

Reactivos de Conocimientos del estándar EC0110.01 Asesoría en Comercialización de Bienes Inmuebles

Reactivo 1. Documentos a solicitar para la renta de un bien inmueble.

Estos documentos son los que solicitas al captar un inmueble, cuando el propietario te solicita que le ayudes a conseguir un cliente que le pague la renta.

Al propietario se le llama Arrendador y al cliente que pagará la renta se le llama Arrendatario. Para recordar fácilmente, solo el propietario puede DAR lo que es suyo, por eso se le llama arrenDADOR.

Recuerda que por ley es necesario entregar tu aviso de privacidad al cliente.

Te recomiendo que lo hagas en dos tantos para que solicites en uno de ellos el nombre y firma del cliente y lo agregues al expediente de esta operación.

El primer documento que vamos a solicitar es la identificación oficial del propietario del inmueble. Esta puede ser la credencial para votar o, en caso de que no la tenga, el pasaporte.

Si el propietario te presenta su credencial para votar, es importante corroborar que sea la última que recibió de parte del INE.

En ocasiones el propietario pierde su credencial y pide otra en reposición. Cuando el INE emite la nueva credencial, la anterior queda automáticamente cancelada y si la checan en algún trámite notarial, la detectarán como inválida.

El nombre correcto es Credencial para Votar, aunque coloquialmente la conocemos como la INE.

El segundo documento que vamos a solicitar es el TÍTULO DE PROPIEDAD DEL INMUEBLE.

Aunque es común que le digan “LAS ESCRITURAS”, existen varios tipos de ESCRITURAS como los poderes notariales, las hipotecas, las actas constitutivas de sociedades y varios más por lo que al referirnos al TÍTULO DE PROPIEDAD no dejamos ninguna duda sobre qué documento estamos hablando.

También escuchamos el término “ORIGINAL” .

El “ORIGINAL” se encuentra en los libros de la notaría que lo escrituró y después de ciertos años los libros se envían al ARCHIVO GENERAL DE NOTARÍAS.

Cuando escuchamos “ESCRITURA ORIGINAL” podemos entender que se trata del PRIMER TESTIMONIO DEL TÍTULO DE PROPIEDAD DEL INMUEBLE que le entrega el NOTARIO al comprador cuando adquiere un inmueble.

Lo podemos reconocer porque trae la firma del notario y los sellos de goma de la notaría con la típica tinta verde o azul en todas las hojas y al final trae el sello de inscripción ante el Registro Público de la Propiedad que puede ser el sello de goma o el sello digital.

3- El tercer documento que vamos a solicitar es el PODER NOTARIAL PARA ACTOS DE ADMINISTRACIÓN, “En su caso”.

Cuando decimos “En su caso” se refiere a cuando no estará presente el propietario del inmueble a la hora de la firma del contrato.

Por ejemplo: En una plaza comercial el propietario otorga un poder notarial para actos de administración a favor del Administrador de la plaza para que pueda firmar los contratos.

Ya que tienes estos documentos, habrá que corroborar que el título tenga el sello del registro público de la propiedad y concuerde con la dirección y características del inmueble y con el nombre exacto de la identificación oficial del propietario.

Si se da el caso que se requiera un Poder Notarial, será necesario solicitar, además de la identificación oficial del propietario del inmueble, la identificación oficial del apoderado, para cotejarlas contra el Poder.

Reactivo 2. Documentos a solicitar para la comercialización de un inmueble en condominio.

Estos documentos son los que solicitas al captar un inmueble cuando el propietario quiere que le ayudes a conseguir un comprador.

Recuerda que por ley es necesario entregar tu aviso de privacidad al cliente.

Te recomiendo que lo hagas en dos tantos para que solicites al cliente su nombre y firma en uno de ellos y lo guardes en el expediente de esta operación.

Te presentaré los documentos del propietario en el orden que normalmente los obtiene una persona desde su nacimiento.

Los del propietario son:

1. Acta de nacimiento. Entre más reciente, mejor. Digamos de menos de 3 meses.
2. Clave Única de Registro de Población, mejor conocida como el CURP.
Puedes entrar al sitio web <https://consultas.curp.gob.mx> y podrás descargarlo en formato PDF.
3. Comprobante de domicilio. Puede ser el último recibo de agua o de luz.
4. Identificación oficial del propietario. Puede ser la Credencia para Votar o El Pasaporte.
5. Cedula de Identificación Fiscal.
6. Acta de Matrimonio. (En su caso)
Si el propietario ha estado casado y ahora ya no lo está, será necesaria el acta de divorcio.

Ahora veamos los documentos del inmueble:

1. Título de propiedad inscrito en el Registro Público de la Propiedad.
2. Últimos pagos del impuesto predial.
3. Últimos pagos de servicio de agua.
4. Últimos pagos de servicio de luz.
5. Régimen de Condominio (En su caso).

Todos los departamentos y todas las construcciones que compartan la propiedad de cierta parte de terreno, por ejemplo, un dúplex donde una casa está en el nivel inferior y otra en el nivel superior en un mismo terreno o una colonia privada con caseta de vigilancia, parque y áreas comunes sin acceso al público deben tener un régimen de condominio.

Una vez que tengas todos los documentos, habrás de cotejar básicamente lo siguiente:

- Que el Título de Propiedad del inmueble tenga los requisitos mínimos indispensables de un Título de Propiedad y que tenga el sello del Registro Público de la Propiedad.
- Que tanto el Título de Propiedad del inmueble como el Comprobante del pago del Impuesto Predial y los recibos de agua y luz, concuerden con la dirección y con las características del inmueble.
- Que el nombre del propietario y el domicilio esté escrito exactamente igual en todos los documentos.

Reactivo 3 Ley Federal de Extinción de Dominio, Reglamentaria del Artículo 22 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Artículo 2, Fracción I, del Capítulo Primero Disposiciones Preliminares.

La Extinción de Dominio es la pérdida de los derechos sobre los bienes sin contraprestación ni compensación alguna para su dueño ni para quien se ostente o comporte como tal.

Te quitan tu inmueble sin pagarte nada y de ahora en adelante será del Estado.

Aquí "Estado" se refiere al Estado como Nación o bien México.

La Ley Federal de Extinción de Dominio, otorga facultades al **MINISTERIO PÚBLICO** de iniciar un proceso judicial en el cual el propietario, arrendador o cualquier persona que considere tener derechos sobre los bienes, deberá comparecer ante la citada autoridad para hacerlos valer.

Es probable que, si nos toca saber de alguna incautación de algún inmueble derivada de la extinción de dominio, esté presente la fuerza pública federal, fuerzas armadas o la marina, sin embargo, estas actúan solo como brazo de fuerza, pues la facultad para iniciar el proceso recae en "**EL MINISTERIO PÚBLICO**"

La acción de extinción de dominio se ejercerá respecto de los bienes relacionados o vinculados con los siguientes delitos;

- Delitos de delincuencia organizada,
- Delitos contra la salud,
- Robo de vehículos,
- Trata de personas y
- Secuestro.

Los siguientes conceptos aún no están incluidos en el estándar EC0110.01 por ser de fecha posterior a la publicación del mismo.

- Corrupción.
- Encubrimiento.
- Extorsión.
- Delitos Cometidos por Servidores Públicos.
- Recursos de Procedencia Ilícita.
- Delitos en Materia de Hidrocarburos, Petrolíferos y Petroquímicos.
Lo que conocemos coloquialmente como HUACHICOLEO.

Para minimizar los riesgos de una acción de extinción de dominio respecto de los bienes relacionados o vinculados con los delitos de delincuencia organizada el propietario debe hacer 3 cosas de inicio:

- ✓ Investigar previamente al prospecto arrendatario del inmueble, para evitar que esa persona haga uso ilícito del lugar.

- ✓ Contar con referencias documentales de la persona que va a estar en su propiedad.
- ✓ Tener aval del usuario de ese bien al que se le rentó el lugar.

Reactivo 4. Ley Federal Para La Prevención e Identificación de Operaciones con Recursos de Procedencia Ilícita.

Esta ley se conoce coloquialmente como la Ley Antilavado.

Veamos lo que la ley antilavado nos indica en relación al ramo inmobiliario.

Se considera como una **actividad vulnerable** a la **prestación de servicios profesionales**, de manera independiente, sin que medie relación laboral con el cliente respectivo, en aquellos casos en los que se prepare para un cliente o se lleven a cabo en nombre y representación del cliente

la **compraventa de bienes inmuebles** o la **cesión de derechos sobre estos**.

Dicho de otra forma, la ley considera como **actividad vulnerable el servicio del asesor inmobiliario**, en la **compraventa de bienes inmuebles** o la **cesión de derechos sobre estos**.

Al ser considerada como una **actividad vulnerable**, la ley te obliga a conservar el expediente de cada operación por un período de 5 años.

Serán objeto de **Aviso** ante la Secretaría cuando el acto u operación sea por una cantidad igual o superior al equivalente a **ocho mil veinticinco Veces el Salario Mínimo vigente en el Distrito Federal**.

Ahora veamos lo que dice la ley en relación a las **rentas**.

Se considera como una **actividad vulnerable** La constitución de derechos personales de **uso o goce de bienes inmuebles por un valor mensual** superior al equivalente a **un mil seiscientos cinco Veces el Salario Mínimo vigente en el Distrito Federal**, al día en que se realice el pago o se cumpla la obligación.

Serán objeto de **Aviso** ante la Secretaría las actividades anteriores, cuando el monto del acto u operación mensual sea igual o superior al equivalente a **tres mil doscientas diez Veces el Salario Mínimo vigente en el Distrito Federal**.

Nos indica que una **renta** se considera **actividad vulnerable** si es de **1,605 VSM** o más y es obligación **dar aviso** al SAT si es de **3,210 VSM** o más.

La referencia a "**uso o goce de bienes inmuebles por un valor mensual**" nos indica claramente que se trata de **arrendamiento**.

Por último, hay que tener en cuenta lo que nos indica el Art. 32: Queda **prohibido pagar**, así como aceptar el pago, de actos u operaciones mediante el uso de **monedas, billetes y metales preciosos** en la constitución o **Transmisión de Derechos Reales** sobre bienes inmuebles por un valor igual o superior al equivalente a **ocho mil veinticinco Veces el Salario Mínimo vigente en el Distrito Federal**, al día en que se realice el pago o se cumpla la obligación. Aquí "**Transmisión de Derechos Reales**" se refiere a una **Compraventa**.

De acuerdo al Art. 32 queda prohibido pagar cualquier cantidad superior a 8,025, sin embargo a la pregunta expresa de

¿Qué cantidad es la que **indica** en el Art. 32 como límite?

¿Qué responderías?

Exacto 8,025

Independientemente que Sí está prohibido cantidades superiores a 8,025 el artículo 32 claramente nos indica el límite de 8,025

En resumen, lo que tenemos que aprender son estas cifras.

$\$1,605 \times 1 = \$1,605$

$\$1,605 \times 2 = \$3,210$

$\$1,605 \times 5 = \$8,025$

Para facilitar la comprensión y retención de las cifras te invito a hacer este ejercicio mentalmente.

Responde rápidamente sin escribir nada:

Noventa y nueve más uno?

Novcientos noventa y nueve más uno?

Un millón novecientos noventa y nueve mil más uno?

Ahora escribe en alguna parte, pero, en vez de usar letras usa dígitos.

Un millón novecientos noventa y nueve mil más uno?

Nota que la última cantidad que te dicté fue la misma en ambos casos:

Un millón novecientos noventa y nueve mil más uno

Con esto te quiero mostrar que comprender una frase con cifras es más fácil cuando escribes con **dígitos** cualquier cantidad que te presenten de forma textual.

Durante la evaluación, a la hora de analizar las aseveraciones que contienen cifras relativas al tema de la Ley Antilavado, te sugiero que escribas las cifras con **dígitos** para facilitar tu comprensión.

La ley indica "*Veces el Salario Mínimo vigente en el Distrito Federal*" o **VSM**, sin embargo, en 2016 se emitió un decreto por el cual se remplazarán todos los cálculos de **VSM** por la Unidad de Medida y Actualización, la **UMA**.

Aquí puedes ver la tabla de equivalencias de VSM vs UMA que puedes consultar en internet y buscar cada febrero cuál será la equivalencia para cada año.

Reactivo 5 Metodología para calcular la opinión del valor.

Este reactivo tiene un peso de 3.85 de los 19.19 puntos que vale la evaluación de conocimientos.

La Opinión de Valor sirve para estimar el **VALOR COMERCIAL** de una propiedad con el fin de obtener el mejor precio que el **MERCADO** está dispuesto a pagar por dicha propiedad.

Para esto se requiere tomar en cuenta el resultado del **VALOR ESTIMADO** de 2 metodologías:

a) **VALOR ESTIMADO por Análisis COMPARATIVO de MERCADO**

b) **VALOR ESTIMADO por CAPITALIZACIÓN de RENTAS.**

Para mostrar cómo se obtiene el **VALOR ESTIMADO** con cualquiera de las dos metodologías, usaremos como ejemplo una casa que deseamos captar **en venta** a la cual llamaremos **PROPIEDAD EN ESTUDIO.**

Para desarrollar un **COMPARATIVO de MERCADO** se requieren como mínimo **DE 3 A 5 PROPIEDADES** con características similares, en la misma colonia o colonias equivalentes.

A estas les llamaremos PROPIEDADES SELECCIONADAS.

No se pueden tomar como referencia propiedades similares de colonias aledañas.

Deben ser de la misma colonia o colonias equivalentes, que pudieran también ser aledañas, pero solo por el hecho de que sean aledañas, no las puedes tomar en cuenta si no son similares. Independientemente de que sean colonias aledañas, tienen que ser similares o equivalentes.

Veamos cómo se obtiene el VALOR ESTIMADO por Análisis COMPARATIVO DE MERCADO.

Debemos encontrar otras propiedades similares en VENTA.

Dividimos el precio de venta entre el área de cada PROPIEDAD SELECCIONADA para tener el valor de venta **POR METRO CUADRADO.**

Promediamos los valores **POR METRO CUADRADO** de las PROPIEDADES SELECCIONADAS y aplicamos el resultado multiplicando por el área de la PROPIEDAD EN ESTUDIO para obtener el resultado del VALOR ESTIMADO de \$1,500,000.

En este ejemplo vamos a calcular la opinión de valor para una casa que queremos captar **EN VENTA**, pero vamos a obtener el VALOR ESTIMADO por CAPITALIZACIÓN DE RENTAS iniciando igual, pero con propiedades similares en RENTA.

Dividimos el precio de renta entre el área de cada PROPIEDAD SELECCIONADA para tener el valor de renta por metro cuadrado.

Promediamos los valores POR METRO CUADRADO de los PROPIEDADES SELECCIONADAS y aplicamos el resultado multiplicando por el área de la PROPIEDAD EN ESTUDIO

Por último, dividimos el resultado con el FACTOR correspondiente de la zona y de la propiedad que podemos obtener de la tabla de Rentabilidad Promedio Mensual correspondiente a la ciudad donde se ubica el inmueble para obtener el resultado del VALOR ESTIMADO de \$1,500,000.

Aquí podemos ver la TABLA DE RENTABILIDAD PROMEDIO MENSUAL DEL AÑO 2018 CORRESPONDIENTE A LA CIUDAD DE MONTERREY, N.L.

Reactivo 6 Aspectos fiscales a atender en la compra/venta/renta de inmuebles.

Este reactivo tiene un peso es 3.85 de los 19.19 puntos que vale la evaluación de conocimientos.

El impuesto FEDERAL que causa un propietario al vender un inmueble es el **Impuesto Sobre la Renta (ISR) por enajenación**

Este es el único impuesto que le corresponde pagar al propietario.

Según el estándar, el **Impuesto Sobre la Renta se puede exentar en su totalidad cuando...**

- ✓ El inmueble es casa habitación.
- ✓ El propietario habitó el inmueble en el período que establece la Ley del ISR.
Y
- ✓ No haber vendido otro inmueble en el período que establece la Ley del ISR.

En el 2019 la ley del ISR establece como período 3 años.

A pesar de que el estándar nos indica que se puede exentar en su totalidad, la ley del ISR nos dicta el tope de exención de 700,000 UDI's por cada enajenante.

Además, la tercera condición, la ley la dicta de esta forma:

No haber exentado en otro inmueble que se haya vendido en el período que establece la ley del ISR.

Si en los 3 años anteriores no has exentado el ISR por enajenación, puedes ejercer tu derecho de exención en la venta de tu inmueble.

Reactivo 7 Medios que pueden utilizarse en la promoción de los bienes inmuebles.

Es una venta especializada enfocada a detectar o crear la necesidad del prospecto comprador al momento de visitarlo en su propiedad o en su sitio de trabajo.

Esto se llama CAMBACEO

Es la recomendación directa que se genera por un conocido de un prospecto comprador.

REFERIDO.

Como cuando alguien te dice que uno de sus amigos quiere comprar una casa.

Se considera a todos los medios relacionados con volantes, lonas, periódicos, revistas, gallardetes, espectaculares, etc.

Esto es PUBLICIDAD IMPRESA Todas llevan tinta.

Es el envío de información publicitaria por correo electrónico o impreso a un gran número de personas de manera directa y personalizada.

MAILING

Son los medios disponibles principalmente en internet, que incluyen las redes sociales y las páginas especializadas en bienes inmuebles.

MEDIOS ELECTRÓNICOS

Es una red de asesores inmobiliarios, a través de la cual se intercambian inmuebles, prospectos vendedores y compradores.

BOLSA INMOBILIARIA

En la bolsa inmobiliaria se reúnen algunos asesores para intercambiar sus opciones, ya sea una solicitud o un ofrecimiento.

Una de las características de la BOLSA INMOBILIARIA son las **Comisiones Compartidas.**

¿Si no, a que vas?

Reactivo 8 Elementos específicos para perfilar a un prospecto arrendatario/comprador

Son elementos que se requieren para perfilar a un prospecto arrendatario si es persona física

- a) Contar con Aval con bien inmueble con escritura pública y libre de gravamen
- b) Pagos al corriente de impuesto predial del inmueble del Aval y
- c) Contar con Fianza de arrendamiento / seguro jurídico.

Aquí estamos hablando de un arrendamiento por lo que nada tiene que ver con Infonavit o afore.

Hay que tomar en cuenta que, según el estándar, es necesario hacer un Estudio Socioeconómico del prospecto arrendatario.

Reactivo 9 Manejo de Objeciones

Cuando un prospecto nos presenta una objeción, debemos recordar que, como todas las objeciones, nace de una **NECESIDAD A CUBRIR** del comprador/arrendatario.

Una buena recomendación en este caso sería realizar las preguntas enfocadas a averiguar la necesidad real que le da pie a la objeción.

Como Asesor Inmobiliario vamos acumulando vivencias que nos ayudan a solucionar las objeciones de los prospectos, pero no hay que olvidar que no todas las objeciones se pueden solucionar.

Para solucionar las objeciones es necesario ponerte en los zapatos del cliente para entender su punto de vista. Dicho de otra forma, atender las objeciones con empatía.

Reactivo 10 Documentación requerida para escrituración del bien inmueble ante Notario Público y para el contrato de arrendamiento.

Este reactivo tiene un peso es 3.85 de los 19.19 puntos que vale la evaluación de conocimientos.

Recuerda que por ley es necesario entregar tu aviso de privacidad al cliente.

Te recomiendo que lo hagas en dos tantos para que solicites al cliente su nombre y firma en uno de ellos y lo guardes en el expediente de esta operación.

Veamos primero los documentos para la escrituración de una compra-venta relativos a las personas.

- 1- Identificación oficial de las partes contratantes.
- 2- RFC del comprador y vendedor.
- 3- Acta de matrimonio, en su caso.
- 4- Datos generales de las partes contratantes.
- 5- Poderes notariales vigentes, en su caso.

Ahora los documentos para la escrituración de una compra-venta relativos al inmueble.

1. Escritura original inscrita en el Registro Público de la Propiedad.
2. Pagos de Impuesto Predial y certificado de no adeudo.
3. Pagos de derechos por servicio de agua y certificado de no adeudo.
4. Avalúo por perito registrado.
5. Certificado de libertad de gravamen vigente.
6. Constancia de no adeudo de cuotas de mantenimiento del condominio (en su caso).

Te quiero aclarar que, aunque el estándar indica que estos son los documentos necesarios para la escrituración ante notario público, no necesariamente todos los tienes que llevar tu por ejemplo el avalúo por perito registrado y el certificado de libertad de gravamen vigente, en algunos estados los notarios son los que tramitan estos documentos para tener mayor confiabilidad en tales documentos.

Por otro lado también menciona el pago de impuesto predial y certificado de no adeudo y los pagos de derechos por servicio de agua y certificado de no adeudo. Esto del certificado de no adeudo En algunos estados no te lo piden los notarios puesto que tener pagado el último recibo del predial o del servicio de agua implica ya tener pagados todos los adeudos anteriores. De no ser así, el adeudo estaría indicado en el último recibo.

El asesor debe informar al comprador que deberá de recoger los comprobantes de pago de impuestos y derechos para...

- Corroborar el pago de derechos y **evitar sanciones** por parte del SAT y
- Hacerlos **deducibles de impuestos al volver a vender la propiedad.**

Ahora veamos los documentos para el contrato de arrendamiento.

1. Investigación del arrendatario incluyendo sus antecedentes crediticios (en su caso).
2. identificaciones de las partes contratantes y del fiador
3. Documentación del inmueble en garantía
4. Fianza en su caso
5. Seguro en su caso.

Reactivo 11 Impuestos, Derechos y Gastos que intervienen al escriturar la operación de compra/venta.

Este reactivo tiene un peso es 3.85 de los 19.19 puntos que vale la evaluación de conocimientos.

Veamos las erogaciones que debe pagar el vendedor o el comprador.

LOS IMPUESTOS Se le pagan al gobierno, ya sea federal o local.

Impuesto Sobre la Renta o **ISR** por **enajenación. Lo paga el vendedor.**

Impuesto Sobre la Renta o **ISR** por **adquisición.** (en su caso) lo paga el comprador y siempre con una tasa de **20%**

Impuesto al Valor Agregado o **IVA.** Solamente en caso de inmuebles de uso **COMERCIAL** y solo sobre la parte correspondiente a la construcción. Sobre la parte correspondiente al terreno **NO** se paga IVA.

Impuestos locales de cambio de propietario.

En algunos estados le dicen **ISABI**, Impuesto Sobre Adquisición de **Bienes** Inmuebles y en otros le dicen **ISAI**, Impuesto Sobre Adquisición de Inmuebles.

El **ISR** por enajenación es el único que le corresponde pagar al vendedor, los otros impuestos le corresponden al comprador.

Los DERECHOS. Se le pagan a una institución de gobierno y son:

La Inscripción en el Registro Público de la Propiedad

Y el Certificado de Libertad de Gravamen.

Los GASTOS. Se le pagan a particulares y son:

El Avalúo (en su caso)

Y los Honorarios notariales.

Con excepción del **ISR** por enajenación, todas las demás erogaciones le corresponden generalmente al comprador.

Vamos a explicar lo que es el Impuesto Sobre la Renta o **ISR** por **adquisición**. Este impuesto (en su caso) se paga a una tasa fija de **20%**

Cuando el **Valor Catastral o de Avalúo** es superior al **10%** del Valor de la Compra-Venta se paga el 20% de ISR por adquisición. La tasa es siempre 20%

Veamos el siguiente ejemplo para ilustrarlo:

Si tenemos un Valor Catastral o de Avalúo de \$4,000,000

Y el vendedor quiere que declaren un Valor Escriturado de \$3,000,000

Sabemos que la ley del ISR nos permite una holgura de 10% que sumado al valor escriturado arroja \$3,300,000. Este es el valor de holgura. Si el valor catastral o de avalúo fuera de \$3,300,000, no pagaríamos impuesto sobre adquisición.

En este caso vemos que entre el valor Catastral o de Avalúo de \$4,000,000 y el valor de holgura de \$3,300,000 hay una diferencia de \$700,000 sobre los que se aplica un 20% de ISR por adquisición que son \$140,000.

Esto significa que el comprador pagará un total de \$3,140,000.

Cuando el **Valor Catastral o de Avalúo** es superior al **10%** del **Valor de la Compra-Venta** se **paga el 20% de ISR por adquisición**