. Aplica, pero se reduce a un día hábil en transacciones con el mismo prestamista

---

75. Un comprador obtiene un préstamo asegurado por la FHA con una relación préstamo-valor (LTV) superior al 90%. ¿Qué afirmación describe MEJOR el requisito de la prima del seguro hipotecario (MIP)?

A buyer is obtaining an FHA-insured loan with a loan-to-value ratio above 90%. Which statement BEST describes the mortgage insurance premium (MIP) requirement?

A. La MIP se cancela automáticamente cuando el LTV llega al 78%

B. La MIP es una prima única que se cobra solo al cierre

C. La MIP es opcional y el prestamista puede eximir de ella

D. La MIP se exige durante toda la vida del préstamo

---

76. Un propietario refinancia la hipoteca de su residencia principal con un prestamista nuevo. Según la ley Truth in Lending Act, ¿cuántos días hábiles tiene el propietario para rescindir la transacción?

A homeowner refinances the mortgage on a primary residence with a new lender. Under the Truth in Lending Act, how many business days does the homeowner have to rescind the transaction?

A. 24 horas

B. 3 días hábiles

C. 7 días hábiles

D. 10 días hábiles

---

77. Un prestatario en un estado de escritura de fideicomiso (deed of trust) deja de pagar el préstamo. ¿Qué parte está legalmente autorizada para realizar una venta por ejecución hipotecaria extrajudicial, según la cláusula de poder de venta (power of sale) de la escritura de fideicomiso?

A borrower in a deed-of-trust state defaults on loan payments. Which party is legally authorized to conduct a nonjudicial foreclosure sale under the power-of-sale clause contained in the deed of trust?

A. El apoderado (attorney-in-fact) del fideicomitente

B. La oficina del registrador del condado

C. El beneficiario, actuando por sí mismo sin ningún tercero

D. El fiduciario (trustee), actuando en nombre del beneficiario

---

78. ¿Para qué tipo de comprador está diseñado principalmente un préstamo garantizado de USDA Rural Development?

A USDA Rural Development guaranteed loan is designed primarily for which type of buyer?

A. Compradores de propiedades de lujo en el centro de grandes áreas metropolitanas

B. Veteranos que compran cualquier propiedad, sin importar la ubicación

C. Compradores en zonas rurales designadas o suburbanas elegibles que cumplen los límites de ingreso del hogar

D. Compradores de primera vivienda sin importar el ingreso ni la ubicación

---

79. Un prestatario incumple un préstamo garantizado con una escritura de fideicomiso que contiene una cláusula de poder de venta. ¿Qué proceso de ejecución hipotecaria se aplicará normalmente?

A borrower defaults on a loan secured by a deed of trust that contains a power-of-sale clause. Which foreclosure process will typically apply?

A. Ejecución estricta (strict foreclosure), en la que el título pasa automáticamente al prestamista sin venta.

B. Ejecución judicial (judicial foreclosure), en la que el prestamista debe presentar una demanda y obtener una orden del tribunal para vender la propiedad.

C. Escritura en lugar de ejecución (deed in lieu of foreclosure), obligatoria siempre que se use una escritura de fideicomiso.

D. Ejecución extrajudicial (nonjudicial foreclosure), en la que el fiduciario vende la propiedad sin proceso judicial.

---

80. Después de una venta por ejecución hipotecaria, lo recaudado no alcanza para cubrir el saldo pendiente del préstamo y los costos. En un estado que lo permita, el prestamista puede reclamar el faltante al prestatario mediante:

After a foreclosure sale, the proceeds are insufficient to satisfy the outstanding loan balance and foreclosure costs. In a state permitting it, the lender may pursue the borrower for the shortfall by obtaining a:

A. Una sentencia de saneamiento de título (quiet title judgment)

B. Una sentencia de deficiencia (deficiency judgment)

C. Una constancia de pago de la hipoteca (satisfaction of mortgage)

D. Una sentencia de ejecución y venta (judgment of foreclosure and sale)

---

81. Según la ley Real Estate Settlement Procedures Act (RESPA), ¿qué práctica está prohibida en una transacción hipotecaria residencial?

Under the Real Estate Settlement Procedures Act (RESPA), which practice is prohibited in a residential mortgage transaction?

A. Que una compañía de títulos entregue al prestatario el Closing Disclosure requerido

B. Que un corredor remita a un comprador a una hipotecaria afiliada, con revelación

C. Que un prestamista revele al prestatario las prácticas de transferencia de la administración del préstamo

D. Que un prestamista pague una comisión por referido a un agente inmobiliario por enviarle clientes

---

82. El préstamo de un prestatario exige pagos mensuales de prima de seguro hipotecario (MIP). ¿Qué entidad es la que más probablemente asegura este préstamo?

A borrower's loan requires monthly mortgage insurance premium (MIP) payments. This loan is most likely insured by which entity?

A. Fannie Mae

B. Freddie Mac

C. Administración Federal de Vivienda (FHA)

D. Departamento de Asuntos de Veteranos (VA)

---

83. En una transacción con escritura de fideicomiso, el prestatario que transfiere el título legal a un tercero neutral como garantía del pago del préstamo se conoce como:

In a deed of trust transaction, the borrower who conveys legal title to a neutral third party as security for repayment of the loan is known as the:

A. Beneficiario (beneficiary)

B. Fiduciario (trustee)

C. Fideicomitente (trustor)

D. Acreedor hipotecario (mortgagee)

---

84. Un veterano con derecho completo a un préstamo VA compra una casa sin pago inicial con un préstamo garantizado por VA. ¿Qué costo pagará normalmente el veterano que un prestatario convencional con 20% de pago inicial no pagaría?

A veteran with full VA loan entitlement is purchasing a home with no down payment using a VA-guaranteed loan. Which cost will the veteran typically pay that a conventional borrower with a 20% down payment would not?

A. Cargo de originación del préstamo
B. Seguro hipotecario privado
C. Puntos de descuento (discount points)
D. Cuota de financiamiento de VA (VA funding fee)

Valoración y cálculos

85. Una casa de tres recámaras tiene un solo baño, una distribución que se considera anticuada según lo que esperan los compradores de la zona. Este tipo de pérdida de valor se clasifica como:

A three-bedroom home has only one bathroom, a layout considered outdated by current buyer expectations in the area. This type of value loss is classified as which of the following?

A. Obsolescencia funcional (functional obsolescence)
B. Depreciación física corregible (curable) por mantenimiento diferido
C. Obsolescencia externa o económica (external obsolescence)
D. Deterioro físico (physical deterioration)

86. Un dúplex se vendió en $312,000 y genera un ingreso bruto mensual por rentas de $2,600. ¿Cuál es el multiplicador de renta bruta (GRM) de esta propiedad?

A duplex sold for $312,000 and generates monthly gross rental income of $2,600. What is the gross rent multiplier (GRM) for this property?

A. 110
B. 120
C. 100
D. 130

87. Un tasador prepara un análisis de comparación de ventas. La propiedad evaluada (subject) no tiene garaje. La comparable n.º 2 se vendió en $295,000 e incluye un garaje para dos autos valorado en $8,000. ¿Cuál es el precio de venta ajustado de la comparable n.º 2?

An appraiser is preparing a sales comparison analysis. The subject property has no garage. Comparable #2 sold for $295,000 and includes a two-car garage valued at $8,000. What is the adjusted sale price for comparable #2?

A. $303,000
B. $8,000
C. $287,000
D. $295,000

88. Un tasador prepara un análisis comparativo de mercado (CMA) para una propiedad evaluada de 3 recámaras y 2 baños. Una venta comparable tiene 3 recámaras y 3 baños y se vendió en $318,000. Los datos del mercado indican que un baño extra suma $6,500 de valor. ¿Qué ajuste debe hacerse y cuál es el valor ajustado resultante?

An appraiser is preparing a CMA for a subject property with 3 bedrooms and 2 bathrooms. A comparable sale has 3 bedrooms and 3 bathrooms and sold for $318,000. Market data indicates an extra bathroom adds $6,500 in value. What adjustment should be made, and what is the resulting adjusted value?

A. Restar $6,500 a la comparable; valor ajustado = $311,500

B. Sumar $6,500 a la comparable; valor ajustado = $324,500

C. Sumar $6,500 a la propiedad evaluada; valor ajustado = $324,500

D. No se necesita ajuste, porque ambas propiedades tienen 3 recámaras

---

89. Un tasador determina que el costo de reproducción a nuevo de una residencia es de $310,000. El terreno vale $85,000 y la depreciación acumulada total por todas las causas se estima en $42,000. Con el enfoque de costo (cost approach), ¿cuál es el valor indicado de la propiedad?

An appraiser determines the reproduction cost new of a residence is $310,000. The land is valued at $85,000, and total accrued depreciation from all causes is estimated at $42,000. Using the cost approach, what is the indicated value of the property?

A. $353,000

B. $268,000

C. $310,000

D. $437,000

---

90. Un vendedor pagó por adelantado las cuotas anuales de la HOA de $2,400 por todo el año calendario. El cierre es el 1 de septiembre, y el día del cierre le corresponde al comprador. Con un año de 360 días, ¿cuánto debe acreditar el comprador al vendedor en el cierre por las cuotas de la HOA pagadas y no usadas?

A seller has prepaid the annual HOA dues of $2,400 for the full calendar year. Closing occurs on September 1, with the day of closing belonging to the buyer. Using a 360-day year, how much must the buyer credit to the seller at closing for the unused, prepaid HOA dues?

A. $800.00

B. $1,600.00

C. $866.67

D. $733.33

---

91. Un edificio pequeño de apartamentos tiene un ingreso bruto potencial de $180,000. Las pérdidas por vacantes y cobranza se estiman en 6%. Los gastos operativos incluyen $22,000 de gastos fijos y $18,500 de gastos variables, más una reserva de reposición de $6,000. ¿Cuál es el ingreso operativo neto (NOI) de la propiedad?

A small apartment building has potential gross income of $180,000. Vacancy and collection losses are estimated at 6%. Operating expenses include $22,000 in fixed expenses and $18,500 in variable expenses, plus a $6,000 reserve for replacement. What is the property's net operating income (NOI)?

A. $133,500

B. $128,700

C. $169,200

D. $122,700

---

92. En la terminología de tasación, el valor de mercado se define MEJOR como:

In appraisal terminology, market value is BEST defined as which of the following?

A. El valor fiscal que el condado usa para calcular los impuestos anuales a la propiedad

B. La cantidad que el dueño actual pagó originalmente por la propiedad más el costo de las mejoras

C. El precio más probable que lograría una propiedad en un mercado abierto y competitivo, con un comprador y un vendedor dispuestos e informados

D. El precio de listado recomendado por el agente del vendedor

---

93. Un tasador desarrolla una opinión de valor para una casa unifamiliar de 15 años de antigüedad ubicada en una urbanización con muchas ventas recientes de casas similares. ¿Qué enfoque de tasación se considera por lo general el MÁS confiable para este trabajo?

An appraiser is developing an opinion of value for a 15-year-old single-family home located in a subdivision with numerous recent sales of similar homes. Which appraisal approach is generally considered MOST reliable for this assignment?

A. Enfoque de comparación de ventas (sales comparison approach)

B. Enfoque del multiplicador de renta bruta (GRM)

C. Enfoque de costo (cost approach)

D. Enfoque de capitalización de ingresos (income capitalization approach)

---

94. Una tasa de capitalización (cap rate) usada en el enfoque de capitalización de ingresos representa:

A capitalization rate used in the income capitalization approach represents which of the following?

A. La tasa de depreciación aplicada al valor de las mejoras

B. La tasa de rendimiento que exige un inversionista en relación con el ingreso operativo neto de la propiedad

C. La tasa de interés que cobra un prestamista por la hipoteca de la propiedad

D. La tasa de apreciación anual esperada de las propiedades comparables

---

95. En el enfoque de comparación de ventas, una propiedad comparable es inferior a la propiedad evaluada en su condición general. ¿Cómo debe ajustar el tasador el precio de venta de la comparable para reflejar esta diferencia?

In the sales comparison approach, a comparable property is inferior to the subject property in overall condition. How should the appraiser adjust the comparable's sale price to reflect this difference?

A. Sumar una cantidad al precio de venta de la comparable

B. Restar una cantidad al precio de venta de la comparable

C. Dejar sin ajustar el precio de la comparable

D. Sumar una cantidad al valor estimado de la propiedad evaluada

---

96. Una propiedad se tasa en $520,000, con un saldo de primera hipoteca de $310,000. El propietario solicita una línea de crédito sobre el valor de la vivienda (HELOC) a un prestamista que limita la relación préstamo-valor combinada (CLTV) al 80%. ¿Cuál es el monto máximo de HELOC que aprobará el prestamista?

A homeowner's property is appraised at $520,000, with an existing first mortgage balance of $310,000. The homeowner applies for a home equity line of credit (HELOC) from a lender that limits combined loan-to-value (CLTV) to 80%. What is the maximum HELOC amount the lender will approve?

A. $416,000

B. $210,000

C. $65,000

D. $106,000

---

97. Un edificio comercial tiene una edad cronológica de 30 años y una vida económica total de 60 años. Por las extensas renovaciones recientes, el tasador le asigna una edad efectiva de 15 años. El costo de reproducción a nuevo es de $400,000. Con el método de edad-vida (age-life method), ¿cuál es la depreciación acumulada?

A commercial building has a chronological age of 30 years and a total economic life of 60 years. Due to extensive recent renovations, the appraiser assigns an effective age of 15 years. The reproduction cost new is $400,000. Using the age-life method, what is the accrued depreciation?

A. $100,000
B. $200,000
C. $300,000
D. $150,000

---

98. Una propiedad comparable se vendió en $210,000 y se rentaba por $1,750 al mes cuando se vendió. La propiedad evaluada se renta por $1,600 al mes. Usando el multiplicador de renta bruta derivado de la comparable, ¿qué valor indica este enfoque para la propiedad evaluada?

A comparable property sold for $210,000 and rented for $1,750 per month at the time of sale. The subject property rents for $1,600 per month. Using the gross rent multiplier derived from the comparable, what value does this approach indicate for the subject property?

A. $168,000
B. $192,000
C. $183,750
D. $210,000

Respuesta correcta

1. C La conversión es usar de forma indebida los fondos del cliente en beneficio personal del corredor. Es una de las faltas más graves de la ley de licencias y suele acabar en revocación de la licencia y posibles cargos penales. La mezcla de fondos es una falta menor: solo mezcla el dinero, sin usarlo mal. La rescisión cancela un contrato y la subrogación es un concepto de seguros.

2. B Las reglas permiten usar el nombre del equipo además del nombre de la corredora, pero nunca en su lugar. El consumidor debe poder identificar a la entidad con licencia responsable de la transacción. Un equipo no tiene licencia propia, y sus fondos de fideicomiso pasan por la cuenta del corredor patrocinador. El tamaño del equipo no cambia la regla.

3. B Un anuncio ciego no revela el nombre de la corredora con licencia. Casi todos los estados lo exigen para que el consumidor sepa que trata con un profesional con licencia y una firma identificable. "Net ad" no es un término regulatorio y se confunde con el net listing, que trata de cómo se paga la comisión. El puffing son opiniones exageradas. "Reciprocal ad" no existe en la ley de licencias.

4. D Hay conversión cuando el corredor toma fondos de fideicomiso del cliente y los usa sin autorización, por ejemplo para pagar la nómina. Es más grave que la mezcla de fondos porque el dinero se gastó, no solo se mezcló. Llamarlo préstamo legitimaría el robo de fondos. No es fraude, porque no se describe ninguna mentira sobre los términos de la transacción.

5. A Un anuncio ciego no revela que el anunciante es un agente inmobiliario con licencia, y engaña al público haciéndole creer que trata directo con el dueño. La mayoría de los estados lo prohíben porque oculta la relación de agencia. Un anuncio comercial va dirigido a otros profesionales del sector. Uno institucional promueve la marca, no una propiedad. "Net ad" no es un término usado para esta práctica.

6. D Un anuncio ciego es el que un agente con licencia publica sin identificar a la corredora patrocinadora, y da la falsa impresión de que actúa por su cuenta o es un vendedor particular. Casi todas las leyes estatales exigen el nombre de la corredora en cada anuncio. El net listing se refiere a la comisión. La agencia dual trata de representar a ambas partes. La actividad sin licencia requiere a alguien sin licencia.

7. D La mezcla de fondos es juntar los fondos de fideicomiso del cliente con el dinero operativo del corredor en una sola cuenta, se gaste o no ese dinero. La conversión es más grave: es usar o gastar sin autorización los fondos del cliente. La novación sustituye a una parte u obligación de un contrato. "Escrow accommodation" no es un término de la ley de licencias.

8. C Las reglas estatales piden que el nombre de un equipo no oculte la identidad del corredor patrocinador. El nombre de la corredora debe aparecer cerca del nombre del equipo, para que el consumidor sepa qué firma con licencia responde por la transacción. Los teléfonos, los precios promedio y el número del MLS no son la preocupación de la regla. Se evita que el equipo funcione como entidad sin licencia.

9. A Cuando un agente es parte de la transacción, ya sea que compre o venda por cuenta propia, la ley de licencias y el código de ética exigen revelar por escrito que tiene licencia antes de negociar la oferta. Así la otra parte sabe que trata con alguien con conocimiento profesional del mercado. No se necesita permiso de la comisión, no hay que bajar el precio, y ocultar la identidad sería fraude.

10. B Las reglas de publicidad exigen el nombre de la corredora para que el consumidor sepa que trata con un profesional con licencia y no con un particular. Así se evitan los anuncios ciegos. El historial de precios no es obligatorio, una factura de celular no tiene relevancia regulatoria, y el prestamista del comprador no tiene que ver con el anuncio y afectaría su privacidad.

11. D La causa determinante (procuring cause) identifica al corredor cuya cadena ininterrumpida de gestiones logró la venta, y que tiene derecho a la comisión cuando hay varios corredores. "Ready, willing, and able" describe la capacidad e intención del comprador de comprar. El acuerdo de voluntades es el consentimiento mutuo en un contrato. El aviso constructivo es un concepto del registro público.

12. C La ley de licencias exige avisar pronto a la comisión estatal cuando cambia el estado de la práctica, por ejemplo al cerrar la corredora o dejar de ejercer. Así sus registros muestran quién tiene licencia activa y supervisión. No avisar es en sí una falta que se sanciona. La licencia no se transfiere sola, no queda exenta ni solo pierde créditos.

13. B La publicidad de equipos sigue sujeta a las reglas de la ley de licencias. Normalmente piden que el nombre de la corredora con licencia aparezca junto al nombre del equipo, para que el consumidor sepa quién responde legalmente por la transacción. Los nombres de equipo no están prohibidos si se revela a la corredora. No es un requisito estándar poner cada número de licencia, ni que el MLS apruebe el nombre.

14. B La conciliación mensual de tres vías compara el estado de cuenta del banco, el libro general del fideicomiso y los libros individuales de los clientes. Es el estándar de la mayoría de los estados porque detecta rápido faltantes o errores, antes de que crezcan. Hacerla cada año o cada trimestre dejaría errores sin detectar mucho tiempo. Esperar una auditoría es reactivo, no preventivo.

15. B El puffing es una opinión exagerada o charla de ventas subjetiva en la que un comprador razonable no confiaría como un hecho verificable, así que no genera responsabilidad legal. La declaración falsa fraudulenta exige un hecho importante falso dicho a sabiendas para engañar. La negligente es un hecho falso dicho sin cuidado. Ocultar un hecho es esconder un defecto conocido, y aquí solo hay una opinión sobre el paisaje.

16. C Hay boicot grupal cuando competidores acuerdan juntos no tratar ni cooperar con un competidor o un modelo de negocio. Aquí, no mostrar los listados de las corredoras de descuento. La fijación de precios sería acordar la tarifa misma. La venta atada exige comprar un servicio para recibir otro. El reparto de mercado divide territorios o tipos de clientes entre competidores.

17. A La fijación de precios ocurre cuando los competidores acuerdan, aunque sea de manera informal, las tarifas que cobrarán. Es una violación per se de la ley Sherman Antitrust Act, sin importar la intención ni si la tarifa es razonable. Cada corredor debe negociar su comisión de forma independiente con el cliente. Las otras opciones son boicot, condicionar un servicio a otro, o dividir territorios.

18. A El puffing son opiniones subjetivas y exageradas que un comprador razonable no tomaría como hecho, como decir "la mejor construida". No genera responsabilidad. Pero si el agente conoce un defecto oculto importante, como una gotera activa, callarlo es una declaración falsa por omisión, porque tiene el deber de revelar hechos importantes conocidos. Las otras opciones excusan la omisión, ven fraude en toda opinión o culpan al comprador.

19. D La autoridad aparente surge cuando las palabras o la conducta del principal hacen creer a un tercero razonable que el agente tiene una autoridad que nunca se le dio, y el principal queda obligado. La expresa se otorga de forma directa y explícita. La implícita viene de lo necesario para cumplir la autoridad expresa. La ratificación es cuando el principal acepta un acto no autorizado después de que ocurrió.

20. A En la agencia designada, el corredor nombra a agentes distintos dentro de la firma, y cada uno mantiene lealtad fiduciaria total a su cliente. Evita el conflicto de la agencia dual tradicional, en la que un agente sirve a ambas partes. La subagencia es un corredor cooperante que representa al vendedor por el MLS. El corretaje de transacción no da representación fiduciaria a ninguna parte.

21. C El deber de revelación obliga al agente a informar al cliente de los hechos importantes de la transacción. La capacidad financiera del comprador afecta el riesgo que el vendedor evalúa, así que debe revelarse. La confidencialidad protege la información del cliente frente a terceros. La obediencia es seguir instrucciones lícitas. La lealtad es poner primero los intereses del cliente en general.

22. C La obediencia obliga al agente a cumplir con prontitud las instrucciones lícitas del principal, aunque personalmente no esté de acuerdo, siempre que estén dentro del contrato de agencia. La lealtad es anteponer los intereses del cliente a los de otros. La rendición de cuentas es manejar y registrar bien el dinero del cliente. El cuidado razonable es trabajar con competencia.

23. C Sin una ley estatal sobre propiedades con estigma o impacto psicológico, la regla general es que una muerte por causas naturales no es un defecto físico importante ni obliga a revelarla por iniciativa propia. No afecta la estructura ni el valor en la mayoría de los lugares. No hay una ley federal uniforme. La opción de la enfermedad contagiosa confunde esto con la protección sobre el VIH/SIDA. La rescisión automática exagera el remedio.

24. A Hablar de vistas "espectaculares" es un ejemplo clásico de puffing: es una opinión y no un hecho que se pueda verificar, por eso no sirve de base para una demanda por declaración falsa. La negligente y la inocente exigen una afirmación falsa de un hecho importante, y "espectacular" no puede ser verdadero ni falso. La fraudulenta exige además intención de engañar sobre un hecho.

25. D El deber de obediencia cubre solo instrucciones lícitas. Dirigir (steering) a los compradores hacia o lejos de un vecindario por raza u otra clase protegida viola la ley Fair Housing Act y no se puede cumplir ni a petición del cliente. Seguirla, aunque quede por escrito, sigue siendo un acto ilegal del agente. El tipo de financiamiento no importa. Los deberes fiduciarios no están por encima de los derechos civiles federales.

26. D El reparto de mercado es un acuerdo horizontal entre competidores para dividirse territorios o tipos de clientes y no competir entre sí. Se considera ilegal per se bajo la ley Sherman Act, igual que la fijación de precios. El boicot grupal es negarse a tratar con un competidor, no dividir zonas. La venta atada condiciona un producto a otro. La fijación de precios trata de acordar comisiones o tarifas.

27. A La lealtad obliga al agente a actuar en el mejor interés del cliente por encima de todos, incluso de su propio interés económico, y nunca a poner el interés de un tercero antes. La responsabilidad legal no es un deber fiduciario, es una exposición legal. La licencia es la credencial estatal y el litigio son las demandas. OLDCAR es Obedience, Loyalty, Disclosure, Confidentiality, Accounting y Reasonable care.

28. B Hay fijación de precios cuando los competidores acuerdan las tarifas que cobrarán, en lugar de fijarlas cada uno por su cuenta. Es violación per se de la ley Sherman Antitrust Act, sin importar la intención ni el daño. El boicot es negarse a tratar con una firma. El reparto de mercado divide territorios o clientes. La venta atada condiciona un servicio a otro. La comisión siempre debe ser negociable entre corredor y cliente.

29. B El título pasa solo cuando el otorgante entrega la escritura firmada con la intención de transferir y el adquirente la acepta. Sin entrega y aceptación no hay transferencia, aunque esté firmada. Registrarla no es necesario para su validez entre las partes: solo da aviso constructivo frente a terceros. La notarización se exige para registrar, no para validar, y basta una contraprestación simbólica.

30. D La posesión adversa exige una posesión abierta y notoria, continua durante el plazo legal y hostil, es decir, sin permiso del verdadero dueño. Pagar renta al dueño registrado indica un arrendamiento con permiso, lo que anula la hostilidad e impide la reclamación en lugar de apoyarla. Los otros tres elementos son requisitos básicos en casi todos los estados.

31. C Un gravamen sin liberar en el registro crea una nube sobre el título (cloud on title), y lo hace técnicamente no comercializable aunque la deuda esté pagada, porque un comprador razonable objetaría hasta que se libere. Aun así, la aseguradora de títulos puede asegurarlo con una declaración jurada de cancelación. Pagar la deuda no limpia el registro público, y un problema de agrimensura es otra cosa.

32. C Cuando la posesión de una franja concreta es abierta, notoria, hostil, exclusiva y continua durante todo el plazo legal, el reclamo se convierte en título de dominio pleno (fee simple) por posesión adversa, no en una simple servidumbre. La servidumbre prescriptiva es un derecho de uso, no de propiedad. Las invasiones no se extinguen solas, y una licencia es un permiso, que aquí no existió.

33. B Este usufructo (life estate pur autre vie) se mide por la vida de otra persona, no la del usufructuario. Como John sigue vivo cuando María muere, el usufructo continúa y pasa a los herederos o legatarios de María por el resto de la vida de John, no al otorgante. Las otras opciones fallan porque la vida que mide el plazo sigue, y John solo es esa medida, no el beneficiario.

34. A El covenant of seisin es la promesa del otorgante de que de verdad tiene el derecho que transfiere y la autoridad legal para hacerlo. Estar libre de cargas de dueños anteriores es otro convenio, el de libertad de gravámenes. Defender el título contra reclamos futuros es el convenio de garantía perpetua. No haber gravado la propiedad es el convenio de la escritura de garantía especial.

35. B Los tribunales resuelven estos conflictos con un orden de prioridad: monumentos naturales, monumentos artificiales, rumbos, distancias y, al final, el área. El monumento natural, como un árbol concreto, es la referencia fija más confiable que está en el terreno. Las distancias y rumbos tienen más errores de medición o de redacción, y el área es la menos confiable porque es un cálculo aproximado.

36. D Señales visibles de uso, como un sendero gastado, un camino o una línea de servicios, crean un aviso de investigación (inquiry notice): un comprador prudente debe investigar antes del cierre, y quien ignora la evidencia física no puede alegar ser comprador de buena fe. El aviso constructivo viene del registro público, no del uso visible. El aviso real exige conocimiento directo.

37. C La posesión hostil significa poseer sin permiso del dueño y bajo un derecho contrario a su título; no exige enemistad. Como el dueño dio permiso por escrito, el uso del vecino es una licencia y no un reclamo hostil, así que la posesión adversa fracasa sin importar cuánto tiempo ni qué tan abiertamente se usó el terreno. La posesión abierta, notoria y continua pueden cumplirse, pero el permiso anula la hostilidad.

38. B El escheat es el poder del gobierno de recuperar una propiedad cuando el dueño muere sin testamento y sin herederos identificables, para que la tierra no quede sin dueño. El dominio eminente es tomar propiedad privada para uso público con una compensación justa. El poder de policía es la facultad reguladora, como la zonificación, y no transfiere propiedad. La posesión adversa es un medio entre particulares.

39. D La frase "mientras" crea un dominio pleno sujeto a terminación (fee simple determinable), con una posibilidad automática de reversión: el título vuelve al otorgante en el instante en que se incumple la condición, sin acción judicial. En el dominio pleno sujeto a condición posterior, en cambio, el otorgante debe ejercer su derecho de entrada. El escheat es para dueños sin herederos. La acción de quiet title no es necesaria para la reversión.

40. B Registrar un documento en los registros públicos crea un aviso constructivo: la ley presume que todos, incluidos los compradores posteriores, conocen su contenido, lo hayan visto o no. Esto protege al acreedor hipotecario aunque el comprador no revisara el registro. El aviso real exige conocimiento personal. El aviso de investigación nace de hechos que obligan a investigar, como la posesión de otra persona.

41. C El interés futuro de Devon es un remainder porque se crea a favor de un tercero (no del otorgante) y empieza de forma natural cuando termina el usufructo de María. Es consolidado (vested) porque Devon es una persona viva y determinada, sin condición previa. La reversión pertenece al otorgante. Un interés ejecutorio cortaría un derecho anterior antes de su fin natural.

42. C Registrar pone la escritura en el registro público, da aviso constructivo del derecho del adquirente y protege su prioridad frente a compradores, acreedores con gravamen o acreedores posteriores. El título pasa por la entrega y aceptación de una escritura válida, sin depender del registro. Los elementos esenciales deben existir se registre o no. Las oficinas del registro no existen para cobrar impuestos.

43. A Si el inquilino sigue en la propiedad tras vencer el contrato y el arrendador acepta la renta, la ley supone un nuevo arrendamiento periódico (normalmente mes a mes), con los términos del contrato anterior menos la duración. La tenancy at sufferance surge cuando el arrendador NO acepta renta ni consiente. El plazo original ya venció. El arrendamiento periódico termina con aviso, no por orden judicial.

44. B El contrato de opción da al comprador (optionee) el derecho exclusivo, no obligatorio, de comprar a términos acordados durante un plazo, a cambio de un pago al vendedor (optionor). Solo el comprador decide si cumple. El derecho de preferencia solo obliga a ofrecerle la propiedad primero si se va a vender. La venta a plazos exige pagos continuos y el título pasa después. El arrendamiento con compra sí obliga a comprar.

45. B La cesión transfiere todo el interés restante del inquilino a un tercero, que pasa a responder directamente ante el arrendador por la renta y las obligaciones. En el subarrendamiento se transfiere solo una parte del interés o del plazo, y el inquilino original sigue siendo el obligado principal. La novación exigiría que el arrendador liberara al inquilino original con un nuevo acuerdo, y no hubo terminación del arrendamiento.

46. D La contingencia de financiamiento existe para proteger al comprador. Si se busca el crédito con diligencia y se niega en el plazo, la contingencia falla, el contrato termina y el depósito se devuelve según el contrato. Si siguiera vigente, la cláusula no tendría sentido. No es opción solo del vendedor, porque protege al comprador. Pasar a compra en efectivo no es un mecanismo estándar.

47. D El estatuto de fraudes exige que los contratos de venta de bienes raíces, y los arrendamientos de más de un año, sean por escrito y firmados para poder exigirse en un tribunal. Una renta mes a mes suele estar exenta porque dura menos de un año. Un servicio personal como la jardinería o una apuesta informal entre vecinos no es una transacción inmobiliaria.

48. A Un contrato ejecutado es aquel en que todas las partes cumplieron todas sus obligaciones, como una venta cerrada con título transferido y dinero pagado. En el contrato pendiente (executory) quedan obligaciones por cumplir de una o ambas partes, como un contrato firmado que espera el cierre. Anulable describe si se puede exigir, no la etapa de cumplimiento. Bilateral describe promesas mutuas y aplica a ambos.

49. C Un contrato de opción es exigible solo si el optionee paga una contraprestación de valor al optionor a cambio del derecho de comprar más tarde. Sin ella, la oferta podría retirarse en cualquier momento. El depósito de buena fe pertenece al contrato de compraventa, no a la opción. La comisión de intermediario paga por encontrar un negocio. La fianza garantiza el cumplimiento y no crea una opción obligatoria.

50. D La novación necesita el consentimiento de todas las partes para reemplazar a una parte original por otra y liberar de forma expresa su responsabilidad, justo lo que hizo la liberación escrita del arrendador. La cesión es la opción más cercana, pero por sí sola no libera al cedente sin esa liberación expresa. El inquilino original no conservó ningún interés, así que no es subarrendamiento. La asunción no trata la liberación.

51. A Un contrato firmado por un menor es anulable a opción del menor: puede desconocerlo (cancelarlo), mientras que la parte adulta queda obligada si el menor decide hacerlo valer. No es nulo, porque un contrato nulo no tiene efecto legal desde el inicio para nadie, como uno sin propósito legal. No es ilegal, porque ser menor no vuelve ilícita la operación. Tampoco es plenamente exigible, ya que el menor puede librarse de la obligación.

52. B Los contratos de los menores suelen ser anulables a opción del menor, no nulos de forma automática: puede desconocer el contrato o, en algunos casos, ratificarlo al llegar a la mayoría de edad. No es nulo desde el inicio porque la otra parte puede quedar obligada si el menor decide no desconocerlo. No es plenamente obligatorio porque el menor no tiene capacidad completa, y la firma de un padre no lo vuelve exigible automáticamente.

53. A El listado de derecho exclusivo de venta garantiza la comisión a la corredora sin importar quién consiga al comprador, incluso el vendedor por su cuenta, porque el vendedor renunció a vender por sí mismo sin pagar. En la agencia exclusiva, el vendedor puede vender sin comisión si él encuentra al comprador. El listado abierto paga solo al corredor que logra la venta. El listado neto basa la ganancia en lo que exceda un precio fijado.

54. D La oferta termina de forma automática con la muerte o incapacidad del oferente o del destinatario antes de la aceptación, porque ya no puede haber un acuerdo de voluntades. La sucesión no queda obligada porque aún no existía contrato; solo un contrato ya aceptado sobrevive y obliga a la sucesión. No hay traspaso automático a los herederos ni una prórroga legal de 30 días.

55. C La novación sustituye a una parte por otra en un contrato, y la otra parte acepta liberar por completo a la parte original de toda responsabilidad futura, con el consentimiento de todos. La cesión transfiere derechos u obligaciones a un tercero, pero por lo general no libera al cedente si el cesionario incumple. La revocación es retirar una oferta antes de su aceptación. La rescisión cancela el contrato y devuelve a las partes a su posición anterior.

56. A Una contingencia es una condición que hace depender una obligación del contrato de un hecho concreto, como el financiamiento, la inspección o el avalúo. Si falla, el comprador normalmente puede cancelar y recuperar su depósito de buena fe. La cláusula de estoppel certifica los términos de un arrendamiento. La habendum ("para tener y mantener") define el derecho concedido en una escritura. La de escalamiento sube la oferta para superar a otras.

57. B La frase "sin niños" muestra una preferencia directa contra hogares con hijos, lo que es discriminación por estado familiar, una clase protegida por la ley federal Fair Housing Act. La palabra "joven" no implica una clase federal protegida, porque la edad sola no está cubierta (aunque algunos estados la agregan). La fuente de ingresos y la discapacidad no tienen que ver con el texto del anuncio.

58. D Los derechos ribereños (riparian rights) pertenecen a los dueños de tierras que colindan con un curso de agua que fluye, como un río o arroyo. Dan uso razonable del agua y derechos hasta la orilla o el centro, según la ley estatal y la navegabilidad. Los litorales aplican a aguas quietas, como lagos u océanos. La avulsión es un cambio brusco del cauce. Los prescriptivos nacen del uso adverso prolongado.

59. C La servidumbre por necesidad exige unidad de título antes de la división y necesidad de acceso al dividir el terreno, justo este caso. La prescriptiva exige uso abierto, notorio, hostil y continuo durante el plazo legal, que el caso no establece. La servidumbre personal no aplica, porque este acceso beneficia al terreno. Tampoco existe un requisito general de registrar en un año: la servidumbre por necesidad nace por efecto de la ley.

60. B Lo mejor es revelar lo que se sabe del riesgo regional y recomendar una prueba independiente, sin dar a entender que esta casa se probó. Que el radón sea común en la zona no prueba una condición de esta propiedad ni crea un deber legal universal. Los 4 pCi/L de la EPA no son un umbral de revelación universal. Ocultarlo no responde la pregunta, y decir que está dentro de los límites sería afirmar algo sin respaldo.

61. D La cláusula de expropiación de la Quinta Enmienda exige que la propiedad privada tomada para uso público se pague a su valor justo de mercado, aunque el dueño no la impugne. La ayuda de reubicación puede existir en otros programas, pero no sustituye la compensación justa (just compensation). Un fin público justifica la expropiación, no elimina la obligación constitucional de pagar. La compensación es un derecho desde el momento de la toma.

62. D El estado familiar, es decir, la presencia de menores de 18 años en el hogar, es una de las siete clases protegidas por la ley federal Fair Housing Act (1968, reformada en 1988). Negar vivienda por tener hijos es una violación directa. La fuente de ingresos y el estado civil se protegen en muchos estados, pero no son clases federales. El origen nacional es clase protegida, pero este caso trata solo de los hijos menores.

63. C La variación (variance) permite desviarse de los requisitos dimensionales de una ordenanza cuando cumplirlos estrictamente causaría una dificultad única, como un lote irregular, sin cambiar la clasificación de la zona. El permiso de uso especial autoriza un uso que normalmente no se permite en la zona. El uso no conforme protege un uso anterior al cambio de zonificación. El cambio de zonificación reclasifica toda un área y es mucho más formal.

64. A Cuando restricciones privadas y zonificación pública regulan una propiedad, suele prevalecer la más estricta. La zonificación fija un límite máximo y los convenios privados pueden poner límites más estrictos sin contradecirla. La zonificación no anula de manera automática los convenios privados. Una mayoría simple de la HOA no anula convenios registrados sin el proceso de enmienda. No hay conflicto real, así que el convenio no es nulo.

65. B La variación es un alivio de zonificación que se concede por una dificultad única y permite desviarse de un requisito dimensional o de uso, como un retranqueo menor, sin cambiar la clasificación de la zona. El uso no conforme protege un uso legal anterior al cambio, no una obra nueva. El permiso de uso condicional autoriza un uso que la ordenanza solo admite con aprobación especial. El cambio de zonificación reclasifica todo el distrito y no hace falta aquí.

66. B Un uso no conforme es un uso establecido legalmente antes del cambio de zonificación que puede continuar (derechos adquiridos, grandfathered), con límites a la ampliación y reglas sobre el abandono. La zonificación puntual (spot zoning) da a un lote pequeño un trato indebido y distinto al de su entorno y se puede impugnar. La excepción especial es un uso permitido con condiciones y aprobación, no un uso anterior. La variación trata de una dificultad dimensional.

67. A El steering ocurre cuando un agente, por una característica protegida como la raza, dirige a los compradores hacia o lejos de ciertos vecindarios y limita sus opciones, lo que viola directamente la Fair Housing Act. El blockbusting provoca ventas por pánico sugiriendo que llegan minorías. El redlining es negar servicios, normalmente préstamos, por la demografía del vecindario. Mostrar inventarios distintos por raza nunca es segmentación legítima.

68. A La variación (variance) es la herramienta correcta cuando se busca alivio de una norma dimensional, como un retranqueo, la altura o la cobertura del lote, por una característica física única que causa una dificultad innecesaria, aquí la forma triangular. El permiso de uso especial es para usos permitidos con condiciones. La enmienda cambia las reglas o los límites del distrito. El certificado de uso no conforme es solo para usos que ya existían legalmente.

69. C La servidumbre por necesidad nace cuando un terreno queda sin salida por la división de un terreno antes unificado, y da al dueño aislado un derecho legal de acceso por la parte restante. La prescriptiva exige uso abierto, notorio, continuo y adverso durante el plazo legal, lo cual no ocurrió porque el terreno acaba de quedar aislado. La licencia es un permiso revocable. La servidumbre personal beneficia a una persona, no a un terreno.

70. D En muchos estados, una muerte natural no es un hecho importante y el agente puede no mencionarla por iniciativa propia. Pero si el comprador pregunta directo, el deber de honestidad de la ley de licencias y los deberes fiduciarios prohíben engañar y obligan a responder con la verdad. No existe en general un requisito de revelar por escrito. Engañar ante una pregunta directa nunca está permitido.

71. D La cláusula de enajenación (alienation clause), o de vencimiento por venta (due-on-sale), da al prestamista el derecho de acelerar el préstamo y exigir todo el saldo si se transfiere el título sin su aprobación. Protege contra un comprador sin calificar que asuma un préstamo con tasa baja. La de cancelación (defeasance) obliga a liberar el gravamen al pagar. La de subordinación fija la prioridad de gravámenes. La de escalamiento puede subir tasas.

72. B Según la Regulation Z, para la rescisión el día hábil incluye los sábados, pero excluye los domingos y los feriados federales. Contando desde el día siguiente al cierre y las divulgaciones (viernes): el sábado es el día 1, el lunes es el día 2 porque el domingo no cuenta, y el martes es el día 3. El derecho vence a la medianoche del martes. Sábado y lunes son demasiado pronto, y miércoles cuenta un día de más.

73. B La Regulation X, que aplica RESPA, limita el colchón que el administrador puede cobrar a no más de una sexta parte del total anual estimado de desembolsos, es decir, dos meses de desembolsos estimados. Un mes es menos que el máximo permitido. Seis meses lo excede y violaría el tope de RESPA. Decir que no se permite colchón es incorrecto: la regla lo permite, pero con un tope.

74. B La Regulation Z exime el refinanciamiento o consolidación que hace el acreedor original de un monto ya adeudado cuando no se adelanta dinero nuevo más allá de los costos permitidos. Aplicar solo al dinero nuevo describe el caso de un mismo acreedor con fondos adicionales; con otro acreedor, toda la operación suele estar sujeta a rescisión. No todo refinanciamiento tiene rescisión. No existe un plazo de un día en TILA.

75. D Desde los cambios de política de HUD de 2013, los préstamos FHA con LTV superior al 90% exigen primas anuales de seguro hipotecario durante todo el plazo, no solo hasta alcanzar cierto capital propio. La cancelación automática al 78% es del PMI convencional bajo la Homeowners Protection Act. La FHA cobra una MIP inicial en el cierre más la anual, así que no es única. El prestamista no puede eximir de la MIP, porque es un requisito del programa.

76. B El derecho de rescisión de TILA da al prestatario 3 días hábiles para cancelar ciertos refinanciamientos y préstamos con garantía hipotecaria sobre su residencia principal, para que lo piense antes de que se entreguen los fondos. No aplica a hipotecas de compra, porque el comprador necesita el dinero para cerrar. 24 horas no corresponde a ninguna regla de TILA; 7 y 10 días se confunden con otros plazos de divulgación.

77. D Una escritura de fideicomiso tiene tres partes: el fideicomitente (trustor, el prestatario), el beneficiario (el prestamista) y el fiduciario, que tiene el título legal nominal y el poder de venta. Si hay incumplimiento, el beneficiario ordena al fiduciario registrar el aviso de incumplimiento y hacer la venta. El beneficiario no subasta por sí mismo. El apoderado representa al prestatario. El registrador solo registra documentos.

78. C Los préstamos garantizados USDA Sección 502 se limitan a propiedades en áreas rurales designadas por USDA o suburbanas elegibles, y piden que el prestatario esté dentro de límites de ingreso moderado del área. Las zonas urbanas densas por lo general no califican. No dependen de ser veterano: eso describe los préstamos VA. Aunque no pide pago inicial, lo definitorio es el ingreso y la ubicación, no ser comprador de primera vivienda.

79. D En una escritura de fideicomiso, el fiduciario tiene el título legal como garantía y, si hay incumplimiento, puede usar la cláusula de poder de venta para una ejecución extrajudicial sin ir al tribunal, más rápida que la judicial. La judicial suele ser necesaria en una hipoteca tradicional sin esa cláusula. La estricta es rara y solo existe en pocos estados. La escritura en lugar de ejecución siempre es voluntaria.

80. B La sentencia de deficiencia es una sentencia personal de pago contra el prestatario por el saldo que queda tras aplicar lo recaudado en la venta, y está disponible en los estados que no la restringen (las leyes contra la deficiencia varían). La constancia de pago libera el gravamen tras pagar todo. La de saneamiento resuelve reclamos de propiedad. La de ejecución y venta autoriza la venta, antes de saber si habrá faltante.

81. D La Sección 8 de RESPA prohíbe los kickbacks (pagos ilegales por referidos) y las comisiones no ganadas por enviar negocios de servicios de cierre, porque inflan los costos sin beneficiar al consumidor. Revelar la transferencia de administración del préstamo no es una violación: RESPA lo exige. Entregar el Closing Disclosure es obligatorio. Referir a una afiliada se permite si se revela el AfBA y el comprador no está obligado a usarla.

82. C La FHA asegura a los prestamistas aprobados contra pérdidas en préstamos que cumplen sus normas, y ese seguro se financia con la prima de seguro hipotecario (MIP) inicial y anual del prestatario. Los préstamos VA usan una garantía y una cuota de financiamiento única, no MIP continua. Fannie Mae y Freddie Mac compran y titulizan préstamos en el mercado secundario; los convencionales llevan PMI privado, no MIP.

83. C El fideicomitente (trustor) es el prestatario que transfiere el título legal nominal al fideicomiso como garantía y conserva el título en equidad y la posesión. El fiduciario (trustee) es el tercero neutral, a menudo una compañía de títulos, que guarda ese título hasta que se paga la deuda o hay una ejecución. El beneficiario es el prestamista. "Mortgagee" es del instrumento hipotecario, no de este esquema de tres partes.

84. D Los préstamos VA no exigen seguro hipotecario mensual, pero suelen cobrar una cuota de financiamiento única (financiable dentro del préstamo) que compensa el costo de la garantía del gobierno y varía con el pago inicial y el uso previo de VA. Algunos veteranos están exentos. El prestatario convencional con 20% evita el PMI porque su LTV es de 80% o menos. Los puntos son opcionales y la originación es un cargo del prestamista; ninguno es exclusivo de VA.

85. A La obsolescencia funcional es la pérdida de valor causada por un diseño, distribución o características anticuadas, como pocos baños para las recámaras que tiene, que reduce el atractivo frente a los estándares actuales. El deterioro físico es el desgaste por el uso y la edad. La obsolescencia externa viene de factores fuera del lote, como un vertedero cercano. El mantenimiento diferido son reparaciones pendientes, un asunto físico.

86. B Gross Rent Multiplier = precio de venta ÷ renta bruta mensual. Aquí, $312,000 ÷ $2,600 = 120. El GRM es una herramienta rápida y aproximada para valuar propiedades de renta y no considera los gastos operativos. El multiplicador de ingreso bruto (GIM), que suele usar el ingreso bruto anual, tampoco los considera.

87. C En el enfoque de comparación de ventas, los ajustes siempre se hacen a la comparable, nunca a la propiedad evaluada. Como la comparable tiene algo que la evaluada no tiene (el garaje), su precio se ajusta a la baja para hacerla equivalente: $295,000 - $8,000 = $287,000. Sumar $8,000 invierte el ajuste, usar $295,000 lo ignora y $8,000 es solo el monto del ajuste.

88. A Los ajustes siempre se hacen a la propiedad COMPARABLE, nunca a la evaluada. Como la comparable tiene algo que la evaluada no tiene (un baño extra), es superior, y su precio se ajusta A LA BAJA para reflejar cuánto se habría vendido sin esa característica: $318,000 – $6,500 = $311,500. Sumar valor a la comparable invierte la dirección, y ajustar la evaluada rompe la regla básica.

89. A La fórmula del enfoque de costo es Valor = (costo de reproducción a nuevo – depreciación) + valor del terreno: ($310,000 – $42,000) + $85,000 = $353,000. $268,000 omite el terreno y solo da la construcción depreciada. $310,000 es solo el costo de reproducción, sin restar la depreciación ni sumar el terreno. $437,000 suma la depreciación en vez de restarla.

90. A Como las cuotas se pagaron por adelantado, al vendedor se le debe reembolsar la parte del tiempo en que el comprador será dueño. Del 1 de septiembre (incluido, día del comprador) al 31 de diciembre, con calendario de 360 días, son 120 días (30 x 4 meses). Tarifa diaria = $2,400 / 360 = $6.6667. Crédito al vendedor = 120 x $6.6667 = $800.00. $1,600 invierte la prorrata. $733.33 usa 110 días y $866.67 usa 130 días.

91. D Ingreso bruto efectivo = $180,000 x (1 - 0.06) = $169,200. Gastos operativos totales (fijos + variables + reserva) = $22,000 + $18,500 + $6,000 = $46,500. NOI = $169,200 - $46,500 = $122,700. $169,200 se detiene tras restar la vacante y olvida los gastos. $133,500 resta gastos del ingreso potencial sin la vacante. $128,700 resta la vacante, pero omite la reserva de reposición.

92. C El valor de mercado es el precio más probable que una propiedad debería alcanzar en condiciones normales del mercado, entre partes independientes y sin presión de ninguna. El precio pagado más mejoras es la base de costo original, que ignora la apreciación, la depreciación y el mercado. El valor fiscal (assessed value) lo fijan las autoridades fiscales y suele diferir mucho. El precio de listado es subjetivo.

93. A La comparación de ventas es la más confiable cuando hay muchas ventas recientes de propiedades similares en el mismo mercado, como en una casa ocupada por su dueño en una urbanización establecida. El enfoque de costo se prefiere en construcción nueva o propiedades únicas o de uso especial. La capitalización de ingresos es para propiedades que producen renta. El GRM es una herramienta de filtro, menos precisa.

94. B La tasa de capitalización expresa la relación entre el ingreso operativo neto de una propiedad y su valor, con Valor = NOI / cap rate, y refleja el rendimiento que espera un inversionista por el riesgo. No es la tasa de interés de una hipoteca, que es un concepto de financiamiento distinto. La apreciación es una tendencia del mercado. La depreciación afecta el enfoque de costo, no el de ingresos.

95. A La regla de la comparación de ventas es que los ajustes siempre se hacen a la comparable, nunca a la evaluada. Si la comparable es inferior en algo, aquí la condición, se habría vendido por menos que una con la condición de la evaluada, así que su precio se aumenta (se suma) para hacerla equivalente. Restar bajaría el valor de forma incorrecta. Ajustar la evaluada rompe el método y no ajustar ignora una diferencia importante.

96. D El límite CLTV aplica a toda la deuda garantizada con la propiedad, no solo al préstamo nuevo. Deuda total máxima permitida = 520,000 × 0.80 = $416,000. Al restar la primera hipoteca de $310,000 quedan $106,000 disponibles para la HELOC. $416,000 es el tope de la deuda total, no la línea nueva. $210,000 ignora el porcentaje CLTV. $65,000 aplica el porcentaje al capital restante y no al valor de tasación.

97. A El método de edad-vida calcula la depreciación con la edad efectiva sobre la vida económica total, no con la edad cronológica: 15 ÷ 60 = 25%. Depreciación = 400,000 × 0.25 = $100,000. $200,000 usa por error la edad cronológica (30 ÷ 60 = 50%). $300,000 es el valor restante del edificio depreciado, no la depreciación acumulada. $150,000 no sale del cálculo indicado.

98. B El multiplicador de renta bruta se calcula con la comparable: GRM = precio de venta ÷ renta mensual = $210,000 ÷ $1,750 = 120. Al aplicarlo a la renta de la evaluada se obtiene el valor indicado: 120 × $1,600 = $192,000. $210,000 es solo el precio de la comparable. $183,750 no sale de aplicar su GRM. $168,000 sale de usar un GRM de 105 en vez de 120. El GRM no considera los gastos operativos.

Palabras clave en inglés

salesperson / sales agent	agente o vendedor de bienes raíces	Persona con licencia que trabaja bajo la supervisión de un broker.
broker	corredor	Titular de una licencia superior que supervisa a los agentes.
trust account	cuenta fiduciaria o de fideicomiso	Cuenta separada donde se guarda dinero que pertenece a otras personas.
commingling	mezcla indebida de fondos	Juntar dinero de clientes con dinero propio o del negocio.
listing agreement	contrato de listado	Acuerdo en que el dueño contrata a un broker para vender su propiedad.
unlicensed assistant	asistente sin licencia	Ayudante que no puede hacer tareas que exigen licencia.
agency	agencia o representación	Relación en que una persona actúa en nombre de otra.
principal	representado (en agencia); capital (en préstamos)	Cliente a quien representa el agente; en un préstamo, el monto que se debe.
fiduciary duty	deber fiduciario	Obligación de poner los intereses del cliente por encima de los propios.
dual agency	agencia dual o doble	Representar al comprador y al vendedor en la misma operación.
disclosure	divulgación	Información importante que debe revelarse a la otra parte.
material fact	hecho relevante o material	Dato que puede cambiar la decisión de comprar, vender o alquilar.
real property	bienes inmuebles	La tierra, lo fijado a ella y los derechos que la acompañan.
personal property	bienes muebles	Cosas que se pueden mover y no forman parte del inmueble.
fixture	accesorio fijo	Objeto que era mueble y quedó unido al inmueble.
fee simple	dominio pleno	La forma más completa de ser dueño de un inmueble.

joint tenancy	tenencia conjunta con derecho de supervivencia	Propiedad compartida: si un dueño muere, su parte pasa a los demás.
tenancy in common	tenencia en común	Propiedad compartida: cada dueño puede dejar su parte a sus herederos.
title	título de propiedad	El derecho legal de ser dueño de un inmueble.
deed	escritura	Documento que transfiere la propiedad de una persona a otra.
grantor	otorgante o cedente	Quien transfiere la propiedad por medio de la escritura.
grantee	cesionario o adquirente	Quien recibe la propiedad por medio de la escritura.
lien	gravamen	Derecho sobre una propiedad como garantía de una deuda.
easement	servidumbre	Derecho a usar la tierra de otro para un fin específico.
encumbrance	carga	Derecho o límite que afecta la propiedad, como un gravamen o una servidumbre.
zoning	zonificación	Reglas locales sobre qué se puede construir o hacer en cada zona.
offer	oferta	Propuesta para hacer un contrato con condiciones definidas.
counteroffer	contraoferta	Respuesta que cambia las condiciones y termina la oferta original.
consideration	contraprestación	Lo que cada parte da o promete a cambio en un contrato.
earnest money	depósito de buena fe	Dinero que el comprador entrega para mostrar que su oferta es seria.
contingency	contingencia o condición	Requisito que debe cumplirse para que el contrato siga adelante.
breach	incumplimiento	No cumplir una obligación del contrato sin una razón legal.
escrow	depósito en garantía	Dinero o documentos que guarda un tercero hasta cumplir las condiciones.
closing	cierre	Paso final: se firma, se paga y se transfiere la propiedad.
mortgage	hipoteca	Documento que deja la propiedad como garantía de un préstamo.
loan-to-value ratio (LTV)	relación préstamo-valor	Monto del préstamo dividido entre el valor de la propiedad.
amortization	amortización	Pago gradual de un préstamo con cuotas de capital e interés.

appraisal	tasación o avalúo	Opinión profesional sobre el valor de una propiedad.
capitalization rate (cap rate)	tasa de capitalización	Ingreso neto operativo (NOI) dividido entre el precio.
proration	prorrateo	Reparto de un gasto entre comprador y vendedor según los días.
puffing	exageración comercial	Opinión de ventas exagerada que no es un hecho verificable.
procuring cause	causa determinante	El corredor cuyas gestiones lograron la venta y gana la comisión.
novation	novación	Se sustituye a una parte de un contrato y se libera a la original.
steering	dirección discriminatoria	Llevar a clientes hacia o lejos de zonas por una clase protegida.
variance	variación	Permiso para desviarse de un requisito dimensional de zonificación.
nonconforming use	uso no conforme	Uso legal anterior al cambio de zonificación que puede continuar.
adverse possession	posesión adversa	Adquirir título por poseer abierta, hostil y continuamente durante años.
gross rent multiplier (GRM)	multiplicador de renta bruta	Precio de venta dividido entre la renta mensual bruta.
net operating income (NOI)	ingreso operativo neto	Ingreso efectivo menos gastos operativos, antes del pago de la deuda.
deficiency judgment	sentencia de deficiencia	Sentencia por el saldo que queda tras la venta por ejecución.

Examundo es independiente. No está afiliado con los organismos que hacen estos exámenes ni tiene su aprobación. Las preguntas son originales, no son del examen real. examundo.tech/es/examen-bienes-raices/