

La evaluación consta de 3 partes con los siguientes conceptos: Conocimientos, Productos y Desempeños.

La parte correspondiente a CONOCIMIENTOS, tiene un peso de 19.62 del total de 100.01 de la calificación del estándar

Reactivo 1 Ley Nacional de Extinción de Dominio.

Peso: 0.68 de 19.62/100.01

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 Nacional de Extinción de Dominio, permite iniciar un proceso judicial en el cual el propietario, arrendador o cualquier persona que considere tener derechos sobre los bienes, deberá comparecer ante la autoridad competente para hacerlos valer.

En otras palabras, si un propietario llega a rentar su inmueble a un inquilino que comete alguno de los delitos contemplados en la ley de extinción de dominio y le cae la autoridad al inquilino, lo arrestan y señalan el inmueble colocando sellos, el propietario puede acudir ante la autoridad que corresponda para reclamar que liberen su inmueble y retiren los sellos para lo cual se sugiere que presente;

- ✓ Título de Propiedad,
- ✓ Identificación oficial,
- ✓ El reporte de la investigación del inquilino,
- ✓ Las facturas del arrendamiento,
- ✓ El contrato de arrendamiento.

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,
- Secuestro,
- Enriquecimiento Ilícito,
- Encubrimiento,
- Delitos Cometidos por Servidores Públicos,
- Extorsión,
- Delitos en Materia de Hidrocarburos, Petrolíferos y Petroquímicos.

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 fiador u otro tipo de garantías.

Es altamente recomendable que se solicite la investigación del prospecto arrendatario a un negocio que se dedique a hacer estas investigaciones y que emitan un reporte y factura por el servicio.

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

Peso: 0.31 de 19.62/100. 01

Por ley es necesario entregar tu aviso de privacidad a cualquiera que le solicites documentos personales.

Para cumplir con la NOM-247-SE-2021 es necesario entregar la Carta de Derechos.

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

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

Veamos los documentos del propietario en orden que normalmente los obtiene una persona desde su nacimiento:

- ✓ Acta de nacimiento. Entre más reciente, mejor. Digamos de menos de 3 meses.
- ✓ CURP, Clave Única de Registro de Población.
- ✓ Comprobante de domicilio. Puede ser un recibo reciente de agua o de luz.
- ✓ Identificación oficial del propietario. Puede ser la Credencia para Votar, Pasaporte o Documento Migratorio.
- ✓ Constancia de Situación Fiscal.
- ✓ Acta de Matrimonio. (En su caso).
- ✓ Estado de Cuenta Bancario. (Carátula con información de banco y datos del cliente).

Ahora veamos los documentos del inmueble:

- ✓ Título de propiedad inscrito en el Registro Público de la Propiedad.
- ✓ Últimos pagos del impuesto predial.
- ✓ Últimos pagos de servicio de agua.
- ✓ Últimos pagos de servicio de luz y/o telefonía fija.
- ✓ Régimen de Condominio (En su caso).

El Régimen de Propiedad en Condominio es la modalidad jurídica de la propiedad en la que dos o más propietarios tendrán un derecho exclusivo sobre el área privativa y un derecho de copropiedad sobre las áreas comunes.

Por ejemplo.

En un inmueble con 2 departamentos con régimen de propiedad en condominio, puede haber un propietario con derecho exclusivo de cada departamento y ambos propietarios tendrían derecho de copropiedad de las áreas comunes como accesos, pasillos, jardín común, etc.

Reactivo 3. Ley Federal Para La Prevención e Identificación de Operaciones con Recursos de Procedencia Ilícita.

Peso: 0.68 de 19.62/100.01

Esta ley se conoce coloquialmente como la Ley Antilavado y en relación a la actividad de asesoría inmobiliaria nos indica que es necesario conservar el expediente de cada operación por un período de 5 años.

Se considera Actividad Vulnerable La constitución de derechos personales de uso o goce de bienes inmuebles por un valor mensual (RENTA) 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*.

Se consideran Actividades Vulnerables 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: Un asesor al prestar el servicio de intermediación en la compraventa o renta de un inmueble sin ser empleado de un cliente, realiza una Actividad Vulnerable.

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*.

Por último, el Artículo 32 indica que 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 la constitución o transmisión de DERECHOS REALES sobre bienes inmuebles se refiere a una compraventa.

En esta tabla se puede apreciar visualmente los montos mínimos para considerar la actividad vulnerable y para dar aviso al SAT

	Actividad Vulnerable	Aviso
RENTA: Constitución de derechos personales de uso o goce de bienes inmuebles	1605	$1605 \times 2 = 3210$
VENTA: Transmisión de la propiedad.	0	$1605 \times 5 = 8025$
Prohibido pagar con EFECTIVO		$1605 \times 5 = 8025$
		Veces el Salario Mínimo

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 en 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, alrededor del 10 de enero, cuál será la equivalencia para cada año.



AÑO	VSM	UMA
2023	\$207.44	\$103.74
2022	\$172.87	\$96.22
2021	\$141.70	\$89.62
2020	\$123.22	\$86.88
2019	\$102.68	\$84.49
2018	\$88.36	\$80.60
2017	\$80.04	\$75.49
2016	\$73.04	\$73.04

<https://www.inegi.org.mx/temas/uma/>

Para saber el equivalente en pesos, multiplica las cantidades por el valor de la UMA del año en curso, que para 2023, EL INEGI indica que es de \$103.74

En 2023 una renta de \$166,502 pesos o más mensuales así como una venta de cualquier cantidad que sea, se considera actividad vulnerable.

Si la renta es de \$333,005 pesos o más mensuales o la venta es de \$832,513 pesos o más, además de considerarse vulnerables requerirás dar aviso ante la Secretaría de Hacienda Y Crédito Público.

	ANTILAVADO	
	ACTIVIDAD VULNERABLE	AVISO 
Para saber el equivalente en pesos - M.N. multiplica las cantidades por el valor de la U M A para el 2023 => \$103.74		
RENTA: Constitución de derechos personales de uso o goce de bienes inmuebles.	1,605 \$166,502	1,605 x 2 = 3,210 \$333,005
VENTA: Transmisión de la propiedad.		1605 x 5 = 8,025 \$832,513
	Prohibido pagar con EFECTIVO	1605 x 5 = 8,025 \$832,513

Reactivo 4. Ley Federal de protección de datos personales en posesión de particulares.
Artículos 3 y 12.

Peso: 0.68 de 19.62/100. 01

De acuerdo al artículo 3 de la Ley, los datos personales sensibles son aquellos que contienen datos personales que afecten a la esfera más íntima de su titular, o cuya utilización indebida pueda dar origen a discriminación o conlleve un riesgo grave para éste.

El tratamiento de datos personales deberá limitarse al cumplimiento de las finalidades previstas en el aviso de privacidad.

Si el responsable pretende tratar los datos para un fin distinto que no resulte compatible o análogo a los fines establecidos en aviso de privacidad, se requerirá obtener nuevamente el consentimiento del titular.

Reactivo 5. Contenido de la carta de derechos del vendedor hacia el consumidor de acuerdo con la NOM-247-SE-2021,

Peso: 0.68 de 19.62/100.01

Estos son los elementos que debe de cumplir la

CARTA DE DERECHOS del vendedor hacia el consumidor:

Elección libre del notario.

Aviso de privacidad de datos.

Plazo y condiciones acordadas para la entrega del bien inmueble destinado a casa habitación.

En la CARTA DE DERECHOS se considera que uno de sus derechos es recibir, respecto de los servicios ofertados, información y publicidad veraz, clara y actualizada, sin importar el medio por el que se comunique, incluyendo los medios digitales, de forma tal que le permita tomar la mejor decisión respecto de los servicios que contrate a el asesor inmobiliario.

Reactivo 6 Metodología para calcular la estimación del valor comercial de un bien inmueble.

Peso: 4.54 de 19.62/100.01

Para Estimar el VALOR COMERCIAL de una propiedad se requiere tomar en cuenta el resultado de al menos dos de los tres enfoques:

CAPITALIZACIÓN de RENTAS.

COMPARATIVO de MERCADO.

VALOR FÍSICO.

Para estimar el valor comercial usando el enfoque de comparativo de mercado. partiremos de un inmueble que queremos captar para su venta y lo llamaremos PROPIEDAD EN ESTUDIO.

Para desarrollar un COMPARATIVO de MERCADO se requieren como mínimo DE 3 A 5 PROPIEDADES con características similares.

A estas les llamaremos PROPIEDADES SELECCIONADAS.

Si no se encuentran propiedades similares en la misma colonia, se pueden tomar como referencia propiedades similares de colonias aledañas.

Veamos cómo se hace un COMPARATIVO DE MERCADO.

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

Tomamos el precio de venta de las 3 propiedades similares que seleccionamos y lo dividimos entre el área de cada propiedad para obtener el valor POR METRO CUADRADO. Promediamos los valores POR METRO CUADRADO de las propiedades seleccionadas y multiplicamos por el área de la PROPIEDAD EN ESTUDIO para obtener su VALOR ESTIMADO.

No se toma el promedio de los comparables sino el promedio del VALOR POR METRO CUADRADO de las propiedades seleccionadas.

El enfoque físico establece el COSTO NETO DE REPOSICIÓN del inmueble de uno nuevo igualmente deseable y con utilidad o funcionamiento semejante al inmueble objeto del estudio de valor en condiciones similares.

En otras palabras, el COSTO NETO DE REPOSICIÓN es el valor que se determina a partir del costo de reposición nuevo, disminuyéndole los efectos debidos a la vida consumida respecto de su vida útil total, al estado de conservación, al grado de obsolescencia y a otros elementos de DEPRECIACIÓN.

Al no encontrar propiedades similares en la misma colonia otra opción sería proceder a un análisis del método de reposición o enfoque físico.

Hablamos de un caso extremo en el que podríamos proceder a usar un enfoque físico. Para esto se requiere un perito valuador.

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

Peso: 0.31 de 19.62/100.01

CAMBACEO: 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.

REFERIDO: Es la recomendación directa que se genera por un conocido de un prospecto comprador. Como cuando alguien te dice que uno de sus amigos quiere comprar una casa.

PUBLICIDAD IMPRESA: Se considera a todos los medios relacionados con volantes, lonas, periódicos, revistas, gallardetes, espectaculares, etc. Todas llevan tinta.

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

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

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

Reactivo 8 Información y publicidad de acuerdo con la NOM-247-SE2021,

Peso: 0.68 de 19.62/100.01

Algunas de las responsabilidades y obligaciones establecidas en la NOM-247-SE-2021, en el manejo de la información de la publicidad son:

Informar precio del bien inmueble en la modalidad en que se encuentre.

Métodos de pago.

Especificaciones generales tales como ubicación, colindancia y medidas del bien inmueble.

Requisitos de los planos o del dictamen de condiciones estructurales.

El proveedor debe poner a disposición del consumidor los planos estructurales, arquitectónicos y de instalaciones, o, en su defecto, un dictamen de las condiciones estructurales del inmueble, avalados por perito responsable o DRO (Director Responsable de Obra) y corresponsables, ya sea físicamente o por cualquier medio óptico o electrónico.

El Dictamen de Cumplimiento es el documento emitido por la Unidad de Inspección mediante el cual se demuestra el cumplimiento con la presente NOM.

Reactivo 9 Ley Federal de Protección al Consumidor,

Peso: 0.68 de 19.62/100.01

Los promotores y demás personas que intervienen en la intermediación de bienes inmuebles destinados a casa habitación deberán tener en adhesión con la PROFECO un contrato de adhesión de intermediación para la adquisición de inmuebles destinados a casa habitación.

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

Compraventa de bien inmueble destinado a casa habitación,

Promesa o preparatorio de compraventa de bien inmueble destinado a casa habitación,

Intermediación para la compraventa de inmuebles destinados a casa habitación.

Reactivo 10 Aspectos fiscales a atender en la compraventa/arrendamiento de inmuebles

Peso: 4.54 de 19.62/100.01

Este reactivo tiene un peso de 4.54 de los 19.62 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 y 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.
- 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.

FUDAMENTOS:

Artículo 93, fracción XIX, inciso a) de la Ley del Impuesto Sobre la Renta

Documentación para acreditar que el inmueble es la casa habitación del contribuyente.

<https://www.sat.gob.mx/articulo/71741/articulo-155>

Nota:

Aquí el estándar marca estas condiciones para exentar y dice que "EN SU TOTALIDAD" cuando claramente la ley indica un tope de exención de 700,000 UDIS por enajenante.

Además en este artículo, fracción e inciso citado dice: Que no hubiere enajenado otra casa habitación por la que hubiera obtenido la exención prevista en este inciso. Lo cual indica que, si vendió otro inmueble, pero no ejerció su derecho de exención, si puede ejercer ahora ese derecho en la nueva venta de su casa habitación.

Reactivo 11 Elementos específicos para perfilar a un prospecto arrendatario/comprador

Peso: 0.68 de 19.62/100.01

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

- Contar con FIADOR con bien inmueble con escritura pública y libre de gravamen o cualquier garantía.
- Pagos al corriente de impuesto predial del inmueble del FIADOR y/o
- Contar con Cobertura Jurídica.

Hay que tomar en cuenta que es necesario hacer un Análisis de Capacidad de Pago del prospecto arrendatario.

Reactivo 12 Manejo de Objeciones

Peso: 0.31 de 19.62/100. 01

Cuando un prospecto nos presenta una objeción, debemos recordar que todas nacen de una NECESIDAD A CUBRIR del comprador/arrendatario.

Sería conveniente realizar preguntas enfocadas a averiguar la NECESIDAD real que da pie a la objeción.

Como Asesor Inmobiliario vamos acumulando vivencias que nos ayudan a solucionar las objeciones de los prospectos, pero hay que aceptar 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 13 Casos en los que se entregan garantías de inmueble/dictamen técnico.

Peso: 0.31 de 19.62/100. 01

El manejo de Garantías en la compraventa de un bien inmueble destinado a casa habitación solo es necesario cuando el inmueble y los plazos establecidos estén dentro de su garantía que establece la NOM 247

La carta entrega de la vivienda es un documento que establece la aceptación total del cliente al momento de recibir su vivienda por lo que éste se debe de percatar que se revise en presencia del comprador, accesorios eléctricos, cristalería, muebles de baño, pisos, lambrines, cerrojos, instalaciones, y todo lo estipulado en el contrato de compraventa inicial, para liberar de responsabilidad al vendedor

Reactivo 14 Impuestos, Derechos y Gastos que intervienen al escriturar la operación de compraventa.

Peso: 4.54 de 19.62/100.01

Este reactivo tiene un peso de 4.54 de los 19.62 puntos que vale la evaluación de conocimientos.

Veamos de que ámbito es y a quien corresponde cada erogación.

LOS IMPUESTOS se le pagan al Gobierno, ya sea Federal o Local.

Los siguientes Impuestos son de ámbito FEDERAL

- El único impuesto que le corresponde pagar al VENDEDOR es el Impuesto Sobre la Renta o ISR por enajenación.

Al COMPRADOR corresponderá pagar, en caso que se generen:

- El Impuesto Sobre la Renta o ISR por adquisición. Siempre con tasa de 20%
- El Impuesto al Valor Agregado o IVA 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.

Las siguientes erogaciones son de ámbito LOCAL y le corresponden al COMPRADOR.

- Impuestos locales de cambio de propietario. ISAI, Impuesto Sobre Adquisición de Inmuebles.

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

- Derecho de Inscripción en el Registro Público de la Propiedad. R.P.P.
- Derecho al Certificado de Libertad de Gravamen.

Los GASTOS se pagan a particulares y son:

- Gastos de Avalúo.
- Gasto de Honorarios notariales.

Veamos cuándo y cómo aplica el ISR por adquisición.

Cuando el Valor Catastral o de Avalúo es superior al 10% del Valor de la Compraventa se paga siempre una tasa del 20% sobre el excedente, de ISR por adquisición.

Veamos el siguiente ejemplo para ilustrarlo:

Si tenemos un Valor de la Compraventa \$3,000,000

Agregamos un 10% y tendremos \$3,300,000 de holgura libre de impuesto.

Si el Valor Catastral o de Avalúo es de \$4,000,000

tendríamos un excedente de \$700,000 que al multiplicar por la tasa del 20% genera \$140,000 de ISR por adquisición llevando el desembolso del comprador a \$3,140,000, independientemente de otros impuestos locales.