



Lista para su licencia inmobiliaria

Use esta hoja para planear la licencia, entrevistar oficinas y comparar gastos. Es educativa: no es una solicitud de licencia, oferta de empleo, contrato ni garantía de ingresos.

1. Complete el proceso de licencia de California

- ☐ Revise la elegibilidad y las declaraciones que pide el DRE. Debe tener al menos 18 años para recibir la licencia; no se exige título universitario.
- ☐ Complete Principios, Práctica y una materia electiva aprobada (135 horas en escuelas privadas autorizadas). Práctica debe incluir sesgo implícito y vivienda justa con la actividad participativa requerida.
- ☐ Siga las instrucciones del DRE para solicitud y huellas. Prepare el examen de vendedor: 150 preguntas, tres horas y 70% para aprobar. Obtenga la aprobación de la licencia. Los plazos varían.
- ☐ Antes de ejercer, confirme su licencia vigente y la relación con un corredor responsable. Aprobar el examen o firmar con una oficina no autoriza por sí solo a ejercer.

Cuotas estatales y gastos separados (Cuotas de licencia revisadas: 2026-10-17)

Concepto	Monto o nota para presupuestar
Examen de vendedor	\$100
Licencia original de vendedor	\$350
Procesamiento de huellas	\$49
Subtotal de cuotas estatales	\$499

El pago combinado de \$450 sustituye los \$100 y \$350 separados; no sume ambos. Los \$499 excluyen cursos, el cargo del proveedor por tomar huellas, repetición del examen e inicio del negocio. Verifique las cuotas del DRE antes de pagar.

DRE oficial: requisitos de licencia: <https://www.dre.ca.gov/Examinees/RequirementsSales.html>

DRE oficial: cuotas vigentes: <https://www.dre.ca.gov/licensees/fees.html>



Hoja de entrevista con oficinas

Haga las mismas preguntas a cada oficina. Anote las respuestas y pida las condiciones por escrito. El patrocinio nunca sustituye los requisitos de licencia del DRE.

1. ¿Quién revisará mis primeros contratos y divulgaciones? ¿Cómo contacto al corredor responsable cuando vence un plazo urgente?

2. ¿Qué incluye la mentoría y cada cuánto nos reunimos? ¿Se cobran cargos de mentoría o referencias por separado?

3. ¿Cómo se asignan los clientes potenciales? ¿Qué disponibilidad, seguimiento, cargos de referencia y reglas de propiedad se aplican?

4. Enumere los cargos de escritorio, mensuales, tecnología, transacción, E&O, MLS, asociación y promoción. ¿Cuáles son recurrentes?

5. ¿Aceptan mi horario real, de tiempo completo, medio tiempo o remoto? ¿Quién cubre los plazos y las visitas a propiedades?

6. ¿Qué sucede con transacciones pendientes, contactos, materiales y cargos si me retiro? ¿Qué condiciones constan por escrito?

Separe gastos recurrentes y cargos por cierre

Presupuesto recurrente: pregunte por oficina y tecnología mensuales, cuotas de MLS y asociación, promoción, seguros, renovación de licencia y educación continua. Confirme montos, frecuencia de cobro y qué es opcional.

Por transacción: confirme E&O, cargos de transacción o franquicia, referencias o clientes potenciales y coordinación o mentoría pagada. Son preguntas; no significa que Home Central Realty cobre todos estos conceptos. Pida un desglose escrito.

No dé por garantizados clientes potenciales, sueldo, ingresos, aceptación ni ausencia de cargos de escritorio. Confirme el contrato real y verifique al corredor con el DRE de California.

Verifique al corredor con el DRE: <https://www.dre.ca.gov/Consumers/>



Compare el reparto después de cargos

Ejemplo: la oficina recibe \$10,000 por una transacción. La comisión del cliente es negociable; el reparto entre agente y corredor es otro cálculo. Son ejemplos aritméticos, no tarifas estándar ni ingresos netos.

Cálculo	Ejemplo 80/20	Ejemplo 90/10 si califica
Comisión recibida por la oficina	\$10,000	\$10,000
Parte del agente antes de cargos	\$8,000	\$9,000
Descuento ilustrativo por E&O	\$150	\$150
Restante antes de otros cargos, gastos e impuestos	\$7,850	\$8,850

En Home Central Realty, el cargo por E&O es de un mínimo de \$150 por cada transacción cerrada. El contrato escrito determina los cargos y la elegibilidad. Las comisiones al cliente son negociables; el reparto entre agente y corredor es un cálculo distinto.

Home Central Realty: hable de su situación

Sí. Puede hablar con Miguel del plan estándar 80/20, que incluye acompañamiento en transacciones y mentoría individual sin cargo. El plan estándar no exige una cuota de transacciones cerradas. La aceptación, afiliación y condiciones deben confirmarse antes de realizar trabajo que requiere licencia.

El plan estándar es 80/20 sin cuota de transacciones cerradas. El plan de rendimiento 90/10 es para una trayectoria comprobada, generalmente 12 o más cierres al año, sujeto a conversación con Miguel. Se aplica un cargo mínimo de \$150 por errores y omisiones por cada transacción cerrada. Revise el contrato y todos los cargos aplicables; el porcentaje no garantiza ingresos netos.

Mis gastos recurrentes separados: _____

Mis cargos por transacción: _____

Mis preguntas antes de firmar: _____

Un porcentaje mayor no es automáticamente la mejor opción. Compare supervisión, apoyo, gastos totales y su disponibilidad real. Esta conversación u hoja no autoriza a ejercer sin licencia ni garantiza aprobación, afiliación, clientes o ingresos.

Lea la guía para comparar oficinas

Revise los planes y la solicitud para agentes

Llame o envíe un mensaje a Miguel: (562) 881-9811