

GUÍA PARA COMPRAR CASA EN MEXICALI 2021

La guía que necesita cualquier persona que desee comprar una casa en la ciudad de Mexicali, sin batallar, sin perder tiempo... sin complicaciones.

Autor:

Licenciado Carlos Rodiles

Smart Capital Real Estate

Ave. Reforma 1175-101, Col. Nueva de Mexicali,
B.C.

Tel. 686-138-0552

correo@carlosrodiles.com



Presentación

¿Te encuentras en proceso de comprar casa?, ¿estás viendo opciones, buscando ubicaciones y concertando citas? O tal vez ya has encontrado la casa ideal y estás por llegar a una negociación con el propietario, ¿es tu caso?

Bueno, antes de continuar con tu compra, tengo algo que decirte: llevar a cabo el proceso de compra de un inmueble, que puede ser una casa o cualquier otro tipo de propiedad, no es algo que inicie y termine cuando concertas la cita y dices “sí, la quiero”. Hacer el primer contacto con el propietario es apenas uno de los tantos pasos de una serie que lleva tiempo y que concluye cuando se firma el acta de compra-venta en la notaría pública, dejando plasmado tu nombre como el nuevo y flamante propietario.

En esta Guía para comprar casa en Mexicali 2020, yo, Carlos Rodiles, abogado y agente inmobiliario con más de 15 años de experiencia y profesionalismo, te ofrezco una serie de consejos que presento como los pasos que deberás cubrir para llevar a buen término tu proceso de compra.

Una cosa es segura, y lo sé por mi experiencia profesional: la compra de una casa puede ser la inversión más grande de tu

vida y, por lo tanto, te puede generar estrés, ansiedad y miedo. Pero si tomas esta información como un apoyo y sigues estos pasos, el miedo se irá disipando, pues estarás cubriendo uno a uno los aspectos del proceso que pueden convertirse en un riesgo, como la definición de un presupuesto, de tus gustos y necesidades, o el cumplimiento de la ley para evitar fraudes y multas.

Te invito a seguir leyendo, te aseguro que, siguiendo estos pasos, lograrás cerrar el trato de tu vida y ver plasmado tu nombre en el título de propiedad de tu nueva casa.



CARLOS RODILES
AUTOR

Copyright© Carlos Rodiles

Protegido con los derechos de copyright

Primera edición: Agosto 2020

No está permitida la reproducción total o parcial de esta guía informativa, ni su tratamiento informático, ni su transmisión de ninguna forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por registro u otros medios, sin el permiso previo por escrito del titular del copyright.

El autor no acepta responsabilidades por las pérdidas ocasionadas a las personas morales o jurídicas que actúen o dejen de actuar como resultado de alguna información contenida en esta guía informativa.

Esta guía ha sido creada con el objeto de proporcionarle una información detallada y fiable sobre la mejor manera de vender un inmueble. Su creación no implica en ningún caso la obligación por parte del autor de atender consultas de carácter económico, legal, contable o de cualquier otro tipo relacionadas con la temática de las mismas.

Si usted requiere de asesoramiento fuera del tema inmobiliario, deberá dirigirse a un asesor especializado en el tema.

Contenido

Introducción

Paso 1. Por qué necesitas un agente inmobiliario

Paso 2. Define tu presupuesto

Paso 3. Lista de necesidades y deseos

Paso 4. Aspecto comercial y de plusvalía

Paso 5. Aspecto legal

Paso 6. Documentos Necesarios

¿Quién es Carlos Rodiles? Una breve semblanza sobre mí

Contenido

Esta guía te ayudará enormemente a ahorrar tiempo y dinero al tomar la decisión de compra de tu nueva casa. Identificarás una serie de pasos a seguir para descubrir la forma más eficiente que te permitirá saber cuál es la casa



que estás buscando. Esto último te puede parecer absurdo, pero debes saber que, en la mayoría de los casos, las personas no tienen claro qué inmueble desean comprar, o si el inmueble que les están ofreciendo es el adecuado para ellas.

Seguir estos pasos te ayudará a reducir el estrés y la incertidumbre que ocasiona el comprar una casa. Estrés generado tal vez por la mala fama de los vendedores de bienes raíces, porque harás una inversión económicamente significativa y temes que no sea la apropiada, o bien, porque en algún momento has sentido arrepentimiento, y te comprendo, nuestra mente nos recuerda experiencias anteriores y no queremos pasar por algo así de nuevo.

Bien, mi nombre es Carlos Rodiles, soy autor de El libro de los

bienes raíces en México (México, 2020). Me dedico a ayudar a las personas a comprar, vender o rentar su patrimonio inmobiliario de forma profesional y segura, en la ciudad de Mexicali, Baja California.

Te diré algo: la claridad es imprescindible para dar un paso tan importante como el de comprar un inmueble. Sin claridad te encontrarás divagando, y es más probable que esto te genere estrés y, por lo tanto, pierdas mucho tiempo y dinero. Por ello, en esta guía comienzo hablándote de la importancia de contar con un agente inmobiliario para tu compra, pues se trata de un beneficio que te ayudará a conseguir el mejor trato y la propiedad ideal para ti.

Continúo con la búsqueda de la definición de un presupuesto, para que no vayas a ciegas y no pierdas tiempo, dinero, ni llegues a tener problemas legales en caso de no cumplir con las expectativas económicas de un posible trato. Después, abordo una serie de posibles preguntas para definir tu lista, muy personal, de necesidades y deseos, esto para no perder tiempo en visitas y procesos sobre inmuebles que no cumplan con tus expectativas.

El paso siguiente se refiere a los aspectos comerciales y que le dan valor a la propiedad que buscas, con la finalidad de que, más que comprar una casa, lo que obtengas sea un valor a tu vida. Sigo con una serie de consejos sobre el aspecto legal de la compra, abordando algunos puntos indispensables para lograr un trato formal y respaldado por las leyes mexicanas.

Y, finalmente, te informo sobre la documentación que, como comprador, tienes que cubrir para realizar el trato, tal vez el más importante de tu vida.

Como ves, esta guía se trata de una serie de consejos que te serán de gran valor y ayuda en la adquisición de tu casa, con el objetivo de que tu compra sea un proceso más agradable, que sea algo que disfrutes, pues se trata de una adquisición que no haces todos los días.

Paso #1

PARA QUE NECESITAS A UN AGENTE INMOBILIARIO

En los bienes raíces, la compra de una casa es, por lo general, el negocio de mayor precio que hacen las personas en sus vidas. Una casa es algo que no se compra todos los días, de hecho, las personas compran de 1 a 3 casas en toda su vida. Y cuando no se trata de su propia casa habitación, la compra de un inmueble se convierte en el instrumento con el cual generar un patrimonio o hacerlo crecer.

Un bien inmueble conlleva muchos sueños de las personas involucradas. Puede tratarse del sueño de tener un hogar, puede ser el sueño de tener un negocio en el cual se desea prosperar en la vida, o puede ser muchas cosas más.

En los años en que he estado en el sector de los bienes raíces, he sido testigo de que, a la mayoría de la gente, la compra de una casa le genera mucho estrés. Y los aspectos que provocan esta ansiedad pueden ser varios, como la cantidad de dinero que está en juego o la falta de experiencia en este tipo de adquisiciones.

Es por eso que lo primero que te recomiendo es conseguir a un buen agente inmobiliario, alguien que te ayude y te asesore durante todo el proceso de compra.

En las operaciones inmobiliarias, las comisiones de los agentes las paga el vendedor, así que, para ti, como comprador, su servicio es gratuito. Sí, así es, como comprador, tú no le pagas directamente los honorarios al agente, así que ¿por qué no tenerlo?

Te explico: el agente que representa al vendedor es quien comparte comisión con el agente que representa al comprador. Si el vendedor tiene un agente inmobiliario que vela por sus intereses, ¿por qué tú no has de tener un agente que vele por los tuyos?

Te diré algo, desafortunadamente, en México existe una muy pobre cultura inmobiliaria, y se acostumbra que cada persona haga negocios como mejor le parezca. Te daré un ejemplo:

En cierta ocasión ayudé a un cliente a vender su casa. Su motivo de venta era porque deseaba buscar algo más pequeño y

económico, pues su residencia era muy grande. Además, por supuesto, esperaba quedarse con algo de dinero extra, como ganancia. Después de ser su agente vendedor, me convertí en su agente comprador. En ambos casos, por supuesto, trabajando por encontrar el mayor beneficio para él.

Ya como su agente comprador, le expliqué cómo funcionaba este nuevo trato. Le informé que, en esta ocasión no pagaría ningún honorario, pero le pedí que, si además de las opciones que le mostraba, hubiera otra que le gustaría conocer, me diera la oportunidad de tener el primer contacto con el vendedor, de tal forma que yo pudiera negociar mi comisión. Evidentemente le aclaré este punto: si el primer contacto lo hacía él de forma directa, yo, como agente, quedaría fuera del trato y sin comisión. Y, en efecto, eso fue lo que pasó.

Lo que sucedió fue que fuimos a ver varias casas, pero él, por su cuenta, se dio a la tarea de ver otras sin mí, e hizo el apartado de una que le gustó. De cualquier forma, le apoyé en revisar toda la documentación para la compra y llegar a la firma en notaría, a pesar de que, oficialmente, yo no formé parte de esa negociación.

Cuando llegó el momento de revisar documentación, me percaté de que la persona que aparecía como propietaria ante el Registro Público de la Propiedad no era quien aparecía en el contrato original. El caso se convirtió en un teléfono descompuesto, pues yo a mi cliente le indiqué en varias ocasiones cómo proceder ante el vendedor y su agente, obviamente mi cliente estaba inquieto y preocupado por no haber hecho el trato directamente con la propietaria legal. Cabe mencionar que, por mi parte, jamás tuve contacto con el vendedor ni con su agente inmobiliario.

Es importante decir que ese cliente es muy brillante en su trabajo, el cual, por cierto, no tiene nada que ver con los bienes raíces, pero carece absolutamente de experiencia en ventas y en negociación inmobiliaria. Lo que pasó al final es que no pudo realizar la compra de dicha casa que tanto le había gustado, se enredó en una negociación sin futuro y batalló un poco para obtener la devolución de su dinero.

Si me hubiera dejado ayudarlo desde el principio y se hubiera mantenido el trato de agente y comprador, no hubiera tenido que batallar y perder la casa que le había gustado tanto.

Soy consciente de que existen diversas razones por las que puedes evitar el acompañamiento de un agente comprador: tal vez te da pena o te sientas incómodo porque ya han ido a ver 10 casas y ninguna te ha gustado, y por eso prefieres ir solo o sola a ver otras opciones. Pero no debe ser así, tú no te preocupes ni te apenes con tu agente, eso es parte de su trabajo. Piénsalo así: si tu agente ya fue contigo a ver 10 casas y sabe que estás comprometido con él o ella, con más ganas querrá ir contigo a ver las que sean necesarias hasta encontrar la ideal para ti, y así ganarse su comisión.

Tú, como comprador, no pierdes nada al tener a un asesor que conoce los tejes y manejes del sector inmobiliario. Además, puede ayudarte a encontrar oportunidades que no son visibles en el mercado, así como brindarte una perspectiva basada en su experiencia, cosa que tú no posees.

Por todos lados, es un beneficio contar con un agente para tu compra. No pierdes y sí ganas. Un buen agente inmobiliario, además, te ayudará con los pasos siguientes para llevar a buen fin el proceso de comprar tu casa.

Paso #2

DEFINE TU PRESUPUESTO

Si quieres comprar una casa es importante que identifiques cuál es tu presupuesto, qué gastos conlleva comprar una casa, así como conocer algunos aspectos legales y financieros que envuelven este tipo de operaciones, actualizadas al año presente, 2020.

Este es un punto muy importante para que no pierdas tiempo, dinero ni te metas en problemas legales. Además, sinceramente no tiene ningún caso conocer e inspeccionar inmuebles que no puedes costear, al menos no por ahora.

Tener claro un presupuesto también te evitará decepciones cuando encuentres viviendas que te enamoren pero que estén fuera de tu rango de precios. Pero definir tu presupuesto no se limita a lo que cuesta una casa, sino que incluye todo lo relacionado al proceso de adquisición, como su costo y los requisitos legales para realizar la compra.

En mi práctica profesional me he topado con muchas personas que se encuentran divagando, perdiendo su tiempo mientras buscan casas en diferentes rangos de precios, y sin haber identificado su propio presupuesto. Ciertamente, pueden estar casi seguros de conseguir un préstamo, pero no saben cuánto exactamente se les puede prestar.

Te diré algo importante: el no saber esto te puede hacer perder dinero. Te explico con un ejemplo: supongamos que encuentras la casa de tus sueños y decides comprarla. Pero, para que no te la ganen, pides que la retiren del mercado y, para ello, pagas un apartado al propietario por concepto de anticipo, pues los pasos que siguen aún llevan tiempo.

Con esto me refiero a que la compra de un inmueble no es algo que hagas en un día. Una compra conlleva todo un proceso para, finalmente, llegar a firmar las escrituras en la notaría, mismas que dirán que ahora tú eres el nuevo propietario. Este proceso puede durar entre 15 y 45 días, aproximadamente.

Volviendo al tema, tú apartas la propiedad tal vez con 2,000 o 5,000 dólares, dependiendo del precio final y de la negociación,

pero resulta que no sabes cuánto tienes que pagar por impuestos de adquisición, no conoces los honorarios de notario, los pagos ante el Registro Público de la Propiedad, ni tampoco has calculado lo que el banco te presta, lo cual resulta ser sólo el 90% del valor avalúo, por lo que te quedas corto de dinero, y no puedes finiquitar la compra.

Y ¿qué pasa? Por no hacer tus cuentas y sacar números previamente, el vendedor no te quiere regresar el anticipo, pues el trato se está cancelando porque a ti no te alcanza, es problema tuyo, no de él. Y dime, ¿qué necesidad tienes de perder dinero?

Te daré un consejo muy útil y práctico: cuando quieras comprar un inmueble, calcula un 6% más para gastos de escrituración, los cuales contemplan lo siguiente:

- Aproximadamente un 2% sobre el valor avalúo, por concepto del Impuesto de adquisición de bienes inmuebles.



- Otro 2% aproximado por los honorarios del notario.
- El pago de derechos de inscripción del inmueble y documentos técnicos que se anexan a la escritura.

Ahora bien, supongamos que la casa que quieres comprar tiene un valor de 5 millones de pesos y que los gastos de escrituración, es decir, el 6%, resultan en 300,000 mil pesos; esta propiedad, entonces, te estaría costando realmente 5,300,000 pesos.

Si piensas realizar la compra por medio de un crédito bancario, considera que el banco sólo te presta el 90% del valor avalúo, lo cual suma 4,500,000 pesos. Esto significa que necesitarías tener 800,000 pesos de tus propios recursos para poder adquirir ese inmueble.

Estos números necesitas tenerlos claros desde un principio para que no te quedes corto de dinero y no tengas inconvenientes. Otra situación que te puede pasar es que encuentres la casa que te encantó y que, por no estar listo con tu crédito o tu presupuesto, te la gane otra persona. Contando con la aprobación previa de un crédito hipotecario y teniéndola a la

mano, el vendedor sabrá de inmediato que eres un comprador serio.

La incertidumbre genera estrés. Por eso es mejor tener la seguridad financiera de lo que puedes comprar. Y ese es precisamente el primer punto en el que te asesorará tu agente: lograr tener listo un presupuesto.

Si tu adquisición será por medio de un crédito hipotecario, yo te sugiero que busques a un broker hipotecario. Este profesional mantiene una relación directa con bancos e instituciones de crédito para la adquisición de inmuebles.

¿Cuál sería la ventaja de acercarte a un broker hipotecario? De entrada, su asesoría es gratuita, tú no pagas los honorarios de un broker, ellos reciben una comisión por parte del banco en donde se tramite y se adquiera el crédito, como si se tratara de un ejecutivo.



Trabajando con un broker tienes, además, el beneficio de no tener que visitar cada banco o institución por tu parte, ni llevar y traer documentación para obtener información. El broker te puede mostrar las diferentes tasas de interés que maneja cada banco o institución, y conocer sobre las promociones que pueden ofrecer por apertura de crédito.

Mi experiencia me ha dejado algo muy claro: los clientes que han contado con un broker han podido ahorrar mucho dinero, pues, gracias a la información brindada oportunamente por el profesional, han podido comparar tasas de interés, tomando mejores decisiones bancarias, en lugar de adquirir un crédito en un banco con una alta tasa por no haber considerado otros lugares, aperturas de crédito más económicas, o mensualidades más accesibles.

Un punto sumamente importante, que no está por demás comentarlo, es que, si adquieres tu casa por medio de un préstamo, es muy importante que el crédito sea a tasa fija y en pesos, no en UDIs (Unidades De Inversión), no en tasa variable, ni en salarios mínimos. ¿Por qué? Fácil: estas medidas dependen de la inflación, son fluctuantes y, con el tiempo, suben de valor, elevando tu adeudo total y tus amortizaciones.

Esto significa que, a mayor inflación, pagarás más, siempre; en cambio, tus ingresos no necesariamente se van a incrementar a la par, por lo que corres el riesgo de perder tu casa si, en un

futuro, tu crédito se viera afectado por un alza en los intereses que no pudieras cubrir.

Por otro lado, si tu adquisición es por medio de tus propios recursos (tu propio dinero), necesitas saber, al menos un poco, sobre la llamada Ley Anti-lavado, la cual realmente se llama Ley federal para la prevención e identificación de operaciones con recursos de procedencia ilícita.

Esta ley fue hecha con la finalidad de frenar el lavado de dinero realizado por la delincuencia organizada, de ahí su apodo de "anti-lavado". Y su objetivo, como se especifica en su artículo segundo, es proteger al sistema financiero



y la economía nacionales, detectando actos u operaciones que involucren recursos de procedencia ilícita, entre otras cosas.

Así pues, en dicha ley se señalan ciertas actividades económicas como vulnerables, las cuales pueden ser utilizadas por la delincuencia para lavar el dinero de procedencia ilícita. Y dentro de estas actividades, se encuentran las operaciones inmobiliarias.

Con la llegada de esta ley, publicada el 17 de octubre de 2012, se

cambió la forma en la que se hacían los negocios inmobiliarios en el pasado, así que, ahora, hay que tener mucho cuidado para no cometer errores que, por desconocimiento, te metan en problemas legales.

Te daré un poco más de información sobre el tema: antes, los negocios inmobiliarios se realizaban con base en lo que el Código Civil del Estado permitía, y los notarios sólo daban fe de lo acordado en sus escrituras. Pero a partir de esta ley, que regula la actividad financiera de los particulares, el Código Civil ha dado paso a estas nuevas reglas sobre el manejo del dinero. Mencionaré algunos ejemplos de artículos, que abordan asuntos muy pertinentes sobre lo que tratamos aquí.

En su artículo 32, esta ley prohíbe que se realicen operaciones inmobiliarias en efectivo por un valor igual o superior al equivalente a 8,025 UMAs (Unidad de Medida y Actualización) al día en que se realice el pago. Esto significa que, si tú pretendes comprar una casa con tu propio dinero, tienes un tope para pagar en efectivo. Es decir, no puedes pagar en efectivo una cantidad igual o mayor a la señalada aquí, porque estarías incumpliendo la ley y podrías ser sujeto a multas que pueden ir de los 10,000 a los 65,000 salarios mínimos, o hasta el 100% del valor de tu inmueble, lo cual puede sumar un costo millonario, como se señala en los artículos 53 y 54.

Como ves, debes tener mucho cuidado con las cantidades que

vayas a pagar en efectivo para no pasar este límite. En mi práctica profesional, me he topado con muchas personas que cuentan con su “dinerito debajo del colchón”, y se frustran porque no pueden comprar el inmueble que desean entregando su dinero así, tal cual, en efectivo.

Entonces, si deseas adquirir un inmueble con valor igual o superior al equivalente a 8,025 UMAs al día de la compra, deberás forzosamente pagar a través de transferencia bancaria o cheque. Si no es el total, al menos deberás hacerlo con la cantidad que resulte superior, es decir, con la diferencia, y el notario deberá hacer constar en el acta la forma o formas en las que se pagó, así como dar aviso a la Unidad de Inteligencia Financiera.

En caso de que realices el pago hacia diferentes cuentas, no olvides que es necesario documentarlas, así como especificar las cantidades que se pagaron, tanto en las transferencias como en efectivo. Así mismo, al momento de realizar la escritura, el notario te solicitará que acredites la forma en la que pague el precio pactado, y es aquí donde vas a demostrar que todo lo hiciste conforme a esta ley. De lo contrario, podrías recibir multas millonarias, como lo expliqué antes.

Te voy a dar un ejemplo negativo: en el año 2015 se acordó la venta de un terreno en un contrato privado, negociando un pago a plazos por una cantidad total de 160,000 dólares, que

eran aproximadamente 2,750,000 pesos de aquel entonces.

En el año 2020, el comprador quiso escriturar el inmueble a su nombre, considerando que ya lo había terminado de pagar, pero se topó con una sorpresa: los valores catastrales ya habían subido y ahora su inmueble tenía un valor de 4,800,000 pesos.

Al elaborar la escritura de venta en notaría, el notario solicitó la acreditación de las transferencias bancarias o los pagos en cheque que se hubieran realizado para cubrir el precio de compra por la cantidad de 4,110,000 pesos, que era la diferencia entre los 4,800,000 pesos del valor actual y los 690,000 pesos que representaban la máxima cantidad que podía haberse pagado en efectivo para la operación inmobiliaria (considerando que 8,025 UMAs suman 690,000 pesos al mes de julio de 2020).

Las partes no podían acreditar pagos bancarios o cheques por dicha cantidad porque los pagos no se hicieron por ese monto, pues recordemos que el precio real había sido por menos dinero. Y, por otro lado, si el notario realizaba la escritura por 2,750,000 pesos, que fue la cantidad pactada en el 2015, el comprador ahora tendría que pagar un impuesto sobre la renta de alrededor de 410,000 pesos, pues ante el gobierno, el comprador estaría obteniendo una utilidad sobre el precio.

Considerando que, ante el gobierno, el notario público se convierte en un obligado solidario, él debe solicitar los requisitos

y cobrar los impuestos marcados por las leyes, por lo que los particulares se encontraron en un problema. El notario no tenía forma de ayudar, pues en una revisión fiscal, el gobierno puede imponer multas fiscales al notario por realizar malas declaraciones de impuestos en las transacciones sobre las que dio fe pública. Cabe decir que esta es una de las razones por las que los notarios son muy exigentes al momento de elaborar una escritura.

En resumen, si vas a realizar una operación inmobiliaria en efectivo o a plazos, te sugiero que busques asesoría con un agente inmobiliario o directamente con el notario, con la finalidad de evitar el desacato accidental a esta ley, así como posibles problemas al momento de escriturar.

Paso #3

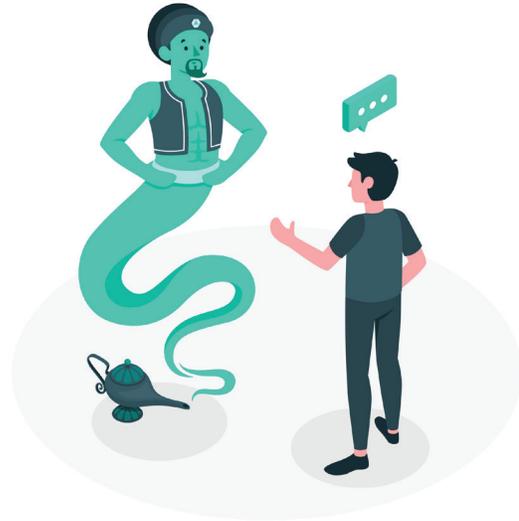
LISTA DE NECESIDADES Y DESEOS

Te recomiendo hacer dos listas.
Sí, elabora dos listas.

La primera lista debe incluir los requerimientos físicos que debe tener la casa, es decir, la cantidad de recámaras que necesita la familia, si debe ser de un piso o más, si la accesibilidad es un factor indispensable, entre otras cosas.

La segunda lista debe incluir tus deseos, aquellas cosas que te gustaría tener, como una piscina, un estudio, en fin, cosas que quisieras pero que no son absolutamente necesarias.

Ahora veamos, siendo realistas, si compras por primera vez probablemente no obtengas todo lo que anotaste en tus listas de deseos, cierto, pero el elaborarlas te dará un enfoque muy claro sobre lo que estás buscando. Y esto te lo digo porque, como agentes inmobiliarios, acostumbramos preguntar a los compradores el tipo de inmueble que buscan, la zona que



prefieren, algunas características, y no saben nada. Acaso te dicen dónde no quieren, qué cosas no quieren, pero no definen qué cosas sí quieren. Esto hace que el proceso de búsqueda se vuelva ambiguo, y para nosotros es más difícil ayudar.

Entonces, en primer lugar, es importante clasificar las zonas de tu preferencia, definiendo los lugares en los que sí te gustaría comprar casa. Puede tratarse de la zona por la que comúnmente circulas dentro de la ciudad, la zona donde trabajas, cerca de donde se ubican las escuelas de tus hijos, por los sitios a donde acostumbrabas acudir, etcétera.

En segundo lugar, una vez que visites una casa, observa y visualiza la casa vacía, y después imagínala con tu decoración. Es probable que, cuando visites casas, algunas de ellas no hayan sido preparadas para su venta, o que cuenten con tapices desagradables a tu gusto o con detalles y colores que no son de tu preferencia, pero esos son detalles que se pueden modificar sin problemas... Procura tener una mente abierta.

Sé que es difícil pensar más con la cabeza que con el corazón cuando se trata de decidirse por un nuevo hogar, pero también



se trata de una inversión muy alta, por lo que debes ser objetivo y preguntarte si esa casa realmente satisface tus necesidades, ¿las habitaciones están diseñadas para satisfacer sus necesidades?, ¿hay suficiente luz natural, y qué tal la artificial?, ¿tiene la cochera que necesito, privacidad, superficie...? Pregúntate y, si las respuestas positivas no son suficientes, si las palomitas a tu lista son pocas o ninguna, seguramente esa no es tu casa. Y si, en cambio, cumple con todos o con algunos puntos, pero resultan ser los más importantes para ti, tal vez ya encuentres la mejor opción.

Paso #4

ASPECTO COMERCIAL Y DE PLUSVALÍA



Es indispensable que tú, como comprador, sepas identificar las ventajas que posee un inmueble respecto a otros, es decir, que identifiques los beneficios que obtendrás al adquirir cierto inmueble sobre otros del mismo precio. Y para saber esto es importante analizar lo que llamamos “influencias de valor”, las cuales son:

- **Físicas:** Aquí encuadran aspectos de proximidad de la propiedad a comercios, amenidades, accesos a transporte y a vías rápidas, escuelas, etc.
- **Económico:** Conocer el estado de las rentas en la zona, la existencia de muchas o pocas vacantes para rentar en esa zona. Esto es importante en el sentido de que, entre más demanda y menos oferta existan en la zona, mayor puede ser el valor de las rentas.
- **Servicios Públicos:** Este aspecto no sólo se refiere a los servicios básicos como agua, luz, pavimentación y drenaje, sino

a la recolección de basura, la disponibilidad de internet y cable, si hay gas por tubería, etcétera.

- **Social:** En todas las ciudades existen zonas deseables, en las que muchas personas quieren vivir porque otorga prestigio, por ejemplo.

Por otro lado, existe el aspecto de la plusvalía sobre una propiedad. ¿A qué me refiero con este término? Te explico, todos queremos comprar una propiedad cuyo incremento de valor sea mayor con el paso del tiempo, queremos que la casa que compremos suba siempre de valor y no lo contrario. La finalidad es sentir que estamos haciendo una buena inversión actual y a futuro, por supuesto. Y para lograr este objetivo, es importante que conozcas estos dos principios de valor sobre los bienes raíces:

- **Principio de regresión:** Se refiere a cuando el valor de la mejor propiedad respecto a la cuadra o el barrio en donde se ubica, se verá afectado negativamente por el valor de las demás propiedades alrededor. Esto significa que si en una cuadra, la mayoría tienen un valor aproximado de un millón de pesos, pero tú compras una casa de dos millones, la tuya se verá afectada por el poco valor de las demás, sin importar los beneficios que ofrezca, si cuenta con más metros cuadrados construidos o mejores acabados.



- **Principio de progresión:** Es lo opuesto al principio de regresión, se refiere a que una propiedad, aunque sea pequeña y no esté muy cuidada, por el hecho de encontrarse en un barrio con propiedades de alto valor, podrá venderse a un monto más alto. En este caso, opuesto al anterior, si en una cuadra, la mayoría de las casas valen dos millones de pesos y tú compras una de un millón, aunque no esté en el mejor estado, debes saber que tienes un margen hasta de un millón de pesos para sumarle valor y venderla más cara en un futuro.

Si bien, esto puede sonar muy lógico ahora mismo, aquí escrito, pero en la realidad, a partir de mi práctica profesional me he topado con personas que no consideran estos principios y deciden hacer demasiadas mejoras a sus casas por el amor que les tienen, con la idea de dejarlas lindas y aumentar su valor, pero no consideran el aspecto financiero, ese que marca el tope en su inversión y que indica que, si lo exceden, nunca lo van a poder recuperar. Es entonces cuando se pueden llevar años tratando de venderlas. Les invierten más de lo que pueden

llegar a valer, debido a los principios mencionados.

¿A qué voy con esto? Para tomar una decisión, necesitas saber cómo está el mercado, conocer los comparativos de casas con precios similares y saber qué otras opciones de propiedades están a la venta en el rango de precio que tú estás buscando. Una vez que tengas tu presupuesto definido, comienza a analizar tus opciones.

Veamos un ejemplo: en Mexicali existen zonas en las que la plusvalía está aumentando sobre las propiedades, con respecto a otras zonas de la ciudad. He visto que, en algunas zonas, las propiedades han llegado a subir hasta el 20% de plusvalía en un año, y otras zonas en donde los inmuebles se venden hasta un 10% o un 15% por debajo del valor avalúo.

Toma en cuenta esto y tenlo siempre presente: conocer las condiciones de mercado hará que la compra de tu casa sea una buena inversión, o una mala, a corto plazo.

Paso #5

ASPECTO LEGAL



Te compartiré algo muy cierto, aunque desafortunado: en México no existe algo parecido a un buró inmobiliario o alguna institución que se dedique a regular los conocimientos mínimos que deben tener los agentes inmobiliarios, y es por eso que, en la práctica, cualquiera puede llamarse a sí mismo “agente de bienes raíces”.

Con el objetivo de ganarse una buena comisión, no asesoran correctamente a los clientes y, en ocasiones, llegan a **poner en riesgo el patrimonio** que la gente obtuvo con mucho esfuerzo. **Para que esto no te pase a ti**, te diré lo que tienes que saber antes de entregar cualquier cantidad de dinero.

Como he comentado anteriormente, la compra de una casa es una compra de alto precio, y la mayoría de las personas sólo realizan este tipo de negocios de dos a tres veces en toda su vida. Por ello es importante que verifiques la información legal

del inmueble de tu interés en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio, gastando un aproximado de 500.00 pesos en un certificado de inscripción y de gravámenes. **Ese documento te dice quién o quiénes son los dueños actuales del inmueble que quieres comprar.**

En los 15 años que ejercí como abogado en el ramo inmobiliario, me tocó conocer y saber de muchas personas que **perdieron su propiedad por no estar bien asesoradas al momento de la compra.** Muchas de ellas se hubieran evitado dolores de cabeza si hubieran sabido a quién le estaban entregando su dinero con la intención de comprar, cuando en realidad esta persona terminaba por no ser el propietario, así fueran hermanos, cuñados o cualquier familiar del mismo. En otras ocasiones, algunos clientes llegaron a **comprar una casa con embargos,** todo por no saber. El haber verificado y gastado quinientos pesos por un certificado de inscripción y de gravámenes en el Registro Público de la Propiedad **les hubiera evitado estos tormentos.**

Pero ¿cómo verificar esta información, qué solicitar en el Registro Público? Bien, te diré: lo que necesitas para solicitar un certificado de inscripción y de gravámenes hipotecarios es el lote, la manzana y la colonia o el fraccionamiento de la propiedad que deseas comprar, datos que puedes encontrar en el recibo del servicio de agua o en el recibo del predial. Y también debes confirmar que el domicilio de la propiedad coincida con los

datos mencionados, no vaya a ser que verifiques la información de otra casa.

Hay algo muy cierto, y lo he repetido en muchas ocasiones, y es que en los bienes raíces, lo que compras, más allá de un inmueble o una construcción, son los derechos que se materializan en ese inmueble. Por ello, debes comprobar qué derecho es el que te están vendiendo, pues recuerda que el derecho de propiedad es el más caro porque es el que te da los mayores atributos sobre un inmueble.

Clara y evidentemente, el derecho de propiedad sólo te lo puede vender el propietario, por eso es necesario averiguar de quién se trata y no dejarse envolver por personas que se nombran como tal o que dicen representarlo.

¿Por qué digo esto? Porque en el mundo real te vas a topar con muchas personas vendiendo propiedades que no son tuyas o que no cuentan con el derecho de propiedad regularizado y pueden ser dueños de hecho, pero no de derecho.

Ahora te preguntarás cómo puedes averiguarlo. Es muy simple:



con el certificado del Registro Público de la Propiedad que mencioné antes, cuyo costo es muy económico comparado con lo que te ayudará. En ese documento se indica quién es el dueño actual del inmueble. Una vez sabiendo quién es el propietario legal, busca hacer el trato sólo con él o ella, porque esta es la persona que, al final, tiene que transmitir su

derecho de propiedad. Nadie más, ni su cónyuge, ni su agente vendedor, ni sus hijos, ni porque se encuentre fuera de la ciudad y dejó a alguien encargado... No, el dinero debes entregarlo únicamente al propietario.

La única opción que puede ser viable es que el propietario haya entregado un poder con facultades de dominio ante notario, hacia esa otra persona. Y aun así, sería necesario analizar dicho poder.

Como lo he comentado en diversas ocasiones, una operación inmobiliaria conlleva un proceso de compraventa, no es algo que se realiza el mismo día en que decidiste comprar, es necesario

entrar en un proceso hasta llegar a la notaría pública a firmar las escrituras. Así mismo, es importante poner por escrito los acuerdos, los términos y las condiciones de la negociación en un contrato, realizando un apartado monetario para demostrar y, a la vez, exigir un compromiso serio por las dos partes, que en el caso del vendedor se refiere a que no seguirá promoviendo el inmueble en el tiempo pactado hasta llegar a la notaría para cerrar la venta definitiva.

La finalidad de este detalle es que tengas la tranquilidad y confianza de que nadie te va a ganar ese inmueble o que el precio de venta cambiará de forma arbitraria. Y, por cierto, dentro de dichos acuerdos descritos en el contrato, deben establecerse, entre otras cosas, los accesorios que contiene el inmueble, qué procederá si el vendedor no cumple con la venta, etc.

Otro punto importante es que, antes de firmar la escritura y pagar el precio total, te sugiero que le solicites al notario que mande una inscripción preventiva al Registro Público de la Propiedad. Este trámite es una especie de candado con la cual el propietario sólo puede venderte a ti dentro de los próximos 30 días. Así, el vendedor ya no podrá venderle a otra persona la misma propiedad ante la notaría. Y, como ves, se trata de una protección para el comprador, es decir, para ti, y te aseguro que te puede evitar muchos dolores de cabeza.

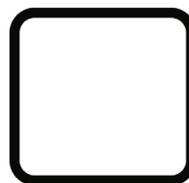
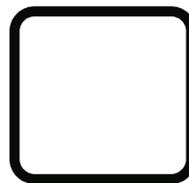
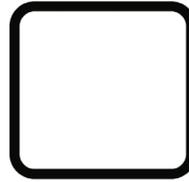
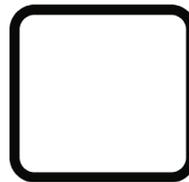
Paso #6

DOCUMENTOS QUE NECESITAS PARA FIRMAR EN NOTARIA

Estos son los documentos que tú, como comprador, requieres para formalizar el contrato:

- Constancia de situación fiscal (la expide el SAT)
- Identificación oficial
- CURP
- Cuenta de banco (donde procede el dinero con el que se compra)
- Acta de nacimiento

Por último, ten la seguridad de que, siguiendo estos consejos, la adquisición de tu nuevo hogar seguirá un proceso seguro, confiable y tranquilo.



¿Quién es Carlos Rodiles?

Una breve semblanza sobre mí

Mi nombre es Carlos Rodiles, asesor y consultor de Bienes Raíces. Me gradué de derecho en 2002 por la UABC. Durante 15 años ejercí en más de 3000 litigios para recuperar los préstamos no pagados o las propiedades de los deudores y recuperé más de dos mil millones de pesos en bienes y préstamos. Trabajé siempre como abogado de inversionistas y empresas tales como Urbi e Infonavit, a quienes les recuperé más de dos mil propiedades.

En todo ese tiempo fui testigo de cómo muchas personas y familias perdieron su dinero y su patrimonio por estar mal asesoradas cuando compraron su propiedad. Fue en 2016 que me di cuenta de que toda mi experiencia aportaba poco valor a las personas desde la posición en la que me encontraba. Tiempo después me tocó ver cómo en tan solo tres meses el cáncer se llevó a mi socio junto con todos sus conocimientos y experiencias en los negocios inmobiliarios, sin haber alcanzado a aportar valor a los que más lo necesitaban.

Es por ello que decidí utilizar mi conocimiento y experiencia desde una posición en la cual pudiera aportar más valor a la

sociedad. Y aquí estoy.

Ahora puedo nombrarme autor del Libro de los Bienes Raíces en México (México, 2020) y creador de un canal de bienes raíces con más de 30,000 suscriptores en Youtube (<https://www.youtube.com/channel/UCJs9bMuE9jqNGwkjy9shpug>). Mi misión es transformar positivamente a la sociedad, promoviendo buenos valores como la honestidad, el servicio, el crecimiento constante, la prosperidad y la responsabilidad, entre muchos otros, a través del ejercicio de los bienes raíces.



CARLOS RODILES
AUTOR

APRENDE
CÓMO
**COMPRAR,
VENDER O
RENTAR**
DE FORMA
SEGURA

available at
amazon