

The background of the top half of the image is a dark grey field filled with numerous white and light grey silhouettes of houses and buildings of various shapes and sizes. Some of these silhouettes have glowing white outlines, making them stand out. In the lower right portion of this section, a human hand is visible, with the index finger pointing towards one of the glowing house icons.

# CÓMO COMPRAR CASA (PROCEDIMIENTO CON ANESTESIA)

AUTOR: ALEJANDRO ABEIJÓN



# 1 CÓMO COMPRAR CASA

La primera línea de cualquier concepto que uno quiera explicar, es la más difícil, y en este caso no es la excepción, sobretodo porque no pretendo hacer un manual o curso donde se quede dormido en la página 10 y acabe arrumbado en algún estante, sino que pretendí hacer una guía simple de los temas medulares que usted debe observar al momento de comprar una vivienda, sea ésta en pre-venta o de segundo uso, vacacional o simplemente como inversión.





## INTRODUCCIÓN

La idea es hacer de este ejercicio, algo que nos ayude a ambos, a mí, de alguna forma, para organizar un montón de conceptos e ideas que conviven en mi cerebro, y que esta catarsis sirva para que usted aprenda algunos conceptos e ideas que le serán útiles si piensa comprar su primera casa o piensa invertir en cualquier bien raíz.

También es una nueva lectura de un libro que escribí en el pasado, allá por el 2010, al que le sobraban algunas cosas y le faltaban otras (seguramente a la distancia este libro tenga los mismos defectos), pero asumo que con los años me he vuelto más práctico y más conciso, así que espero que lo que vuelque en

estas páginas sea más útil y sea algo más fácil de leer, y sobretodo, de digerir, aunque aquel libro que escribí en el pasado en este momento se encuentra en fase de actualización y pronto volveré a parirlo en una nueva reedición que trate a fondo otro tema poco conocido en el mercado mexicano de los bienes raíces, el flipping, pero esa es otra historia que le contaré en nuestra siguiente cita.

Ahora vamos a poner en blanco y negro lo que usted necesita saber para comprar su casa.

Alejandro Abeijón

# ¿SU CASA ES O NO ES UNA INVERSIÓN INMOBILIARIA?

Sé que después de leer el título de este tema usted tendrá ganas de aventar el libro por la ventana (le recuerdo que es un libro digital, por lo que si lo tira perderá más que el simple libro), pero esa es la pura verdad, su casa, en principio, no es una inversión inmobiliaria. Es parte de su patrimonio, es su refugio, su palacio, su posesión más preciada, su hogar o lo que quiera que signifique para usted, pero, no es una inversión.

Realmente como inversión no es algo que le va a generar ingresos durante todo el tiempo que la utilice para albergar a su familia, todo lo contrario, tendrá una enormidad de gastos que deberá pagar con su propio dinero, el mantenimiento, la pintura, el cambio de los pisos, la plomería, la remodelación de la cocina y los baños, y la lista sigue, y sigue.

¿Ha visto alguna vez esos ejercicios comparativos donde la finalidad es determinar si es mejor comprar algo o rentarlo?. Existen varios formatos gratuitos que usted puede descargar de la web, y le aseguro que es realmente interesante tomarse el tiempo para hacerlo porque el resultado le puede llegar a asombrar.

Entonces, ¿por qué es importante comprar nuestro hogar si en realidad es factible que termine gastando más y no generando un sólo centavo por concepto de rentas?.

Existen dos explicaciones que, en mi opinión son la respuesta a este asunto. La primera, es una cuestión cultural. En Nueva York, por ejem-

plo, sólo el 19% de las viviendas está habitada por sus dueños, en cambio, en México, aproximadamente el 65% de las propiedades residenciales existentes son habitadas por sus propietarios, lo cual es un porcentaje muy alto comparado con esa y tantas otras capitales, como por ejemplo Berlín. Y lo que es más asombroso aún es que el 91% de todas las propiedades existentes en el país se encuentran totalmente pagadas y libres de hipoteca.

En México, y en general en toda Latinoamérica, es muy importante tener nuestra casa, la morada donde vamos a criar a nuestros hijos, y donde vamos a pasar hasta el último de nuestros días.

Cómo puede ver es algo que queremos hacer en parte por crianza, porque siempre hemos oído que debemos tener nuestro refugio, y que mientras no tenga pagado hasta el último centavo de los tabiques con que haya sido construida, no estará tranquilo.

El segundo aspecto tiene mucho que ver con la misma visión que todos tenemos de nuestra casa, donde de forma consciente o inconsciente, no consideramos nuestra casa como una inversión inmobiliaria. No soy sicólogo, ni tampoco sociólogo, pero algo que podemos ver en números, fríos e insensibles números, es que la mayoría de la gente que compra su casa ya no realiza ningún cambio, solamente se dedica a mantenerla y vivir hasta el último de sus días allí, sin embargo, en otros países con una raíz cultural totalmente distinta a la latinoamericana, las familias

cambian de vivienda varias veces durante su vida, por ejemplo, un norteamericano promedio cambia su casa cada 4 años, y nosotros, los latinos, lo que cambiamos cada 4 años es el auto, y eso si es que nos fueron bien las cosas, pero nuestra casa una vez que la hemos comprado y pagado se quedará con nosotros hasta el fin, como una especie de reflejo del apego que tenemos a las cosas materiales que las vemos como un fin en si mismo, en lugar de verlas como un medio para obtener alguna rentabilidad o crecimiento de nuestro patrimonio.

Mencionaba el caso del norteamericano promedio porque hasta donde sé es el más radical en ese aspecto y me permite demostrar esta teoría donde los latinos no vemos a nuestra casa como una inversión sino como algo que debemos tener porque así debe ser, porque tenemos que "tener un techo para toda la vida", y me imagino que más de una vez oyó esa frase en su vida, ¿no?

Un gran amigo, Fernando Soto-Hay, que es el especialista en créditos hipotecarios que me asesora y siempre me ha asesorado en ese tema, me hizo un ejercicio muy interesante que él le hace a todos sus clientes para demostrarle que si saben utilizar el crédito a su favor y consideran como una inversión la compra de su casa o departamento, con el simple hecho de vender su propiedad cada 8 años, capitalizar la plusvalía obtenida en su vivienda y la capitalización de su hipoteca, podrían tener una propiedad de mucho mayor valor que quienes compran una vivienda, pagan la hipoteca hasta la última mensualidad y allí se quedan hasta el final de sus días.

Quédese con esa idea en la cabeza porque es la semilla que le va a permitir cambiar la óptica

que tiene sobre su casa y comenzará a verla como una verdadera inversión, pero eso sólo ocurrirá siempre y cuando cambie su percepción sobre este asunto, aprenda algunas cosas útiles y las ponga en práctica.

En definitiva, depende si es o no una inversión inmobiliaria su casa, su hogar, por la forma en que usted la vea. Si usted considera que es algo que debe tener y por haberla comprado y pagado ya cumplió con esa tarea, o si la ve como una oportunidad de incrementar su patrimonio sin esforzarse demasiado, mediante el asesoramiento de expertos y por supuesto, saber algunas cosas que le darán más a ganar que a perder.

# LO QUE NECESITA PARA COMPRAR BIEN

Si usted quiere hacer la inversión más importante de su vida sin el asesoramiento de expertos en cada una de las áreas fundamentales de su negocio, ya perdió la partida.

Suena dramático pero es la verdad. Muchas personas, claro que no me refiero a usted, creen que invertir en asesoramiento es un gasto inútil y nada más alejado de la realidad.

La gente que sabe invertir tiene asesores confiables en cada una de las materias importantes, y los que no, lo hacen por las suyas, sin tener un claro y profundo conocimiento del mercado y usualmente se ahorran unos pesos y pierden miles, y lo peor de todo, es que ni siquiera saben que muchos de esos asesores ¡no le van a costar ni siquiera un centavo!

No creo, aunque no los conozco personalmente, que Carlos Slim sea un experto en telefonía fija y celular, telecomunicaciones, bancos, bolsas de valores, legislación de todos los mercados donde actúa, bienes raíces, recursos humanos, y tantas otras cosas más que debería saber si quisiera actuar "por las suyas" en todos los negocios donde tiene metida la nariz.

Tal vez mi querido lector usted piense que como estamos hablando del hombre más rico del mundo, o que se encuentra entre el número 1 y 3 según como le fue el año anterior, se puede dar el lujo de tener un ejército de asesores, y que no es lo mismo comprar una casa o hacer una inver-

sión inmobiliaria que manejar un holding de empresas. Usted se equivoca.

No importa si la inversión es de un millón o un billón de pesos, dólares o rupias, lo importante es que usted la haga con el deseo y la visión de que sea un negocio lo más rentable posible, no desaprovechando oportunidades de obtener una ganancia mayor por haber dejado pasar una oportunidad, o simplemente, por comprar o invertir bien.

Sé que también estará pensando que si usted está comprando una casa para vivir, el factor negocio es importante pero más lo es el factor emocional, y sobretodo, la opinión de su esposa. Si bien tiene razón y lo veremos a detalle en otro apartado de este libro, cuando se trata de comprar un inmueble si usted tiene el asesoramiento de los expertos correctos, aún en el caso de que lo que quiera no sea lo más barato, ni la mejor oportunidad que pudo conseguir, igualmente hará un mejor negocio que si lo hace sin el asesoramiento adecuado.

Es más, si usted fuera un experto en alguna de esas materias y decidiera hacerlo por su cuenta sería un grave error. Recuerdo que cuando estudiaba mi carrera de Abogacía, un profesor me enseñó una frase que viene como anillo al dedo para este caso: "No existe mayor tonto que quien es su propio abogado". Una dura realidad, pero totalmente cierta.

Si yo busco una casa para mí, no haría personalmente la búsqueda sino que comisiono a una persona de mi confianza para que lo haga, y yo sólo veo el resultado de las muchas horas de trabajo que implica una búsqueda de propiedades en un mar de información.

Si yo quisiera contratar un crédito hipotecario tampoco andaría de banco en banco para comparar las diferentes opciones, así como tampoco me sentaría a redactar un contrato durante horas y exponerme a cometer errores u omisiones que me pusieran en situación de desventaja si algo sale mal, ¡y eso que soy abogado!

El asesoramiento muchas veces ni siquiera cuesta, y en el caso de los servicios que deben ser pagados por adelantado en lugar de los que son devengados en forma de una comisión pagada por alguien más, usualmente el vendedor, cuando el negocio se concreta, son baratos comparado con lo que usted puede perder por la falta de éste.

Ahora veamos que clase de asesores necesita imperiosamente para poder hacer la mejor compra o inversión inmobiliaria.





## ¿PERSONAL SHOPPER O AGENTE INMOBILIARIO?

Existe una diferencia sustancial entre un personal shopper y un agente inmobiliario. Un agente inmobiliario trabaja, principalmente, reuniendo en su cartera la mayor cantidad de propiedades posibles ya que eso le garantiza que teniendo esas propiedades quienes estén buscando un inmueble con las características de alguna de las que tiene en su portafolio, llegue a él y realice la venta.

El problema para el comprador es que como también aprendí en mi época de estudiante, no se puede ser juez y parte, y un agente inmobiliario representa al propietario del inmueble que tiene a la venta.

En cambio, un personal shopper Inmobiliario representa al comprador, él no tiene ningún interés que cuidar más que el de su cliente, quien anda en busca de comprar su casa o hacer una inversión inmobiliaria.

Sé que tal vez no haya oído hablar hasta este momento de esta nueva figura del personal shopper inmobiliario, y eso es porque es un servicio novedoso en México y en el resto del mundo, pero está creciendo a pasos agigantados por los beneficios que ofre-

ce para el comprador o inversionista inmobiliario.

Ahora, ¿cuáles son los beneficios concretos que ofrece un personal shopper?:

- No representa a ningún propietario, ni tiene propiedades en cartera que quiera vender antes de que se acabe la exclusividad que le otorgó el dueño de dicho inmueble
- Trabaja buscando propiedades que reúnan las características precisas de lo que usted está buscando, ahorrándole tiempo, dinero y frustración
- Posee relaciones comerciales con agentes inmobiliarios y desarrolladores que le permiten acceder a una creciente base de opciones de propiedades, que a veces, no se encuentran aún en el mercado
- Usted sólo trata con un solo profesional (su personal shopper) en lugar de estar en contacto con cuanto agente inmobiliario tenga la representación de las propiedades que son de su interés
- Negocia por usted obteniendo las mejores condiciones de compra posibles, ya que sólo lo representa a usted y no al propietario del inmueble de su interés
- Lo asesora en las condiciones del mercado y todos los trámites de negociación relativos a la compra de esa propiedad, hasta que la operación se concrete
- Y lo mejor de todo, es que a usted no le cuesta un centavo porque sus honorarios son pagados mediante la coparticipación de la comisión que le paga el vendedor de

la propiedad a su agente inmobiliario, práctica que es usual en este negocio

Ahora, usted también se preguntará si un agente inmobiliario puede ser su personal shopper. Si bien no existe ninguna ley que lo prohíba, la realidad es que, como ya dije antes que ahora, no se puede ser juez y parte.

La filosofía de trabajo de un agente inmobiliario se centra en vender propiedades y su servicio al cliente está enfocado en satisfacer a quienes venden o sea a los propietarios actuales de esos inmuebles, en cambio, la filosofía de trabajo de un personal shopper es exactamente la otra cara de la misma moneda, él trabaja pura y exclusivamente para compradores como usted, satisfaciendo las necesidades específicas que los compradores tienen, asesorándolos para que obtengan los mayores beneficios en cada operación y brindando un servicio de excelencia a quienes hasta el día de hoy andaban solos por la vida, buscando las opciones de compra y tratando de negociar las mejores condiciones en cada operación.

Y nomás como salvedad, esto aplica para las compras de viviendas de segundo uso, preventas, renta de oficinas o locales comerciales, o si quiere comprar una casa de fin de semana, porque le aseguro que quien venda o rente tiene a alguien que le cuida las espaldas y que trata de brindarle todo el asesoramiento y servicio que busca, sin importar si es un particular o un desarrollador inmobiliario.

Todos los servicios se han vuelto más sofisticados y ha cambiado la óptica del mercado. Antes quien dictaba las normas era el propietario o desarrollador, el productor del bien a la venta y eso era fruto de los resabios de la era industrial, aho-

ra, el mercado se centra en intangibles, en servicios, por ello, los mismos se han especializado y se han volcado a atender en primer lugar al consumidor, y ello a cambiado las reglas del juego.

Hoy los compradores elevan o bajan a una empresa y sus productos con pasmosa facilidad, hoy las comunicaciones permiten que usted pueda invertir en bienes raíces en cualquier lugar del mundo sin tener que viajar más que a visitar la propiedad antes de firmar el contrato, hoy un comprador tiene mayor poder que nunca y necesita un asesoramiento especializado en sus necesidades y que vele por sus intereses.

Encontrar la propiedad adecuada, tener información de primera mano sobre el mercado inmobiliario donde usted piensa comprar esa propiedad, tener la experiencia suficiente para negociar adecuadamente todos los aspectos de la compra, alguien experimentado que le acompañe durante todo el proceso revisando los documentos que verifiquen, en principio, que esa compra es segura, en resumen, tener un asesor profesional que cuide sus intereses como si fueran propios es fundamental cuando va a hacer una inversión tan importante, y encima de todo, que no le cueste, es casi, casi, increíble.

En nuestra página web, [listacero.com](http://listacero.com) usted puede saber más sobre lo que un Personal Shopper hace para que su compra sea más rentable.

# EL ASESOR EN CRÉDITOS HIPOTECARIOS

Existen dos temas importantes en torno a la importancia de tener un asesor en créditos hipotecarios que lo guíe en el camino de compra de su casa o de alguna inversión inmobiliaria.

El primer asunto de importancia, es que si usted se conforma con que el ejecutivo de "su banco" le ofrezca un crédito hipotecario, lo más probable es que termine "embarcándose" por quince años con un crédito que tal vez no fue la mejor opción, ya que el ejecutivo de "su banco" sólo le recomendará los productos financieros que esa institución financiera posee, y lo mismo le pasará en cualquier banco que visite para analizar las opciones de créditos hipotecarios que ofrecen. Al fin y al cabo son muy parecidos en filosofía de trabajo a los agentes inmobiliarios, ya que tienen un jefe con un producto al que deben responder y deben cumplir metas u objetivos preestablecidos.

En cambio, un asesor en créditos hipotecarios, funge, de igual forma que el personal shopper, como un asesor que ve por los intereses de sus clientes. Él analiza las opciones que existen en el mercado y las necesidades de financiamiento que usted tiene, ofreciéndole las opciones más adecuadas para sus intereses, evitando así que usted pierda su tiempo peregrinando de banco en banco, que se pierda ante tantas estrategias de marketing usadas por las instituciones financieras para que usted se convenza de que "ese" crédito es el mejor, el de la tasa más baja, el de menos enganche, etcétera.

Déjeme decirle que en materia de créditos hipotecarios no son sólo esos los argumentos importantes a considerar. No se fije tanto en lo que dicen los grandes carteles que exhiben en cada sucursal, sino en la letra chiquita de los contratos, esa que no nos gusta leer pero que es tan importante.

No estoy diciendo que los bancos mientan sino que la verdad a medias es de por sí confusa, y si usted no tiene la información completa difícilmente pueda comparar adecuadamente las diferentes opciones que se ofrecen en el mercado.

Esto sin contar que usted deberá, no sólo hacer todo el trabajo de análisis sino también buscar en cuanto banco u otras instituciones financieras encuentre para tener la mayor cantidad de opciones a la mano antes de decidir por cual crédito hipotecario se va a inclinar la balanza de su interés.

Todo esto se lo puede ahorrar contratando los servicios de un asesor de créditos hipotecarios, ya que él siempre estará al tanto de las opciones más convenientes del mercado, conoce perfectamente como hacer que su compra o inversión sea más rentable equilibrando la parte de deuda e inversión que debe hacer, lo llevará de la mano con los trámites que debe realizar, y lo mejor de todo, no le costará un centavo de honorarios ya que será el banco que le otorgue el crédito quien pague los honorarios de este asesor.

Creo que ya ha podido darse cuenta de que no necesita desembolsar ninguna cantidad de dinero para tener el asesoramiento profesional en dos de las áreas más importantes en la compra de cualquier propiedad, la búsqueda, análisis y negociación del inmueble, que lo hace el personal shopper, y el asesoramiento en materia de financiamiento, que lo hace el asesor en créditos hipotecarios.

También existe una segunda razón de peso para que usted contrate un asesor hipotecario si va a comprar su casa o va a realizar una inversión en bienes raíces, ésta es, maximizar el retorno de la inversión. Si usted tiene todo el dinero y paga de contado el precio de la propiedad, está dejando de usar una valiosa herramienta que le permitiría incrementar el rendimiento.

Al usar financiamiento, y sólo si éste ha sido bien seleccionado, usted verá, sobre todo en las propiedades que son compradas como inversión y que generan rentas, que habrá hecho un mejor negocio usando esta importante herramienta. En el caso de que usted compre su casa, también es importante que utilice el financiamiento por las razones que detalladamente le explicará su asesor en financiamiento hipotecario, ya que bien utilizado, el crédito es un importante recurso para maximizar el retorno de esa inversión, que aunque en estricto sentido no lo es, usted debe tomarla desde ese punto de vista si quiere hacer una buena compra.

¡No nos olvidemos del Notario!

Obviamente, y seguramente usted ya sabrá eso, necesita tener un Notario de confianza, alguien que certifique la legalidad de la titularidad del propietario actual del bien raíz que quiere usted comprar.

Y como en el caso del personal shopper y el asesor de créditos hipotecarios, éste profesional también lo debe representar a usted, por ello, usted debe escogerlo por la confianza que tenga en él y la experiencia, aunque en este caso, será usted quien deba pagar sus honorarios, pero además no es un servicio del que pueda prescindir y no existe ninguno que no cobre por su labor, sino presénteme al suyo y con todo gusto me vuelvo su leal cliente.



## ¿EN PREVENTA O DE SEGUNDO USO?

Existen muchísimas razones para escoger una u otro tipo de propiedad, pero como se trata de resaltar los pros y contras de cada uno de ellos, así como los diferentes puntos importantes a considerar para comprar una propiedad bajo una u otra modalidad vamos a realizar un análisis, de lo que por experiencia, son los temas medulares que debemos observar al comprar cada una de ellas.

Por qué comprar en preventa?

Fundamentalmente, comprando en preventa obtenemos dos beneficios importantes: Una propiedad nueva que cuenta con servi-

cios y amenidades que difícilmente encontraremos en proyectos de cierta antigüedad, y también, tendremos cierto plazo importante para pagar el porcentaje inicial del valor de la propiedad que todos conocemos como "enganche".

En realidad, lo más importante desde mi punto de vista es el valor agregado que podemos obtener al comprar una propiedad nueva, ya que las amenidades con que puede contar o no una propiedad es algo que usualmente son argumentos de venta que cada vez tienen menos impacto ya que cualquier proyecto de nivel residencial y residencial plus, cuenta con ellos.

Usted, mi querido lector, verá que cambian las amenidades de un proyecto a otro pero, en esencia es lo mismo. Podrá usted tener carril de nada o alberca, cancha de tenis o paddle, ludoteca, salón de adultos o minicine, pero en realidad hablamos de espacios que usan los desarrolladores inmobiliarios para hacer más atractivo su proyecto y distinguirlo de la competencia, aunque difícilmente lo logran, ya que hoy en día todos cuentan con algún tipo de oferta de ese tipo. Sean unos u otros, la realidad es que al poco tiempo de vivir en esos proyectos, se da uno cuenta de que son muy poco utilizados por sus habitantes, a excepción del salón de eventos, que siempre cuenta con una importante fila de pacientes vecinos esperando para festejar cualquier hito en sus vidas, llámese cumpleaños, graduaciones, dentición del bebé o los 90 años de la abuela, pero el gimnasio, la alberca y tantas otras actividades deportivas sólo serán el cementerio de un montón de aparatos que juntarán más polvo que adeptos.

Lo que sí es de destacar es que estos proyectos cuentan con mejores controles de acceso y se-

guridad que los que fueron desarrollados en una época donde la paranoia generada por la inseguridad generalizada en la que vivimos no había invadido nuestro quehacer cotidiano, por lo que si busca un espacio seguro, en ellos se sentirá más cómodo y tranquilo.

Hablando de comodidad, uno de los puntos fuertes de este tipo de proyectos, es que encontrará en ellos espacios más adecuados para nuestro estilo de vida actual. Los gustos han cambiado y los espacios también. No sé si usted recuerda los closets de antaño, supongo que sí, pero en ellos no cabe ni la cuarta parte de la ropa que cada uno de los miembros de la familia tiene hoy en día, lo mismo sucede con ambientes tan importantes como la cocina, la cual se ha vuelto más funcional, con una enorme cantidad de armarios para guardar cuanto aparato tenemos y pocas veces usamos.

Otro elemento es la privacidad. Antes una familia entera sobrevivía con uno o dos baños, pero ahora buscamos propiedades donde, de preferencia, cada miembro de la familia tenga su propio baño incorporado a la recámara o que sea compartido por la menor cantidad de habitantes de la casa. Hasta el baño de la recámara principal debe tener, preferentemente, dos lavabos para que la pareja conviva ordenadamente.

Si bien encontramos una serie de beneficios sustanciales en una propiedad nueva, como tal vez usted se haya dado cuenta aún no me he adentrado en el tema de cómo comprar en preventa en sí, sino que sólo me he referido solamente al tipo de propiedades que podemos encontrar en el mercado desde hace unos 10 años.

Pero antes de entrar en el estricto análisis de lo que significa comprar en preventa y cuales son

los temas importantes que debe considerar al hacerlo, vamos a tocar uno de los temas medulares en el mercado inmobiliario, la ubicación.

En realidad, las grandes ciudades tiene sus mejores ubicaciones ocupadas desde hace muchos años y sólo mediante la adecuación de los usos de suelo o dicho en otras palabras, lo que la autoridad permite construir en determinado terreno, vemos que ciertos espacios se transforman y pueden ofrecer proyectos en preventa que cuentan con las ventajas enumeradas, sin embargo, existen muchos otros espacios en las ciudades que aún no entran en esa etapa de renovación, usualmente por la desatención de las autoridades, ya que una vez que las condiciones están dadas, los desarrolladores inmobiliarios, quienes siempre están ávidos de oportunidades, comienzan a desarrollar proyectos y cambian la fisonomía de esa zona, ofreciendo nuevas propuestas.

El problema es que las autoridades siempre van más lento, mucho más lento que los empresarios, y por ello, vemos que podemos encontrar nuevos proyectos en zonas más alejadas de la ciudad, por un lado, porque no han hallado la forma de fomentar la concentración del desarrollo inmobiliario renovando, con el debido respeto a la cultura arquitectónica de cada lugar, las zonas centrales de las ciudades, fomentando que el desarrollo nuevo se vaya a la periferia en busca de mayor altura o precios más bajos del valor de la tierra.

Esto se traduce en que si usted quiere vivir en una zona tradicional de su ciudad, seguramente encontrará muchas menos opciones de proyectos en preventa que si lo hace en una zona nueva, donde el desarrollo es de por si nuevo y la

competencia por captar a los potenciales clientes beneficiará a quienes busquen vivienda allí, por las opciones a su disposición y la feroz batalla por el mercado.

Ahora bien, habiendo pasado esta necesaria introducción, vamos a ver las ventajas y desventajas de comprar en preventa, así como los puntos importantes a tener en cuenta al realizar este tipo de operaciones.

Una ventaja importante es que si usted llega en buen momento encontrará una importante cantidad de opciones de las cuales escoger. Vista, orientación, altura, cerca de o lejos de, en cambio, en las propiedades de segundo uso, usted sólo encontrará lo que esté a la venta, o sea, "lo que ve es lo que hay".

Existe en algunos casos la opción de personalización de su casa o departamento en ciertos proyectos en preventa que ofrecen diferentes paquetes o tipos de acabados, dependiendo de lo que usted esté dispuesto a gastar, también en algunos casos, sobretudo en las propiedades del segmento premium, ofrecen los departamentos y casas en obra negra, o sea, sin nada, sólo el espacio vacío para que usted contrate al arquitecto de su preferencia para que diseñe íntegramente los espacios de su nueva casa, en cambio otros, ofrecen una opción intermedia conocida como "obra blanca" donde usted tendrá que colocar los acabados en las paredes, puertas y pisos de su nueva casa.

Usted decida, listo para usar o terminado a su gusto, lo que si deberá tener en cuenta es el costo extra y los tiempos que demandará realizar la obra en el caso de las propiedades que necesitan de su intervención antes de poder ser habitadas.



Algo a favor de los nuevos proyectos son los estacionamientos, los cuales, de acuerdo a la normativa vigente y a las exigencias del mercado, contará con cajones de estacionamiento suficientes, además de que, en la mayoría de los proyectos nuevos, podrá comprar cajones adicionales si así lo desea, además de tener cajones de visita para que sus invitados puedan estacionar con comodidad siempre y cuando éstos estén libres, ya que no son tal cantidad como para que en cualquier ocasión encuentren espacios disponibles para su uso.

Y ahora viene lo bueno, lo que debe analizar antes de poner un centavo en la compra de su nueva casa o departamento.

Para quien compra un bien raíz en preventa el mayor negocio es comprar apenas sale al mercado, o mejor aún, antes de que la preventa de esa propiedad salga al mercado en general y sea usted de los felices invitados a participar en la lista de "Friends & Family" o también conocida como "Lista Cero". ¿Por qué? Por la sencilla razón de que a medida que se vayan vendiendo unidades y sea actualizada la lista de precios, éstos irán incrementándose. Esta estrategia comercial es sumamente usual entre los desarrolladores inmobiliarios, ya que de ese modo van apreciando el valor de las unidades que restan por vender y, también, entregan cierta utilidad a quienes compraron antes.

En realidad es lo que llamamos comúnmente "plusvalía" y está en relación directa con la velocidad con que se vendan las unidades o lo que en la jerga inmobiliaria denominamos "absorción". Para ser más claro, cuanto más rápido se vendan las unidades, más frecuentemente se hará la actualización de la lista de precios.

Todo desarrollador que se precie de serlo antes de colocar una sola piedra en el terreno, es más, antes de comprarlo, hace un análisis del mercado para determinar cuantas unidades puede vender al mes y a que precio, eso, comparado con los costos que involucra realizar el proyecto y la compra de la tierra, además de muchos otros gastos e inversiones necesarias, le dirá si ese proyecto es un buen negocio o no, y además, determinará en cuanto tiempo, a que precio mínimo y que precio máximo podría vender, entonces, esos dos factores, absorción y precio, determinarán cuantas unidades podrá vender a cada precio y cuantas actualizaciones sufrirán sus listas.

Es muy simple, empieza a vender al menor precio posible de acuerdo al producto que va a entregar y al mercado, y conforme se despierta el interés del público por ese proyecto y las ventas suben, se va actualizando la lista para llegar, con el beneplácito de la Divina Providencia, al precio máximo que el estudio y plan de negocios arrojó al momento de analizar el proyecto.

La primera lista que sale al público es la Lista 0, y luego irán sufriendo actualizaciones y veremos que están ya en la Lista 1, 2, 3, y así sucesivamente, por eso el nombre de mi empresa, Lista Cero, ¡ya que sólo buscamos excelentes opciones de inversión para nuestros clientes!

Ahora, ¡la pregunta del millón! Comprar en un proyecto en preventa ya maduro, o sea que se encuentre en alguna lista que sea más cercana al 10 que al 0, es buen negocio? Y como en todo o casi todo en la vida, la respuesta adecuada es: Depende.

Depende de varios factores. Cuando usted compra cuando no existe nada en el terreno y sólo a

través de atractivos renders e imágenes de estilo de vida se imaginó como sería su casa o departamento nuevo, realmente está confiando en que eso es lo que va a recibir, y esa valentía financiera que le permitió colocar el dinero en manos de un extraño con la esperanza de que recibirá lo que vio en las fotos del brochure, merece un premio, y ese premio, es haber obtenido una buena utilidad, por lo menos en papel, ya que aún no tiene la propiedad en sus manos pero todo indica que pagó menos de lo que vale actualmente.

Sin embargo, si usted analiza la "plusvalía" generada por esa propiedad aún en preventa y le deduce la inflación y calcula el valor presente de ese dinero, seguramente no será tan apantallante la diferencia, pero a su favor también tendrá la certidumbre de una construcción avanzada y una fecha próxima de entrega, pudiendo así programar mejor su inversión y el crédito hipotecario en el caso de que fuera a utilizar ese instrumento de financiamiento.

En contra tendrá que sólo podrá financiar el enganche en menos tiempo, por lo que los pagos puedan ser más grandes ya que tendrá menos mensualidades a su disposición, pero del mismo modo, a favor tendrá que puede conseguir llevar un porcentaje más alto del precio de compra al crédito hipotecario en lugar de pagarlo con sus recursos, si la operación de compra es bien negociada.

También en los proyectos que ya se han terminado y se encuentran para entrega inmediata, usted, mi querido lector, puede comprar a un precio muy conveniente, ya que el desarrollo inmobiliario es un negocio financiero que exige que el proyecto se termine de comercializar en el me-

nor tiempo posible o por lo menos en los tiempos establecidos en el plan de negocios del desarrollador para que pueda pagar el crédito usado por éste para la construcción del proyecto, así como para enfocar los recursos financieros y humanos en los nuevos proyectos que tenga en cartera, evitando también tener que pagar el impuesto predial y el mantenimiento de esas unidades. Así que aunque ya se encuentre construido y entregado cualquier proyecto, usted puede encontrar muy buenas oportunidades de compra e inversión.

También, y sólo para completar la idea que estamos esbozando, encontrará en estos proyectos de entrega inmediata, algunas unidades que son de los inversionistas iniciales y que desean recuperar la inversión realizada, y otras que pertenecen a las empresas proveedoras del desarrollador que participaron en la construcción, ya que es usual que estas empresas tengan que dejar un porcentaje del valor de su contrato como fondo de garantía hasta que su participación en la obra sea aprobada, y que ese fondo se intercambie por unidades en dicho proyecto, las cuales, obviamente, quieren vender cuanto antes para obtener la utilidad correspondiente a las labores realizadas.

Siguiendo con los puntos que debe analizar al momento de comprar en preventa, habiendo concluido someramente, porque es un tema que da para escribir una enciclopedia, el asunto del precio y los tiempos adecuados para comprar en preventa, vamos a analizar otros temas fundamentales para que usted pueda comprar bien, después de todo, esa es la especialidad de nuestra empresa, Lista Cero.

Lo más importante, y por eso es que la gente compra en preventa cuando no existe nada más que unas bonitas imágenes de como quedará el proyecto terminado, es la reputación del desarrollador.

Si usted quiere comprar en preventa debe saber quien está detrás del proyecto y que cosas ha hecho en el pasado, sobretodo, si la propiedad que usted piensa comprar se encuentra en un proyecto de grandes dimensiones, ya que es más factible que sufran contratiempos que demoren la terminación del mismo, aunque también pasa en pequeños proyectos en menor medida o con un menor impacto, ya que no es lo mismo tener que entregar 5 que 100 departamentos.

Los desarrolladores que llevan muchos años en el mercado han sabido sortear crisis nacionales e internacionales, subas en el tipo de cambio y en las materias primas, gobiernos con diferentes credos y políticas de vivienda, falta de financiamiento, y muchas otras batallas más, así que si siguen en la trinchera quiere decir que han sabido hacer las cosas bien. También debe ver cuales otros proyectos han desarrollado con los años, ya que muchas veces, son ellos quien han construido el edificio donde usted trabaja, o donde vive su compadre, o aquel que tanto le gusta cuando pasa todos los días camino a su trabajo.

Debe verificar ese punto antes que nada porque, aunque no quiere decir que las nuevas empresas no hagan las cosas bien, usualmente, todo desarrollador comienza haciendo pequeños proyectos y conforme va adquiriendo credibilidad irá desarrollando proyectos más ambiciosos, pero, sean proyectos chicos o grandes, usted tendrá una buena idea de con que nivel de

calidad recibirá lo que hoy esta comprando en preventa viendo lo que ya han entregado en el pasado.

En las preventas una de las cosas que más espanta a los clientes es la demora en la entrega. Existen leyendas urbanas y casos reales que así lo demuestran, ya que difícilmente una fecha de entrega de un proyecto en preventa se cumpla.

Esto no es un tema que sea total responsabilidad de los desarrolladores, usualmente existen muchos factores, sobre todo si se ha hecho el trabajo previo de análisis de los antecedentes del desarrollador y ha verificado que es serio y responsable, entre ellos podemos citar clausuras de parte de la autoridad por un sinfín de causas, retrasos en la obra derivados de múltiples razones, entre ellas, complicaciones en la construcción, falta de la entrega de los recursos de parte de los bancos, extensión de la época de lluvias, y cuanta cosa se le ocurra.

Ya sé que usted me dirá que no es responsable de esos contratiempos y que quiere su vivienda en la fecha que dice el contrato, pues déjeme decirle que usualmente todos los contratos tienen una prórroga de 6 meses de la fecha de entrega de cada unidad, sin embargo, si se venciera esa prórroga y aún no le entregan la casa o departamento de sus sueños, entonces le llamarán o mejor usted hágalo, para firmar un adendum con la nueva fecha de entrega. Si bien sé que eso es una grave complicación para quien compra su vivienda y quiere habitarla cuanto antes o debe hacerlo en determinada fecha, también puede ser algo benéfico para usted, ya que usualmente le ofrecerán algún beneficio adicional, dependiendo de lo hábil que sea para nego-

ciar "el intercambio" para que extienda el plazo de entrega.

Sigamos hilando cada vez más fino y veamos ciertos temas muy importantes para la seguridad de la operación que piensa realizar.

El contrato que usted vaya a firmar con el desarrollador regulará toda la operación durante el tiempo que demande la construcción y entrega de su unidad, por ello es muy importante que analice adecuadamente cada una de las cláusulas para que no vaya a meterse en camisa de once varas solito.

Aunque ya vimos el tema de la fecha de entrega, uno de los puntos importantes que debe revisar son las causas de rescisión de dicho contrato, ya que si alguna de las partes incurre en alguna de las causales de rescisión previstas en el instrumento, el vínculo jurídico puede rescindirse y la parte culpable de la rescisión tendrá que hacer frente a ciertas penalidades previstas en el.

Es común que se establezca que si por su culpa o por su propia voluntad decide rescindir el contrato, sufra una penalidad pecuniaria, o sea, reciba menos dinero del que efectivamente entregó durante el lapso que estuvo pagando puntualmente sus mensualidades. Pero lo mismo debe exigir para el desarrollador, ya que volviendo al caso de que incumpla en la fecha de entrega por ejemplo, usted pueda rescindir el contrato por dicha causal, y en consecuencia, reciba el dinero que haya entregado más una penalidad que puede ser pactada como intereses anuales.

Otra cuestión importante que debe incluir el contrato y que pocos compradores revisan, es que el contrato es personal, por lo que si usted quiere al momento de escriturar la unidad hacerlo a

nombre de una persona distinta de la que suscribió el contrato de compra venta, debe incluir una cláusula que lo permita expresamente, sino, legalmente el desarrollador se puede negar y usted nada podrá hacer al respecto.

Hablando de escrituración, ni sueñe con que la pueda hacer con su Notario de confianza, ya que, sobretodo en los proyectos de muchas unidades, el desarrollador le entrega al Notario de su elección un expediente maestro que contiene todos los antecedentes y que es la pieza fundamental que permite que cada unidad se escriba a su legítimo propietario.

Ese expediente es enorme ya que contiene todos los antecedentes del predio, la manifestación de construcción, los contratos suscritos con cada cliente, el régimen de condominio, y muchísimos documentos oficiales más que no viene al caso enumerar aquí. Para su tranquilidad le digo que aunque vaya con su Notario de toda la vida no le va a salir mucho más barato que con el que escoja el desarrollador, ya que el mayor porcentaje del monto que usted le pagará al Notario es por concepto de tasas y contribuciones, y no por concepto de honorarios por su labor. Pero aunque así no fuera, es casi imposible que usted pueda llevarle semejante expediente a su Notario, así que no pierda el tiempo negociando ese punto porque no va a llegar a buen puerto.

Todos los contratos de unidades vendidas en pre-venta tienen una cláusula que permite una cierta diferencia en el metraje de las unidades, esto es por una causa lógica, ya que si al momento de construir existe una variación por alguna razón constructiva, de cimentación o de la conceptualización del proyecto, sería muy engorroso que volvieran a solicitar el consentimiento

de cada uno de los compradores y entonces, desde el inicio, colocan una cláusula donde usted se compromete a pagar los metros cuadrados en exceso. En realidad esto aplica si usted compró una unidad de cierto metraje, supongamos un departamento de 1 recámara de 80 m<sup>2</sup> y al final ese departamento termina midiendo un 5% más que es lo que usualmente colocan como cobertura en los contratos para este tema. Sin embargo, si su departamento se transformó por otras razones en un departamento de 3 recámaras y 160 m<sup>2</sup> (Y no crea que no ha sucedido, en lo personal lo he visto en algunas ocasiones), usted tendrá la opción de ser reubicado o de rescindir el contrato.

Existen muchas cosas más que usted debe revisar de un contrato tan importante para su vida, por eso, en Lista Cero nos ocupamos de verificar cada detalle para que usted pueda comprar con total tranquilidad y seguridad, evitando problemas futuros. Como siempre le decimos a nuestros clientes: "Cúrese en salud".

Para terminar de aburrirlo con cuestiones legales, es necesario que listemos los documentos más importantes que se deben verificar antes de que usted dé el anticipo o enganche por su nuevo hogar (en preventa) y firme el contrato respectivo, luego de lo cual sólo podrá rescindirlo en caso de incumplimiento de su contraparte o so pena de tener usted que pagar por su decisión, y en ambos casos no es nada fácil de hacer, así que mejor sea precavido y haga las cosas como se debe desde el inicio para no lamentarse después.

Entre los documentos que es necesario anexar al contrato es un plano de su departamento o casa, también un anexo que especifique los acaba-

dos y enseres que serán entregados con su unidad, así como en las áreas comunes, ya que la frase "área para gimnasio" no significa un gimnasio equipado y listo para usar para que usted se transforme en una escultural figura, sino sólo un espacio donde usted y todos los demás copropietarios deberán obligatoriamente entregar una cuota complementaria para equiparlo a su gusto. Estos puntos cuando uno está comprando su casa son muy importantes sobretodo para no sentirse defraudado o engañado cuando ha sido algo que uno voluntariamente aceptó al momento de firmar el contrato.

También debe pedir que le enseñen la manifestación de construcción del proyecto, lo que dicho en otras palabras significa la autorización de la autoridad competente para construirlo, sin embargo, los grandes desarrolladores y los pequeños también, son un poco reacios a tener esa documentación a la vista de todos, cosa que no debería ser así pero en la realidad así es, por lo que debe verificar que el contrato contenga, usualmente en la parte de las declaraciones, la mención expresa de que el desarrollador cuenta con la manifestación de construcción correspondiente, así usted estará cubierto en caso de cualquier eventualidad que impida la conclusión de ese proyecto.

Por último, necesita verificar que quien firma ese contrato tiene poder suficiente para hacerlo, o sea que es apoderado de la empresa que se obliga a entregar la propiedad que usted está comprando, ya que aunque quien a todas luces funge como representante de la empresa y ésta lo consiente obliga a la empresa, es mejor actuar como se debe y verificar que quien firma ese contrato es la persona que tiene autoridad para hacerlo.

Aunque ya dije en el párrafo anterior que era la conclusión de este tema, es importante explicar un asunto adicional de sumo interés para usted, que es quien recibe y administra el dinero que usted está pagando por su nueva casa.

Existen dos formas usuales, aunque puede haber otras, en como estructurar un proyecto desde el punto de vista legal, una es a través de la constitución de una sociedad mercantil que será liquidada al finalizar y entregar el proyecto, una vez que se cumplan los plazos legales de garantía sobre vicios redhibitorios (defectos que pueden aparecer durante el lapso de un año contado a partir de que le fue entregada la vivienda a usted). La otra es a través de un fideicomiso.

Como supongo que ha de saber como funciona una sociedad mercantil y sino existen muchas formas de empaparse sobre su funcionamiento, me voy a dedicar a darle una breve pincelada de información sobre el tema de los fideicomisos. Un fideicomiso es una figura jurídica que establece a través de un contrato todas las obligaciones y derechos de las partes y que es administrado por un banco, donde además existe una cuenta que concentra todos los recursos que ingresan al proyecto y en virtud de dicho contrato de fideicomiso, serán aplicados para la realización y construcción del proyecto que regula. En este instrumento existen tres partes en la operación, el desarrollador del proyecto, usted que compra la unidad y el banco, quien administra los recursos que ingresan a la cuenta de ese fideicomiso. La ventaja de esta figura es que el desarrollador no podrá usar discrecionalmente el dinero que los clientes vayan depositando en ella, ya que el contrato de fideicomiso regula a través de procedimientos establecidos en él, la forma en que serán pagados cada una de las

inversiones que demande su construcción, o sea, existe una de las partes (el banco) que verifica que cada pago cumpla con la legalidad preestablecida en el contrato. De forma muy rudimentaria y práctica le acabó de explicar como funciona un fideicomiso, sin embargo, tiene una enorme cantidad de beneficios, entre ellos fiscales, por lo que si usted quiere saber más al respecto existe bastante bibliografía especializada o seguramente tiene algún familiar, amigo o conocido que pueda expandir sus horizontes.

Ahora que ya sabe cuales son los puntos importantes que debe analizar y cuidar cuando compra en preventa, vamos a ver los que de algún modo deben ser cuidados al momento de comprar una propiedad de segundo uso, para finalmente analizar el tema de la negociación ya que son muy similares los pasos a seguir, con ciertas salvedades.

# LA VIVIENDA DE SEGUNDO USO

En la compra de una vivienda de segundo uso existen varios temas importantes que usted debe cuidar, empezando por la búsqueda de la propiedad.

Ese tema, al parecer muy sencillo, puede transformarse en una verdadera pesadilla. Usted se preguntará que puede tener de complicado buscar una propiedad en una zona determinada, y mi respuesta es, ¡inténtelo!

Para empezar deberá pasar largas horas buscando en internet, anuncios clasificados, y peinando la zona, ya que no todas las propiedades se listan o publican en los mismos medios, de hecho hay mucha gente que no desea contratar un agente inmobiliario para vender su propiedad y prefiere hacerlo por sí mismo, y hasta se vanaglorian poniendo en el cartel frente a su casa “trato directo”, así que esas propiedades no aparecerán en los sitios usuales donde usted buscaría, es más, hay gente que no usa la web como usted o como yo, por ende jamás colocaría un aviso en ese medio.

Tampoco usted debe tener, porque no tiene necesidad de hacerlo hasta el momento que empiece a buscar casa, contacto con una red de agentes inmobiliarios de probada experiencia y que tengan propiedades en la zona de su interés, lo que también es sumamente útil cuando uno debe buscar una propiedad.

Por último, seguramente jamás se ha puesto a pensar cuanto tiempo deberá invertir en contac-

tar a cada uno de los agentes inmobiliarios que tenga una propiedad que le pueda interesar, luego recabar y analizar la información de cada propiedad, obtener información de mercado que le permita verificar si el precio de venta es el adecuado, y varias cosas más que encontrará en el camino, como por ejemplo, tener que tratar con una decena de agentes inmobiliarios, como mínimo, al hacer todo este trabajo previo, y aún no ha visto ni una sola propiedad!

En Lista Cero, como somos el personal shopper inmobiliario de personas como usted, nos ocupamos de todas esas tareas y contamos con extensas redes de agentes inmobiliarios que nos permiten ofrecer propiedades en las principales ciudades del mundo. Buscamos, analizamos y seleccionamos las propiedades adecuadas a sus necesidades, negociando las mejores condiciones de compra, sin costo alguno para usted. Para más información, visite [listacero.com](http://listacero.com) y agende una cita con nosotros.

Volviendo al tema de la compra de una propiedad de segundo uso, le quiero decir que en este caso usted sí podrá escoger el Notario de su elección, pero lo demás, sólo podrá escoger entre lo que hay en el mercado en ese momento, y es importante actuar con la diligencia necesaria para que las buenas oportunidades no pasen bajo sus narices y usted no se dé cuenta.

El mercado de viviendas de segundo uso es muy dinámico, y como siempre sucede en todos

los órdenes de la vida, las buenas oportunidades pasan rápidamente ante nosotros.

Si usted quiere comprar alguna propiedad en pre-venta y le gustaba el piso 15, tal vez si se tarda un poco en decidir ya no lo encuentre pero pueda comprar el mismo departamento unos pisos arriba o abajo del que le gustaba y perdió mientras tomaba la decisión.

En cambio, una propiedad de segundo uso es única en el mercado y si esa propiedad está bien ubicada, bien conservada y tiene un precio adecuado, seguro se vende rápidamente y no será posible encontrar otra igual. En muchas ocasiones los mismos agentes inmobiliarios venden ese tipo de propiedades aún antes de haberlas anunciado, sea a través de su red de contactos y clientes, o por habérsela ofrecido a la red de agentes con los que trabaja usualmente, o porque algún otro agente o Lista Cero le ha enviado una búsqueda que tienen en proceso.

Ese es un punto importante que debe considerar al momento de empezar a buscar una propiedad de segundo uso. Debe estar listo para tomar una decisión y actuar antes de que lo que le gustó y reúne las características que anda buscando se vaya con otra persona. Para ello es necesario actuar con celeridad y además, tener un profundo conocimiento del mercado o el asesoramiento integral que requiere este tipo de operaciones.

Supongamos que ya pasó por toda la etapa inicial del proceso que describí anteriormente y llegó el momento de visitar las propiedades que en el papel reúnen las características adecuadas y tienen un precio acorde al mercado. ¡Ahí viene lo bueno! Ya que seguramente se encontrará con una serie de sorpresas y asuntos que atender antes de hacer cualquier oferta.

Para empezar, en México no somos muy afectos a preparar las casas para la venta, por lo que, viendo el lado amable, usted estará viendo muchas cosas que no le gusten pero también verá la realidad de las cosas y deberá en muchos casos hacer un ejercicio de imaginación importante para decidir si esa propiedad podría verse, con dinero y trabajo, como usted lo desea.

También existe el caso de quienes con materiales de baja calidad y mal gusto, dicen orgullosamente que han "renovado" la propiedad. Eso es peor aún, ya que si usted no es bastante experto en determinar el valor de la inversión que realizaron, podría pensar que está haciendo una buena compra cuando en realidad lo están timando, ya que por invertir unos pocos pesos en esa renovación pretenden cobrar muchos miles de más.

Y esa es una parte importante de la negociación, saber cuanto deberá invertir en una propiedad de segundo uso una vez que la haya comprado.

Supongamos que usted adquirió la propiedad sin haber hecho un presupuesto para saber cuánto tiempo y dinero deberá invertir en su renovación o adecuación, y luego la situación se sale de control, se le acaban los fondos y el tiempo para terminar la obra y debe mudarse sin que haya podido concluirla.

Usualmente cuando alguien empieza una renovación le pone lo mejor que su cartera puede pagar ya que será su hogar, y ¿quién no quiere lo mejor? Eso no está mal, pero si no podemos reprimir nuestros impulsos es mejor ser organizados, ya que debería atender un par de cosas, la primera es determinar de que forma puede invertir mejor sus recursos y la otra, que trabajos son menos complicados de hacer cuando uno ya es-



tá viviendo en la propiedad. No es lo mismo renovar el baño que cambiar el color de las paredes, así que si quiere pasar por este proceso indemne, haga un plan de trabajo previendo que si se le acaba el dinero y deberá esperar para terminar los arreglos, haga los más gravosos y molestos antes de habitar la propiedad y los menos, después. En Lista Cero podemos asesorarlo al respecto.

Una vez seleccionada la propiedad de su interés, comienza un proceso de negociación y a la par, el análisis de la documentación que acredite que lo que está comprando es una propiedad y no un problema.

En México los Registros Públicos de la Propiedad son una verdadera calamidad, principalmente el del Distrito Federal. Allí encontrará información dispersa, la cual no está digitalizada en su totalidad, expedientes perdidos, folios cambiados y escrituras roídas por las ratas (no estoy exagerando en lo más mínimo) hacen que si su Notario de confianza no verifica que esa propiedad no tiene ningún problema registral o de dominio, usted no puede comprometerse a comprarla o entregar dinero a cuenta. Hice referencia al dominio de la propiedad porque lo que primordialmente tiene usted que verificar es que quien se ostenta como dueño sea realmente tal, ya que existe, en muchos casos, problemas sucesorios, pleitos familiares y algunos vivales hasta en las mejores familias que debe evitar a toda costa.

Hagamos ahora a una breve reseña de los pasos a seguir en la negociación de una propiedad para su compra, tanto en preventa como de segundo uso.

Le aclaro que como los magos, en Lista Cero le mostramos la magia pero no le enseñamos el truco, así que no espere en esta parte más que una serie de recomendaciones muy útiles pero no un compendio de nuestra experiencia de más de 10 años en el mercado, negociando para nuestros clientes, ya que este no es un "Manual de hágalo usted mismo", sino un compendio de información valiosa que usted debe conocer si piensa comprar una propiedad para vivir o como inversión, sin embargo, usted puede tener nuestros servicios gratuitamente y haremos lo que mejor sabemos hacer, comprar bien para cada uno de nuestros clientes.

Lo primero será negociar el precio y las condiciones de compra, forma de pago, y demás temas atinentes a la adquisición de la propiedad, para ello, usted tendría que haber hecho un análisis profundo del inmueble incluyendo las condiciones particulares de ésta, costos paramétricos de renovación y un plan de trabajo, así como la situación del mercado en ese lugar y tiempo, para determinar un precio a ofertar adecuado y justo, y determinar si usted se encuentra ante una verdadera "ganga" o si es una propiedad que vale lo que piden.

Obviamente, existen dos formas de determinar esos factores, la primera es "a ojo de buen cubero" la cual es muy usada y poco efectiva, la otra, la que si funciona, es haciendo un profundo análisis comparativo de cada propiedad que sea de su interés y estructurar un portafolio comparativo de propiedades para determinar con hechos comprobables cuál es la mejor inversión. Demás esta decir que en Lista Cero usamos la segunda opción y esa información es la que le entregamos a nuestros clientes.

Regresando al tema, luego de la negociación, deberá elaborar una oferta por escrito para que en ella se puntualicen todos los aspectos de la operación. Por supuesto este documento tiene valor legal y debe ser redactado con un profundo conocimiento de la legislación vigente ya que si por error u omisión alguna situación no deseada se presentara y no fue contemplada en la oferta, usted quedará a merced de la decisión de un juez para dirimir el conflicto de acuerdo a su criterio y a lo que pueda acreditar usted a su favor.

Usualmente con la oferta los agentes inmobiliarios solicitan una suma de dinero para ser entregada al propietario como muestra de seriedad de la misma, la cual jamás podrá ser en efectivo y sólo recomiendo que la entregue mediante un cheque que debe estar indicado en la misma oferta como entregado "en garantía" ya que si por alguna razón existe algún problema con la propiedad y la operación no se concreta por causas imputables al vendedor, usted querrá recuperar esa suma íntegra.

Ese cheque, sólo podrá ser cobrado una vez que su Notario haya recibido la constancia de inscripción del aviso preventivo y la libertad de gravámen en el Registro Público de la Propiedad. Nunca acceda a dar dinero sino tiene el visto bueno de su Notario en relación a este punto.

En el caso de las preventas funciona de manera diferente, ya que usted deberá entregar un cheque o constancia de traspaso de una determinada suma una vez que su oferta haya sido aceptada, la cual es reembolsable durante determinado lapso de tiempo (usualmente, y si es así, pida que lo pongan expresamente en el oferta) en caso de que usted se retracte de la operación. Es-

ta suma se entrega con la finalidad de reservar la unidad que le interesa y "bloquearla" en la lista de precios mientras se realiza el contrato de compraventa.

El siguiente paso es la negociación y firma del contrato de compraventa. En muchos casos en la compra de la una propiedad de segundo uso ese paso erróneamente se obvia y prefieren escriturar directamente, siempre que ésta se pueda realizar rápidamente, pero como el Registro de la Propiedad es una calamidad en casi todos los Estados, es usual que los procesos de escrituración se retrasen aún cuando no exista ningún problema con el inmueble, por lo que es prudente que se firme y se pague la cantidad estipulada en la negociación como anticipo de la misma.

En el caso de propiedades compradas en pre-venta, la firma del contrato de compraventa es ineludible, ya que usualmente pasarán muchos meses o hasta años durante los cuales ése será el único documento que acredite que usted ha comprado determinada unidad en un proyecto, y los derechos y obligaciones de ambas partes. Usualmente ese proceso en el caso de las preventas es rápido, tomando como tiempo promedio una semana, ya que son formatos en los que sólo deben incluir sus datos, pero aunque es un formato preestablecido, el mismo no puede ser firmado sin que reciba un minucioso escrutinio para verificar que no existan cláusulas que atenten contra sus intereses.

Lo demás es una cuestión de mero trámite, ya que su Notario, en el caso de las propiedades de segundo uso, le dirá cuando se deben presentar a firmar la escritura traslativa de dominio y mientras tanto, deberán cumplimentarse cier-

tos trámites que nadie mejor que su propio Notario para informarle adecuadamente. En el caso de las preventas, también usted recibirá una invitación por escrito o email, donde le avisan sobre la fecha de escrituración con suficiente antelación, con la finalidad de que pueda tomar los recaudos correspondientes.

# FINANCIAMIENTO

El proceso de financiamiento es usualmente también complejo y largo, por lo que le recomiendo que en el caso de una propiedad de segundo uso verifique con antelación a la búsqueda, su capacidad crediticia y que tiene la preaprobación del crédito, incluyendo el monto al que puede acceder, sin perjuicio de que deberá cumplir los datos específicos sobre la propiedad una vez que haya encontrado la que le guste, sin embargo le aclaro que en el caso de que usted vaya a utilizar algún financiamiento hipotecario, deberá utilizar los servicios de algunos de los Notarios autorizados por la institución financiera que le otorgue el crédito, el cual lo podrá seleccionar de un listado que le entregarán para esos fines, así que si su Notario de siempre no está en la lista, escoja de los que allí se encuentran porque no hay forma de que pueda negociar ese punto con el banco, así que no pierda su tiempo en ello.

En el caso de que usted piense comprar en pre-venta y cubrir el saldo final del precio a la escrituración mediante un crédito hipotecario, es importante que además de verificar desde el inicio que cuenta con la posibilidad de obtenerlo en el plazo y por el monto que necesita, deberá mantener su buen historial crediticio durante el lapso que transcurra desde que pagó el enganche de la propiedad hasta que tenga que hacer uso del crédito al escriturarla, ya que aunque se lo hayan preautorizado sin problemas y hasta con felicitaciones hace un año, el día que quiera ejercerlo harán una nueva investigación de su estatus

crediticio y si éste no está tan blanco y pulcro como antaño, es seguro que lo rechazarán, por lo que debe tener cuidado de mantener su historial intachable durante ese período de tiempo.

Y aunque ya se lo dije no sobra repetirlo, contrate un asesor hipotecario en lugar de andar peregrinando de banco en banco para ver que crédito lo convence más, o sólo ver la opción que le presentó el banco donde usted maneja su cuenta, porque se sorprendería de las diferencias que puede hallar de un crédito al otro, y si usted no es experto sólo habrá sucumbido al marketing en lugar de dejarse llevar por la experiencia y análisis profundo de las opciones actuales, las cuales, cambian constantemente.

# ANÁLISIS DEL PRECIO DE UNA PROPIEDAD

Como dije antes que ahora, no pienso mostrarle como saco el conejo del sombrero, sin embargo, existen varias consideraciones en torno a la negociación del precio de una propiedad que usted debe tener en cuenta antes de salir de compras sino desea hacerlo de la mano de un personal shopper de Lista Cero.

Para poder determinar si una propiedad vale lo que piden por ella, sea en preventa o en segundo uso, usted debe conocer el mercado. Usted no puede ir a la guerra sin fusil y pretender negociar sin tener un profundo conocimiento derivado del análisis de las condiciones del mercado, la evolución de los precios en determinada zona y aprender a comparar adecuadamente las propiedades.

No puede comparar peras con manzanas, y aunque lo hemos oído muchas veces seguimos cometiendo los mismos errores. No todos los proyectos son iguales ni tendrán el mismo valor en el tiempo. Eso es lo que tenemos que ver al comparar peras con manzanas. Y aprender a separar peras de manzanas parece fácil pero no lo es y por ello, puede estar pagando por una propiedad que valdrá mucho menos en el tiempo que lo que valdrá otra similar porque reúne ciertas características que la hacen única en su tipo.

Usualmente los compradores se limitan a dividir el precio final de la propiedad por los metros cuadrados de la unidad de su interés y así obtener el precio por metro cuadrado, para luego compararlo con las demás opciones en análisis.

Ese es sólo uno de los aspectos a considerar, es sólo uno de los argumentos que determinará que la propiedad se encuentra dentro de los rangos de mercado. Sin embargo, es la que mayores confusiones genera en cualquier comprador y la base de la comparación de peras con manzanas.

El precio por metro cuadrado de un departamento o casa no es una medida que debe considerarse aisladamente. Usted no está comprando algo que pueda tener por metros cuadrados, sino tal vez con sólo unos 30 o 40 metros le alcanzaría y podría llevarse sólo eso, más unos 3 o 4 metros adicionales para su mascota para que cada quien tenga su espacio. Usted no lo puede hacer y jamás se le ocurriría pedirlo de ese modo porque sabe perfectamente que no obtendría ninguna respuesta coherente.

Usted estará comprando una unidad, un bien que reúne ciertas características únicas, y como tal debe ser considerado para evaluarlo correctamente.

Voy a tratar de ser lo más claro posible para que vea, tanto en preventa como en propiedades de segundo uso, cuales son ciertos elementos que le darán un panorama más certero sobre su compra.

Supongamos que usted visita un proyecto en preventa que ha sido diseñado por un afamado despacho de arquitectos, que cuenta con el respaldo de un desarrollador que ha realizado y en-

tregado muy buenas obras durante muchos años, también el diseño de interiores ha sido realizado por otro afamado despacho, la calidad de las marcas del catálogo de acabados de las unidades y de las áreas comunes es reconocida, y las áreas comunes estarán equipadas con muebles de firma y equipo de marcas premium.

Ahora camina apenas unos 100 metros y encuentra otro proyecto que ha sido diseñado por un arquitecto desconocido que obtuvo el proyecto porque es familiar del desarrollador quien cuenta con poca experiencia y no quiere gastar un centavo en contratar a un diseñador de interiores, pero ha consultado a su abogado que es un verdadero experto en lingüística y descubrió que colocando en el contrato la frase "espacio para..." lo exime de tener que gastar una pequeña fortuna en equipar las áreas comunes que ofrece en el proyecto. También ha encontrado un excelente proveedor que imita a bajo costo los muebles de diseñador que le costarían bastante más de lo que pagará por ellos, y aunque no ha visto ninguno terminado, el tipo tiene cara de buena gente y seguro le va a entregar un mobiliario que ni el propio diseñador se daría cuenta que es una copia de su creación. Claro, los precios son un poco más bajos en este segundo supuesto porque no es necesario bajarlos más si, como he oído mil veces, "la zona aguanta".

¿Después de leer este burdo ejemplo cree que verdaderamente usted estaría comparando adecuadamente ambos proyectos sin evaluar el valor y peso que debe tener en su decisión cada uno de los puntos señalados? Supongo que ha de pensar que no sería buen negocio invertir en el proyecto más barato sólo por considerar el precio por metro cuadrado, ¿verdad? Sin embargo, aunque absurdo el ejemplo, es una versión

imaginaria de varios ejemplos reales, que ocurren con más frecuencia de lo que usted creería.

Existen algunos listos que aprovechan el auge de determinada zona para, beneficiándose del impulso generado por otros, llegar al mercado con una propuesta de poco valor y calidad, para ganar más gastando poco, no de la forma correcta que es eficientar el uso de los recursos, sino en demérito de la calidad.

Así que no piense sólo en metros cuadrados cuando vaya a comparar opciones, ya que como decía mi abuela, lo barato sale caro.

# LO QUE ESCONDE EL CARTEL DE "TRATO DIRECTO"

Voy a hacer una breve reflexión, muy personal, sobre las personas que orgullosamente exhiben en la ventana de su casa el cartel que reza “trato directo” como si eso fuera una ventaja para cualquier potencial comprador. En mi opinión después de tantos años en el mercado inmobiliario, prefiero no tratar con los propietarios que pretenden vender su propiedad directamente.

El “trato directo” esconde una serie de problemas que seguramente usted deseará no vivir en carne propia. Voy a explicar a detalle lo que se oculta usualmente detrás de esa simple frase.

El tema principal es que usted, si desea hacer la labor de búsqueda personalmente en lugar de a través de su personal shopper, encontrará que la propiedad que exhibe ese cartel indefectiblemente está sobrevaluada.

El propietario de ese inmueble ha valuado su propiedad de forma subjetiva, a través de diversos parámetros que nada tiene que ver con el valor real de la propiedad, por ejemplo, el valor afectivo que tiene para él.

No creo en absolutos, pero mi experiencia demuestra que lo que he dicho hasta ahora y lo que viene a continuación es solo un breve reflejo de la realidad.

Siguiendo con este anecdótico perfil de la persona que vende por sí misma su propiedad, tengo que decirle a usted que lo mejor empezará cuando usted tenga la osadía de llamar al teléfono que aparece en el bendito cartel.

No sé si usted ha tenido que negociar con alguien que a pesar de su ignorancia sobre el tema pretende tener la razón aunque no tenga un solo argumento comprobable que pueda esgrimir en defensa de su postura.

Tal vez usted piense que no está mal que el propietario de un inmueble quiera ahorrarse la comisión de venta que le costaría contratar a un agente inmobiliario profesional y capacitado. ¡Tiene razón! El problema es que usted hubiera agradecido que esa persona no quisiera ahorrarse ese dinero y tuviera un interlocutor que permitiera que la negociación avanzara porque conoce el verdadero valor de esa propiedad por haberla valuado adecuadamente, sobre bases concretas.

He oído en más de una ocasión decir a estas personas que prefieren vender por propia mano su propiedad, que tuvieron un agente inmobiliario y que no pudo venderla. La realidad es que si un agente inmobiliario tiene una propiedad en venta y dicha propiedad tiene un precio adecuado que refleje lo que efectivamente vale ese inmueble, difícilmente no la venda durante el plazo que dure la exclusiva de venta que le otorgó el propietario.

Cuando he ahondado por curiosidad en ese tema con estas personas, siempre he descubierto que recibieron ofertas lógicas por esa propiedad y algunas que llegaban casi al precio injustificado que pedía por ella, y eso era motivo para subir un poco más el precio pensando que otro

inexperto comprador tocaría a su puerta en poco tiempo. Lo peor de todo es que algunas veces sucede, un inexperto comprador llega a su puerta y logra vender esa propiedad sobrevalorada o le sirve para usar esa oferta como trampolín para subir el precio un poco más.

En lo personal, prefiero tratar con agentes inmobiliarios profesionales, que representen adecuadamente los intereses de su cliente, el propietario, así como yo represento los de mis clientes, los compradores. Agregué ex profeso la palabra “profesionales” porque también en este mercado existe mucha gente que sin tener los conocimientos básicos que la profesión exige, salen a vender propiedades y a competir sin ningún respaldo más que la osadía y algunas amistades que “por ayudar” les permiten representar sus propiedades e intereses.

Vender y comprar son las dos caras de la misma moneda, las dos facetas de la misma transacción, por ello, quien vende debe tener un buen agente inmobiliario que cuide sus intereses y quien compra también, debe tener un profesional que vele por él, y para eso ahora, mi querido lector, usted tiene a Lista Cero, su personal shopper inmobiliario.





Desde diciembre del 2008, Alejandro Abeijón es Socio Fundador y Director General de Living, compañía dedicada al asesoramiento comercial para proyectos inmobiliarios, y en el 2013 crea Lista Cero, un espacio enfocado en los compradores de bienes raíces.

Durante su carrera profesional ha colaborado en la creación del sistema de propiedad fraccional para los proyectos Pueblito Escondido y Aldea Thai, condohoteles en Playa del Carmen, proyecto conceptual de las áreas comerciales del Parque Metropolitano de Toluca, para el Gobierno del Estado de México, proyecto conceptual de la renovación del Parque de Convivencia Infantil Juan Sabines, en Tuxtla Gutiérrez, Chiapas, un sistema de recuperación de espacios públicos a través de generar la sustentabilidad financiera de los mismos, propuesto al Gobierno Municipal de Ciudad Neza, Estado de México. También creó en México el sistema GIA's (Guarantee Income Assets) como estrategia comercial para propiedades en destinos vacacionales.

Fue ponente en las Jornadas de Desarrollo Urbano del Estado de México 2011 por invitación de la Secretaría de Desarrollo Urbano.

Anteriormente, Alejandro trabajó en GICSA, donde se desempeñó como Subdirector Comercial Residencial. En GICSA fue el responsable de la estrategia comercial internacional de la empresa, creando una red comercial internacional y un sistema online de atención que permitió extender la red comercial globalmente en sólo 3 meses. También fue el encargado de la creación del área de branding de la empresa seleccionando marcas para desarrollo inmobiliario, entre ellas Pininfarina y Luis Miguel, y habiendo negociado con Bulgari Hotels, Porsche Design, Armani Hotels, Polo Ralph Lauren, Fendi y Trump, entre otros. Creó el concepto "GICSA Shop" un canal de venta de todas las unidades de negocios en puntos estratégicos del país y el concepto de showroom reutilizable, como estrategia de reducción de costos en su área.

Anteriormente trabajó en GEO DF, desarrollando e implementando la estrategia de ventas de importantes proyectos residenciales, citando como ejemplo, Lomas del Pedregal, proyecto que al-

canzó niveles de venta sin igual en el sur de la Ciudad de México.

Columnista especializado en el mercado inmobiliario del suplemento Espacio en el periódico Excélsior, también ha participado como colaborador permanente en el programa de televisión Mundo Ejecutivo TV en el canal Proyecto 40.

Autor del libro "Invertir en Bienes Raíces en México", editado en USA en el año 2010 y próximamente en México.

Alejandro Abeijón es Licenciado en Derecho, y cuenta con postgrado en Derecho de la Radiodifusión y Telecomunicaciones, Derecho Administrativo, y Daños y Perjuicios. También cuenta con más de 15 diplomados y cursos enfocados al management, marketing, ventas, atención a clientes y liderazgo.

# COPYRIGHT

© 2013 - Alejandro Abeijón - Derechos Reservados

La presente obra es de distribución libre y gratuita. El contenido del mismo no podrá editarse o modificarse sin el consentimiento expreso y por escrito del autor de la obra. Cualquier cita o mención, extracto del contenido o publicación, deberá hacerse mediante mención expresa del título y autor de la obra.