



UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO

División de Ciencias Sociales y Económico Administrativas

Monografía:

Expectativas del mercado inmobiliario en la Ciudad de
Chetumal Quintana Roo

Para obtener el grado de:
Licenciado en Sistemas Comerciales

Presenta:
Estefany Cristel González Valencia

Director:
Dr José Luis Granados Sánchez

Chetumal, Quintana Roo 2016.



UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO

Monografía elaborada bajo la supervisión de comité de asesoría y aprobado como requisito parcial para obtener el grado de:


LICENCIADO EN SISTEMAS COMERCIALES

COMITÉ

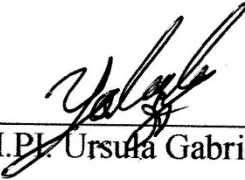
Director:


Dr. José Luis Granados Sánchez

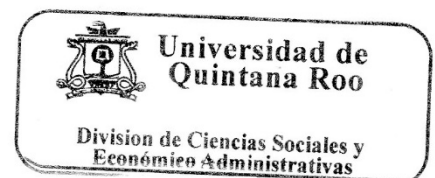
Asesor:


M.T.E Mayra Josefa Barradas Viveros

Asesor:


M.PI. Ursula Gabriela Serrano Bores

Chetumal, Quintana Roo 2016.



AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios por darme salud y vida para llegar a cumplir una meta más que a pesar de todo estoy logrando.

A mis papas Sra. Leticia Valencia Ortega y Sr. Iván Osorio Cámara, por siempre estar apoyándome en cada momento y ayudándome a salir adelante con mi hija, aconsejándome, guiándome por el buen camino, por tenerme paciencia y no dejarme rendir para alcanzar mi propósito y porque han creído en mi a pesar de todos los problemas y obstáculos que se me han interpuesto en el camino, sin ustedes no hubiera logrado este sueño de verme realizada profesionalmente, a ti mamá por ser un gran ejemplo de mujer a seguir , por enseñarme a ser fuerte y no dejarme vencer por nada pero sobre todo enseñarme ser una buena madre que da la vida por sus hijos. A ti Sr. Iván por ser un hombre trabajador, responsable, y demostrarme que la sangre nos hace pariente, pero la lealtad nos hace familia, gracias por apoyarnos siempre.

A mi hermanita Montserrat González Valencia, porque a pesar de tener diferente carácter siempre me has apoyado y alentándome para no vencerme y seguir adelante, siempre positiva en todo y mostrarme que en los momentos difíciles están las personas que realmente me aman.

A mi hija, mi luz y mi motivo en el camino, cuando más creía ver las cosas difíciles y rendirme, con solo mirarla y pensar que quiero ser un gran ejemplo a seguir para ella, es mi motor que me ha impulsado a salir adelante, Te amo con toda el alma hija Nashly.

A mi Director de monografía Dr. José Luis Granados Sánchez, por la enseñanza y el tiempo dedicado. A mis sínodos maestra Úrsula Serrano Bores y maestra Mayra Barradas Viveros, por el apoyo, dedicación y paciencia. Gracias a cada uno de ustedes por hacer posible el haber concluido mi meta.

INDICE

INTRODUCCIÓN.....	6
I. Problemática.....	7
II. Justificación.....	8
III. Objetivo General.....	8
CAPITULO I.....	
1.1 Definición de Mercado Inmobiliario.....	9
1.2 Definición Gestión inmobiliaria.....	9
1.3 La oferta de Crédito inmobiliario.....	9
1.4 Riesgos inmobiliarios en un entorno de crisis.....	11
1.5 Segmentación del mercado inmobiliario	12
1.6 La demanda de bienes inmuebles.....	12
1.7 La demanda de viviendas.....	13
1.8 El proceso de la valuación.....	13
1.9 Las entidades financieras y el ciclo inmobiliario.....	14
1.10 Tipos de crédito y sus características.....	15
1.10. 1 Crédito INFONAVIT.....	15
1.10.2 INFONAVIT- FOVISSSTE Individual.....	16
1.10.3 COFINAVIT.....	16
1.10.4 COFINAVIT Ingresos adicionales.....	16
1.10.5 INFONAVIT TOTAL.....	16
1.10.6 Segundo crédito INFONAVIT.....	17
1.10.7 Apoyo INFONAVIT.....	17
1.10.8 Mejora tu casa.....	17
1.10.9 Crédito Seguro.....	17
1.11 Entidades Financieras con las que trabaja INFONAVIT.....	18
1.12 Tipos de crédito FOVISSSTE.....	19
1.12.1 Crédito Tradicional.....	19
1.12.2 Crédito para Pensiona2.....	20

1.12.3 Crédito Conyugal.....	20
1.12.4 Crédito Alia2Plus.....	20
1.12.5 Crédito Respalda2.....	21
1.12.6 Crédito Respalda2M.....	21
1.12.7 Crédito en Pesos.....	21
1.13 Entidades Financiera Fovissste.....	22
1.14 Créditos Bancarios.....	22
1.14.1 Crédito Hipotecario Bancomer.....	22
1.14.2 Crédito Hipotecario Banamex.....	23
1.14.3 Crédito Hipotecario Banamex COFINAVIT.....	23
1.14.4 Crédito Hipotecario Banamex Aliado 2 Plus.....	24
1.14.5 Crédito Hipotecario Banamex Respalda 2.....	24
1.15 Definición de empresas inmobiliarias.....	24
1.16 SOFOL.....	25
1.17 SOFOM.....	26
1.18 Destino del crédito.....	28
1.19 Requisitos para tramitar crédito INFONAVIT.....	29
1.20 Ventajas y Desventajas de contratar a un agente.....	30
1.21 Seis consejos para la adquisición de propiedad.....	32
CAPITULO 11 Discusiones y Conclusiones.....	33

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Organismos públicos y privados que se encargan de proporcionar créditos.....	10
---	----

Expectativas del mercado Inmobiliario en la ciudad de Chetumal Quintana Roo.

Introducción

A falta de asesoría sobre el negocio de bienes raíces en la ciudad de Chetumal Quintana Roo, se desarrolló la empresa de bienes raíces para dar asesoría acerca de la compra venta de bienes inmuebles y dar un amplio conocimiento a los consumidores sobre la valoración inmobiliaria, financiera, fiscal y macroeconómica como lo menciona (Reinoso, 2012).

En la ciudad de Chetumal, Quintana Roo, se visualiza el progreso en el ámbito de la construcción, en la actualidad hay factores que afectan el proceso de desarrollo de las empresas, que permita direccionar los procesos y procedimientos acordes a las exigencias del mercado, basado en la importancia de la asesoría al momento de negociar una adquisición o venta de viviendas.

Hoy en día, contar con una vivienda para sus hogares, se ha convertido en una necesidad para los chetumaleños, especialmente aquellos que cuentan con bonos para la vivienda o créditos hipotecarios del banco, por ello es necesario contar con empresas especializadas que de asesoramiento en el ámbito inmobiliario, que puedan guiar y dar alternativas de precio y calidad a los interesados.

Algunos de los factores que consideran los clientes para adquirir sus viviendas en esta ciudad son: precios accesibles, tranquilidad, seguridad, espacios verdes y terrenos amplios.

El mercado inmobiliario, es el conjunto de operaciones de compraventa y arrendamiento de inmuebles que se realizan en un área determinada, así como los estudios sobre su evolución y predicción, que deben englobar al menos un análisis de la oferta (precio, tamaño y calidad de la misma), de la demanda (suficiencia y nivel de acceso) y de las expectativas futuras (relación oferta/demanda y revalorización). Este mercado surge cuando se realiza una operación de compraventa de cualquier bien inmueble. (Amargant, 2008).

El crecimiento poblacional en la ciudad de Chetumal Quintana Roo, ha generado una demanda creciente referente a la vivienda. Uno de los problemas que mayormente enfrentan las empresas es la baja de sus ventas debido a factores tales como la crisis económica del país y nuevos competidores en el mercado.

Problemática

En el sector inmobiliario, la tasa de interés para la vivienda popular es elevada para la adquisición de bienes inmuebles, bajo estas condiciones es casi imposible que la población la adquiera por medios económicos propios, y sobre todo la clase trabajadora, esta tiene tres alternativas para lograr obtener la propiedad de una vivienda media y tiene que acudir a tres alternativas de crédito, las cuales son INFONAVIT, FOVISSSTE, y créditos hipotecarios que otorga el SISTEMA FINANCIERO MEXICANO, cada una de estas alternativas cuenta con sus propios mecanismos de operación de los créditos.

Los inmuebles que se pueden alcanzar con los créditos otorgados por estas instituciones financieras son las denominadas vivienda popular, vivienda residencial media y vivienda residencial, considerando que para la adquisición de la vivienda popular los créditos otorgados por estas instituciones van de acuerdo a los siguientes criterios.

Vivienda económica: Superficie construida promedio 30 m², baño, cocina, área de usos múltiples. (Codigo de edificacion de vivienda, 2015)

Vivienda popular: superficie construida promedio 42.5 m², baño, cocina, estancia, comedor y de 1 a 2 recamaras. (Codigo de edificacion de vivienda 2015)

Vivienda tradicional: superficie construida promedio 62.5 m², baño, cocina, estancia, comedor y de 2 a 3 recamaras. (Codigo de edificacion de vivienda, 2015)

Vivienda media: superficie construida promedio 97.5 m², baño, medio baño, cocina, sala, comedor, de 2 a 3 recamaras y cuarto de servicio. (Codigo de edificacion de vivienda, 2015)

Vivienda residencial: superficie construida promedio 145 m², de 3 a 5 baños, cocina, sala, comedor, de 3 a 4 recamaras, cuarto de servicio y sala familiar. (Codigo de edificacion de vivienda, 2015)

Vivienda residencial Plus: superficie construida de 225 m², de 3 a 5 baños, cocina, sala, comedor, de 3 a más recamaras, de 1 a 2 cuartos de servicios y sala familiar. (Codigo de edificacion de vivienda, 2015)

Las reglas de operación en los últimos años de los créditos que ofrece el INFONAVIT, FOVISSSTE Y SISTEMA FINANCIERO MEXICANO, son procesos muy

tardados en el otorgamiento de los recursos para la adquisición de las viviendas lo que afecta al mercado inmobiliario.

Las nuevas disposiciones fiscales con la homologación del IVA a incrementado el costo de los bienes raíces en el mercado inmobiliario, por el aumento de precio de insumos para construir una vivienda lo repercute en el aumento de costo de la vivienda, lo que hace todavía más difícil el mercado de bienes raíces y los adquirentes de las viviendas ya que los créditos de INFONAVIT, y FOVISSSTE no se han actualizado con el costo de mercado. (Sistema Financiero Mexicano, S/F)

Justificación

Hace algunos años, la economía de nuestro país no se encontraba tan afectada como ahora, los corredores de bienes raíces cerraban tratos de compra venta de viviendas fácilmente, actualmente se genera un problema para ese sector, las instituciones que financian los créditos otorgados a los trabajadores han bajado el monto de prestación, la oferta y demanda inmobiliaria ha sido afectada y las tasas de interés han incrementado, la población desconfía de los préstamos hipotecarios y temen al momento de realizar su compra de vivienda por medio de esa operación del sistema financiero mexicano, el mercado inmobiliario ha bajado considerablemente, los habitantes de la ciudad de Chetumal, prefieren perder su crédito y no ejercerlo, muchos pueden ser los factores de la poca demanda inmobiliaria que se vive actualmente en la ciudad de Chetumal, cuando la oferta supera la demanda, nos encontramos ante un gran problema para el mercado de bienes raíces.

Objetivos General

Realizar un diagnóstico de los bienes raíces en créditos de vivienda

Marco Teórico

El mercado inmobiliario, un sector que en años anteriores era totalmente seguro realizar una venta o compra de vivienda, es decir cerrar un trato con algún cliente era más sencillo, hoy en día hay que buscar donde las oportunidades de negociación sean optimas con el cliente.

Mercado inmobiliario, es el conjunto de operaciones de compraventa de arrendamiento de todas las clases de inmuebles que se realizan en un área determinada, así como los estudios sobre su evolución y predicción, que deben englobar al menos un análisis de la oferta (precios, tamaño y calidad de la misma), de la demanda (suficiencia y nivel de acceso) y de las expectativas futuras (relación oferta/demanda y revalorización). Este mercado surge cuando se realiza una operación de compraventa de cualquier bien inmueble, suele dividirse en dos grandes sectores muy diferenciados: residencial y terciario. (Amargant 2008).

Gestión Inmobiliaria: El término “Gestión” hace referencia a la acción de realizar diligencias conducentes al logro de un negocio o de un deseo específico. En consecuencia, “Gestión Inmobiliaria” podemos definirla como el conjunto de acciones y diligencias que realizamos para que los clientes compradores potenciales se motiven a adquirir las propiedades que los clientes propietarios encomiendan para su promoción y venta. La gestión inmobiliaria necesita la orientación de marketing para que sus acciones sean efectivas.

Las empresas inmobiliarias necesitan diseñar Estrategias de Marketing para actuar con su Gestión Inmobiliaria de una manera totalmente diferente a la tradicional para lograr que los clientes compradores potenciales se motiven a adquirir las propiedades que los clientes propietarios les han encomendado para su promoción y venta; para lograr captaciones de inmuebles vendibles o encontrar compradores potenciales. (Muñiz, 2010)

La oferta de crédito inmobiliario

Actualmente, existe una diversidad amplia de opciones de financiamiento para adquirir una casa o un departamento, entre las que se encuentra la banca comercial, las instituciones gubernamentales (INFONAVIT y FOVISSSTE Sociedades Financieras de

Objeto Limitado (SOFOL) y Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (SOFOM) además hay empresas que ofrecen esquemas de autofinanciamiento. A continuación se muestran algunas opciones así como las características más importantes de cada una de ellas. (Segovia., 2012)

El mercado inmobiliario es un sector donde se ofertan productos de varias tipologías que dan lugar a distintos subsectores con características totalmente distintas. Entre las clasificaciones existentes, destacamos la siguiente.

- a) Sector público: obra civil:
 - Obras hidráulicas.
 - Carreteras.
 - Equipamientos sociales, etc.
- b) Sector privado:
 - Edificación residencial (viviendas de protección oficial y viviendas libres.)
 - Edificación no residencial.
 - Rehabilitación y mantenimiento de la edificación. (Navarro & Llinares, 2001)

Tabla 1
Organismos públicos y privados que se encargan de proporcionar créditos

Institución	Destinado a
Instituto de Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT).	Trabajadores asalariados de la industria privada.
Fondo de la Vivienda del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales para los Trabajadores del Estado (FOVISSSTE)	Trabajadores al servicio del estado.
Sociedad Hipotecaria Federal (SHF).	Impulsar el crédito hipotecario y la mejora de vivienda para las personas que lo soliciten.

Fideicomiso Fondo Nacional de Habitaciones Populares (FONHAPO).	Familias de bajos recursos.
Banca	Personas físicas asalariadas y profesionistas independientes o con actividad empresarial.
Autofinanciamiento	Personas físicas, las cuales se inscriben en un grupo que realiza aportaciones cada mes a un fideicomiso.
Sociedad Financiera de Objeto Limitado (SOFOL)	Personas que lo solicitan.
Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (SOFOM)	

Fuente: Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO 2012)

La Comisión Nacional de Vivienda (CONAVI) afirma que el crédito hipotecario más común en nuestro país, es el que se origina a través del INFONAVIT y FOVISSSTE, pues deriva de un derecho de los trabajadores para ejercer un crédito para adquisición de vivienda como parte de su cobertura de seguridad social. (Segovia., 2012)

El negocio inmobiliario por su naturaleza de rendimientos en el largo plazo es proclive a diversas clases de riesgos. En este sentido, para minimizar sus diferentes impactos es preciso identificar cuáles son los riesgos operativos de crédito y de mercado.

Riesgos inmobiliarios en un entorno de crisis

Los riesgos del mercado inmobiliario se asocian con la volatilidad del propio mercado (que en algunos segmentos puede identificarse a través del índice de desocupación –*vacancy rate*- que el propio segmento inmobiliario tenga) y la liquidez, es decir, la facilidad de colocación que el desarrollo tenga en el mercado secundario al momento de encontrar su madurez, el cual se puede identificar a través del valor residual –*face value*- del desarrollo; sin embargo, el riesgo del mercado inmobiliario no puede ni debe desvincularse de otros riesgos inherentes a nuestro negocio como son el riesgo operativo y el riesgo de crédito.

Para lograr una efectiva identificación de los riesgos inmobiliarios es necesario considerar sus diversas “naturalezas” para enfrentarlas durante la planeación, diseño,

ejecución y administración de un proyecto. Podemos relacionar los riesgos generales en el sector inmobiliario de la siguiente manera: (A. Castañares, 2010)

Riesgos de mercado: Volatilidad, Liquidez y correlaciones.

Riesgos Operativos: Incumplimiento, liquidación.

Riesgos de crédito: Documentación, problemas legales y fraude.

Para poder estudiar un mercado, poder analizarlo, trabajar o incidir en él, es preciso que pueda ser definido y que sea susceptible de ser segmentado: (A. Castañares, 2010)

El mercado inmobiliario puede ser segmentado en:

Mercado inmobiliario de viviendas

Mercado inmobiliario de locales comerciales

Mercado inmobiliario de oficinas.

La segmentación se realiza cuando se detecta que en un mercado existen:

Públicos objetivos diferentes

Necesidades diferenciales

Diferenciación de productos

Esta segmentación permite una mayor especialización de los operadores en cada uno de los productos, en las necesidades de los usuarios y en las estrategias.

También se podría segmentar el mercado de viviendas en mercado de viviendas de primera y segunda residencia.

La segmentación del mercado está en función del tipo de análisis o actuación que se pretenda realizar y de las características y coyuntura de ese propio mercado. (Gonzalez & Turmo, 2006)

La demanda de bienes inmuebles.

La demanda surge de la actividad humana que necesita espacio para albergar y desarrollar sus actividades (Gonzalez & Turmo, 2006)

Las personas requieren viviendas al formar su unidad familiar.

Las organizaciones públicas y privadas suministran bienes y servicios y para ello demandan comercios, fabricas, oficinas, edificios públicos para la educación y la sanidad.

La demanda de bienes inmuebles depende en primer lugar de la demanda de los bienes y servicios producidos o generados por el uso de las construcciones. También influye la disponibilidad de financiación para el alquiler o compra de los edificios,

En su mayoría la demanda se satisface con el stock. La demanda anual de construcciones nuevas solo representa el 2% del stock (Gonzalez & Turmo, 2006)

Existen subgrupos de demandantes que actúan casi uniformemente en submercados concretos:

Familias: al comprar o alquilar una vivienda busca satisfacer su necesidad de tener “cobijo”. Generan la demanda de viviendas.

Empresas: Demandan un espacio construido para realizar sus actividades económicas. Generan la demanda de propiedades comerciales (locales, oficinas, naves industriales, talleres)

Inversores: demandan inmuebles para obtener una rentabilidad o ganancias con el paso del tiempo. Generan la demanda de bienes inmuebles como inversión.

Promotores: compran solares como input para la construcción. Generan la demanda de suelo (Gonzalez & Turmo, 2006)

El estado: demandan bienes inmuebles para propósitos sociales (colegios, museos, hospitales) carreteras y otras infraestructuras públicas (puentes, pantanos). Generan la demanda de propiedades públicas (Gonzalez & Turmo, 2006).

La demanda de viviendas.

La evolución de la demanda de viviendas depende de una serie de factores determinantes que pueden resumirse en tres grupos: demográficos, sociales e instituciones y económicos.

Factores demográficos.

El crecimiento de la población total como resultado de las variaciones experimentadas por las tasas de natalidad y mortalidad.

La intensidad de los flujos migratorios con repercusiones sobre la localización geográfica de la población.

La estructura por edades de la población que afecta al número y a la tipología de las viviendas demandadas. (Navarro & Llinares, 2001)

El proceso de la valuación

Generalmente las decisiones relativas a inmuebles giran en relación con los valores de los mismos y a la recuperación de la inversión en el futuro.

Elementos que hay que considerar en la valuación. La recuperación de la inversión es un factor fundamental en la vida económica. Como en otras áreas de la administración de negocios, en el campo de los bienes y raíces se pone especial interés a la recuperación o ingresos que va a producir el inmueble, pero en este caso especial se toma en cuenta la localización del inmueble debido a que la propiedad raíz es un punto único en la superficie de la Tierra (Navarro & Llinares, 2001).

Las decisiones sobre bienes raíces se convierten a la larga en una reflexión sobre los factores relativos al ingreso o al potencial de producción de ingreso en un lugar determinado. La producción potencial de ingreso debe ser representada en valores presentes, por el método de descuento de fondos, asimismo, el valor de un inmueble, puede basarse en el valor presente de dichas recuperaciones a futuro (Antuñano, 2007).

Las estimaciones del valor de los ingresos a futuro, pueden ser basadas en análisis de:

- Tendencias económicas nacionales a internacionales.
- El panorama para ciertas industrias específicas,
- Las condiciones económicas regionales y locales.
- Los mercados para los diferentes tipos de bienes raíces y los costos de producción de los servicios de tales propiedades.
- El panorama futuro sobre los barrios en los cuales se encuentran localizadas las propiedades.
- Las características de valor inherentes a la propiedad.

Aunque es difícil en el campo de los bienes raíces tener una seguridad de un valor en el mercado, frecuentemente, es necesario hacer estimaciones de tal valor, dichas estimaciones, o valuaciones, juegan un importante papel en la toma de decisiones, ya sea para comprar, vender, financiar, construir, rentar, etc. (Antuñano, 2007)

Las entidades financieras y el ciclo inmobiliario.

El sistema bancario, a través de importantes cambios en los requisitos necesarios a cumplir para la obtención de un préstamo, tiende a generar significativas variaciones de la

liquidez existente en una economía. Una excesiva liquidez normalmente comporta un elevado incremento de las transacciones de vivienda, un exceso de demanda y una importante alza de su precio. En algunas ocasiones conlleva la formación de una burbuja y en otras la generación de un “boom” inmobiliario. Por el contrario, una considerable restricción del crédito generalmente origina una disminución de las compraventas, un exceso de oferta y una significativa reducción del precio de la vivienda. A veces implica la llegada de una crisis inmobiliaria, no obstante, en un buen número de casos únicamente comporta la aparición de una recesión en el mercado residencial

Las variaciones observadas en la liquidez tienen una distinta repercusión temporal sobre la demanda y la oferta de viviendas. Suelen afectar con mayor celeridad a la primera que a la segunda variable. Esta diferente afectación tiene como base la distinta capacidad de reacción de ambas a cambios en la disponibilidad de crédito. En un elevado número de ocasiones, un aumento de las facilidades de acceso a los préstamos hipotecarios por parte de las familias comporta en el corto plazo un importante incremento de la demanda de vivienda. En cambio, un aumento de los créditos a los promotores incrementa notablemente en el corto plazo la adquisición de suelo, pero no afecta significativamente a la oferta de viviendas. Si previamente no existía un gran stock de residencias pendientes de venta, el resultado del desigual comportamiento de ambas variables suele ser un elevado aumento del precio de la vivienda. (Bernardos, 2007).

Tipos de crédito y sus características

Crédito INFONAVIT (Crédito Tradicional)

Se otorga con recursos del Fondo de la Subcuenta de Vivienda y puedes utilizarlo para comprar una casa nueva, usada; para ampliar o remodelar tu vivienda y formalizar el título de propiedad, construir en terreno propio y formalizar el título de propiedad; pagar una hipoteca y mejorarla o adquirir una vivienda hipotecada con el INFONAVIT. El monto máximo de crédito que se te puede otorgar es de \$884,381.60 pesos.

Puedes solicitarlo en Veces Salario Mínimo (VSM) o en pesos. Recuerda que año con año el salario mínimo se actualiza, por lo que notarás variaciones en el monto de tu crédito en VSM una vez que lo hayas adquirido. En la modalidad de crédito en pesos, tienes certeza sobre cuánto deberás pagar mes a mes durante toda la vida del crédito.

INFONAVIT- FOVISSSTE

Si tu cónyuge es derechohabiente del FOVISSSTE, puedes juntar el crédito de ambos para adquirir una mejor vivienda. Esta modalidad se llama Crédito INFONAVIT - FOVISSSTE

INFONAVIT- FOVISSSTE INDIVIDUAL

Si trabajas para la iniciativa privada, pero también prestas tus servicios en una institución pública, podrás comprar una mejor casa al sumar tus ingresos y obtener una hipoteca.

A partir del segundo semestre de 2015, personas que gozan de ambos beneficios podrán recurrir al programa FOVISSSTE- INFONAVIT Individual, que te apoya para que no tengas que hacer el trámite en cada institución por separado.

COFINAVIT

Con esta modalidad puedes tener un monto mayor de crédito porque sumas tu crédito del INFONAVIT con el de una entidad financiera de tu elección (banco o SOFOL). Con este tipo de crédito puedes adquirir una vivienda nueva o usada. El monto máximo que el INFONAVIT te otorga es de \$285,559.36 pesos y tendrá variaciones de acuerdo a tu ingreso. Los descuentos vía nómina que te realicen serán únicamente para cubrir tus mensualidades del préstamo INFONAVIT, el pago a la entidad bancaria por concepto de tu crédito deberás realizarlo por tu cuenta.

COFINAVIT Ingresos Adicionales

Si recibes ingresos adicionales como propinas y comisiones en la empresa donde trabajas, tienes manera de comprobarlo y percibes menos de 4 VSM (\$8,524.16 pesos mensuales), puedes elegir este tipo de crédito. Con él puedes adquirir una vivienda nueva, usada.

Este tipo de crédito también se compone del monto que te presta INFONAVIT y una entidad financiera. La cantidad máxima de crédito que puede otorgarte el instituto es de \$317,524.96 pesos.

INFONAVIT TOTAL

Te permite aprovechar tu máxima capacidad crediticia con el ahorro en tu Subcuenta de Vivienda y el crédito de una institución financiera. Puedes solicitarlo en VSM o pesos si tienes un salario igual o mayor a 4.5 VSM (\$9,589.68 pesos mensuales).

Si tu ingreso es mayor a 11 VSM (\$23,441.44 pesos mensuales), puedes solicitar el crédito conyugal. El instituto te prestará un monto máximo de \$1, 491,728.00 pesos para adquirir una vivienda nueva o usada.

Segundo Crédito INFONAVIT

Si ya terminaste de pagar tu primer crédito INFONAVIT, puedes solicitar un segundo para comprar otra vivienda nueva o usada. Este tipo de préstamo únicamente se otorga en pesos, no en VSM y la tasa de interés es fija durante toda la vida del crédito.

Recuerda que para tener este beneficio debes tener por lo menos dos años de cotización continua y más de seis meses de haber terminado de pagar tu primer crédito INFONAVIT. Si tuviste un crédito cofinanciado también debiste terminar de cubrir tu crédito con la institución bancaria. La edad máxima para utilizar este producto es de 64 años 11 meses.

Apoyo INFONAVIT

Si quieres comprar una vivienda nueva o usada y deseas solicitar un crédito con una institución financiera, el saldo de Subcuenta de Vivienda queda como garantía de pago, en caso de que quedes desempleado.

Este tipo de producto te permite aplicar las aportaciones patronales al capital del crédito y así disminuyes el plazo que contrataste originalmente. Para solicitar el Apoyo INFONAVIT no necesitas una puntuación en específico pero es necesario que no tengas un crédito vigente con el INFONAVIT.

Mejora tu casa

Si decidiste darle mantenimiento o remodelar a tu vivienda, quizá te funcione porque podrás pintar, impermeabilizar, cambiar los muebles de tu cocina o baño y otras mejoras. Es un crédito que te otorga una entidad financiera.

Puedes solicitar este crédito las veces que lo requieras una vez que termines de pagarlo, hayas ejercido o no tu crédito INFONAVIT. Este crédito se otorga únicamente en

pesos a partir de \$4,475.18 y hasta \$50,718.75 pesos, eso depende de tu capacidad de pago mensual y plazo que elijas. El plazo máximo en que puedes terminar de pagar este crédito es 30 meses a una tasa de interés fija al 18.5% anual.

Crédito Seguro

Si aún no cuentas con la puntuación mínima requerida, a través del Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (BANSEFI) puedes tener acceso a un crédito INFONAVIT. Este programa consiste en ahorrar de manera mensual una cantidad de dinero durante un plazo determinado y, al final, podrás inscribir tu solicitud para obtener un crédito INFONAVIT sólo en Veces Salarios Mínimos (VSM). De tu constancia en el ahorro depende que puedas tener un crédito.

En este programa el monto que ahorras constantemente se suma a tu crédito INFONAVIT y desde el principio sabes el monto que necesitas ahorrar para obtener un crédito. El plazo para ahorrar el monto que te corresponde lo eliges tú de acuerdo a tu disponibilidad de recursos. (INFONAVIT, 2016)

Entidades financieras

Las entidades financieras trabajan con el INFONAVIT en sus operaciones monetarias y administrativas diarias y, sobre todo, en el logro de una mayor colocación de créditos hipotecarios y en el impulso al desarrollo de vivienda, que es uno de los principales motores de la economía mexicana.

Estas son las entidades financieras con las que trabaja el INFONAVIT para el otorgamiento de crédito en Confinamiento y Apoyo INFONAVIT:

Bancos

- Afirme
- Banco del Bajío
- Banamex
- Banca Mifel
- Banco Inmobiliario Mexicano
- Banco Ve por Más

- BBVA Bancomer
- Banorte
- Banregio
- HSBC
- Inbursa
- Scotiabank
- Santander

(INFONAVIT, s.f.)

Tipos de crédito FOVISSSTE

FOVISSSTE, Fondo de la Vivienda del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado, ofrece una gama de créditos hipotecarios que se otorgan a través de un sorteo anual en el que pueden participar los trabajadores en activo, de base de confianza y eventuales al servicio de Entidades Públicas del Estado y que aporten al fondo. (CATALAGO DE CREDITOS FOVISSSTE, 2015)

Crédito Tradicional

Este tipo de crédito se puede utilizar para adquirir vivienda nueva o usada, para construir en terreno propio, reparar, mejorar o ampliar tu casa o para pagar una hipoteca adquirida con otra entidad financiera.

El monto máximo de crédito es de \$869,902.38 pesos más el saldo en la Subcuenta de Vivienda del SAR. La cantidad otorgada varía en función de tu sueldo mensual y el plazo para pagarlo no puede exceder los 30 años.

Para este tipo de crédito necesitas contar con un ingreso individual menos a 2.6 Veces el Salario Mínimo Mensual General Vigente en el Distrito Federal. Este Esquema de Financiamiento con el cual se puede otorgar un crédito tradicional de FOVISSSTE, que se complementa con Subsidio que otorga el Gobierno Federal a través de la Comisión Nacional de Vivienda (CONAVI). El subsidio es un apoyo económico o cantidad de dinero que aporta

la CONAVI no recuperable, y te permite como derechohabiente adquirir una mejor vivienda; dicha aportación es completamente gratuita.

Crédito para Pensiona2

Si eres pensionado del ISSSTE y tienes entre 47 y 74 años de edad puedes tener un crédito para adquirir una vivienda nueva o usada terminada. Para tener este beneficio es necesario que no hayas tenido ningún crédito hipotecario con el FOVISSSTE. Toma en cuenta que no se otorga a través de un concurso y que existe un número limitado de créditos bajo esta modalidad.

El monto máximo de crédito para esta modalidad es de \$430,993.40 pesos, es necesario que cuentes con el 10% del valor de la vivienda para gastos de escrituración y avalúo. Para amortizar este crédito se te podrá descontar hasta 20% de tu pensión.

Crédito conyugal

Este programa de financiamiento te permite unir los montos de créditos con tu cónyuge si está inscrito en el INFONAVIT. El beneficio se otorga de acuerdo a las políticas de cada institución y no está sujeto a sorteo pero sí hay un número limitado de créditos anuales. Puedes utilizarlo para adquirir una vivienda nueva o usada en cualquier parte del país sin límite en el valor ni en el monto de crédito.

Crédito Alia2 Plus

Su objetivo es potenciar el saldo de la subcuenta de vivienda del SAR de los servidores públicos cuyas compensaciones sean superiores a su sueldo básico de cotización, lo que les permite una mayor capacidad de crédito con la seguridad de conocer desde el inicio cuánto pagarán sin incrementos futuros.

Este tipo de crédito no se obtiene a través de sorteo, se otorga entre el FOVISSSTE y la entidad financiera que elijas. Puedes adquirir una vivienda nueva o usada y no hay tope en el valor de la vivienda ni en el monto de crédito. También puedes elegir la modalidad de crédito conyugal.

Crédito Respalda2

Este programa de crédito no tiene límite en el valor de la vivienda (nueva o usada) ni en el monto del crédito. Consiste en que el FOVISSSTE traspasa los recursos del saldo de la subcuenta de vivienda del SAR para dar un primer pago y una entidad financiera otorga el resto hasta la capacidad de endeudamiento del acreditado. Esta puede prestarte desde el 80 hasta el 92.5% del valor de la vivienda con un plazo máximo de hasta 30 años para amortizar el crédito.

Crédito Respalda2 M

Sirve para realizar mejoras, reparaciones y ampliaciones en tu casa. El financiamiento máximo es de \$80,000.00 pesos a un plazo de 30 meses.

Puedes ser beneficiario de este producto hayas ejercido o no un crédito hipotecario, no se considerará tu historial crediticio y es de autorización inmediata. Al terminar de pagar tu crédito puedes obtener otro.

Créditos Nuevo FOVISSSTE en Pesos

Es el crédito con garantía hipotecaria que reciban los derechohabientes del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado para la adquisición de vivienda nueva o usada, otorgado en cofinanciamiento entre el **FOVISSSTE** y la **Sociedad Hipotecaria Federal (SHF)** o las **Entidades Financieras** autorizadas, en los términos y condiciones.

Las características y calidad de la vivienda que se adquiera con el crédito referido deberán cumplir las condiciones y requisitos establecidos en la Ley del ISSSTE, las Reglas para el

Otorgamiento de Créditos vigentes y en las demás disposiciones jurídicas que resulten aplicables.

El Crédito “**NUEVO FOVISSSTE EN PESOS**” se otorga a los derechohabientes del **FOVISSSTE**, para adquisición de vivienda nueva terminada o usada, sin la necesidad de sorteo. (CATALAGO DE CREDITOS FOVISSSTE, 2015)

Entidades financieras

Las Entidades Financieras SOFOMES asesoran y llevan de la mano al Derechohabiente durante todo el desarrollo del crédito SIN COSTO ALGUNO; ellas actúan a nombre y cuenta del FOVISSSTE desde que se elige la vivienda, se firma la escritura, se integra el expediente para su revisión y posterior pago al vendedor.

- CREDITO PARA TI
- DAE HIPOTECARIA
- FINA
- EQUIPATE
- HSBC
- SANTANDER

(FOVISSSTE, 2016)

CREDITOS BANCARIOS

Crédito Hipotecarios Bancomer (BANCOMER, 2015)

Crédito en Pesos. Es un crédito que se otorga en pesos y tiene pagos mensuales fijos durante todo el plazo del crédito, genera tranquilidad al cliente porque le permite conocer el comportamiento de su deuda y pagos.

Pesos Tasa Fija Residencial

Crédito en Pesos. Crédito igual o mayor a \$1'500,000.00 con una tasa de 9.50% fija durante el plazo del crédito, sin comisión por apertura.

Mejora tu casa

Crédito Hipotecario Bancomer “Mejora tu Casa” ofrece la posibilidad de adquirir un crédito destinado a la remodelación, ampliación, mejoras y terminación de obra.

El crédito se otorga sobre el valor de vivienda actual. (BBVA Bancomer, S.A., Institución de Banca Múltiple., 2016)

Créditos Hipotecarios Banamex (BANAMEX, 2016)

Compra tu casa

En Banamex sabemos que comprar una casa es una de las decisiones más importantes para ti y tu familia, por eso tenemos diferentes opciones de crédito para que encuentres el que mejor se adapte a tus necesidades; conoce todas las opciones que tenemos para ti y sorpréndete de lo fácil que es alcanzar la meta de adquirir esa casa en venta con Banamex

Crédito Hipotecario Banamex, COFINAVIT

Banamex tiene para ti que cotizas en el INFONAVIT un crédito hipotecario COFINAVIT para que compres tu casa con la mejor tasa de interés fija durante todo el plazo del crédito y sin comisiones.

COFINAVIT es un crédito hipotecario que te permitirá aumentar tu capacidad de compra para adquirir una vivienda de más valor ya que se compone por:

- Un crédito por parte de Banamex.
- Otro crédito por parte del INFONAVIT.
- El saldo de la subcuenta de vivienda (SSV), el cual se puede utilizar para el enganche.

Ahora es más fácil comprar tu casa con Adquisición Banamex Hipoteca SIN o Hipoteca Banamex

Nuestros productos Hipoteca SIN o Hipoteca Banamex 1¹ te ofrecen los siguientes beneficios:

SIN

- Incrementos en la tasa de interés y en la mensualidad
- Comisión de Apertura
- Comisión de Administración
- Comisiones por pagos anticipados a capital o liquidar el crédito en cualquier momento

Crédito Hipotecario Banamex, Alia2 Plus

Si eres derechohabiente de FOVISSSTE y quieres comprar tu casa, Banamex tiene para ti Crédito Hipotecario Banamex con Alia2, el cual hace tu sueño realidad con una excelente tasa de interés anual fija y SIN comisiones.

Este crédito está compuesto por una parte que otorga Banamex y la otra el FOVISSSTE, además del total del saldo de tu subcuenta de vivienda (SSV) se puede utilizar para el enganche de tu nueva casa, lo que te permite tener una mayor capacidad de compra.

Crédito Hipotecario Banamex, Respalda2

Este crédito lo otorga Banamex y el FOVISSSTE entrega el total del saldo de tu subcuenta de vivienda para usarlo como enganche. (BANAMEX, 2016)

Empresas Inmobiliarias, tienen como objeto:

Las actividades inmobiliarias por cuenta propia, comprende las unidades cuya actividad exclusiva o principal consista en la compra de terrenos, inmuebles y partes de

inmuebles por cuenta propia, así como las unidades que ordenan la construcción, parcelación, urbanización, etc. de alojamientos con el fin de venderlos.

La urbanización y parcelación de terrenos y solares y construcción de edificios e instalaciones de todo tipo, para uso residencial (unifamiliar, multifamiliar, colectivo) y no residencial (industrial, comercial y de servicios, oficinas de turismo, etc.)

La rehabilitación de edificios ya construidos y transformación en su caso del destino de los mismos.

Se definen como empresas inmobiliarias a las que actúan sobre los bienes inmuebles, transformándolos para mejorar sus características y capacidades físicas, y ofreciéndolos en el mercado para satisfacer las necesidades de alojamiento y sustentar las actividades de la sociedad. (Navarro & Llinares, 2001)

El termino vivienda se define como edificio o parte del mismo destinado a habitación o morada de una persona física o de una familia, constituyendo su hogar o sede de su vida doméstica., según esta idea, la vivienda se asocia al concepto de morada, hogar o sede de vida doméstica, independientemente de que se trate de primera o segunda residencia, o de residencia permanente o de temporada. (Soriano Bel, 2006)

SOFOL

Es la abreviatura de Sociedad Financiera de Objeto Limitado, y tienen por objeto captar recursos provenientes de la colocación de instrumentos inscritos en el Registro Nacional de Valores E Intermediarios y otorgar créditos para determinada actividad o sector.

Las SOFOL pueden captar recursos del público exclusivamente mediante la colocación de valores inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios. Paralelamente, pueden obtener créditos de entidades financieras del país y del extranjero, tanto privadas como de fondos gubernamentales de fomento.

Las actividades o sectores principales en los que se han desarrollado las SOFOL, son el inmobiliario para el financiamiento de proyectos constructivos y adquisición individual de unidades habitacionales, y en el automotriz para el financiamiento de vehículos (Haime, 2004)

Programas de crédito hipotecario

Aspectos generales

Entre los aspectos básicos que debes tomar en cuenta para la evaluación de los planes del crédito hipotecario, se encuentran los siguientes:

- Monto financiable (proporción del valor del inmueble susceptible de ser financiado por el banco).
- Consulta si el crédito que te van a otorgar es en Pesos o en UDI's y las ventajas y desventajas que tiene cada una de estas opciones.
- Importe del enganche (importe del valor del inmueble que debe ser aportado por el cliente interesado para iniciar la operación de compraventa).
- Plazo solicitado para la liquidación del crédito. (número de años en los que se amortizará el crédito hipotecario).
- Tasa de interés considerada para la liquidación del crédito, la cual puede ser fija, variable o mixta.
- Tasa de interés moratoria, en caso de atraso en los pagos.
- Comisiones aplicables e importe de las mismas (Por ejemplo: apertura del crédito, investigación del crédito, estudio socioeconómico, avalúo, seguros de vida y de daños al inmueble, etc.) Algunos de estos gastos y comisiones se tendrán que pagar al inicio del crédito y otros durante la vigencia del mismo.
- Existencia o no de penalización por realizar pagos anticipados (prepagos) parciales o por el total de la deuda.
- Importe aproximado de gastos notariales por concepto de escrituración.

SOFOM

Las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (Sofomes) son sociedades anónimas que cuentan con un registro vigente ante la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef), y cuyo objeto social principal es la realización habitual y profesional de una o más de las actividades de otorgamiento de crédito, arrendamiento financiero o factoraje financiero.

Las Sofomes son entidades financieras que pueden ser "reguladas" o "no reguladas".

Sofomes "Reguladas"

Con la Reforma Financiera publicada en el Diario Oficial de la Federación el 10 de enero de 2014, se incorporaron aquéllas sociedades financieras que tienen vínculos patrimoniales con sociedades financieras populares, sociedades financieras comunitarias o sociedades cooperativas de ahorro y préstamo, en adición a aquellas que mantienen vínculos patrimoniales con Instituciones de Crédito. Además, se agregan a este régimen de entidades reguladas, las Sofomes que para fondear sus operaciones emitan valores de deuda inscritos en el Registro Nacional de Valores conforme a la Ley del Mercado de Valores.

También son Sofomes "reguladas" las que, a pesar de no situarse en alguno de los supuestos contemplados en el párrafo anterior, voluntariamente lo deseen y obtengan la aprobación de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), en los términos establecidos en el Artículo 87-C Bis 1 de la LGOAAC.

Estas sociedades deben agregar a su denominación social la expresión "sociedad financiera de objeto múltiple" o su acrónimo "Sofom", seguido de las palabras "entidad regulada" o su abreviatura "E.R.", y están sujetas a la supervisión de la CNBV y por la Condusef en las atribuciones que la misma LGOAAC le confiere.

Asimismo, la LGOAAC (Artículo 87-D) especifica las disposiciones que por su propia naturaleza les resultan aplicables a las Sofomes reguladas, de acuerdo al tipo de entidad financiera con la cual tienen vínculo patrimonial y adquieren su carácter de reguladas

Sofomes "No Reguladas"

Son aquellas que no se ubican en los supuestos señalados para identificar a las Sofomes "reguladas", y deben agregar a su denominación social la expresión "sociedad financiera de objeto múltiple" o su acrónimo "Sofom", seguido de las palabras "entidad no regulada" o su abreviatura "E.N.R.". Además, están sujetas de la inspección y vigilancia de la CNBV, pero exclusivamente para verificar el cumplimiento de las disposiciones preventivas de lavado de dinero y financiamiento al terrorismo (Art. 95-Bis de la LGOAAC).

Las Sofomes "no reguladas" deben proporcionar la información o documentación que les requieran en el ámbito de su competencia la Secretaría de Hacienda y Crédito Público

(SHCP), el Banco de México, la Condusef y la CNBV, y pueden ser sancionadas en caso de no proporcionarla dentro de los plazos que tales autoridades señalen, o cuando la presenten de manera incorrecta.

(CNBV, 2015)

Destino del crédito

El crédito para vivienda que ofrecen las instituciones bancarias, puede tener cualquiera de los siguientes destinos:

1. Para adquirir una casa o departamento. El importe del crédito se destina a la compra de una casa o departamento nuevo o usado.
2. Para remodelación o mejoras. En el cual la persona que lo solicita es propietaria del inmueble y el crédito se destina a la remodelación de su casa o departamento.
3. Para la construcción. En el cual la persona que lo solicita es propietaria del terreno y el crédito se destina para la construcción de la vivienda.

Es importante mencionar que algunas instituciones bancarias otorgan el crédito dependiendo de la zona geográfica donde se ubique el inmueble. Por lo anterior, es importante informarse con el banco, acerca de cuál es la zona de influencia o en qué estados de la República se ofrecen estos programas de crédito.

Formalización del crédito

Algunos de los requisitos que el banco solicita son los siguientes:

Documentación financiera:

- Original y copia de carta del centro de trabajo en donde conste antigüedad, puesto, sueldo (periodicidad), prestaciones y nombre, puesto y teléfono de la persona que suscribe la carta.
- Original y copias de recibos de pago.
- Original y copias de declaración anual de ISR (en caso de que el solicitante no preste sus servicios de manera personal y subordinada).
- Original y copias del estado de cuenta de chequeras o de inversiones.

Documentación técnica:

- Copia de los planos arquitectónicos del inmueble a adquirir.
- 4 fotografías de la fachada del inmueble adquirido.

Documentación legal:

- Copias certificadas del acta de nacimiento y de matrimonio del solicitante, en su caso.
- Copias del título de propiedad (escrituras) del inmueble que se va a adquirir, con datos de inscripción en el registro público de la propiedad.
- Copias de las últimas boletas del predial y agua del inmueble.
- Copia del contrato de promesa de compra venta del inmueble adquirido, celebrado entre el solicitante y el propietario del inmueble.

En caso de que el inmueble a adquirir se encuentre gravado:

- Copias del último recibo de pago de la deuda que originó el gravamen.
- Instrucciones de cancelación del gravamen.
- Si el solicitante es extranjero, FM2 vigente (original y copias para cotejar).

Respecto de la formalización de este tipo de operaciones, puedes consultar los aspectos básicos contenidos en un Contrato de apertura de crédito con garantía hipotecaria (CONDUSEF, 2015)

Requisitos para tramitar CREDITO INFONAVIT

Derechohabiente

Solicitud de inscripción de crédito

Acta de nacimiento certificada (original y copia)

Identificación oficial: credencial para votar vigente, pasaporte, cartilla servicio militar, cédula profesional (original y copia)

Credito Conyugal

Acta de nacimiento certificada del cónyuge (original y copia)

Identificación oficial del cónyuge: credencial para votar vigente, pasaporte, cartilla del servicio militar, cédula profesional (original y copia)

Acta de matrimonio (original y copia)

Vendedor

Estado de cuenta bancario del vendedor con CLABE interbancaria (copia)

Vivienda

Avalúo electrónico y Dictamen Técnico de Calidad de la vivienda que se va a adquirir con antigüedad máxima de 6 meses. Lo obtienes en la unidad de valuación de tu preferencia. Consulta el Directorio de Unidades de Valuación.

Copia del título de propiedad de la casa sola o departamento que se va a comprar (INFINAVIT, 2016)

Ventajas de contratar a un agente

1-Es un profesional licenciado. Su trabajo está regulado por cada estado, lo que te da tranquilidad pues si no actúa correctamente puedes hacer una queja formal.

2-Se encargará de todo el proceso. Te suministrará documentos, servirá de enlace entre compradores y vendedores, y te orientará sobre todos los pasos a seguir desde principios hasta el fin de la transacción de compra o venta.

3-Te orientará sobre el valor en el mercado. Podrá informarte sobre el precio de propiedades similares a las que estás vendiendo o a la que estás comprando y te ayudará en el proceso de negociación.

4-Si estás vendiendo tu propiedad se encargará del mercadeo. La anunciará, entrevistará a posibles compradores y solo la mostrará a los interesados que estén pre cualificados para la compra. Eso te evita recibir en tu casa a extraños que vayan por su cuenta. También coordinará la visita de otros agentes de bienes raíces para que otros profesionales muestren tu propiedad, de manera que tenga más posibilidades de venta.

5-Si estás comprando te mostrará propiedades. Hará una búsqueda de las que se adapten a tu criterio de precios, necesidades y comunidades específicas. También podría sugerirte otras y te mantendrá al tanto de las nuevas propiedades que salgan al mercado con

características similares a las que buscas. Cuando hayas seleccionado la propiedad, presentará la oferta.

Desventajas de contratar a un agente

1-Pago de la comisión. Por regla general el vendedor paga la comisión del agente de bienes raíces, pero esto es solo cuando se logra la venta. Aunque haya pasado un período de meses y el agente haya invertido en mercadeo o tiempo en atender posibles compradores, tú como vendedor no tienes que pagar hasta que no se logre el cierre de la venta. En el caso de los compradores, estos no tienen que pagar nada al agente.

2-Se desconoce información. Esto es un mito y no una realidad. Parte del compromiso del agente de bienes raíces con los vendedores es mantenerlos informados a los vendedores o compradores de cómo va el proceso. Si no cumple con esto, puede haber un incumplimiento del contrato. Es su deber brindarte una actualización de lo que está pasando con la propiedad que estás vendiendo. Si estás comprando, igualmente el agente debe suministrarte información de la etapa del proceso, documentos necesarios y tiempo estimado para cierre. (Rivas, 2016)

Seis consejos que ayudaran a tomar una mejor decisión para la compra de su propiedad

1. Ubicación del inmueble. Sea casa nueva o usada, es importante considerar diversas opciones que se apeguen a lo que se busca y el presupuesto con el que se cuenta.
2. Busque financiamiento de diferentes empresas. No debe irse con la primera opción que se le presente. Analice detenidamente varias propuestas antes de contratar un crédito. Averigüe la tasa de amortización para poder calcular lo que se pagará durante todo el crédito.
3. Hable con profesionales del ramo inmobiliario. Tal como cuando se atiende a un doctor, siempre es necesario buscar al mejor médico posible y no a un charlatán. Pasa lo mismo a la hora de buscar casa o departamento: busque a empresas serias (desarrolladores o inmobiliarias) o profesionales (corredores inmobiliarios) con buenas referencias..
4. Verifique la zona donde se ubica la casa o departamento. Tenga especial cuidado en elegir la zona, ya que puede incurrir en problemas por inundaciones, abastecimiento de agua, luz o gas, seguridad, etc. ¿Le gustaría vivir con problemas de este tipo solo por ahorrarse algunos pesos? No lo creo.
5. Acuda a profesionales inmobiliarios si su casa o departamento es usado.
6. Busque casas o departamentos ubicados en zonas de alto crecimiento. Consulte con su asesor inmobiliario por oportunidades en estas zonas. Se pueden obtener propiedades por bajo costo, pero con el paso del tiempo éstas aumentarán su valor si la zona se sitúa entre áreas para oficinas o comercios

Discusiones y conclusiones

Discusiones

Tomando en cuenta, todo lo que dicen los autores, el mercado inmobiliario funciona con una ley de oferta y demanda como toda la mercancía disponible para el consumidor, cada inmueble es diferente y único con diferentes características, en cuanto a precio, ubicación, y metros construidos, los autores González y Turmo, 2006 en el presente marco teórico, señalan que cada vivienda es adaptada para diferentes necesidades del consumidor, las personas requieren vivienda al formar su unidad familiar. La demanda surge a partir de las necesidades que presentan las personas de tener un espacio o un lugar donde albergar y realizar sus actividades domésticas de la vida diaria, la demanda depende de muchos factores uno de estos la demografía dependiente el número de habitantes de cada ciudad son el número de personas que estarán demandando una casa para sus familias.

Sin embargo el mayor factor que afecta este sector inmobiliario es la crisis económica que se ha venido presentado en el país durante estos últimos años, cuando se realiza una operación de compraventa de cualquier bien inmueble, que quiere decir esto que nos dice Amargat, que se realizan operaciones de viviendas, terrenos y arrendamiento tomando en cuenta la oferta es decir, el precio, característica de la vivienda, demanda suficiente y nivel de acceso.

Las condiciones que presenta la República Mexicana actualmente contando con una diversificación de créditos con financiamiento para los trabajadores del país, ya que dependiendo de su trabajo el puesto que estos tengan, el monto de crédito se otorga de acuerdo a la capacidad que tiene el ciudadano de pagarlo, Segovia, 2012, nos dice que los créditos más comunes y utilizados por las personas trabajadores son el crédito INFONAVIT y el crédito FOVISSSTE. Existen diferentes tipos de créditos dependiendo de la capacidad de pago que la persona pueda realizar, por lo tanto hay organismos gubernamentales y privados para el financiamiento de los créditos y le dé oportunidad a las personas de adquirir una vivienda o terreno para construir sus hogares, cada quien busca la mejor opción y con ayudado de los asesores inmobiliarios conocer las tasas de interés de cada opción de crédito que manejan las distintas organización, las sofoles y sofom tienen por objeto captar recursos provenientes de la colocación de instrumentos inscritos en el Registro Nacional de Valores

E Intermediarios y otorgar créditos para determinada actividad o sector, nos hace mención el autor Haime, 2004.

De acuerdo el código de edificación de la vivienda, de acuerdo a las instituciones financieras las personas pueden adquirir diferentes tipos de casa de acuerdo a la clasificación que esta manejan, cada una presentando distintas medidas en cuanto a terreno, el precio depende de la calidad que esta va a tener, presentación sus distintas opciones siempre y cuando se tenga la capacidad para pagarla y adquirirla de acuerdo a estas opciones que nos dan las instituciones de financiamiento. Tomando en cuenta todas esas características que presentan las viviendas y de acuerdo en base al monto otorgado este inmueble que nosotros vamos adquirir, de igual manera como nos menciona el autor Navarro y Llinares el proceso de valuación en un bien inmueble es de vital importancia ya que de acuerdo a la valuación que realice el perito valuador , desde la localización de la vivienda, si cuenta con los requisitos que debe constar una casa si el costo de la casa está bien o es elevado, este proceso es de vital importancia en la toma de decisión para adquirir el inmueble. Navarro y Linares nos definen como empresas inmobiliarias a las que actúan sobre los bienes inmuebles, las personas al escuchar la palabra empresa inmobiliaria lo asocian con un servicio caro por parte de los asesores inmobiliarios y de acuerdo a esta impresión que tienen de las inmobiliarias, hacen que ya no se acerquen a preguntar y a requerir asesoramiento, sin embargo es importante contar con las opiniones de un experto en este ramo, sobre si lo que van adquirir se encuentra óptimo para comprarlo.

Como sabemos todo proyecto por realizar conlleva una serie de riesgos y en el rubro inmobiliario nos menciona el autor A, Castañares, Jorge, 2010, lo que viene afectando la demanda futura y la oferta competitiva en el mercado inmobiliario, esto afecta de manera directa lo cual hace que los clientes dejen de comprar o vender un bien inmueble, riesgo de crédito, como nos menciona el autor, este es uno de los principales motivos cuando los clientes se desaniman para realizar sus operaciones inmobiliarias, desde la documentación, algún requisito mal , problemas legales e incluso fraude , al presentarse todos estos riesgos , las personas ya no realizan dicha transacción y esto se vuelve una perdida para el inversionista y la inmobiliarias .

Analizando todo lo que los autores nos dicen, las personas requieren el asesoramiento para adquirir un inmueble, ¿qué debemos comprar y en dónde comprar? Si la

propiedad que ya se identificó para adquirir ¿ofrece seguridad legal?, o de igual manera si desea hacer lo contrario si se cuenta con una propiedad ¿venderla? o darla para ¿alquilar? , todos estas interrogantes nos hacemos al momento de realizar una compra o venta de un bien inmueble, por ello es más confiable tener siempre el asesoramiento de una inmobiliaria para facilitar nuestras operaciones y saber qué hacer con nuestros créditos que nos prestan por ser trabajadores o bien los créditos que nos presta la banca y tramitarlos de la manera más correcta y confiable.

Después de haber analizado lo que cada autor sustenta y nos dice, se puede deducir que el crédito para la vivienda lo podemos utilizar para comprar vivienda nueva o usada, construir en terreno propio, ampliar o remodelar la vivienda o pagar alguna hipoteca que tengamos con otra institución.

Existen varios tipos de créditos, cada uno con características distintas y podemos llevar acabo el trámite del que mejor nos convenga, en bases a nuestras necesidades y formas de pago que podemos realizar, antes conociendo todos sus beneficios y tasas de interés que maneja cada institución privada o gubernamental que en su momento nos servirán como fuente de financiamiento para que podamos ejercer este derecho.

Al contar con un crédito para la vivienda, Condusef, 2015, el crédito para vivienda que ofrecen las instituciones bancarias, puede tener cualquiera de los siguientes destinos, ya sea para adquirir una casa departamento nuevo o usado, para remodelación, ampliación o mejoras de la vivienda, o bien si cuenta con un terreno para la construcción de una casa.

Como se mencionó anteriormente cada institución u organismo presta a los ciudadanos diferente gama de créditos hipotecarios, para tramitar el que mejor les convenga según sus ingresos que reciben por medio de sus trabajos, el más usado por los derechohabientes en el FOVISSSTE es el crédito tradicional, este funciona para la adquisición de vivienda nueva o usada, o construcción en terreno propio, y también cuenta con créditos conyugales o para pensionados.

El 27 de Junio, FOVISSSTE e INFONAVIT, firmaron un convenio marco de colaboración en beneficio de los derechohabientes de México, con este nuevo convenio impulsara a que más personas puedan adquirir una vivienda juntando sus créditos no importa en qué institución estén afiliados, esto es con el fin de reducir las personas que compran viviendas de baja calidad y puedan adquirir una mejor opción.

Dicho documento fue firmado por los titulares de las instituciones, Luis Antonio Godina Herrera, Vocal Ejecutivo del FOVISSSTE, y David PENCHYNA GRUB, director general del INFONAVIT.

Incrementará y mejorará el acceso al financiamiento de la vivienda a los trabajadores de México. Este instrumento refrenda el crédito de las subcuentas de vivienda del FOVISSSTE e INFONAVIT, con el propósito de que matrimonios que trabajen en el gobierno y/o en la iniciativa privada, respectivamente, obtengan un crédito conjunto para adquirir una vivienda de mayor valor. (INFONAVIT, s.f.)

Actualmente muchas inmobiliarias se promocionan por medio del internet, en redes sociales, los más utilizados Facebook y Twitter de esta manera se les publica las opciones de viviendas que hay en la ciudad de Chetumal Quintana Roo, y la gente prefiere comprar a terceros ya que las casas en fraccionamientos o en alguna promotora de la ciudad son poco demandadas ya que son viviendas pequeñas y no cumple con las características que los clientes están buscando.

Conclusión

Actualmente los ciudadanos cuentan con crédito para adquirir una vivienda, sin embargo muchos desean no ejercerlo por falta de tiempo para realizar la tramitación o no tienen conocimiento sobre que comprar y conocer sus beneficios y ventaja al ejercer sus créditos para la vivienda, por ello es importante el asesoramiento de un experto en el ramo de bienes raíces es decir contar con la orientación de un asesor inmobiliario, de igual manera lo que disminuye la demanda de viviendas es el riesgo de crédito haciendo referencia a documentación, problemas legales y fraude.

Analizando lo que cada uno de los autores nos mencionan en la presente monografía los créditos más utilizados por los derechohabientes son el crédito FOVISSSTE y el crédito INFONAVIT, son los más frecuentes y las personas lo utilizan cuando salen sorteados en la lista de personas para ejercer su crédito o personas con la capacidad de adquirir una vivienda, ya que existen varios tipos de créditos de las organizaciones gubernamentales , privadas, y de los hipotecarios créditos bancarios, por ello es importante conocer que nos ofrece cada uno a que tasa de interés y por cuantos años para terminar de liquidar la vivienda a adquirir. El presente análisis se hace para conocer más afondo que nos ofrece el mercado inmobiliario y que expectativas se tienen en nuestro país para la contratación de un asesor inmobiliario. Los chetumaleños, son personas que no siempre confían en comprar en una inmobiliaria por temor que se eleve el monto de la vivienda , se cobre un porcentaje extra para llevar acabo su tramitación de crédito, o bien obligarlos a comprar sus casas que la empresa inmobiliaria les ofrezca, sin embargo es muy importante acudir con un experto en este ámbito de bienes y raíces, recibir la asesoría inmobiliaria que muchas veces por no acudir no sabemos si la casa que compramos realmente está libre de hipoteca, es una vivienda intestada, cuanto descontaría en tu crédito mensual o quincenalmente, son muchos los detalles que si no sabemos podemos caer incluso en un fraude al no comprar bien y analizando si conviene o no comprar una casa en esta zona de la ciudad conocer cómo está el entorno, antes de invertir en un patrimonio es necesario saber y estar bien asesorados para poder realizar una compra segura . Todo estos a cambiando las expectativas de los chetumaleños en cuanto a comprar en una inmobiliario se han creado mala fama en los últimos años.

Se menciona en el presente trabajo monográfico , como tomar una decisión para elegir una buena propiedad , ya que para muchos de nosotros comprar una vivienda, representara un esfuerzo económico tan grande y por esta misma razón no precipitarse y antes de adquirir una vivienda analizar y buscar una propiedad que se adapte a nuestros gustos , necesidades y posibilidades , Con las condiciones como están hoy en día, y los altos precios que dicta el mercado, es muy probable que se necesite pedir un préstamo hipotecario a un banco, existen muy pocas personas con una capacidad de liquidez suficiente que les permita adquirir un piso en efectivo , lo principal donde buscar acudir a una agencia inmobiliaria ir con un profesional seguramente tenga sus ventajas y desventajas. Ellos constituyen la mejor fuente de información, tanto en búsqueda como en lo referente a trámites posteriores a la decisión de compra. Asimismo, son ellos quienes conocen los desvaríos del mercado y el estado en general de las diferentes zonas.

Referencias

- A. Castañares, J. (2010). *De los riesgos Inmobiliarios*. Mexico: AMDETUR.
- Amargant, R. (2008). *La inversion en productos inmobiliarios* . Barcelona: Bresca.
- Amargant, R. (2008). *La inversion en productos inmobiliarios*. Barcelona: Bresca Editorial, S.L.
- Antuñano, A. (2007). *El avalúo de los bienes raices*. México: Limusa.
- (s.f.). *BANAMEX*.
- BANAMEX*. (2016). Obtenido de https://www.banamex.com/es/personas/creditos/credito_hipotecario/compra_casa/ta_sa_fija.htm?icid=Menu-Credito-Hipotecario-HipotecarioSin-01292013-Int-Es
- (2015). *BANCOMER*.
- BBVA Bancomer, S.A., Institución de Banca Múltiple,*. (2016). Obtenido de <https://www.bancomer.com/personas/credito-hipotecario-pesos-tasa-fija.jsp>
- Bermeo, A. C., & Coronel, D. C. (2012). *Plan estratégico para la implementación de un nuevo proyecto turístico en la ciudad de Cuenca enfocado a incrementar la estabilidad residencial de los extranjeros jubilados*. Ecuador: Universidad Politecnica Salesiana.
- Bernardos, G. (2007). *¿ Como invertir con exito en el mercado inmobiliario?* España: Netbiblo, S.L.
- Castañares, J. A. (s.f.). *De los riesgos inmobiliarios*.
- CATALOGO DE CREDITOS FOVISSSTE*. (2015).
- CNBV*. (30 de 06 de 2015). Obtenido de <http://www.cnbv.gob.mx/SECTORES-SUPERVISADOS/OTROS-SUPERVISADOS/Descripci%C3%B3n-del-Sector/Paginas/SOFOMES-Reguladas.aspx>
- Codigo de edificacion de vivienda*. (s.f.).
- Codifgo de edificacion de vivienda*. . (s.f.).
- Codigo de edificacion de vivienda*. (s.f.).
- Codigo de edificacion de vivienda*. . (s.f.).
- Codigo de edificacion de vivienda*. . (s.f.).
- Codigo de edificacion de vivienda*. . (s.f.).
- CONDUSEF*. (2015).
- FOVISSSTE*. (13 de JUNIO de 2016). Obtenido de http://www.fovissste.gob.mx/swb/FOVISSSTE/Buscador_Entidades
- Gonzalez, P., & Turmo, J. (2006). *La valoracion inmobiliaria*. España: Grupo Wolters Kluwer.
- Haime, L. L. (2004). *Reestructuracion Integral de las Empresas*. Mexico: ISEF EMPRESA LIDER.
- INFONAVIT*. (Julio de 2016). Obtenido de http://portal.infonavit.org.mx/wps/wcm/connect/infonavit/trabajadores/quiero_un_credito/en+que+puedo+usar+mi+credito/opciones_credito/cre_inf
- INFONAVIT*. (s.f.).
- INFONAVIT*. (22 de JULIO de 2016). Obtenido de Copyright © 2000-2016 Inmuebles Online SAPI de CV :

<http://www.metrocubicos.com/articulo/creditos/2012/09/12/catalogo-de-creditos-infonavit>

Muñiz, R. (2010). *Marketing XXI*. QUINTA EDICION.

Navarro, E., & Llinares, C. (2001). *Economía y organización empresas constructoras*. Universidad Politécnica de Valencia.

Reinoso, O. F. (2012). *Diseño de un departamento de Marketing y ventas en la inmobiliaria INMOREI, para , incrementar su capacidad de respuesta comercial en la ciudad de Ambato*. Ambato Ecuador : 1-166.

Rivas, R. (2016). Obtenido de <http://comprarcasa.about.com/od/Shortsales/a/Ventajas-Y-Desventajas-Del-Short-Sale-Para-El-Vendedor.htm>

Segovia., A. (2012). *Brujula de compra*.

Sistema Financiero Mexicano. (S/F).

Soriano Bel, J. M. (2006). *Fiscalidad inmobiliaria Promotores, constructoras y arrendadores de inmuebles*. España: CISS Grupo Wolters Kluwer.

vivienda., C. d. (s.f.).