

CONCEPTOS CLAVE PARA COMERCIALIZACIÓN DE BIENES RAICES EFECTIVA

Desarrollo de un Portafolio de
Bienes Raíces en Venta y Renta



Beneficios de la metodología	3
¿En que se basa esta información?	4
A. Documentación de los inmuebles en Venta	5
B. Marco legal de la comercialización inmobiliaria	9
C. Obligaciones Fiscales inmobiliarias.....	32
D. Definición del Valor de los Bienes Raíces.....	38
E. Estrategias de Mercadotecnia y Ventas.....	42

Beneficios de la Metodología

Esta guía te permitirá darle estructura a tu empresa de Bienes Raíces, para que puedas garantizarle a tu cartera de clientes un servicio inmobiliario de calidad y dentro del marco legal.

Podrás sustentar las recomendaciones que le brindas a tu clientela con información actualizada y pertinente, de tal modo que tu negocio inmobiliario prospere y tenga salud de largo plazo.

¿En que se basa esta información?

1. Estándar de Competencia EC0110.02, actualizado en el Diario Oficial de la Federación el 7 de octubre de 2022, documento normativo emitido por la SEP/CONOCER para desarrollar negocios inmobiliario en México.
2. Ley Federal Para La Prevención e Identificación de Operaciones con Recursos de Procedencia Ilícita: Artículo 17, Fracciones V, IX, XI, inciso a) y XV de la Sección Segunda De las Actividades Vulnerables.
3. Ley Nacional de Extinción de Dominio, Reglamentaria del Artículo 22 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Artículo 2, Fracción I, del Capítulo Primero Disposiciones Preliminares.
4. Libro: “Modelo de Negocios de Bienes Raíces 2021” del Autor Lic. Mario Andrés Carrillo Rodríguez, Profesional Certificado en Bienes Raíces por la Autoridad.
5. Ley del Impuesto Sobre la Renta: Artículo 93 (Fracción XIX).
6. Ley Federal de Protección al Consumidor: Artículos 7, 9, 17.
7. Norma Oficial Mexicana de los Bienes Raíces NOM-247-SE- 2021, “Prácticas comerciales-requisitos de la información comercial y la publicidad de bienes inmuebles destinados a casa habitación y elementos mínimos que deben contener los contratos relacionados”.18, 73, 73 Bis, 73 Ter, 73 Quáter, 74 y 75
8. La práctica profesional del día a día de los expertos inmobiliarios certificados del Instituto Premience en todo México.

An aerial view of a modern city with several tall skyscrapers and green spaces. The buildings are mostly white and grey, with some having glass facades. There are green trees and parks interspersed among the buildings. The sky is blue with some light clouds. A yellow banner is overlaid on the image, containing the text 'A. Documentación de los inmuebles en Venta'.

A. Documentación de los inmuebles en Venta

A1. Documentación requerida para tomar un inmueble para promoverse en venta:

- **Del propietario:** Identificación oficial, acta de nacimiento, Cédula de Identificación Fiscal y CURP. Acta de matrimonio e identificación oficial del cónyuge, en caso de ser necesario.
- **Del Inmueble:** Comprobante de domicilio, Título de propiedad del inmueble registrada ante el Registro Público de la Propiedad, últimos pagos de impuesto predial, servicio de agua y de luz.



A2. Documentación requerida para promover un inmueble en condominio.

La misma documentación requerida para tomar un inmueble en promoción y se agregarían:

- Escritura del Régimen de propiedad en condominio.
- Reglamento de condominio,
- Carta de no adeudo de mantenimiento.
- Carta de no adeudo de cuotas al condominio.



El **régimen de propiedad en condominio** es la modalidad jurídica de la propiedad en la que dos o más propietarios tendrán un derecho exclusivo sobre el área privativa (departamento, vivienda, local, áreas, naves y elementos anexos que le correspondan) y un derecho de copropiedad (pertenece a varias personas) sobre las áreas comunes (son los espacios dispuestos para uso común de todos los copropietarios y residentes de la propiedad)

A3. Documentación mínima para escrituración del bien inmueble ante Notario Público

- Escritura original inscrita en el Registro Público de la Propiedad.
- Pagos de Impuesto Predial al corriente.
- Pagos de derechos por servicio de agua y certificado de no adeudo.
- Avalúo por perito registrado (en caso de ser requerido).
- Certificado de libertad de gravamen vigente.
- Identificación oficial de las partes contratantes.
- RFC del comprador y vendedor.
- Acta de matrimonio (en su caso).
- Datos generales del comprador y vendedor, poderes notariales vigentes (en su caso).
- Constancia de no adeudo de cuotas de mantenimiento del condominio (en su caso).
- Complemento Notarial (CFDI-XML) de la compra original, tratándose de inmuebles adquiridos posterior al 2014.



An aerial view of a modern city with several tall skyscrapers and green spaces. The buildings are mostly glass and steel, with some having unique architectural features. The city is surrounded by lush green hills and a river. A yellow banner with black text is overlaid on the image.

B. Marco legal de la comercialización inmobiliaria.

B1. Conceptos Importantes de la Ley Antilavado.

¿Qué es la Ley Federal de Prevención e Identificación de Operaciones con Recursos de Procedencia Ilícita (LFPIORPI)?

Es la ley que regula las transacciones propensas a la captación de recursos de procedencia ilícita, para evitar el financiamiento de actividades ilícitas.

Estas actividades son los juegos, concursos y sorteos, la compraventa de inmuebles, vehículos (aéreos, marítimos y terrestres), joyas, obras de arte, tarjetas de prepago, así como ciertas operaciones realizadas por agentes intermediarios, entre otras.

Fuente: Sitio Web del SAT

<https://www.sat.gob.mx/consulta/10022/conoce-la-ley-antilavado>

B1. Conceptos Importantes de la Ley Antilavado.

Las personas físicas y morales que lleven a cabo operaciones denominadas como actividades vulnerables, tienen las obligaciones descritas en el Art. 18 de la LFPIORPI, entre las cuales están:

- Identificar a los clientes y usuarios con quienes realicen las operaciones.
- Presentar los Avisos en la Secretaría en los tiempos y bajo la forma prevista en esta Ley.
- Proteger y resguardar la información y documentación que sirva de soporte a la realización de la Actividad Vulnerable.
- Brindar las facilidades necesarias para que se lleven a cabo las visitas de verificación.
- Solicitar al cliente o usuario, información acerca del dueño beneficiario y de existir, mostrar documentación oficial de este.

Fuente: Sitio Web del SAT

<https://www.sat.gob.mx/consulta/10022/conoce-la-ley-antilavado>

B1. Conceptos Importantes de la Ley Antilavado.

- **La intermediación inmobiliaria se considera una actividad vulnerable.**

Esta ley menciona que la prestación de servicios profesionales independientes de representación de clientes en la compra, venta o renta de bienes inmuebles o en la cesión de derechos sobre estos se considerará actividad vulnerable (aun sin mantener relación laboral con el cliente).



Ley Federal Para La Prevención e Identificación de Operaciones con Recursos de Procedencia Ilícita. Artículo 17, Fracciones V, IX, XI, inciso a) y XV de la Sección Segunda De las Actividades Vulnerables.

B1-2. Rangos que marca la Ley Antilavado.

- **Monto para presentar aviso ante la autoridad:** Se le conoce como “Umbral de Aviso”. Cuando el monto de las Actividades Vulnerables descritas en el Art. 17 de esta ley exceden cierto monto (ver siguientes páginas), se requiere que el intermediario inmobiliario presente un Aviso a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público sobre las operación que sus representados llevaron a cabo.
- **Monto para considerarse actividad vulnerable:** Se le conoce como “Umbral de Identificación”. Algunas de Actividades Vulnerables no requieren presentación de avisos, ya que únicamente requieren conservar la documentación de la operación y de las partes. Algunas actividades no se consideran vulnerables, cuando el valor de operación no excede cierto monto.
- **Restricción de uso de efectivo para pagos de operaciones inmobiliarias:** Tanto las operaciones de arrendamiento como las de compraventa, tienen ciertos límites permitidos para pagos en efectivo (monedas, billetes en moneda nacional o cualquier otra divisa y metales preciosos).

Actividad vulnerable de captación de recursos de procedencia ilícita:	Monto mínimo para considerarse actividad vulnerable: (Umbral de "identificación")		Monto mínimo para presentar aviso ante la autoridad: (Umbral de "Aviso")	
	UMA	Pesos	UMA	Pesos
Servicios de construcción, desarrollo o comercialización de bienes inmuebles.	Siempre	Siempre	8025	\$ 832,513.50

Fuente: <https://sppld.sat.gob.mx/pld/interiores/umbrales.html>

Las compraventas inmobiliarias, siempre se consideran como “*actividades vulnerables*”, sin importar el monto de la operación.

Además se deberá presentar el Aviso de la realización de la operación ante la autoridad competente cuando el monto de la operación se realice por **8,025 UMAs** (\$832,513.50 pesos) o superior. La UMA (Unidad de Medida y Actualización) sustituye al salario mínimo para determinar montos y pagos de obligaciones previstas en diversas leyes federales y estatales. Su valor a Enero de 2023 publicado en el Diario Oficial de la Federación es de \$103.74.

En términos de la Ley Antilavado, las compraventas inmobiliarias se denominan “*constitución o transmisión de derechos reales sobre bienes inmuebles*”.

Ley Federal Para La Prevención e Identificación de Operaciones con Recursos de Procedencia Ilícita. Artículo 32 y Artículo 17, Fracciones V, IX, XI, inciso a), XV y XVI de la Sección Segunda de las Actividades Vulnerables.

Actividad vulnerable de captación de recursos ilícitos:	¿A partir de qué monto se considera actividad vulnerable? (Umbral de "identificación")		¿A partir de qué monto se requiere presentar aviso ante la autoridad? (Umbral de "Aviso")	
	UMA	Pesos	UMA	Pesos
Derechos personales de uso y gozo de bienes inmuebles	1605	\$ 166,502.7	3210	\$ 333,005.40

Fuente: <https://sppld.sat.gob.mx/pld/interiores/umbrales.html>

Las rentas, (llamadas “*constitución de derechos personales de uso o goce de bienes inmuebles*” dentro de la Ley Antilavado) se consideran "actividades vulnerables" cuando el pago mensual sea equivalente a **1,605 UMAs** (\$166,502.70 pesos) o superior.

Además, se deberá presentar el Aviso de la realización de la operación a la Autoridad Competente en dos situaciones:

- **Caso 1**: Cuando la renta mensual sea de **3,210 UMAs** (\$333,005.40 pesos) o superior.
- **Caso 2**: Cuando el acumulado de rentas en 6 meses supere las **3,210 UMAs**. Por ejemplo, en una renta mensual de \$56,000 pesos, en 6 meses se rebasaría el monto, entonces la operación será objeto de aviso (según el penúltimo párrafo del Art. 17 de la Ley Antilavado).

Ley Federal Para La Prevención e Identificación de Operaciones con Recursos de Procedencia Ilícita. Artículo 32 y Artículo 17, Fracciones V, IX, XI, inciso a), XV y XVI de la Sección Segunda De las Actividades Vulnerables.

Restricción de uso de efectivo y metales	Montos límites permitidos	
	UMA	Pesos
Compraventa de inmuebles	8025	\$ 832,513.5

- En la constitución/transmisión de derechos reales sobre bienes inmuebles (es decir, en la **compraventa de una propiedad**) está prohibido **pagar o recibir** monedas, metales preciosos, billetes o divisas equivalentes a las **8,025 UMAs** o superiores (\$832,513.50 pesos).
- El monto excedente tendrá que cubrirse con otra forma de pago.

Restricción de uso de efectivo y metales	Montos límites permitidos	
	UMA	Pesos
Arrendamiento de inmuebles, nuevos o usados	3210	\$ 333,005.4

- **En las rentas**, la Ley Antilavado prohíbe pagar (o recibir) monedas, metales preciosos, billetes o divisas equivalentes a las **3,210 UMAs** o superiores (\$333,005.40 pesos).
- El monto excedente tendrá que cubrirse con otra forma de pago.

B2. Conceptos importantes de la Ley Nacional de Extinción de Dominio

- **¿Qué es la extinción de dominio?** Es una acción del Estado Mexicano para extinguir el derecho a la propiedad de los bienes inmuebles relacionados con ciertos delitos SIN compensación o contraprestación a su dueño. Los bienes en cuestión se aplicarán a favor del Estado.
- La extinción del dominio **se ejercerá respecto de los inmuebles vinculados con los delitos** de delincuencia organizada, delitos contra la salud, secuestro, extorsión, robo de vehículos, trata de personas, enriquecimiento ilícito, encubrimiento, delitos de servidores públicos, delitos en materia de petrolíferos, petroquímicos e hidrocarburos.
- Esta ley permite iniciar un proceso judicial donde el propietario, arrendador o cualquier persona que considere tener derechos sobre los bienes inmuebles, **deberá comparecer para hacerlos valer.**

B2. Conceptos importantes de la Ley Nacional de Extinción de Dominio

Actores clave en un arrendamiento:

Arrendador: Es el propietario del inmueble rentado, quien se obliga a ceder el uso y goce del inmueble objeto del contrato de arrendamiento.

Arrendatario: Es el inquilino del inmueble. Es quien se le ha otorgado el derecho a usar la propiedad generalmente por medio de un contrato de arrendamiento, o alquiler, o renta.

Fiador: Es la persona obligada a garantizar el pago en caso de que el inquilino incumpla los estipulado el contrato de arrendamiento.

B2. Conceptos importantes de la Ley Nacional de Extinción de Dominio

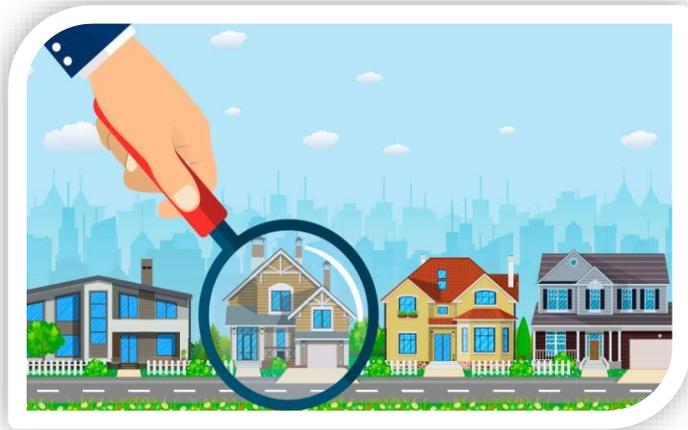
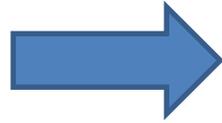
¿Cómo minimizar los riesgos de una acción de extinción de dominio en un arrendamiento?

1. **Recabar un expediente** de las partes y del inmueble.
2. **Investigar a qué se dedica el prospecto arrendatario**, para evitar que haga uso ilícito del bien inmueble.
3. **Pedirle referencias documentales de la persona que utilizará la propiedad** (personales, laborales y comerciales). La buena fe e integridad NO se demuestran solo de palabra.
4. **Pedir al inquilino un fiador** (u otro tipo de garantías) que garanticen el cumplimiento de las obligaciones contraídas.



B2. Conceptos importantes de la Ley Nacional de Extinción de Dominio

Elaboración del expediente de un arrendamiento:



Del Inquilino:

- Identificación Oficial, Comprobantes de Ingresos, Comprobante de domicilio
- Contar con fiador que tenga un bien inmueble con escritura pública libre de gravamen y pagos al corriente de impuesto predial (de ese inmueble).
- Contar con una cobertura jurídica (funciona como un respaldo en caso de incumplimiento).
- Realizar un análisis de capacidad de pago al prospecto arrendatario (arrendatario = inquilino y arrendador = dueño).

Del Propietario:

- Identificación oficial del propietario del inmueble.
- Título de propiedad del inmueble (escritura).
- Poder notarial para actos de administración (en su caso).

B3. Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de particulares

- Un **Aviso de Privacidad** es un documento físico, electrónico o en cualquier otro formato generado por el responsable que es puesto a disposición del titular, previo al tratamiento de sus datos personales.
- **El tratamiento de datos personales deberá limitarse al cumplimiento de las finalidades previstas en el aviso de privacidad.** Si el responsable pretend tratar los datos para un fin distinto que no resulte compatible o análogo a los fines establecidos en aviso de privacidad, se requerirá obtener nuevamente el consentimiento del titular (Art. 12 LFPDPPP).
- **¿Qué son los datos sensibles?** De acuerdo a lo establecido artículo 3 de la Ley Federal de protección de datos personales en posesión de particulares , los datos personales sensibles son aquellos que contienen datos personales que afecten a la esfera más íntima de su titular, o cuya utilización indebida pueda dar origen a discriminación o conlleve un riesgo grave para éste (Art.3 LFPDPPP).



Aviso de privacidad

B4. Ley Federal de Protección al Consumidor

El objeto de esta ley es promover y proteger los derechos del consumidor y procurar la equidad, certeza y seguridad jurídica en las relaciones entre proveedores y consumidores.

Para efectos de este marco legal se entiende como **Proveedor** a las personas físicas o morales que ofrecen, distribuyen o venden inmuebles. En términos de la LFPC (*Ley Federal de Protección al Consumidor*), se trate de fraccionadores, constructores, promotores o personas que intervenga en la asesoría y venta al público de estas viviendas.

B4. Ley Federal de Protección al Consumidor

El proveedor está obligado a cumplir con el contrato de adhesión, cuando comercialice bienes inmuebles, en alguno de los siguientes esquemas:

1. Contrato de adhesión de compraventa de bien inmueble destinado a casa habitación.
2. Contrato de adhesión de promesa o preparatorio de compraventa de bien inmueble destinado a casa habitación.
3. Contrato de adhesión de intermediación para la compraventa de inmuebles destinados a casa habitación.

El contrato de adhesión de intermediación para la adquisición de inmuebles destinados a casa habitación es el contrato que se debe de tener en adhesión con la **PROFECO** las personas que participan en la intermediación de bienes Inmuebles destinados a casa habitación.

B5. Cumplimiento de la NOM - 247 - SE - 2021

Conocimientos importantes sobre la Norma Oficial Mexicana de los Bienes Raíces:

- Fue elaborada por autoridades federales como la Secretaría de Economía y la PROFECO. Rige al ramo inmobiliario desde el año 2022.
- Su contenido es amplio, sin embargo, existen 4 aspectos importantes que le competen al profesional en materia inmobiliaria:
 1. La carta de derechos del vendedor del inmueble hacia el consumidor.
 2. Las responsabilidades y obligaciones del manejo de información en la publicidad inmobiliaria.
 3. Los casos donde se entregan garantías al inmueble.
 4. La carta de entrega de la vivienda.

NOM-247-SE-2021, "Prácticas comerciales-requisitos de la información comercial y la publicidad de bienes inmuebles destinados a casa habitación y elementos mínimos que deben contener los contratos relacionados".

B5-1. Cumplimiento de la NOM - 247 - SE - 2021

Sobre la carta de derechos del vendedor del inmueble hacia el consumidor:

- **La carta de derechos al consumidor** es un documento físico, electrónico o en cualquier otro formato generado por el responsable que es puesto a disposición del titular, previo al tratamiento de sus datos personales.
- El proveedor está obligado a entregar a los consumidores una carta de derechos en medios, físicos, impresos o electrónicos, respecto a la protección que otorga la Ley Federal de Protección al Consumidor y la NOM247 al adquirir un inmueble en el territorio mexicano.
- En la carta, se considera que uno de sus derechos es **recibir** respecto de los servicios ofertados, **información y publicidad veraz, clara y actualizada, sin importar el medio por el que se comuniquen**, incluyendo los medios digitales, de forma que le permita tomar la mejor decisión respecto de los servicios que contrate al asesor inmobiliario.

NOM-247-SE-2021, "Prácticas comerciales-requisitos de la información comercial y la publicidad de bienes inmuebles destinados a casa habitación y elementos mínimos que deben contener los contratos relacionados".

B5-1. Cumplimiento de la NOM - 247 - SE - 2021

Sobre la carta de derechos del vendedor del inmueble hacia el consumidor:

Algunos de los **elementos que debe de cumplir la carta de derechos del vendedor hacia el consumidor** de acuerdo con la NOM-247-SE-2021 son:

1. Elección libre del notario.
2. El aviso de privacidad de datos.
3. Plazo y condiciones para la entrega del bien inmueble destinada a casa habitación.

B5-2. Cumplimiento de la NOM - 247 - SE - 2021

Sobre las responsabilidades y obligaciones del manejo de información en la publicidad inmobiliaria:

- 1. Informar precio del bien inmueble en la modalidad en que se encuentre:** Las características, ubicación, naturaleza y/o composición del inmueble.
- 2. Informar métodos de pago:** Precio del inmueble en operaciones de contado. Indicar que el precio total se determinará en función de los montos variables de crédito y desembolsos de escrituración que deben ser consultados con los promotores.
- 3. Informar especificaciones tales como ubicación, colindancia y medidas del bien inmueble.** El proveedor está obligado a informar y a respetar las características que se hubieran ofrecido, obligado o convenido con el consumidor para la entrega del inmueble, y bajo ninguna circunstancia serán negados estos inmuebles a persona alguna, así como la información de los mismos. Lo anterior, de conformidad con el artículo 7 de la LFPC.

B5-2. Cumplimiento de la NOM - 247 - SE - 2021

Sobre las responsabilidades y obligaciones del manejo de información en la publicidad inmobiliaria:

- El proveedor debe poner a disposición del consumidor los planos estructurales, arquitectónicos y de instalaciones, o, en su defecto, un dictamen de las condiciones estructurales del inmueble, avalados por perito responsable o DRO y corresponsables, ya sea físicamente o por cualquier medio óptico o electrónico.
- El documento que acredita que se ha cumplido con lo establecido en la NOM-247-SE-2021 en una operación inmobiliaria es **el Dictamen de cumplimiento** y el responsable de emitirlo es una **Unidad de Inspección (UI)** acreditada por la Secretaría de Economía.

Fuente:

https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5646251&fecha=22/03/2022#gsc.tab=0

B5-3. Cumplimiento de la NOM - 247 - SE - 2021

Sobre los casos donde se entregan garantías al inmueble:

El manejo de Garantías en la compraventa de un inmueble destinado a casa habitación es necesario cuando el inmueble y los plazos estén dentro de lo establecido por la NOM 247. La garantía ofrecida por el proveedor no puede ser inferior a:

- **5 años** para cuestiones estructurales
- **3 años** para impermeabilización.
- **1 año** para los demás elementos.

Todos los plazos para el ejercicio de las garantías deben ser contados a partir de la entrega real del bien inmueble al consumidor.

Fuente:

https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5646251&fecha=22/03/2022#gsc.tab=0

B5-4. Cumplimiento de la NOM - 247 - SE - 2021

Sobre la carta de entrega de la vivienda:

- La **carta entrega de la vivienda** es un documento que establece la aceptación total del cliente al momento de recibir su vivienda.
- Se deberá revisar en presencia del comprador que se cumpla con lo estipulado en el contrato de compraventa inicial: condiciones materiales, accesorios, muebles, acabados, instalaciones, etc.
- El objetivo es liberar de responsabilidad al vendedor.

An aerial view of a modern city with several tall skyscrapers and green spaces. The buildings are mostly glass and steel, with some having unique architectural features like curved facades or cantilevered sections. The city is surrounded by lush green hills and a body of water in the distance. A yellow banner with black text is overlaid on the center of the image.

C. Obligaciones fiscales inmobiliarias

C1. Impuestos Inmobiliarios.



Existen 3 impuestos básicos en una compra venta.

- **ISR:** Lo paga el propietario, cuando tiene una ganancia en la venta del inmueble (diferencia entre el precio de adquisición vs precio de venta).
- **ISAI:** Es el *Impuesto local de cambio de propietario*. Lo paga el comprador y su % varia de ciudad a ciudad.
- **IVA:** Solo en caso de ser inmueble comercial. Lo paga el comprador y se aplica únicamente sobre el valor de la construcción.

C1. Impuestos Inmobiliarios.



- El impuesto federal que causa una persona que enajena (vende) un bien inmueble y tiene una ganancia, es Impuesto sobre la Renta (ISR).
- Este impuesto corre por cuenta del propietario.
- Se puede exentar en términos del artículo 93 de la Ley del ISR (fracción XIX) cuando:
 - El inmueble es casa habitación, siempre que el monto de la contraprestación
 - obtenida no exceda de 700 mil unidades de inversión y la transmisión se formalice ante fedatario público.
 - Presentar los comprobantes que solicite el notario para respaldar que el propietario habitó el inmueble en el periodo que establece la Ley del ISR.
 - No se ha vendido un bien inmueble de su propiedad dentro del período que establece la Ley del ISR.

C1. Impuesto ISR por adquisición.

- Adicionalmente, de acuerdo a la Ley Federal del Impuesto sobre la Renta, cuando el valor catastral o de avalúo es superior al 10% precio de venta, el comprador por concepto del ISR por adquisición pagará un 20% de ese excedente.

- Ejemplo:

- Valor de venta \$1,000,000
- Valor catastral \$1,200,000
- Excedente: \$200,000
- ISR por adquisición: \$40,000

C2. Derechos y gastos notariales.

- Por motivo de la escrituración de la operación de compraventa se deben cubrir los siguientes rubros, por parte del comprador:
 - A. Honorarios notariales.
 - B. Costo de Inscripción del Inmueble en el Registro Público de la Propiedad
 - C. Certificado de libertad de gravamen.
 - D. Avalúo (en su caso).



C3. Recomendaciones respecto al pago de impuestos en la transacción.

- El Profesional inmobiliario debe de recordar al comprador recoger los comprobantes de pago de impuestos y derechos para corroborar el pago de los mismos y evitar una sanción por parte del SAT.
- Además deberá solicitar el archivo del complemento notarial CFDI-XML de la operación, para deducir de impuestos el costo de adquisición, si desea revender la propiedad.
- ¡Nuestra labor no termina cuando cobramos la comisión!

An aerial view of a modern city with several tall skyscrapers and green spaces. The buildings are mostly glass and steel, with some having unique architectural features like curved facades or cantilevered sections. The city is surrounded by lush green hills and a river in the background. The overall scene is bright and clear, suggesting a sunny day.

D. Definición del Valor de los Bienes Raíces

D1. Método de “Comparativo del mercado”

Para estimar el valor comercial del bien inmueble existen tres enfoques: **Comparativo de mercado, Capitalización de rentas y Valor Físico.**

- **El Método de “Análisis comparativo del mercado”** es un estudio con enfoque de mercado, para dar una opinión del valor del inmueble, considerando mínimo de 3 a 5 propiedades con características similares en la misma colonia.
- **Pueden tomarse en cuenta propiedades similares en colonias aledañas**, siempre y cuando tengan en el mismo uso, dimensiones y mercado potencial.
- **El valor estimado de la propiedad se define** obteniendo el valor por m² de terreno y construcción de la zona. **No es suficiente el solo promediar los valores de las propiedades seleccionadas.**



D2. Método de “Capitalización de Rentas”

- **Se requiere tomar en cuenta un segundo estudio** para reforzar el valor del inmueble, llamado “Estudio de capitalización de rentas”. Esto brindará mayor exactitud al estudio previamente elaborado.
- **Consiste en promediar los valores por metro cuadrado de renta de las propiedades seleccionadas** y aplicar este resultado a la propiedad en estudio, y dividir este resultado con el factor correspondiente de la zona y de la propiedad.
- Es un método que toma la perspectiva desde el **punto de vista de un inversionista inmobiliario**, ya que se orienta al enfoque de ingresos del inmueble.
- Lo ideal es obtener un rango para asignar precio del inmueble, considerando ambos estudios y la realidad del mercado. Si los valores son muy dispares entre ambos estudios, se sugiere revisar que los datos estén correctos o en su defecto, solicitar la realización de un avalúo profesional.

D3. Método de “Valor físico” (enfoque valor físico).

El Método de reposición (enfoque valor físico)

establece el costo neto de reposición del inmueble, de uno nuevo igualmente deseable y con utilidad o funcionamiento semejante al inmueble objeto del estudio de valor en condiciones similares.

Este estudio es útil en caso de no contar con propiedades similares en la colonia, para realizar la investigación de valor comercial.



An aerial view of a modern city with several tall skyscrapers and green spaces. The buildings are mostly glass and steel, with some having unique architectural features. The city is surrounded by lush green hills and a body of water in the background. A yellow banner with black text is overlaid on the center of the image.

E. Estrategias de Mercadotecnia y Ventas

E1. Medios que pueden utilizarse en la promoción de bienes raíces.

- **Folleto:** Cuando sea adecuado, entrega folleto en la zona de “Nueva Propiedad en venta en esta colonia, solicita informes al cel...”.
- **Mailing:** Envío de publicidad por correo a un gran número de personas de manera directa y personalizada.
- **Medios electrónicos:** Son los medios de internet, que incluyen las redes sociales y páginas de bienes inmuebles.
- **Rotulo:** Instalación de un Rótulo o una lona en el inmueble
- **Ficha impresa:** Ficha del inmueble impresa para entregarse en las citas.
- **A vecinos:** Ficha del inmueble y tarjeta de presentación para entregarse a los vecinos del área del inmueble.
- **Publicidad impresa:** Volantes, lonas, periódicos, revistas, gallardetes, espectaculares, etc.
- **Cambaceo:** Estrategia enfocada en crear la necesidad del comprador al visitarlo en su propiedad o en su trabajo.
- **Bolsa inmobiliaria:** Es una red de asesores inmobiliarios, para el intercambio de inmuebles y compradores, donde la comisión derivada de la operación se reparte entre los involucrados.
- **Referido:** Es la recomendación directa que se genera por un conocido de un prospecto.

E2. Manejo de objeciones en el ámbito de los Bienes Raíces

- **Toda objeción que los clientes nos presentan, está relacionada con una necesidad a cubrir.** Nuestro reto es descubrir la necesidad real del cliente, detrás de cada objeción, sin perder la calma ni el entusiasmo.
- **El verdadero Profesional Inmobiliario** escucha siempre al cliente haciendo un balance entre hablar y permitir que hable el cliente.
- **Ser empáticos nos ayudará a atender cada objeción** que nos presentan los prospectos compradores o inquilinos, de tal manera que brindemos un servicio amable y de calidad.
- **No toda objeción que expresa un prospecto tiene una solución**, sin embargo es fundamental escucharle y atender su necesidad.

Conclusión

- Lograr el éxito dentro de cada operación inmobiliaria conlleva en preparación, estrategia y constancia.
- Escuchar atentamente a los clientes y siempre buscar “*el cómo sí se puede*” en cada situación, te llevará muy lejos en este negocio inmobiliario.
- Esperamos que esta guía te permita desarrollar un portafolio inmobiliario altamente comercializable y puedas aportar un gran valor en sector de los Bienes Raíces de nuestro país.