

Guía práctica

para comprar, vender
y rentar tu propiedad

Capítulo 1 - Comprar



mayanrivieracondos.com

El mercado inmobiliario, tanto en México cómo en todo el mundo, está en constante evolución, impulsado por el crecimiento económico, la urbanización, y el aumento de la inversión extranjera. Entender los aspectos clave de la compra, venta y renta de propiedades es crucial para aprovechar al máximo estas oportunidades. Esta guía ofrece un enfoque práctico paso a paso para comprar, vender y rentar inmuebles, todo adaptado a las condiciones actuales del mercado.





Capítulo 1: Comprar una propiedad en México

1.1 Evaluación de necesidades y objetivos

Comprar una propiedad es una decisión emocionante e importante para tus finanzas y estilo de vida. Antes de comenzar es esencial hacer una evaluación profunda de tus necesidades y objetivos a largo plazo.

Definir el propósito de compra



Tu hogar:

Si compras una propiedad para vivir, prioriza factores como la ubicación, servicios y negocios cercanos. Considera si la propiedad está cerca de tu lugar de trabajo, la escuela de tus hijos, servicios médicos y áreas recreativas. También, analiza que el espacio sea conveniente para los integrantes de tu familia y que se pueda ampliar en caso de que tu familia crezca.

Inversión:

Cómo inversionista, el enfoque debe estar en la rentabilidad. Esto puede incluir la compra de propiedades en áreas con alta plusvalía proyectada o la compra de propiedades que puedan generar ingresos a través del alquiler. Investigar el mercado local y entender las tendencias es fundamental para asegurar un buen retorno de inversión.



Residencia secundaria o vacacional:

Comprar una propiedad para uso vacacional requiere una estrategia diferente. **Evalúa la demanda de alquileres en la zona durante las temporadas altas y bajas.** Considera la logística de administrar una propiedad a distancia, incluyendo la contratación de servicios de mantenimiento y gestión de alquileres. Lo ideal es contratar a un profesional con experiencia administrando propiedades.

Factores a largo plazo

Planificación:

Anticipar cómo cambiarán tus necesidades en el futuro es crucial. Por ejemplo: Si planeas tener una familia, **asegúrate de que la propiedad tenga suficiente espacio y esté en una comunidad con buenas escuelas y servicios familiares.** Por otro lado, si estás cerca de la jubilación, podrías priorizar la accesibilidad y la proximidad a servicios médicos.





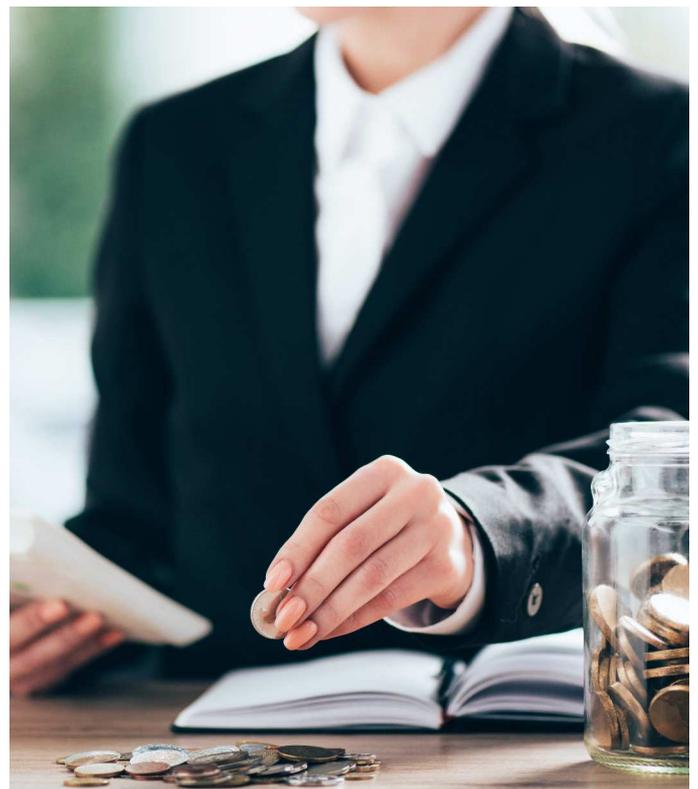
Movilidad laboral:

Si tu trabajo requiere movilidad frecuente, podrías considerar **invertir en propiedades que sean fáciles de alquilar o vender**. Además, es posible que quieras centrarte en áreas metropolitanas donde la demanda de alquileres es alta y las propiedades retienen su valor con mayor facilidad, de esta manera cuando tengas que mudarte, tu inmueble puede funcionar como negocio o venderse más rápido.

Estabilidad financiera:

Compra una propiedad dentro de tus posibilidades financieras, **pensando no solo en el presente, sino también en los próximos años**.

Considera los impuestos, costos de mantenimiento y los compromisos financieros que conlleva el ser dueño de un bien inmueble en tu localidad.





1.2 Investigación del mercado inmobiliario

Investigar el mercado inmobiliario te permitirá tomar decisiones informadas y evitar errores costosos. Cada región presenta características únicas, por lo que es esencial adaptar tu estrategia de compra a las condiciones locales.

Tendencias regionales

Diferencias regionales:

El mercado inmobiliario varía significativamente de una región a otra. Las áreas urbanas como Ciudad de México y Monterrey tienden a tener mercados más estables, pero con precios más altos, mientras que áreas turísticas como la Riviera Maya están en constante crecimiento, ofreciendo oportunidades atractivas para la inversión. **Identificar estas diferencias te ayudará a elegir la región que mejor se adapte a tus objetivos.**

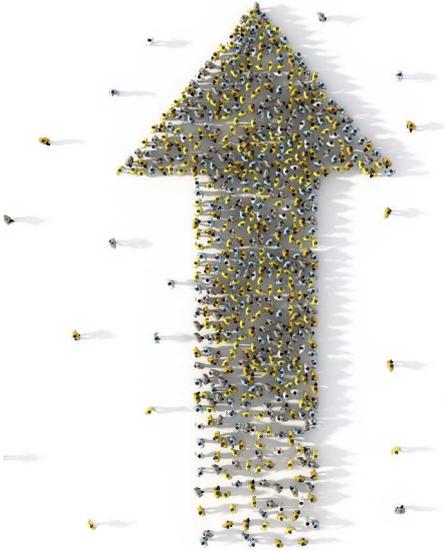
Factores económicos y sociales:

El contexto económico y social de una región tiene un impacto directo en el mercado inmobiliario, influenciando tanto la demanda como el valor de las propiedades. Un factor clave es la estabilidad económica de la región, que incluye tasas de empleo, el crecimiento del PIB y la inversión en infraestructura. **Las áreas con una economía robusta tienden a atraer a más residentes e inversionistas**, lo que impulsa la demanda de propiedades y, por ende, sus precios.

Además, el nivel de seguridad en una zona es un factor determinante en la percepción de valor de una propiedad. Regiones con bajos índices de criminalidad y un ambiente seguro son más atractivas para familias y profesionales que buscan estabilidad a largo plazo. **La calidad de los servicios públicos, como transporte, salud y educación también juegan un papel crucial, ya que áreas con buenos servicios suelen ser más deseables y tienen un mayor potencial de apreciación.** Estos factores combinados hacen que ciertas áreas se conviertan en centros de alta demanda inmobiliaria, impulsando la plusvalía, atrayendo a inversionistas en busca de retornos sólidos a largo plazo.



Plusvalía y gentrificación:



- La plusvalía, o el aumento del valor de una propiedad con el tiempo, es un factor clave a considerar. Las áreas con fuerte crecimiento económico y desarrollo de infraestructura suelen ofrecer mayores aumentos de plusvalía.
- Invertir en estas áreas puede ser beneficioso a largo plazo, especialmente si planeas revender la propiedad en el futuro.

La gentrificación puede aumentar la plusvalía de las propiedades, pero también puede desplazar a las comunidades existentes y generar tensiones sociales. Es crucial evaluar cómo la gentrificación puede afectar tanto la inversión como la comunidad local. Invertir en áreas que están en proceso de gentrificación puede ser lucrativo, pero es importante hacerlo de manera ética y consciente, considerando las implicaciones a largo plazo.



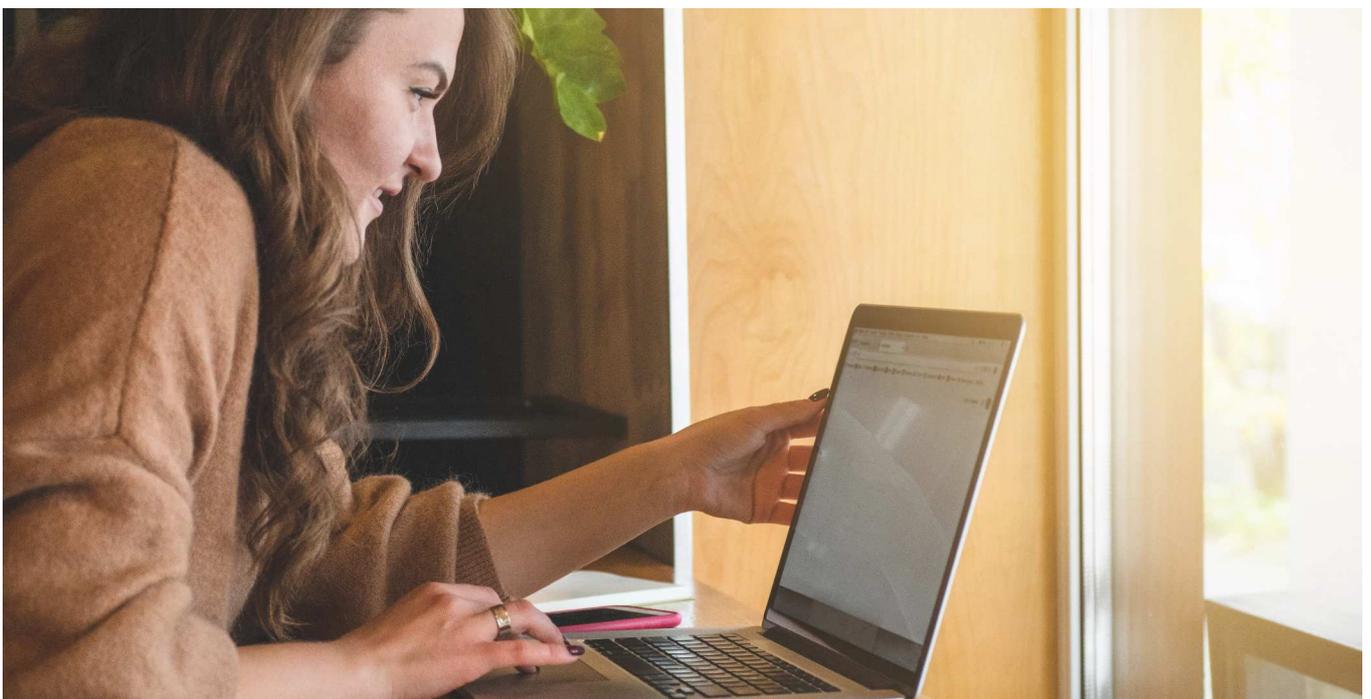
Fuentes y herramientas de investigación

Plataformas inmobiliarias:

Utilizar plataformas en línea es una práctica fundamental para obtener una visión general del mercado. Estas plataformas te permiten comparar precios, ver la disponibilidad de propiedades en diferentes áreas y analizar las tendencias del mercado. Además, ofrecen herramientas como calculadoras hipotecarias y evaluaciones de asequibilidad.

Reportes de consultoras inmobiliarias:

Firmas privadas, instituciones públicas y asociaciones difunden informes que analizan el estado del mercado inmobiliario en México. Estos reportes incluyen información valiosa sobre las tendencias de precios, el crecimiento de la plusvalía y las oportunidades de inversión en diferentes regiones. Revisar estos informes te ayudará a entender mejor el mercado y a tomar decisiones informadas.



Opiniones de expertos locales:

Los agentes inmobiliarios locales pueden ofrecerte información valiosa que no encontrarás en línea. Conocen el mercado a nivel micro, lo que incluye detalles sobre la oferta y demanda en vecindarios específicos, la disponibilidad de servicios y los futuros desarrollos urbanos. Es importante que consultes con agentes certificados antes de tomar una decisión para obtener una perspectiva más completa, ya que las certificaciones de asociaciones e instituciones establecidas se basan en horas invertidas en capacitaciones y ponencias sobre la materia, así como exámenes para corroborar su conocimiento.

Campañas publicitarias:

La publicidad tanto digital como tradicional es una excelente forma de analizar la oferta inmobiliaria y con los comentarios de usuarios en los mismos anuncios o post, podemos también deducir ciertos aspectos del mercado. Incluso los comentarios negativos pueden aportar algún área de oportunidad.





1.3 Aspectos legales de la compra

El proceso legal de compra de una propiedad debe ser transparente y con total seguridad para las partes involucradas, por eso, es vital asegurarse de que todos los aspectos legales estén cubiertos, y así, evitar contratiempos en el curso de la operación.

Verificación del título de propiedad

Importancia del título de propiedad:

Es el documento que acredita al dueño legítimo de la propiedad. Antes de avanzar en la compra es esencial verificar que el título esté libre de gravámenes, embargos o cualquier otro tipo de limitación que pueda afectar la propiedad. Este paso garantiza que no habrá reclamaciones futuras de terceros sobre la propiedad.



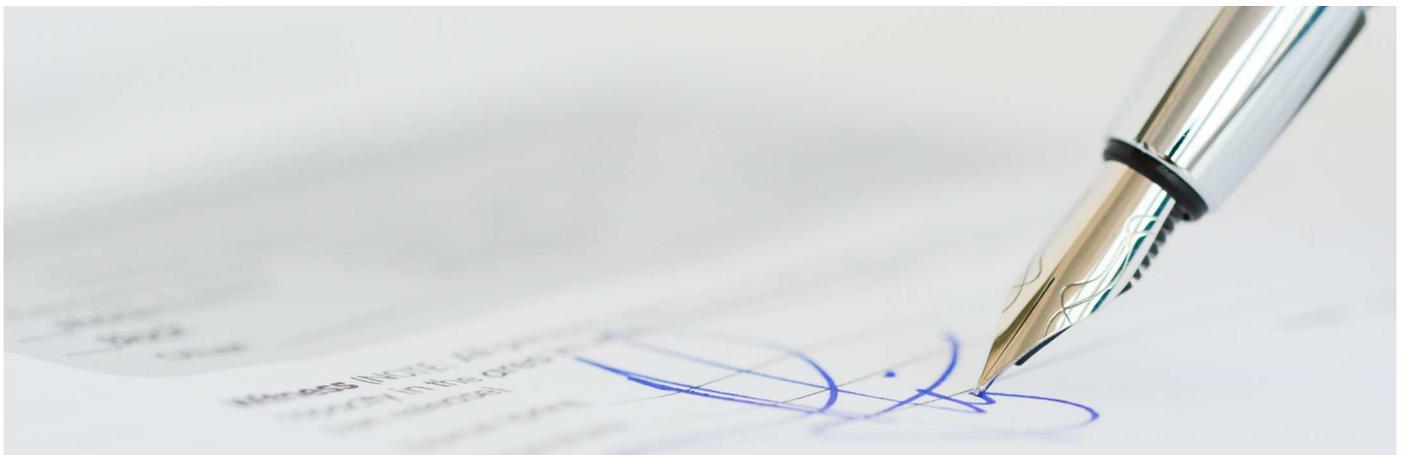
Consulta con un notario:

En México, un notario público es indispensable para el proceso de compraventa. El notario revisa el título de propiedad, asegura que todos los documentos estén en orden y que la transacción cumpla con la legislación vigente. Es crucial trabajar con un notario confiable que proteja tus intereses durante todo el proceso.

Proceso de escritura pública

Firma del contrato de compraventa:

El contrato de compraventa es un acuerdo legal entre el comprador y el vendedor que **detalla todos los términos de la transacción, como el precio, las condiciones de pago y las fechas de cierre.** Es fundamental que este contrato sea revisado por un abogado especializado en bienes raíces para asegurar que proteja tus intereses.



Elevación a escritura pública:

Para que la compraventa sea legalmente vinculante, el contrato debe ser elevado a escritura pública ante un notario. La escritura pública es el documento que formaliza la transferencia de propiedad del vendedor al comprador. Este documento debe ser inscrito en el Registro Público de la Propiedad para que la transacción sea oficial y reconocida legalmente.

Requisitos para extranjeros

Fideicomiso para propiedades en zonas restringidas:

La Constitución Mexicana establece que los extranjeros no pueden adquirir propiedades directamente en zonas restringidas, como las áreas costeras y fronteras. Sin embargo, pueden hacerlo a través de un fideicomiso bancario, donde un banco mexicano actúa como fiduciario mientras el extranjero retiene todos los derechos de uso y beneficio de la propiedad.





1.4 Financiamiento y opciones de pago

El financiamiento es un aspecto crucial al comprar una propiedad. Existen diversas opciones de financiamiento en México, cada una con sus propias características.

Créditos hipotecarios

Opciones bancarias:

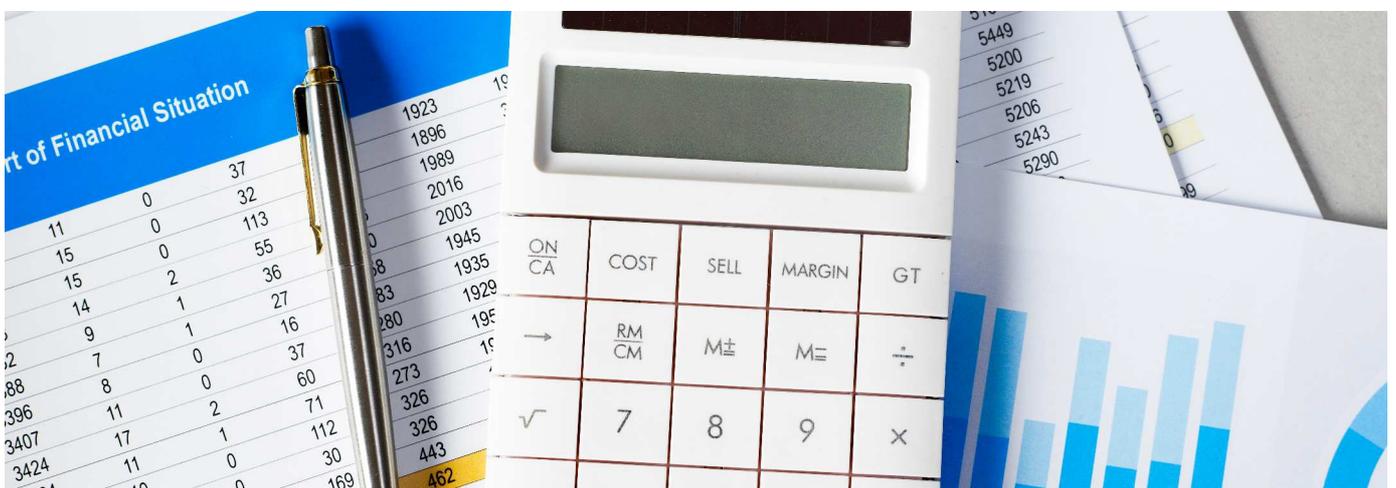
Los bancos ofrecen una variedad de créditos hipotecarios. Es esencial comparar las ofertas de cada banco para encontrar la mejor opción en términos de tasas de interés, plazos de pago y requisitos.

-Tasas de interés: La tasa de interés es uno de los factores más importantes al elegir un crédito hipotecario. Las tasas pueden ser fijas, variables o mixtas. Una tasa fija ofrece estabilidad en los pagos mensuales, mientras que una tasa variable puede comenzar más baja, pero fluctuar con el tiempo.

-Plazos de pago: Los plazos de pago de los créditos hipotecarios en México suelen variar entre 10 y 30 años. Un plazo más largo reduce los pagos mensuales, pero aumenta el costo total del crédito debido a los intereses acumulados.

-Pagos iniciales: Por lo general, los bancos en México requieren un pago inicial que oscila entre el 10% y el 30% del valor de la propiedad. Un pago inicial más grande reduce la cantidad de capital que necesitas financiar, lo que a su vez disminuye los pagos mensuales y el costo total del crédito. Sin embargo, es importante asegurarte de que el monto del pago inicial no comprometa tu liquidez financiera.

-Costos adicionales: Considera otros costos asociados con la obtención de un crédito hipotecario, como los gastos notariales, el registro de la propiedad y los impuestos sobre la adquisición de inmuebles.



Infonavit y Fovissste

Infonavit:

El Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (Infonavit) es una opción de crédito hipotecario disponible para trabajadores afiliados al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS). **Infonavit ofrece condiciones favorables, como tasas de interés más bajas y plazos de pago flexibles,** que están basados en el salario del trabajador.

-Proceso de solicitud: Los trabajadores pueden solicitar un crédito Infonavit a través de su empleador o directamente en las oficinas de Infonavit. El crédito se otorga en función de la edad, salario y saldo en la subcuenta de vivienda del trabajador. Además, Infonavit permite la combinación de créditos entre cónyuges o con algún familiar directo, aumentando la capacidad de compra.

-Beneficios adicionales: Infonavit también ofrece programas de apoyo en caso de desempleo o dificultades financieras, lo que proporciona un nivel adicional de seguridad para los compradores.





Fovissste:

El Fondo de la Vivienda del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (Fovissste) **es una opción de crédito hipotecario para empleados del sector público.** Fovissste ofrece diferentes tipos de créditos, incluyendo créditos tradicionales, créditos con subsidio y créditos conyugales que permiten combinar el crédito Fovissste con un crédito Infonavit.

-Condiciones de crédito: Los créditos Fovissste tienen plazos de pago que generalmente varían entre 15 y 30 años, con tasas de interés fijas que dependen del salario del trabajador. Al igual que Infonavit, Fovissste permite que los pagos se deduzcan directamente del salario, simplificando la administración del crédito.

Financiamiento directo con desarrolladores

Ventajas del financiamiento directo:

Algunos desarrolladores inmobiliarios ofrecen financiamiento directo a los compradores, lo que puede ser una opción atractiva si no deseas pasar por el proceso de solicitud de un crédito hipotecario en un banco. Este tipo de financiamiento a menudo tiene condiciones más flexibles que los créditos hipotecarios tradicionales, tales como: pagos iniciales más bajos, plazos de pago personalizados e incluso promociones sin intereses.

Debido a que el financiamiento se gestiona directamente con el desarrollador, el proceso de aprobación y cierre puede ser más rápido. Además, algunos desarrolladores ofrecen incentivos adicionales, por ejemplo: descuentos en el precio de compra o la inclusión de mejoras en la propiedad como parte del acuerdo.

Es importante leer y entender todos los términos y condiciones antes de firmar cualquier convenio. Las tasas de interés pueden variar en comparación con las de un banco y las opciones de refinanciamiento o pago anticipado pueden estar limitadas.

Asegúrate de trabajar con un desarrollador de buena reputación. Investiga su historial, consulta opiniones de otros compradores y asegúrate de que el proyecto esté bien respaldado antes de comprometerte con un acuerdo de financiamiento directo.



1.5 Proceso de compra y cierre

El proceso de compra de una propiedad implica varias etapas que deben gestionarse cuidadosamente para garantizar una transacción exitosa. Cada paso es crucial para proteger tus intereses y asegurar que la propiedad se transfiera de manera legal y práctica.

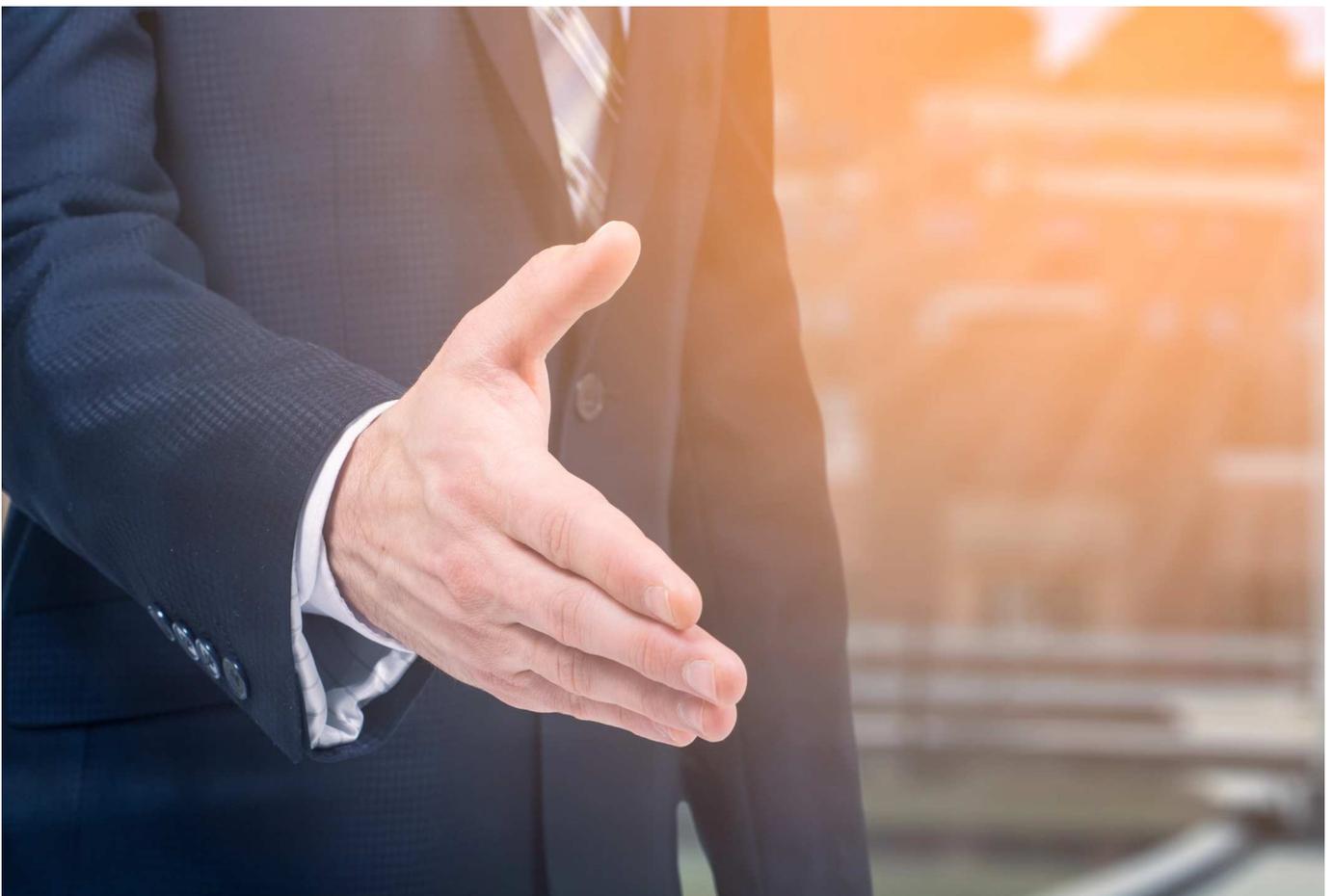
Oferta inicial

Presentación de la oferta:

Una vez que encuentres una propiedad que cumple con tus requisitos, el primer paso es hacer una oferta formal al vendedor. Esta oferta generalmente se realiza por escrito e incluye el precio que estás dispuesto a pagar, forma en la que vas a realizar el pago y si deseas proponer plazos de financiamiento.

Es común que el vendedor responda con una contraoferta, lo que da inicio a un proceso de negociación. Durante esta etapa es importante mantener la comunicación abierta y siempre estar dispuesto a hacer ciertas concesiones razonables para llegar a un acuerdo.

Al formular tu oferta ten en cuenta que no se trata solo del precio, los términos y condiciones que incluyas también pueden influir significativamente en la decisión del vendedor. Por ejemplo, una oferta con un cierre rápido puede ser más atractiva para un vendedor que necesita liquidez inmediata. La clave es equilibrar tus necesidades con las expectativas del vendedor para llegar a un acuerdo que sea beneficioso para ambas partes.



Depósito de garantía

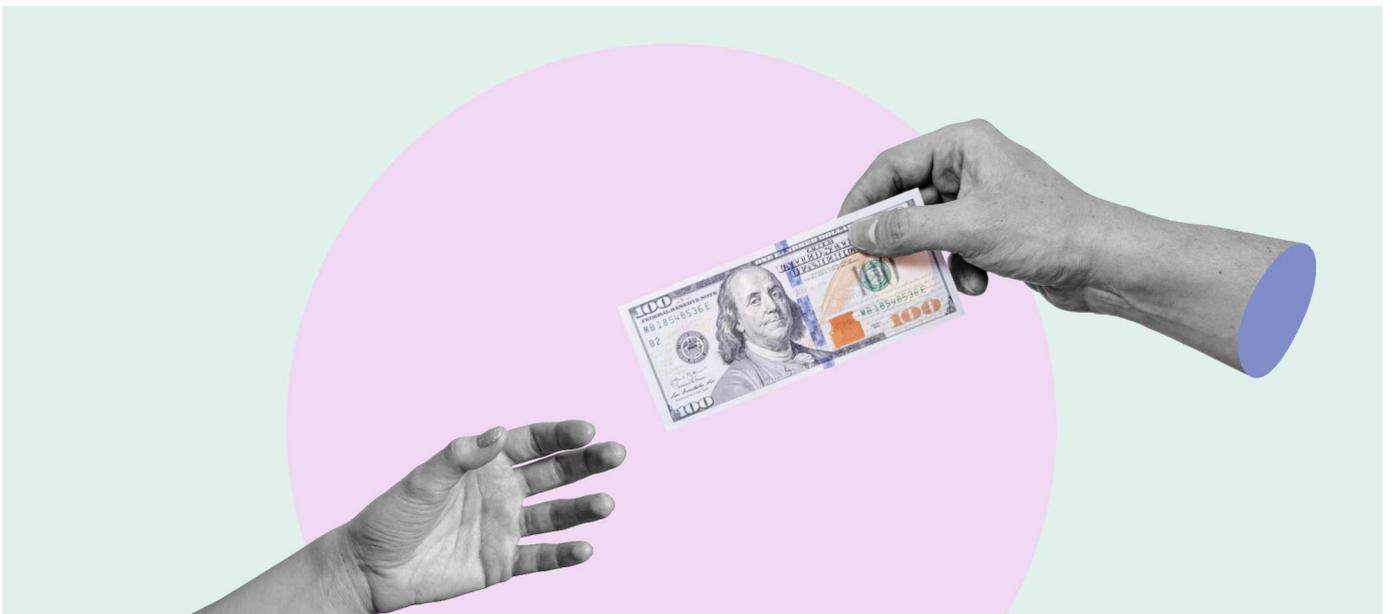


Función del depósito:

Un depósito de garantía, también conocido como apartado, es una suma de dinero que el comprador entrega al vendedor para demostrar su compromiso con la compra y se respete el acuerdo negociado. Este depósito suele ser un porcentaje mínimo del precio de compra y se deduce del pago inicial o enganche.

Condiciones de devolución:

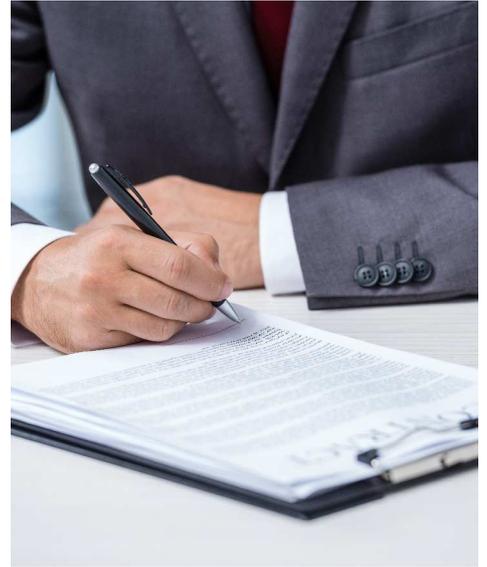
Desde la negociación inicial se debe especificar las condiciones bajo las cuales el depósito será devuelto o retenido. Por ejemplo, si la transacción no se completa o pasa el tiempo estipulado sin que se cierre la operación, el depósito o apartado suele ser reembolsado al comprador sin penalización alguna.



Contrato de compraventa

Contrato de compraventa:

Si la oferta es aceptada, ambas partes procederán a firmar un contrato de compraventa. Este documento es un acuerdo legalmente vinculante que establece los términos y condiciones de la transacción, incluyendo el precio final, la fecha de cierre y cualquier otra cláusula que sea relevante (contingencias de financiamiento, penalizaciones o inspecciones).



Antes de firmar el contrato, es recomendable que sea revisado por un abogado especializado y ante un notario público para asegurarse que protege tus intereses y cumple con todas las leyes aplicables.



Firma de la escritura

Notarización:

La firma de la escritura es el paso final en el proceso de compra y se realiza ante un notario público. La escritura es el documento legal que transfiere oficialmente la propiedad del vendedor al comprador. Es indispensable que todas las partes involucradas estén presentes durante la firma de la escritura.

El notario público revisará todos los documentos pertinentes, incluido el contrato de compraventa, el título de propiedad y los certificados de no adeudo de impuestos y servicios. El notario público se asegura de que todos los términos y condiciones acordados en el contrato se hayan cumplido antes de proceder con la firma.

Registro de la propiedad:

Una vez firmada la escritura, el notario se encargará de registrar la transacción en el Registro Público de la Propiedad. Este registro es esencial, ya que oficializa la transacción y garantiza que tú seas reconocido como el propietario legal de la propiedad.

Durante la firma de la escritura, también se realizan los pagos finales, que incluyen el saldo del precio de compra, así como los impuestos y tarifas notariales. Una vez completado el registro, recibirás una copia de la escritura, que sirve como prueba de tu propiedad.



1.6 Consejos para inversionistas

Invertir en bienes raíces puede ser una forma efectiva de generar ingresos y aumentar tu patrimonio. Sin embargo, el éxito en la inversión inmobiliaria depende de una planificación cuidadosa y la elección de estrategias que maximicen el retorno de inversión (ROI).

Preventas:

Comprar en preventa significa adquirir una propiedad antes de que esté completamente construida. Esta estrategia puede ofrecer precios más bajos que los del mercado una vez que la propiedad esté terminada. Además, en un mercado en crecimiento, es probable que el valor de la propiedad aumente significativamente al finalizar la construcción.

Sin embargo, esta estrategia no está exenta de riesgos, como retrasos en la construcción o cambios en el proyecto original. Para mitigar esto es importante conocer los proyectos previos del desarrollador.

Alquiler a corto plazo:

Las propiedades ubicadas en destinos turísticos, como la Riviera Maya, tienen un gran potencial para generar ingresos a través del alquiler a corto plazo. Plataformas como Airbnb y Vrbo permiten a los propietarios alquilar sus propiedades a turistas, a menudo obteniendo mayores ingresos que con un alquiler tradicional a largo plazo.

Administrar una propiedad de alquiler a corto plazo puede ser demandante. Es aconsejable contratar una empresa de administración de propiedades que se encargue de la limpieza, el mantenimiento y la comunicación con los inquilinos.

Renovación y reventa:

Otra estrategia popular es comprar propiedades que necesitan renovaciones, mejorarlas y luego venderlas a un precio más alto. Esta estrategia puede ser altamente rentable si eliges las propiedades adecuadas y controlas los costos de renovación.

Es fundamental realizar un análisis detallado de los costos de renovación frente al aumento potencial en el valor de la propiedad. No todas las mejoras ofrecen un retorno proporcional, por lo que la planificación es clave.



Ubicación:

Cuando se trata de invertir en bienes raíces, la ubicación es, sin duda, el factor más crucial. Las propiedades ubicadas en áreas con alto crecimiento económico, infraestructura en desarrollo y proximidad a servicios clave como transporte, hospitales y escuelas, tienden a ofrecer un mayor retorno de inversión.

Busca propiedades en áreas emergentes o que estén en proceso de reurbanización, pero [asegúrate de que estas zonas tengan un potencial de crecimiento sostenido](#) y que ofrezcan una calidad de vida atractiva para futuros compradores o inquilinos.

Invertir en conjunto:

No siempre es necesario invertir en bienes raíces por cuenta propia. [Formar parte de un fondo de inversión inmobiliaria o una sociedad puede ser una excelente manera de compartir riesgos y acceder a oportunidades de inversión](#) más grandes o diversificadas.

Estos [fondos](#) reúnen capital de varios inversionistas para comprar, desarrollar o gestionar propiedades inmobiliarias. Como inversionista, puedes beneficiarte del conocimiento y la experiencia del equipo gestor del fondo, y acceder a proyectos que podrían estar fuera de tu alcance si invirtieras solo.

Formar una [sociedad](#) con otros inversionistas permite compartir los costos y los beneficios de la inversión en una o más propiedades. Las sociedades pueden estructurarse de diversas formas, como sociedades limitadas o joint ventures, y es importante contar con un acuerdo claro que defina los roles, las responsabilidades y la distribución de ganancias.



Comprar, vender y rentar propiedades de manera exitosa requiere de un entendimiento profundo del mercado, una planificación cuidadosa y la implementación de estrategias efectivas. Ya sea que estés buscando hacer una inversión, mudarte a un nuevo hogar o rentar tu propiedad, estamos listos para trabajar contigo para lograr tus objetivos, contáctanos en mayanrivieracondos.com para acompañarte en todo el proceso.

Colaboramos con agencias, asesores, brokers y profesionales inmobiliarios con la finalidad de crear una red que beneficia a todas las partes involucradas para comprar, vender y rentar propiedades.

¡Colaboremos!

MAYAN RIVIERA

C O N D O S

© 2024 Raúl Zavala

Todos los derechos reservados. Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida, distribuida o transmitida en cualquier forma o por cualquier medio, incluidos fotocopiado, grabación o cualquier sistema de almacenamiento y recuperación de información con fines comerciales, sin el permiso previo por escrito del autor. ISBN: Pendiente
Diseño de portada: R. Zavala. Revisión: A. Sélem y E. Fonseca.



Primera edición: 2024
Publicado por RHG Editorial