

UNIVERSIDAD IBEROAMERICANA



**“EVALUACIÓN DE UN PROYECTO DE DESARROLLO INMOBILIARIO CONSISTENTE EN UN
EDIFICIO DE DEPARTAMENTOS DE TIPO MEDIO EN EL DISTRITO FEDERAL,
EMPLEANDO METODOLOGÍA DE PLAN DE NEGOCIOS”**

ESTUDIO DE CASO

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE

MAESTRO EN CONSTRUCCIÓN

P r e s e n t a

IGNACIO TANAKA MURAKAMI

Director: Mtro. Víctor Antonio López Rodríguez

Lectores: Mtro. Manuel del Moral Dávila

Mtro. Rómulo de Jesús Munguía Salazar

México, D. F.

2010

ÍNDICE

| | | |
|------------|---|-----------|
| 1. | INTRODUCCIÓN. | 4 |
| 2. | ESTUDIO DE LA PLAZA | 8 |
| 2.1 | ANTECEDENTES. | 8 |
| 2.2 | ANÁLISIS SOBRE EL MAYOR Y MEJOR USO. | 11 |
| 2.3 | LEGALMENTE PERMITIDO. | 11 |
| 2.4 | FÍSICAMENTE POSIBLE. | 12 |
| 2.5 | ECONÓMICAMENTE VIABLE. | 13 |
| 2.6 | CONCLUSIONES | 13 |
| 3. | FACTORES EXTERNOS | 14 |
| 3.1 | SITUACIÓN ECONÓMICA Y POLÍTICA DEL PAÍS. | 14 |
| 3.2 | SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO INMOBILIARIO EN MÉXICO Y FINANCIAMIENTO PARA LA VIVIENDA. | 14 |
| 3.3 | INFORMACIÓN POBLACIONAL, DE VIVIENDA Y DE CRÉDITOS HIPOTECARIOS | 18 |
| 3.4 | CONCLUSIONES | 20 |
| 4. | ESTUDIO DE MERCADO | 22 |
| 4.1 | UBICACIÓN DE OFERTA DE INMUEBLES | 22 |
| 4.2 | COMPARATIVA DE CARACTERÍSTICAS | 23 |
| 4.3 | ANÁLISIS DE LAS FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES Y AMENAZAS (F.O.D.A.) | 25 |
| 4.4 | CONCLUSIONES | 26 |

| | | |
|------------|--|-----------|
| 5. | DEFINICIÓN DEL PRODUCTO | 27 |
| 5.1 | ESTUDIO DE UBICACIÓN DEL TERRENO | 28 |
| 5.2 | ANÁLISIS DE USO DE SUELO Y FACTIBILIDADES | 33 |
| 5.3 | APLICACIÓN DE LA NORMA VIGENTE | 33 |
| 5.4 | DEFINICIÓN DE LAS CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO. | 35 |
| 5.5 | ANÁLISIS DEL PRECIO DE VENTA | 35 |
| 5.6 | PROYECTO ARQUITECTÓNICO | 37 |
| 5.7 | CONCLUSIONES | 43 |
| 6. | COMERCIALIZACIÓN | 44 |
| 6.1 | DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN | 45 |
| 6.2 | CONCLUSIONES | 50 |
| 7. | ESTUDIO DE FACTIBILIDAD ECONÓMICA DEL PROYECTO | 51 |
| 7.1 | ANÁLISIS DE PRECIO DE VENTA E INGRESOS TOTALES DEL PROYECTO | 51 |
| 7.2 | ANÁLISIS DE COSTOS DEL PROYECTO | 53 |
| 7.3 | RENTABILIDAD ESTÁTICA | 54 |
| 7.4 | RENTABILIDAD SOBRE LA INVERSIÓN | 55 |
| 7.5 | PLAN DE PAGOS | 56 |
| 7.6 | PROGRAMA DE VENTAS E INGRESOS | 57 |
| 7.7 | FLUJO DE EGRESOS | 58 |

| | | |
|------------|--|------------|
| 7.8 | CONCLUSIONES | 59 |
| 8. | FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO | 60 |
| 8.1 | FUENTES DE FINANCIAMIENTO | 60 |
| 8.2 | PROGRAMA DE FLUJO DE EFECTIVO PARA EL CÁLCULO DE LOS INDICADORES FINANCIEROS CON FINANCIAMIENTO (CON CRÉDITO PUENTE). | 64 |
| 8.3 | FIDEICOMISO | 65 |
| 8.4 | ASOCIACIÓN EN PARTICIPACIÓN. | 66 |
| 8.5 | CONCLUSIONES | 68 |
| 9. | IDENTIFICACIÓN DE FACTORES CRÍTICOS QUE PUEDAN INCIDIR EN LA VIABILIDAD DEL PROYECTO. | 69 |
| 9.1 | SENSIBILIDAD DE FACTORES CRÍTICOS. | 69 |
| 9.2 | RIESGO DEL PROYECTO | 70 |
| 9.3 | ANÁLISIS CUALITATIVO DEL RIESGO | 71 |
| 9.4 | ANÁLISIS CUANTITATIVO DEL RIESGO | 73 |
| 10. | CONCLUSIONES. | 79 |
| 11. | FIGURAS Y ANEXOS. | 81 |
| 12. | BIBLIOGRAFÍA. | 185 |

1. INTRODUCCIÓN.

El desarrollo económico de nuestro país no puede concebirse sin la evolución de la industria de la construcción y viceversa. Sólo así se puede entender la estrecha correlación entre ambos. Como es sabido, la industria de la construcción, ha experimentado períodos de bonanza cuando ha sido cobijada por la política económica del momento, como el de la etapa de 1940-1976, pero también ha sufrido los golpes de las crisis de 1982 - 1988 ó de 1995 - 1996, cuando el país tuvo que replantear sus esquemas de crecimiento y cuando experimentó los duros embates del proceso de globalización mundial.

Las consecuencias han sido graves y han afectado a uno de los derechos inherentes del ser humano, como lo es el empleo, pues se trata de una industria que demanda mucha mano de obra. Así, la crisis en la industria también ha detenido la creación de la infraestructura necesaria para el desarrollo del país.

La construcción se define internacionalmente como la combinación de materiales y servicios para la producción de bienes tangibles. Una de las características que la distingue de otras industrias es su planta móvil y su producto fijo, esto es distinto en cada caso, además es una importante proveedora de bienes de capital fijo, indispensables para el sano crecimiento de la economía.

Por tal razón, la industria de la construcción es uno de los sectores más importantes y dinámicos por su estrecha vinculación con la creación de infraestructura básica como puentes, carreteras, puertos, vías férreas, plantas generadoras de energía eléctrica, hidroeléctrica y termoeléctrica, así como sus correspondientes líneas de transmisión y distribución, presas, obras de irrigación, construcciones industriales y comerciales, instalaciones telefónicas, perforación de pozos, plantas petroquímicas e instalaciones de refinación, entre otras. Los factores anteriores hacen de la industria de la construcción el eje fundamental para el logro de objetivos económicos y sociales, así como el mejoramiento de las condiciones de vida de la sociedad.

Dentro del proceso global de la construcción, la Administración de Proyectos, es uno de los aspectos más importantes. Sin ella, hasta el proyecto mejor planeado corre el riesgo de fracasar; en cambio, un proyecto inadecuado puede salvarse del desastre, si a tiempo le aplican las eficaces técnicas y recursos de la Administración de Proyectos.

El Director del Proyecto asumirá la responsabilidad general de convertir los planos bidimensionales y las incontables páginas de los Documentos de Construcción, en una estructura tridimensional que albergará a los empleados y sus máquinas.

Aunque de orientación técnica; un excelente Director de Proyectos debe ser una persona muy hábil en los negocios, saber trabajar con otros y estar familiarizado con buenas prácticas de ingeniería.

En este “Estudio de Caso” me propongo identificar, definir, abordar, explicar y dilucidar las habilidades con las que es posible realizar una carrera exitosa en la industria de la construcción, incorporando la experiencia adquirida en la participación en proyectos del sector inmobiliario.

Hay un refrán que reza así: *"El hombre inteligente aprende de la experiencia personal, el sabio aprende de la experiencia ajena"*. Confío que este “Estudio de Caso” le servirá al lector para poner en práctica este proverbio.

PROPÓSITO DEL ESTUDIO DE CASO.

El propósito principal de este “Estudio de Caso” es mediante un caso real y específico, mostrar al lector la metodología que ayude a tomar una decisión certera, basada en diversos factores que intervienen en el éxito de los proyectos. Desarrollaremos un **PLAN DE NEGOCIOS**, es decir analizaremos el mercado y realizaremos una planeación estratégica del negocio, obteniendo el mayor rendimiento económico posible. Este debe ser capaz de guiar al Director del Proyecto a través de un laberinto de decisiones de negocios y alternativas para evitar “camino equivocados” y “callejones sin salida”.

El beneficio de un **PLAN DE NEGOCIOS** es que facilita la interpretación de las distintas circunstancias donde se van a desarrollar las actividades del proyecto. Teniendo en cuenta la complejidad y dinámica de los mercados actuales, ninguna empresa puede desarrollar un proyecto y competir, sin tener en cuenta las variables que intervienen y realizar un análisis integral para verificar si el emprendimiento es o no factible. Por otra parte es necesario señalar que siempre está presente en todo negocio el riesgo y la incertidumbre asociados con el éxito o fracaso del mismo (Capítulo 9).

Las razones por las que se debe realizar un **PLAN DE NEGOCIOS** son:

- Verificar que un proyecto sea viable desde el punto de vista económico y financiero antes de su realización.
- Establecer mecanismos de planeación del proyecto que permitan detectar y prevenir problemas antes de que ocurran, ahorrando tiempo y dinero.
- Determinar necesidades de recursos con anticipación.
- Conducir y buscar la forma más eficiente de poner en marcha un proyecto.
- Respalda la solicitud de crédito ante una entidad financiera.

No existe una forma fácil de determinar si un proyecto tendrá éxito. No hay solución mágica. Hay muchos factores que inciden en el éxito o fracaso de un proyecto. Existen algunos elementos que son claves y es necesario tomarlos en cuenta para que un desarrollo inmobiliario funcione y sea rentable:

- Es primordial que el **producto** satisfaga una o varias necesidades.
- La calidad y el precio deben ser los adecuados.
- Buscar ser líder en el mercado.
- Comprar los insumos y equipos a precios competitivos.
- Hacer las cosas mejor que la competencia.
- **Tener solvencia financiera.**
- **Estar en una buena ubicación.**
- Ofrecer un **producto** innovador.

No se debe olvidar que un **PLAN DE NEGOCIOS** es un valioso instrumento que sirve para reflexionar sobre los asuntos críticos de un proyecto, ayuda al Director de Proyectos a comunicarse con inversionistas, socios, empleados, etc. y se utiliza como un documento de consulta permanente para medir los avances de un proyecto.

El **PLAN DE NEGOCIOS** es una herramienta de Administración de Proyectos sujeta a una revisión permanente, porque la realidad donde actúa la empresa tiene la particularidad de ser por naturaleza dinámica y cambiante.

Teniendo como base que el objetivo del proyecto es la **“EVALUACIÓN DE UN PROYECTO DE DESARROLLO INMOBILIARIO CONSISTENTE EN UN EDIFICIO DE DEPARTAMENTOS DE TIPO MEDIO EN EL DISTRITO FEDERAL; EL CUAL DEBERÁ CONCLUIR SU VENTA EN 12 MESES A PARTIR DEL INICIO DE LA CONSTRUCCIÓN Y OBTENER UNA TASA INTERNA DE RETORNO MAYOR DEL 10% (TREMA)”**, para tal fin se realizarán las siguientes actividades:

- Análisis del Mercado (Capítulo 2, 3 y 4) lo que nos permitirá conocer el mercado al que vamos a ofrecer el producto, acercarnos al mismo para comprenderlo (Competencia) y luego desarrollar la estrategia para satisfacerlo (Cliente).
- Estudio del Producto (Capítulo 5) para determinar las características y beneficios que satisfagan las necesidades de los clientes potenciales y lograr con el proyecto diferenciarnos de la competencia.
- La Comercialización comprende el conjunto de actividades que se desarrollan con el propósito de facilitar la venta de un producto y convencer al cliente de que dicho producto es el que realmente va a satisfacer sus necesidades. (Capítulo 6).
- Estudio de Factibilidad Económica. Existe un componente fundamental y es el monto de dinero que se requiere para desarrollar el proyecto (Capítulo 7). Para ello es imprescindible tomar en cuenta los precios del mercado, costos del

proyecto y supervisión, permisos y licencias, construcción, comercialización, costos financieros y todos los que influyan en el desarrollo del proyecto.

- Si no se cuenta con el dinero suficiente para atender estos requisitos, se debe recurrir a alguna fuente de financiamiento (Capítulo 8), ya sea un inversionista, bancaria, Sofol, Preventa y evaluar si es posible afrontar con los ingresos que genere el proyecto las obligaciones comprometidas.
- Un estudio minucioso de los Factores Críticos que puedan incidir en la viabilidad del proyecto (Capítulo 9)
- Finalmente presentaré las Conclusiones del Estudio de Caso (Capítulo 10).

2. ESTUDIO DE LA PLAZA

2.1 ANTECEDENTES.

La industria de la construcción representa uno de los pilares del crecimiento económico en el país y es un indicador que denota la salud de la economía.

Durante el sexenio 2000 - 2006 este sector logró avanzar tres veces más que el sexenio anterior, al reportar un crecimiento de 2.6% anual en su Producto Interno Bruto (PIB), frente al 0.8% de la administración previa.

Este avance se atribuye principalmente al impulso que ha tenido la edificación de vivienda y la construcción de infraestructura petrolera, pues en ambos rubros se invirtieron en promedio anual 11,300 millones y 9,900 millones de dólares, respectivamente, durante el sexenio (2000 - 2006), lo que representa -en ambos casos- montos históricos.

En la industria de la construcción de vivienda han sido positivos los planes gubernamentales en la materia: mayores inversiones nacionales y extranjeras; menores costos de edificación; mayores créditos hipotecarios y mejores condiciones de financiamiento.

Destaca que las tasas de interés hipotecarias han bajado 57.5%; los enganches han descendido de 35% a 10% o 15% del valor, y los plazos de pago se han ampliado, ya que al principio del sexenio eran de 10 a 15 años y ahora se han extendido hasta 25 años.

Tan sólo en el primer semestre del 2006, las inversiones en vivienda alcanzaron un récord con un total de 84,172 millones de pesos, monto que representa un incremento de 45.5% en relación con igual periodo del año previo.

Así, en el anterior sexenio, la inversión en vivienda acumuló un monto de 714,000 millones de pesos, equivalentes a 119,000 millones en promedio anual. Asimismo, en ese gobierno se otorgaron más de 3'726,000 créditos, tanto para adquisición de vivienda (2.6 millones) como para el mejoramiento de la misma (1.1 millones).

Por otro lado, en materia de construcción de infraestructura energética, destaca que Pemex realizó en el 2006 inversiones por 13,000 millones de dólares, con lo que en promedio anual sus inversiones en el sexenio ascendieron a 9,000 millones de dólares, más del doble de lo canalizado en la década previa, y además representa el monto más elevado en la historia de la paraestatal.

Lo anterior se deriva de un estudio, con base en datos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, de la Comisión Nacional de Vivienda (CONAVI), de la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción (CMIC), del Instituto Mexicano de Ingeniería de Costos (IMIC) y de la Secretaría de Economía.

Así, los rubros de vivienda e infraestructura petrolera absorbieron la mayor parte de las inversiones públicas y privadas en la industria de la construcción, ya que en los demás renglones de infraestructura los montos de inversión fueron mucho menores.

Por ejemplo, en el ramo carretero, las inversiones anuales en el sexenio ascienden en promedio a 26 mil millones de pesos; en infraestructura ferroviaria sólo promedian 2,800 millones; en aeroportuaria 1,800 millones anuales; en portuaria 5,600 millones; en infraestructura de comunicaciones 38,700 millones, y en infraestructura eléctrica las inversiones ascendieron a 49,700 millones de pesos por año en promedio.

Si bien estos montos de inversión tienden a ser mayores que los del sexenio anterior, aún no son suficientes para colocar a México en una buena posición competitiva en materia de infraestructura, ya que ocupa el lugar número 61 dentro de un grupo de 117 países, quedando lejos de los principales socios comerciales, pues Estados Unidos ocupa la sexta posición y Canadá el décimo sitio.

Costos de vivienda, menores a los de otras edificaciones.

Entre los factores que influyen para que las inversiones se canalicen en mayor grado a la vivienda que a otras obras de infraestructura, se tienen los menores costos de construcción por metro cuadrado; por ejemplo, mientras la construcción de vivienda multifamiliar de interés social cuesta 3,657 pesos el metro cuadrado; construir un hotel de tres estrellas cuesta 5,914 pesos el metro cuadrado; un edificio de oficinas cuesta 5,072 pesos el metro cuadrado; una escuela primaria tiene un costo de 4,268.80 pesos el metro cuadrado y en una clínica de salud el metro cuadrado asciende a 4,925.40 pesos, conforme a las cifras del IMIC al mes de julio de 2006.

Esto indica que construir una vivienda implica costos 61.7% menores que los de un hotel, 38.7% más bajos que los de un edificio de oficinas, y 34.6% menores que los de una clínica.

No obstante, el costo promedio por metro cuadrado de construcción de una vivienda de interés social es ligeramente superior al de una nave industrial, cuyo costo es de 3,173 pesos, conforme a las cifras del IMIC al mes de julio de 2006.

Lo atractivo de los costos de la vivienda ha sido un factor importante, no sólo para la inversión nacional sino también para la extranjera, la cual en este sexenio acumuló 215.3 millones de dólares en la edificación residencial o de vivienda, y representó el rubro que más atrajo inversión dentro del sector de construcción al absorber 23.6% del total.

En el sexenio que concluyó en Diciembre del año 2006, se dio un alto incremento en la construcción y venta de edificaciones de vivienda en las cuatro delegaciones centrales. (Benito Juárez, Cuauhtémoc, Miguel Hidalgo y Venustiano Carranza). Lo anterior es consecuencia de lo que se le llama Bando Dos. A continuación se citan algunos fragmentos de lo expuesto, por el entonces jefe de Gobierno del Distrito Federal, Andrés Manuel López Obrador en el acto de toma de posesión.

A) VENTAJAS DE APOYO GUBERNAMENTAL

En el acto de toma de posesión como jefe de gobierno del Distrito federal, celebrado el 5 de Diciembre del 2000 el C. Andrés Manuel López Obrador citó lo siguiente:

"Es indispensable inducir el crecimiento poblacional hacia las delegaciones Benito Juárez, Cuauhtémoc, Miguel Hidalgo y Venustiano Carranza, que en los últimos treinta años han perdido alrededor de un millón 200 mil habitantes y, al mismo tiempo, es urgente detener el crecimiento de la mancha urbana hacia las delegaciones de Álvaro Obregón, Coyoacán, Cuajimalpa, Iztapalapa, Magdalena Contreras, Milpa Alta, Tláhuac, Tlalpan y Xochimilco, que en ese periodo han incrementado su población en forma desproporcionada."

"Vamos a persuadir y convencer a los desarrolladores inmobiliarios y a las organizaciones sociales de que en las delegaciones de alto crecimiento poblacional no pueden construirse más unidades habitacionales".

"En cambio, el gobierno dará facilidades para la construcción de vivienda en las delegaciones centrales, considerando estímulos fiscales y la simplificación de permisos y licencias. Se definirá previamente la factibilidad de agua, de uso de suelo, de vialidad e impacto ambiental, para agilizar los trámites en una sola ventanilla, eliminar la discrecionalidad y obtener un certificado único que permita construir viviendas con prontitud".

Lo anterior se conoce como "**EL BANDO DOS**".

A raíz de lo anterior se dio un boom inmobiliario en las 4 delegaciones centrales, sobrepasando los servicios de electricidad, agua potable y drenaje en estas 4 delegaciones, por lo que a mediados del 2005, gran parte de las colonias que componen estas 4 delegaciones, sufrieron ajustes de uso de suelo, con el fin de controlar el alto crecimiento de viviendas, regidas por el Programa de Desarrollo Urbano del Distrito Federal publicada en la Gaceta Oficial del Distrito Federal el 31 de diciembre del 2003 e incentivadas por la Norma 26 para facilitar la construcción de vivienda de interés social y popular.

2.2 ANÁLISIS SOBRE EL MAYOR Y MEJOR USO.

El Mayor y Mejor Uso de un Inmueble (terreno o propiedad construida), puede definirse como el Uso Legal Permitido, que sea físicamente posible construir y, al mismo tiempo, que se encuentre debidamente respaldado, que sea financieramente factible y que produzca su más alto valor. El uso que rinda el mayor valor, representa el Mayor y Mejor Uso.

La alternativa que produzca el mayor y mejor uso de un terreno considerado como vacante y de un inmueble con sus construcciones, debe satisfacer cuatro criterios:

- a. Legalmente permitido,
- b. Físicamente posible,
- c. Económicamente viable y
- d. Debe lograr la máxima productividad.

Estos criterios son considerados en secuencia. Las pruebas de uso legal y posibilidad física, deben aplicarse antes de las pruebas de viabilidad económica y productividad máxima.

El uso que logra el máximo valor de inversión de una propiedad, debe ser consistente con la tasa de rendimiento y el riesgo asociado, y es precisamente el que produce el Mayor y Mejor Uso considerando las construcciones.

2.3 LEGALMENTE PERMITIDO.

En todos los casos, se debe determinar que usos son legalmente permitidos, deben investigarse las restricciones, la zonificación, las normas y reglamentos de construcción aplicables, los controles históricos y los reglamentos ambientales, ya que podrían excluir muchos usos potenciales.

En esta etapa es recomendable realizar el “DUE DILIGENCE”. El término due diligence es usado dentro de la comunidad inmobiliaria para describir la investigación que un inversionista realiza cuando considera la compra de una propiedad o la realización de un negocio inmobiliario.

Esencialmente, el due diligence es el proceso de recopilación y análisis de información necesaria, para evaluar el riesgo de la inversión y su consecuente participación en ella. (Ver Figura No. 1 Due Diligence)

ANÁLISIS DEL PREDIO.

ESCRITURAS DEL INMUEBLE.

Las escrituras se encuentran en orden, a nombre de Inmobiliaria Kiku, S. A. de C. V., inscritas en el registro público de la propiedad con el folio 253,127 de fecha 30 de Enero de 1970, sin reportar gravamen alguno.

BOLETA PREDIAL.

Las boletas del predial nos muestran el nombre del propietario Inmobiliaria Kiku, S. A. de C. V., y nos marcan una superficie de terreno por 331.90 M² y de construcción de 320 M². Se comprueba la dirección del predio y el número de cuenta predial que es 002 099 05 000 3.

SISTEMA DE INFORMACIÓN GEOGRÁFICA (SIG).

Al encontrarse el predio dentro de las delegaciones centrales, con el número de cuenta del predial se ingresó al SIG vía internet y se obtuvo como información el uso de suelo del predio con sus diferentes posibilidades y limitaciones. La información vía SIG cita que el predio no requiere la solicitud de factibilidad de dotación de servicios de agua y drenaje.

CERTIFICADO DE ZONIFICACIÓN DE USO DE SUELO Y FACTIBILIDADES.

Con la información anterior se procede a obtener en la Secretaría de Desarrollo Urbano y Vivienda (SEDUVI) el Certificado de Uso de Suelo y Factibilidades, donde se nos certifica los usos de suelo para el predio.

2.4 FÍSICAMENTE POSIBLE.

El tamaño, forma, área, acceso y el riesgo de desastres naturales, afectan los usos potenciales de un predio. La capacidad y disponibilidad de servicios públicos son consideraciones de suma importancia.

El dueño del inmueble ofrece su propiedad para aportarla en sociedad para el desarrollo de un negocio inmobiliario.

UBICACIÓN.

El inmueble se encuentra en la Avenida Dr. José María Vértiz Numero 97 Colonia Doctores, Delegación Cuauhtémoc, (una de las delegaciones centrales. Bando dos) en México D. F.

ALTERNATIVAS DE USO DE SUELO.

Al consultar vía internet el programa de Desarrollo Urbano de este predio resulta ser de uso Habitacional con comercio en la Planta Baja.

El predio se encuentra dentro de una zona comercial con una magnífica localización contando con todos los servicios de infraestructura, educativos, de salud y de transporte.

2.5 ECONÓMICAMENTE VIABLE.

Los análisis de oferta, demanda y ubicación son necesarios para identificar aquellos usos económicamente viables y, al final de cuentas, el uso más productivo. Si el ingreso neto que puede generarse de determinado uso es suficiente para satisfacer el rendimiento requerido de la inversión y lograr el rendimiento esperado sobre el terreno, podrá considerarse tal uso como financieramente viable.

La zona ofrece buen mercado y competencia controlada, aunado a estos dos criterios y las disposiciones crediticias del México actual y al estudio pre-financiero el cual arroja datos de viabilidad al mostrar una tasa de utilidad bruta del 16.5%, aún sin considerar la actualización de los precios del mercado durante la construcción del edificio que pudiera resultar en un incremento aproximado del 10%, por lo cuál resulta una buena oportunidad de inversión.

El punto importante en este proyecto es que se cuenta con la aportación del terreno, lo que da como resultado un buen rendimiento sobre la inversión, esto no es una regla general para todos los proyectos y es importante hacer el análisis financiero en cada caso.

2.6 CONCLUSIONES

El proyecto es Legalmente Permitido, ya que se verificó la autenticidad de las propiedades a favor de Inmobiliaria Kiku, S. A. de C. V., compañía que ofrece la propiedad en sociedad, asimismo se verificaron los requerimientos de uso de suelo y construcción en la Secretaría de Desarrollo Urbano y Vivienda (SEDUVI) y en la delegación Cuauhtémoc.

El proyecto es Físicamente Posible ya que la ubicación del terreno es atractiva, encuentra en una zona comercial, rodeada de todos los servicios de infraestructura, financieros, de educación y de entretenimiento.

El tipo de vivienda a desarrollar es del tipo de interés medio.

El proyecto es Económicamente Viable y financieramente, resulta atractivo el proyecto por la aportación que se hace del terreno en sociedad.

La Máxima Productividad la analizaremos con detalle en los capítulos 6, 7 y 8.

3. FACTORES EXTERNOS

3.1 SITUACIÓN ECONÓMICA Y POLÍTICA DEL PAÍS.

En el sexenio que concluyó en Diciembre pasado, se vivió lo que no se había podido consolidar en muchos sexenios anteriores, que es la estabilización de los principales indicadores económicos. En los sexenios anteriores de los años de 1994 a 2000, después del llamado error del año 94, se empezaron a dar las condiciones para que los indicadores macroeconómicos se dieran, y en el pasado sexenio del 2000 a 2006 se ha logrado estabilizar dichos indicadores.

Los principales indicadores económicos que influyen en el desarrollo de la vivienda, son el crecimiento del PIB, la inflación, las tasas de interés y el tipo de cambio de nuestra moneda.

El crecimiento del PIB del año 2000 al 2003 fue en promedio del 2.5% anual. En el año 2004 se dio un incremento al 4.2% anual, en el año 2005 fue del 3%, y para el año 2006 el repunte llegó a un crecimiento del 4.8% anual.

La inflación del año 2000 fue del 9.49%, bajando gradualmente año con año hasta llegar a una inflación promedio en el año 2005 del 3.99%. La inflación del año 2006 fue del 3.2% anual.

El tipo de cambio en el año 2000 fue en promedio de \$9.46 pesos mexicanos por dólar estadounidense llegando para el año 2005 a \$10.89 pesos mexicanos por dólar. Determinándose que el 2006 llegó a cerrar a razón de \$10.95 pesos por dólar.

Los Cetes (Certificados de la Tesorería) a 28 días en el año 2000 dieron una tasa de interés promedio del 15.24%. En el año 2005 se obtuvo una tasa de interés promedio de 9.20% y en el año 2006 tuvo una tasa promedio del 7.62%.

Los pronósticos del presente sexenio son que haya una continuidad de esta política económica que pueda seguir dando una estabilidad macroeconómica al país.

3.2 SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO INMOBILIARIO EN MÉXICO Y FINANCIAMIENTO PARA LA VIVIENDA.

La estabilidad macroeconómica y financiera del País, ha permitido que el mercado de la construcción haya tenido un importante crecimiento del PIB por arriba del PIB promedio del País. Asimismo la disminución gradual de la inflación ha provocado que las

instituciones bancarias y las Sofoles ofrezcan tasas de interés fijas accesibles para créditos hipotecarios para períodos que van de 5 hasta 25 años.

En el sexenio anterior se construyeron 24 millones de viviendas, resultando el mejor sexenio en toda la historia del País.

Las facilidades para adquirir un crédito hipotecario en condiciones de certidumbre están dadas junto con el control de la inflación y de la tasa de interés. Los plazos y tasas de interés que se manejan en el mercado actualmente son muy accesibles para lo que estábamos acostumbrados durante décadas, aunque todavía se encuentran muy por arriba de los parámetros que se manejan en los mercados inmobiliarios de otros países como Estados Unidos o España, en donde los plazos son de 30 años, con tasas de interés de alrededor del 3.5% anual.

En México, los plazos para pagar un crédito hipotecario a un banco o Sofol van de 5 a 25 años, en tanto que la tasa de interés se maneja en un rango del 11.4% a 15.20% (aunque algunos bancos ofrecen descuentos directos en tasa a los clientes cumplidos, que pueden bajarla a menos del 10%), en las opciones de tasa fija, porque en tasa variable el tope es de hasta 18.5%.

La oferta de crédito hipotecario, a todos los niveles de ingreso, por parte del INFONAVIT, FOVISSSTE, los bancos, la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF) y las Sofoles (e incluso la alianza entre estos actores para ampliar la demanda potencial de vivienda), alienta la competencia. Esta se traduce en mejores condiciones para los solicitantes de crédito, en términos de tasa, plazos, comisiones, enganche, programas de cliente cumplido, etcétera.

La SOCIEDAD HIPOTECARIA FEDERAL es un banco de desarrollo de segundo piso que promueve, mediante el otorgamiento de créditos y garantías a través de intermediarios financieros, la construcción y adquisición de viviendas de interés social, medio y residencial, así como la bursatilización de carteras Hipotecarias generadas por intermediarios financieros.

La Sociedad Hipotecaria Federal opera a través de intermediarios financieros como Bancos y Sofoles Hipotecarias, es decir, son estos Intermediarios Financieros los que se encargan de otorgar y administrar los créditos, desde su apertura, hasta su conclusión.

La Sociedad Hipotecaria Federal, en su carácter de banca de segundo piso, no atiende directamente al público, se apoya en Intermediarios Financieros como Bancos y Sofoles Hipotecarias para hacer llegar sus recursos a las personas.

Los intermediarios financieros son instituciones financieras privadas a través de las cuales la Sociedad Hipotecaria Federal hace llegar sus productos y servicios a la gente.

Existen tres tipos de intermediarios financieros:

- Bancos
- SOFOLES
- Aseguradoras

Las principales alternativas que se tienen para la adquisición de una vivienda actualmente en México, son las siguientes (Ver Figura No. 2 DIAGRAMA DE FINANCIAMIENTO DE VIVIENDA):

1. Pago en Efectivo

Pagando de contado es como se obtienen los mejores precios. El porcentaje de gente que adquiere de esta manera es mínimo. El mercado de la vivienda depende del crédito.

El crédito hipotecario ofrece dos fuertes alternativas; los bancos (Santander, HSBC, Scotiabank, Banamex, Bancomer, etc.) y las Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFOLES) entre las que encontramos a Su Casita, Crédito y Casa, GE Money, Hipotecaria Nacional, entre otras.

2. Crédito Bancario.

Los bancos otorgan hipotecas a plazos de cinco a veinte años, dependiendo de la institución y plan de pagos. Si es con algún programa ligado al Infonavit, el plazo puede extenderse hasta 25 años.

Estas instituciones están muy enfocadas a satisfacer la demanda de crédito de los segmentos medio y residencial. Los créditos son predominantemente otorgados en pesos, aunque también los otorgan en UDIs (Unidad de Inversión). La tasa de interés puede ser fija, mixta o variable con tope. Esta última variará conforme se modifiquen las condiciones económicas, pero llegará a un punto en el que ya no podrá subir más: ese es el tope. La tasa mixta es precisamente una combinación entre la fija y la variable. Las tasas varían entre un 11.4% a 15.20%. Los enganches que manejan son, generalmente, a partir de un 20% del valor total de la vivienda, aunque ya hay algunos bancos que anuncian un enganche menor ó nulo. Todos los créditos incluyen el costo de los seguros de vida, daños y desempleo. (Ver Anexo No. 1 Créditos Hipotecarios Banamex)

3. Crédito de Sofol

Las Sociedades Financieras de Objeto Limitado, o Sofoles, otorgan financiamiento para todo tipo de vivienda, desde económica hasta residencial, aunque su mercado natural es la clase media. El esquema de requisitos de los Sofoles es más flexible que en los bancos, aunque en términos de costo financiero el crédito puede ser un poco más caro. Las tasas varían entre un 13% a 15.20%. Estas instituciones de crédito están diseñando planes dirigidos a trabajadores con ingresos no comprobables, con garantías proporcionadas por la Sociedad Hipotecaria Federal.

Algunas Sofoles piden a sus clientes participar en un fondo de inversión cuyo monto mínimo permanente debe ser igual a 12 mensualidades. Al término del crédito devuelven ese dinero, que actúa como un autoseguro de desempleo.

Las Sofoles ofrecían créditos hipotecarios en UDIs, aunque actualmente ya la mayoría también lo hacen en pesos. En las Sofoles aplican los programas Apoyo Infonavit y Cofinanciamiento. (Ver Anexo No. 2 SOFOL)

4. Infonavit / Fovissste.

El Instituto de Fomento Nacional de Vivienda para los Trabajadores (Infonavit), satisface las necesidades de vivienda de los trabajadores afiliados al IMSS. Financia la compra de casa nueva o usada, construcción, reparación o ampliación de vivienda. Para solicitar un crédito al Infonavit se requieren reunir 116 puntos que se suman de acuerdo al tiempo que se lleva trabajando afiliado al IMSS, por antigüedad en el empleo actual o por el saldo acumulable en la subcuenta de vivienda en el afore.

El Infonavit maneja plazos de 30 años y tasa de interés de alrededor del 9%. El monto del saldo y la mensualidad se incrementan en la misma proporción del salario mínimo, y suele ser entre un 25% y 30% de sueldo bruto. También solicita un enganche de alrededor del 10% del valor de la vivienda. Además del crédito directo, maneja varios esquemas de financiamiento para quienes están afiliados al IMSS (Ver Anexo No. 3 INFONAVIT / FOVISSSTE)

FOVISSSTE es el organismo encargado del otorgamiento de créditos para vivienda a los trabajadores al servicio del estado. El Fondo de la Vivienda es el órgano desconcentrado del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE), encargado de administrar las aportaciones de las dependencias y entidades públicas, afiliadas al ISSSTE, constituidas para otorgar créditos para la adquisición, reparación, ampliación o mejoramiento de viviendas a los trabajadores del Estado.

5. Cofinanciamiento

Es para trabajadores con ingresos de cuatro a siete veces el salario mínimo. Es un esquema de financiamiento tripartito: 10% lo aporta el trabajador con recursos de la subcuenta de vivienda, 15% el Infonavit y se paga con aportaciones patronales, y 75% lo aporta el financiamiento del banco o Sofol. Con este esquema no se requiere de enganche. (Ver Anexo No. 1 y 2).

6. Preventa

El desarrollador ofrece las viviendas desde que inicia la construcción. Comprar vivienda bajo este esquema permite diferir el pago del enganche por un período de hasta 12 meses, que es lo que dura la construcción. En ese periodo, se reúne el dinero y se paga en mensualidades.

Al no estar la vivienda construida, el desarrollador la ofrece a un precio más bajo que las ya construidas en el mercado. Esto es así porque los pagos diferidos (y adelantados a la vez) del enganche funcionan como un mecanismo de financiamiento (sin costo financiero) para el desarrollador.

Un tercer punto es que, al ingresar a un sistema de preventa y “apartar” la vivienda, se asegura un precio de la vivienda que al término de la construcción puede subir entre un 10% y 15% como plusvalía inmediata.

3.3 INFORMACIÓN POBLACIONAL, DE VIVIENDA Y DE CRÉDITOS HIPOTECARIOS

De acuerdo con su localización geográfica, las 16 delegaciones del Distrito Federal se organizan en cuatro unidades básicas de ordenamiento territorial:

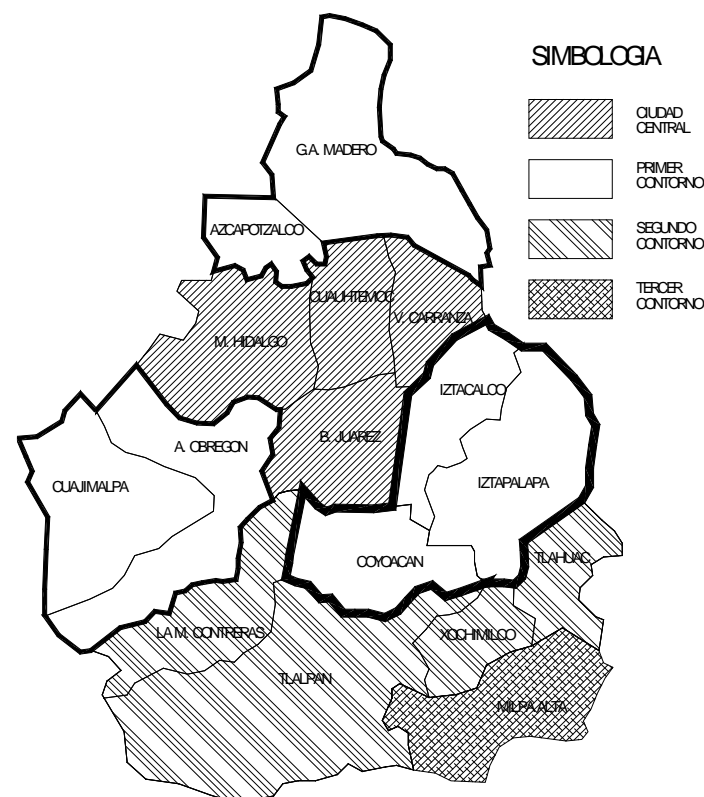
Ciudad Central que incluyen a las delegaciones Benito Juárez, Cuauhtémoc, Miguel Hidalgo y Venustiano Carranza.

Primer Contorno incluyendo a las delegaciones Álvaro Obregón, Azcapotzalco, Coyoacán, Cuajimalpa, Gustavo A. Madero, Iztacalco e Iztapalapa.

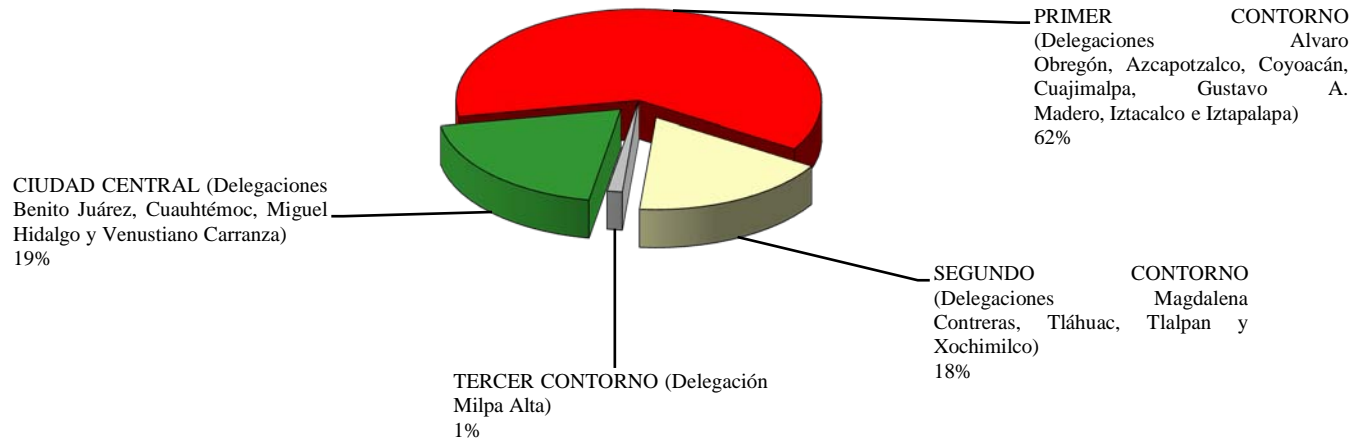
Segundo Contorno que incluye a las delegaciones Magdalena Contreras, Tláhuac, Tlalpan y Xochimilco y

Tercer Contorno que incluye a la delegación Milpa Alta.

Fuente: INEGI. Censo de Población y Vivienda, 2005. <http://www.inegi.gob.mx>

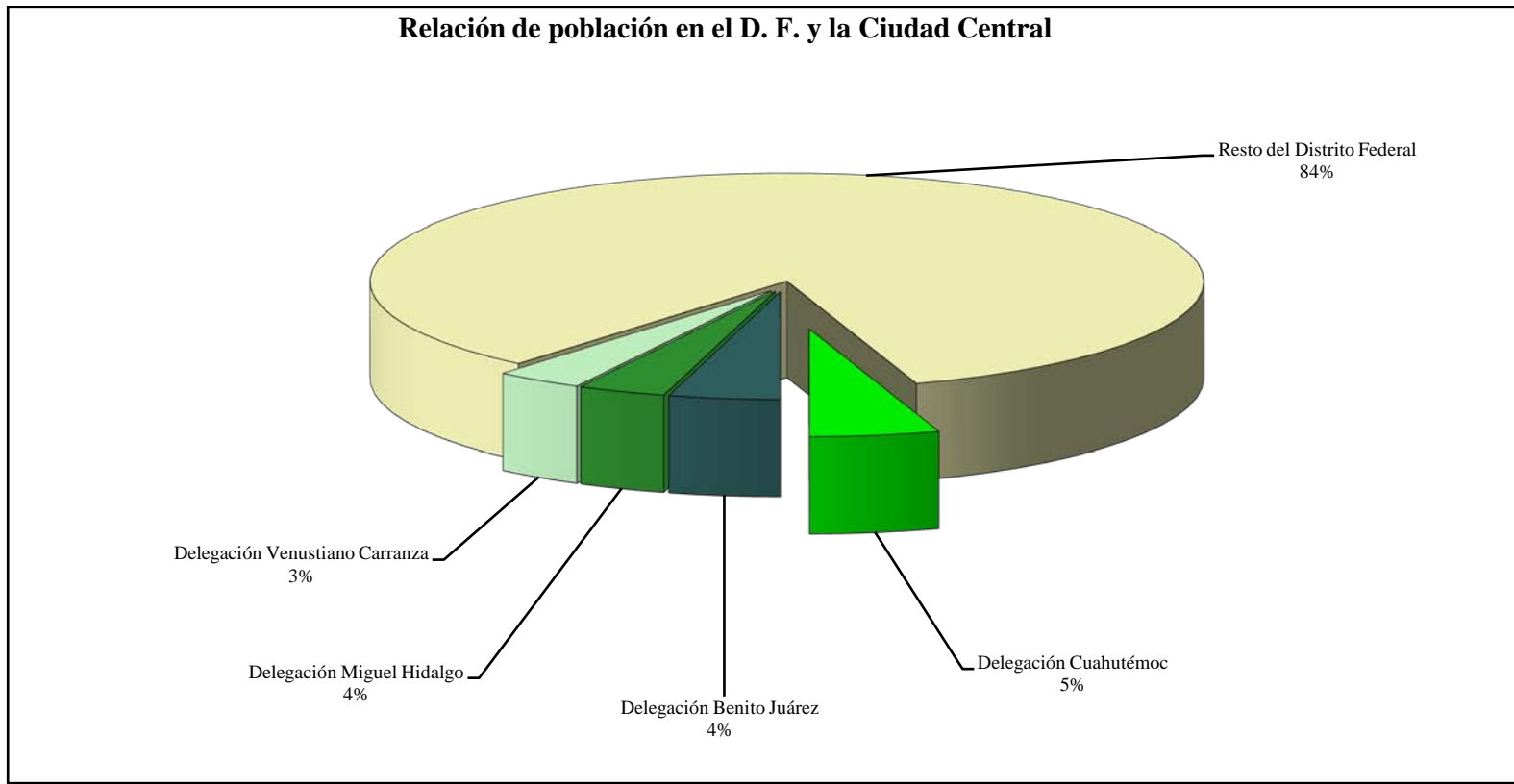


Distribución de la población en el Distrito Federal de acuerdo a las unidades básicas de ordenamiento territorial



Fuente: INEGI. Censo de Población y Vivienda, 2005. <http://www.inegi.gob.mx>

En 1950 la ciudad central contaba con 2.2 millones de habitantes, que representaban el 73% de la población del DF. Para 1970 su población ascendió a 2.9 millones de habitantes; sin embargo, la reducción de su tasa de crecimiento, aunada al excesivo crecimiento del primer contorno, determinó que su importancia demográfica disminuyera al 42%. Desde entonces la ciudad central ha experimentado un fuerte proceso de despoblamiento. De 1970 al 2000 su población se redujo en 1.2 millones de habitantes, para ubicarse en 1.7 millones, con lo que su participación en la población del D.F. descendió hasta el 20%.



Fuente: INEGI. Censo de Población y Vivienda, 2005. <http://www.inegi.gob.mx>

3.4 CONCLUSIONES

Las condiciones macroeconómicas en el País son excelentes, los indicadores económicos como es el PIB, la inflación, el tipo de cambio peso-dólar han abierto nuevamente la oferta de créditos hipotecarios en condiciones de certeza para el adquirente, ya que son manejables a tasas fijas. (Ver Figuras No. 3, 4 y 5 INDICADORES ECONÓMICOS DE MÉXICO).

Además de lo anterior, a partir del año 2003 los intereses pagados en un crédito hipotecario excedentes al interés real son deducibles de impuestos, lo que crea una gran ventaja para la persona que toma el crédito, ya que disminuye el importe del pago del crédito hipotecario al poder hacer esta deducción fiscal en su declaración.

Dado lo anterior, las condiciones para tomar un crédito hipotecario en el País, son positivas y en condiciones de certidumbre. El crédito es esencial para el éxito de un proyecto, ya que la gran mayoría de los adquirentes recurren a los créditos para la compra de una vivienda.

El número de créditos hipotecarios ejercidos para adquisición de vivienda durante en el año 2006 fue de 37,051 (Ver Figura No. 6 NÚMERO TOTAL DE CRÉDITOS) y el Monto total de crédito ejercido para adquisición de vivienda en el mismo período fue de \$ 11,381'192,000 (Ver Figura No. 7 MONTO TOTAL DE CRÉDITOS).

4. ESTUDIO DE MERCADO

4.1 UBICACIÓN DE OFERTA DE INMUEBLES

| Dirección | Promotor | M2 | No de Dptos | Niveles | Recamaras | Cajon de estacionamiento | No de Baños | Cocina Integral | Elevadores | Precio | Precio por M2 |
|------------------------------------|--------------------------------|-----------|--------------|----------|-----------|--------------------------|--------------|-----------------|------------|----------------------|---------------------|
| Dr. Vertiz 101 Col. Doctores | Condac,SA de CV | 50 | 41 | 5 | 2 | 1 | 2 | 1 | si | \$ 550,000.00 | \$ 11,000.00 |
| Dr. Navarro, No. 60, Col. Doctores | GEO | 65 | 192 | 5 | 2 | 1 | 1 | 1 | si | \$ 768,000.00 | \$ 11,815.38 |
| Dr. Liceaga, No. 86, Col. Doctores | Start Promotores Inmobiliarios | 48 | 171 | 5 | 2 | 0 | 1 | 1 | no | \$ 768,000.00 | \$ 16,000.00 |
| Dr. Liceaga, No. 72, Col. Doctores | SADASI | 60 | 52 | 5 | 2 | 0 | 1 | 1 | no | \$ 478,000.00 | \$ 7,966.67 |
| Lucas Alaman No. 33, Col. | Viviendum Inmobiliaria | 62 | 100 | 5 | 2 | 0 | 2 | 1 | no | \$ 606,000.00 | \$ 9,774.19 |
| Dr. Vertiz, No. 426, Col. | Class Bienes Raices | 48 | 89 | 5 | 2 | 0 | 2 | 1 | si | \$ 477,450.00 | \$ 9,946.88 |
| Dr. Jimenez No. 268, Col. | | 54 | 23 | 5 | 2 | 1 | 1 | 0 | no | \$ 443,700.00 | \$ 8,216.67 |
| Privada Duran No. 15, Col. | | 51 | 17 | 5 | 2 | 1 | 1 | 1 | no | \$ 378,360.00 | \$ 7,418.82 |
| SUMA | | 438 | 685 | 40 | 16 | 4 | 11 | 7 | | \$4,469,510.00 | \$ 82,138.61 |
| ENTRE NÚMERO DE DESARROLLOS | | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | | 8 | 8 |
| MEDIA | | 55 | 85.63 | 5 | 2 | 0.5 | 1.375 | 0.875 | | \$ 558,688.75 | \$ 10,267.33 |

FIGURA NO. 8 CARACTERÍSTICAS DE OFERTA DE INMUEBLES

4.2 COMPARATIVA DE CARACTERÍSTICAS

En relación la Situación Inmobiliaria del mercado en la Colonia Doctores, existen varios desarrollos, que los precios de venta varían desde los \$ 400,000.00 hasta los \$ 750,000.00.

El precio por metro cuadrado promedio de construcción es de \$ 10,267.33.

La mayoría de los desarrollos cuentan con dos recamaras.

En esta zona los prototipos de departamentos en relación a los metros cuadrados esta en promedio en 55 M2 y las mismas características de acabados, colores en fachadas y condiciones de financiamiento y precios de venta.

Los departamentos que los clientes demandan exigen que cuenten con más amenidades, como con son: Gimnasio, Roof Garden, Bodegas, Cajones de estacionamiento y elevadores.

A. CARACTERÍSTICAS QUE SE REPITEN EN LOS PRODUCTOS EN LA ZONA:

- Departamentos de 55 metros cuadrados.
- Generalmente 2 recámaras, algunos 3.
- Dos baños completos
- Cocina Integral
- Área de lavado integrada al departamento
- Closets terminados
- Acabados de primera calidad o de lujo (así lo ofrecen)
- Elevador
- Vigilancia 24 hrs.
- Ninguno ofrece cuarto de servicio

B. CARACTERÍSTICAS DE RESIDENCIAL VERTIZ 97

- Departamentos de 52 a 82 metros cuadrados
- 2 recámaras
- 1 baño completo.
- Cocina Integral
- Área de lavado integrada al departamento.
- Acabados de primera calidad

- Cajones de estacionamiento.
- Elevador
- Roof- Garden
- Vigilancia 24 hrs.
- Bodegas en planta baja
- Planta de Emergencia

C. VENTAJAS y DESVENTAJAS DE VERTIZ 97

C.1 VENTAJAS

- Excelente ubicación del predio
- Emplazamiento Oriente-Poniente.
- Todos los departamentos cuentan con iluminación natural directa.
- Muy fácil acceso, las mejores vías de comunicación a la mano.
- El proyecto arquitectónico presenta en su fachada un cuerpo que mantendrá un estilo similar a la arquitectura de la zona y los primeros departamentos están a 10 metros de la banqueta.
- Cuenta con Roof Garden.
- Se incluyen 3 bodegas en el sótano.
- Solamente 17 departamentos (el promedio en la zona es 24).
- El inmueble cuenta con 6 cajones de estacionamiento para autos chicos y 4 cajones para autos grandes.

C.2 DESVENTAJAS

- No todos los cajones de estacionamiento son fijos.
- La superficie de los departamentos es variable, los departamentos, van desde 52 m² hasta 82 m². El promedio de la zona es de 55 m².

4.3 ANÁLISIS DE LAS FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES Y AMENAZAS (F.O.D.A.)

| FORTALEZAS | DEBILIDADES |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Contrato de Asociación con el dueño • Experiencia en desarrollo en este tipo de proyecto • Diseño exclusivo en la zona • Ubicación privilegiada de la zona • Levantamiento a detalle del entorno • El precio es competitivo • Emplazamiento oriente-poniente • Cuenta con Roof-Garden y bodegas | <ul style="list-style-type: none"> • No todos los cajones son fijos y en algunos casos habrá que mover vehículos |
| OPORTUNIDADES | AMENAZAS |
| <ul style="list-style-type: none"> • Pertenece a una de las delegaciones de la llamada “ciudad central” • Edificios del sector público como demanda • Se encuentra en la parte céntrica de la zona • Excelentes vías de acceso | <ul style="list-style-type: none"> • La delegación solicita factibilidad de servicio de suministro de electricidad • Hay oferta en la zona • Cambios de normas |

4.4 CONCLUSIONES

En base a los resultados que arrojó el estudio de mercado la mayoría, de los desarrollos que se visitaron están ofreciendo un producto similar, en cuanto los precios y metros cuadrados de construcción, es por eso que se recomienda hacer departamentos desde 40 a 60 metros cuadrados de construcción, con acabados y amenidades atractivos.

La oferta de inmuebles que hay dentro de la colonia corresponde a desarrollos concluidos, por lo que no serán competencia para cuando nuestro proyecto concluya. Los nuevos desarrollos que se construyan serán los que competirán con nuestro proyecto, lo cuál permitirá que compitan en igualdad de condiciones, es decir con la nueva norma de uso de suelo. Por las nuevas restricciones de uso de suelo la oferta de inmuebles va a tender a disminuir, por lo que nuestro proyecto no tendrá demasiada competencia.

Las características de nuestro producto son mejores que la competencia actual, ya que ofrece áreas comunes que el resto de los desarrollos no ofrecen. Los precios por metro cuadrado con los que se hizo el análisis financiero corresponden al precio promedio de los desarrollos existentes.

Realizando el análisis mediante el FODA, nos damos cuenta que nuestro producto presenta muchos puntos dentro de sus Fortalezas y menos puntos en sus Debilidades. En cuanto a las Oportunidades y Amenazas son similares para todos los productos de la zona.

Como resultado de estudio de mercado, se concluye que nuestro producto es viable.

Se sugiere hacer un proyecto más variado en cuanto a los prototipos ya que la mayoría de las personas que están comprando son los que trabajan en las diferentes dependencias de gobierno que existe en la zona.

5. DEFINICIÓN DEL PRODUCTO

El producto tiene tres aspectos básicos que es necesario tener en cuenta:

- Característica del producto; ¿qué es?
- Funciones; ¿qué hace?
- Beneficios; ¿qué necesidades satisface?

Por eso es muy importante conocer las necesidades y deseos de los clientes, porque representa el componente más destacado (beneficio) para agregar valor a los proyectos.

La pregunta clave es: ¿Por qué el cliente elegirá nuestro producto, entre tantos otros iguales que están en el mercado?

Desde el punto de vista funcional se pueden manejar las siguientes variables:

- **Modificar el proyecto** para adecuarlo más a las necesidades del consumidor. Cambio en los colores, tamaño, etc.
- **Mejorar el proyecto** para agregar valor intrínseco; por ejemplo, mejorar la calidad de los acabados.
- **Agregar elementos** para diferenciarlo de la competencia; por ejemplo, planta de emergencia para suministro de energía eléctrica.
- **Agregar accesorios** para darle más valor a la oferta; por ejemplo, centro de lavado.
- Hacer más **seguro el producto** para disminuir sus riesgos; por ejemplo, válvulas de seguridad en los calefactores a gas.

Estos y otros conceptos deben tenerse en cuenta cuando se diseña el proyecto en relación con los beneficios que brinda al mercado al cuál se dirige. Los consumidores van a apreciar las ventajas que se les comuniquen del proyecto, en función de su precio y del beneficio que brinda.

5.1 ESTUDIO DE UBICACIÓN DEL TERRENO

El terreno propiedad de Inmobiliaria Kiku, S. A. de C. V., quien está aportándolo para tener participación en el Plan de Negocios, tiene las siguientes características:

A. LOCALIZACIÓN:

Dr. José María Vértiz No. 97
Colonia Doctores
Delegación Cuauhtémoc
México, D. F., 06720

B. CARACTERÍSTICAS DEL TERRENO

B.1 Dr. José María Vértiz No. 97

- a) Superficie del Terreno: 331.90 m²
- b) Superficie construida: 320.00 m²
- c) Cuenta Predial: 002 099 05 000 3
- d) Colindancias:
 - Al Oriente: 11.73 m con calle José María Vértiz (frente)
 - Al Poniente: 11.73 m propiedad vecina (fondo)
 - Al Norte: 26.95 m con propiedad vecina
 - Al Sur: 26.95 m con propiedad vecina

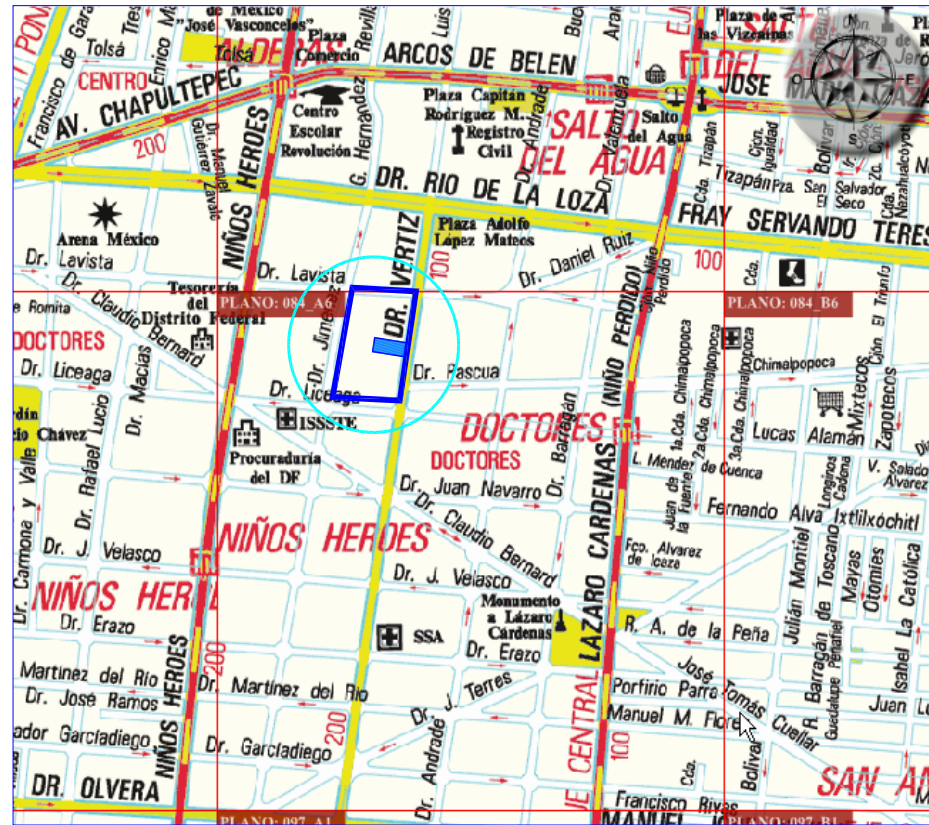
C. ESTADO ACTUAL

Edificio de Oficinas construidos en dos niveles con un total de 320 M² de construcción. Antigüedad aproximada de 30 años.

D. UBICACIÓN DEL PREDIO

Es un área densamente poblada de preferencia habitacional y oficinas gubernamentales, y cuenta con los servicios públicos completos.

Cuenta con los servicios de agua potable, drenaje a la red general, alcantarillado, pavimento de asfalto, banquetas y guarniciones de concreto, electrificación en red aérea, alumbrado público y red de transporte público como: Microbuses, Taxis, Autobuses y Metro.



LUGARES DE INTERÉS MÁS CERCANOS

- Centro Histórico
- (Alameda Central, Torre Latinoamericana, Palacio de Bellas Artes, Edificio de Correos, etc.)
- Pabellón Cuauhtémoc
- Parque Delta
- Centro Médico Nacional Siglo XXI
- Hospital General
- Televisa Chapultepec.

E. REPORTE FOTOGRÁFICO



1. SERVICIO MÉDICO FORENSE
2. TRIBUNAL SUPERIOR DE JUSTICIA DEL DISTRITO FEDERAL
3. SECRETARÍA DE FINANZAS CENTRO DE ATENCIÓN AL CONTRIBUYENTE
4. SECRETARIA DEL TRABAJO Y PREVISIÓN SOCIAL
5. PROCURADURÍA GENERAL DE JUSTICIA DEL DISTRITO FEDERAL
6. TRIBUNAL SUPERIOR DE JUSTICIA DEL DISTRITO FEDERAL



1



2



3



4



5



6



- 7. ESCUELA SECUNDARIA PÚBLICA “SECRETARÍA DEL TRABAJO Y PREVISIÓN SOCIAL”
- 8. ESCUELA PRIMARIA “REVOLUCIÓN”
- 9. TELEVISA CHAPULTEPEC
- 10. PARROQUIA DE NUESTRA SEÑORA DE LOS DOLORES DEL CAMPO FLORIDO
- 11. SECUNDARIA TÉCNICA PARA LAS ARTES GRÁFICAS
- 12. CENTRO CULTURAL TELMEX



7.



8.



9.



10.



11.



12.

G. PRINCIPAL COMPETENCIA



5.2 ANÁLISIS DE USO DE SUELO Y FACTIBILIDADES

A. En base al Certificado Único de Zonificación de Uso de Suelo y Factibilidades

| | |
|--------------------------------------|---|
| Uso de Suelo: | Habitacional con Comercio en planta baja (HC) |
| Número Máximo de Niveles: | 5 niveles |
| % de área libre: | 30% |
| M ² mínimos por vivienda: | No aplica |
| Superficie máxima de construcción | 1,190.00 m ² |

5.3.1 APLICACIÓN DE LA NORMA VIGENTE

El Proyecto está regido por el **Reglamento de Construcciones para el Distrito Federal** publicado en la Gaceta Oficial del Distrito Federal el 29 de enero de 2004; las **Normas Técnicas Complementarias** del Reglamento de Construcciones para el Distrito Federal 2004 publicadas en la Gaceta Oficial del Distrito Federal el 6 de octubre del 2004 y la **Norma 26 para Impulsar y Facilitar la Construcción de Vivienda de Interés Social y Popular en Suelo Urbano** publicada en la Gaceta Oficial del Distrito Federal el 8 de abril del 2005.

A. Preanálisis del Proyecto.

Datos:

| | |
|---------------------------|---|
| Terreno: | 331.90 m ² |
| Niveles: | Sótano para estacionamiento y 5 niveles de departamentos. |
| Tipo de vivienda: | Popular |
| Área libre: | 99.57 m ² |
| Área máxima de desplante: | 232.33 m ² |
| M ² por nivel: | 238.00 m ² |

B. Normas de Ordenación.

Además del Reglamento y Normas antes mencionadas, el proyecto debe cumplir con las siguientes restricciones:

El inmueble colindante está catalogado o considerado con valor Histórico, Artístico o Patrimonial por el Instituto Nacional de Bellas Artes (INBA); cualquier intervención requiere autorización de las autoridades federales correspondientes, a todos los casos les aplica la Norma de Ordenación Número 4 del Programa General de Desarrollo Urbano; cualquier intervención

requiere presentar el Aviso de Intervención o el Dictamen Técnico según sea el caso, en la Dirección de Sitios Patrimoniales y Monumentos de la Secretaría de Desarrollo Urbano y Vivienda.

El Proyecto debe contar con la aprobación de la SEDUVI y del INBA.

De lo anterior se concluye que:

El terreno cuenta con:

| | |
|---------------------------|--|
| Uso de Suelo: | Habitacional con Comercio en planta baja (HC) |
| Número Máximo de Niveles: | 5 niveles |
| % de área libre: | 30% mínimo según norma de ordenación sobre vialidad. |

El producto propuesto cuenta con:

| | | | |
|---------------------------------|--|--|---|
| No. De departamentos | 17 | | |
| M ² por departamento | 52 a 82 m ² de construcción | | |
| Se pueden construir: | PB | 2 departamentos | 54 y 60 m ² |
| | Siguientes 3 pisos | 4 departamentos | 52 a 60 m ² cada uno aproximadamente |
| | Último nivel | 3 departamentos | 52 a 82 m ² cada uno aproximadamente |
| Área de construcción por nivel: | 254.17 m ² | | |
| Área total construida: | 1,484.51 m ² | | |
| Área de estacionamiento: | 331.90 m ² | 3 cajones chicos y 4 cajones grandes en el sótano y 3 cajones chicos en planta baja. | |

5.4 DEFINICIÓN DE LAS CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO.

- Departamentos de 52 a 82 m²
- 2 recámaras
- 1 baño completo
- Cocina Integral
- Área de lavado integrada al departamento
- Acabados de primera calidad
- Cajones de estacionamiento.
- Elevador
- Roof Garden
- Vigilancia 24 hrs.
- Bodegas en planta baja
- Planta de Emergencia

5.5 ANÁLISIS DEL PRECIO DE VENTA

Como resultado del análisis del mercado de los edificios de departamentos de la zona, el precio promedio de venta por metro cuadrado es de \$ 10,267.33 (Ver Figura No. 8 Características de Oferta de Inmuebles en el Inciso 4.1 Ubicación de Oferta de Inmuebles).

Para analizar con más precisión este punto se realizó un Anteproyecto Arquitectónico, resultando lo siguiente:

| | | |
|------------------------|---|------------------------------|
| • Sótano | 7 cajones de Estacionamiento (3 cajones autos chicos, 4 cajones autos grandes) | 238.00 m ² |
| • PB | 3 cajones de Estacionamiento (3 cajones autos chicos) | 93.90 m ² |
| | 2 departamentos | 54.00 m ² |
| | | 60.00 m ² |
| • 1er. 2do. 3er. nivel | 4 departamentos | 52.00 a 60.00 m ² |
| • 4to. nivel | Roof Garden | 34.50 m ² |
| | 3 departamentos | 52.00 a 82.00 m ² |

Por Reglamento de Construcción, en las Normas Técnicas Complementarias el número mínimo de cajones de estacionamiento, para habitación plurifamiliar con elevador es:

| | |
|---|--------------------------|
| Para departamentos de hasta 65 m ² | 1.0 cajón por vivienda |
| Para departamentos de 65 hasta 120 m ² | 1.5 cajones por vivienda |

Por tal motivo se requieren 17.50 cajones de estacionamiento.

A este predio se le aplica la Norma 26 para Impulsar y Facilitar la Construcción de Vivienda de Interés Social y Popular en Suelo Urbano publicada en la Gaceta Oficial del Distrito Federal el 8 de abril del 2005, en donde el porcentaje de cajones de estacionamiento será del 60% del número total de viviendas por ser de interés popular.

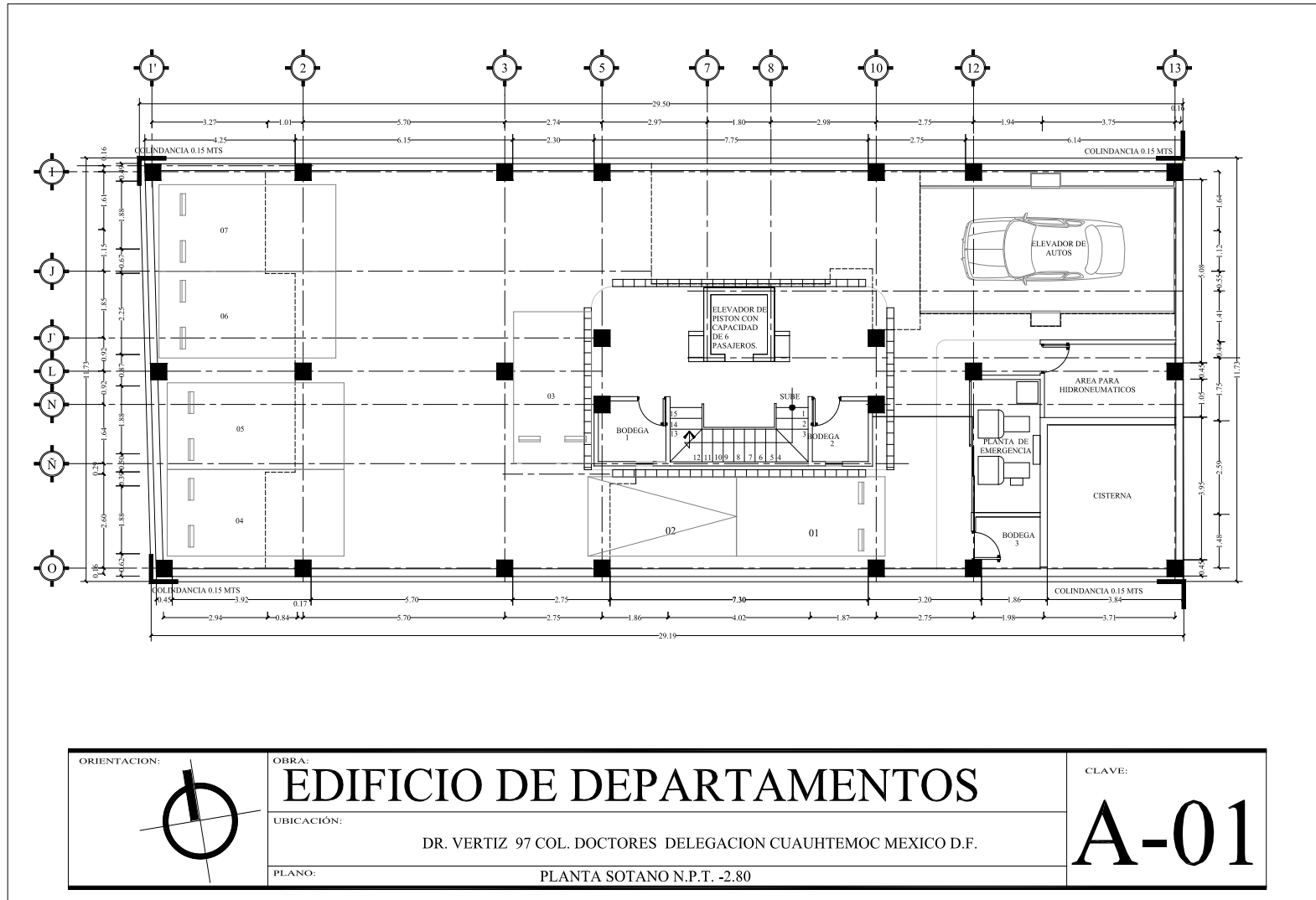
El proyecto ofrece la cantidad de 10 cajones de estacionamiento, de los cuales 6 serán para autos chicos y 4 serán para autos grandes.

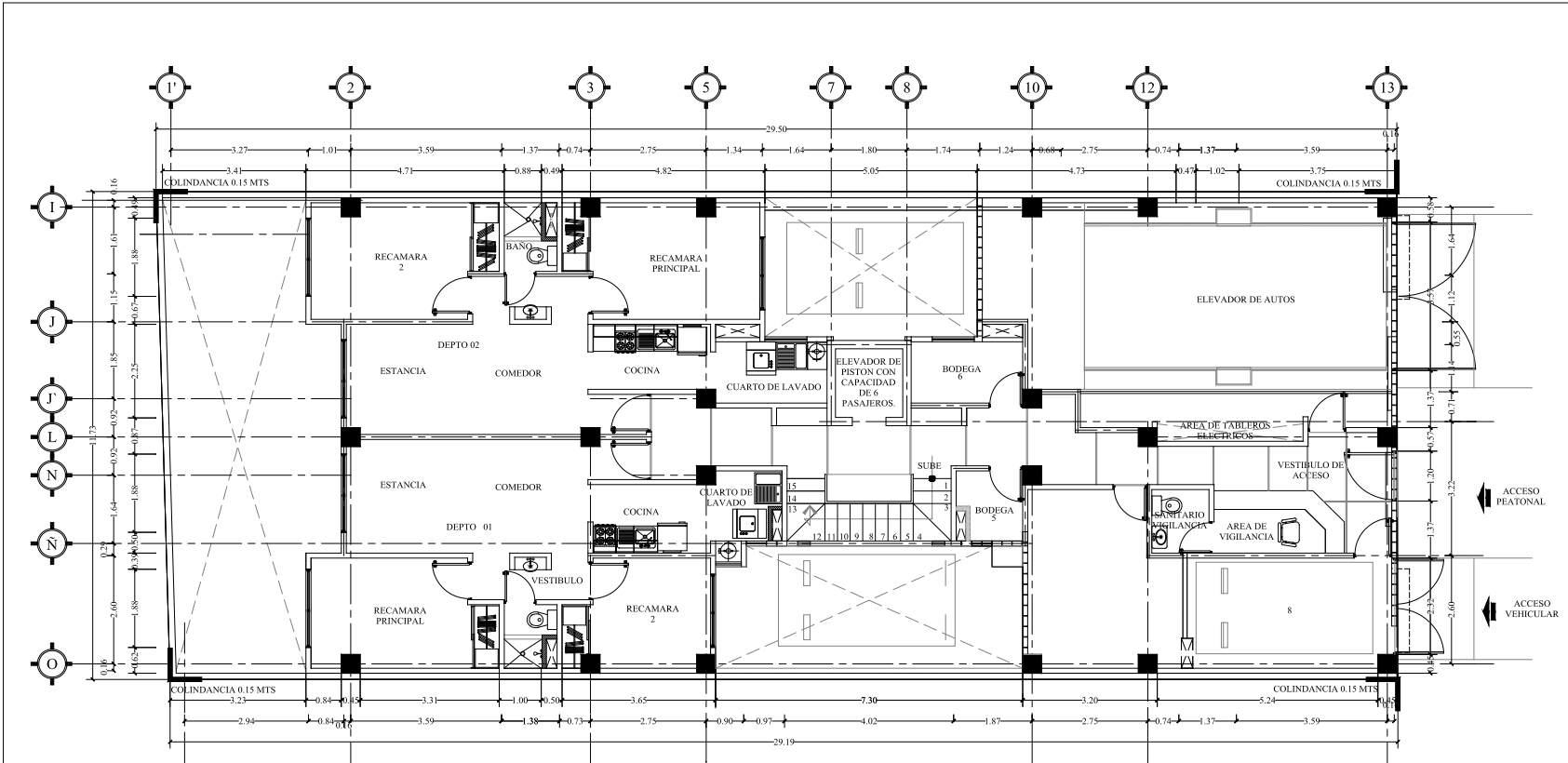
En base a la información anterior, los precios de los departamentos, son variables y nos dan un gran total de:

INGRESOS TOTALES \$ 10'654,255.36

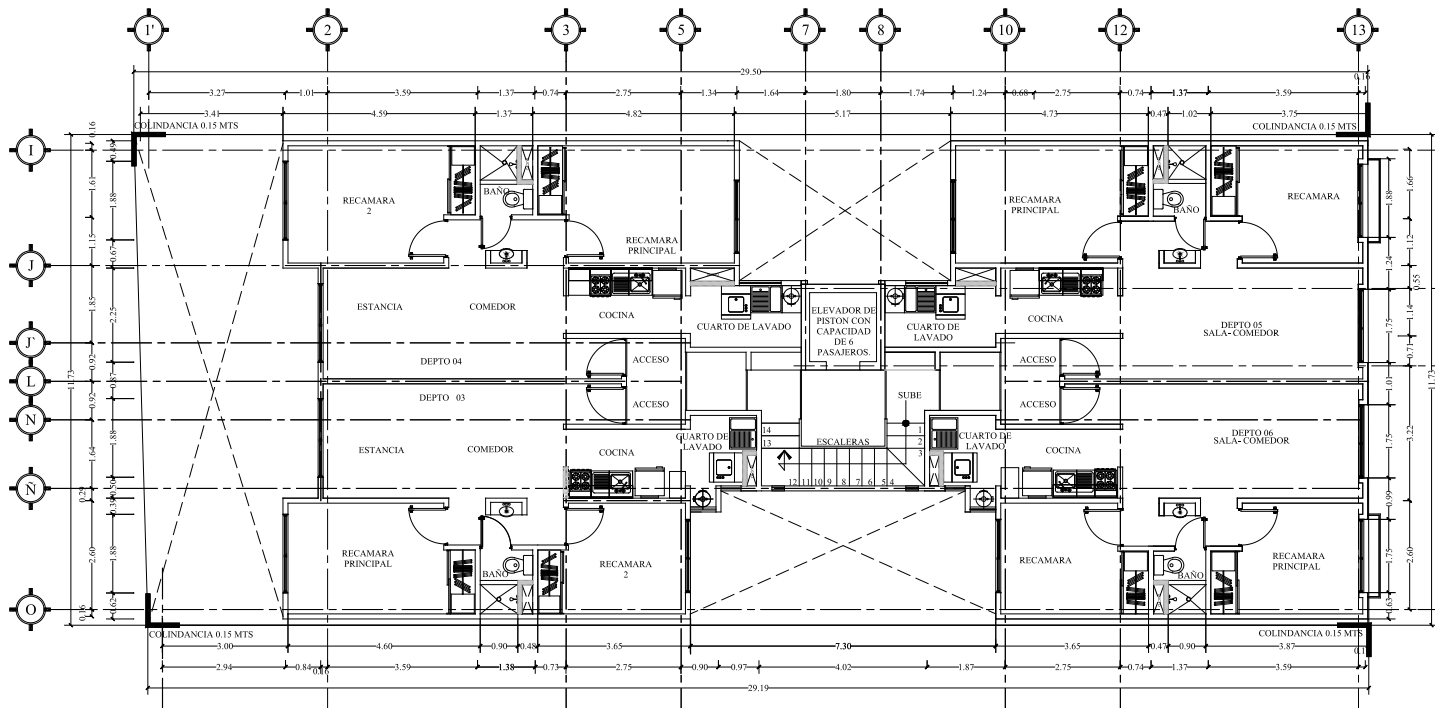
(Ver Figura No. 9 INGRESOS TOTALES, del Inciso 7.1 Análisis de Precio de Venta e Ingresos Totales del Proyecto)

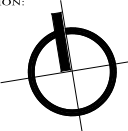
5.6 PROYECTO ARQUITECTÓNICO

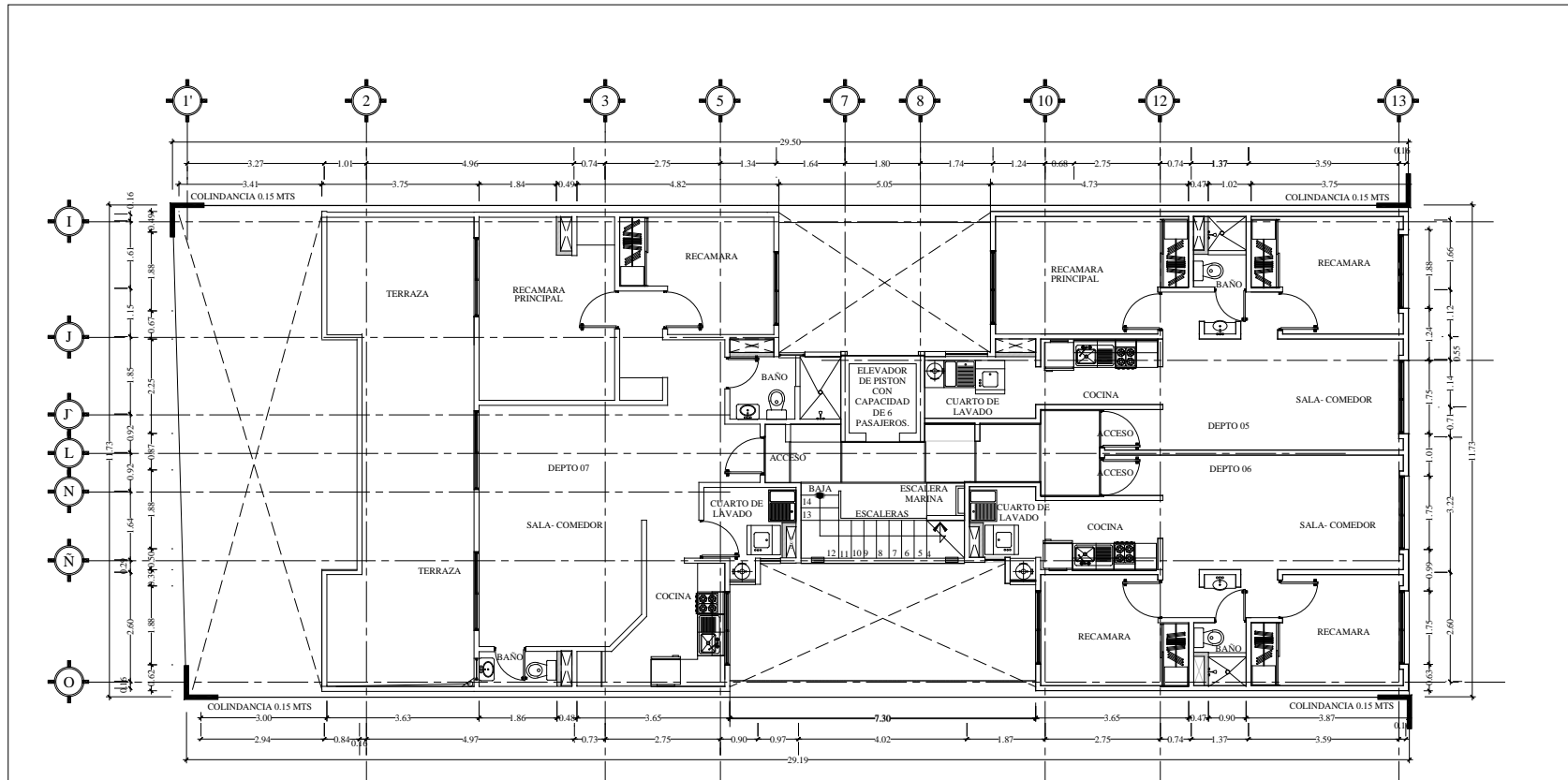




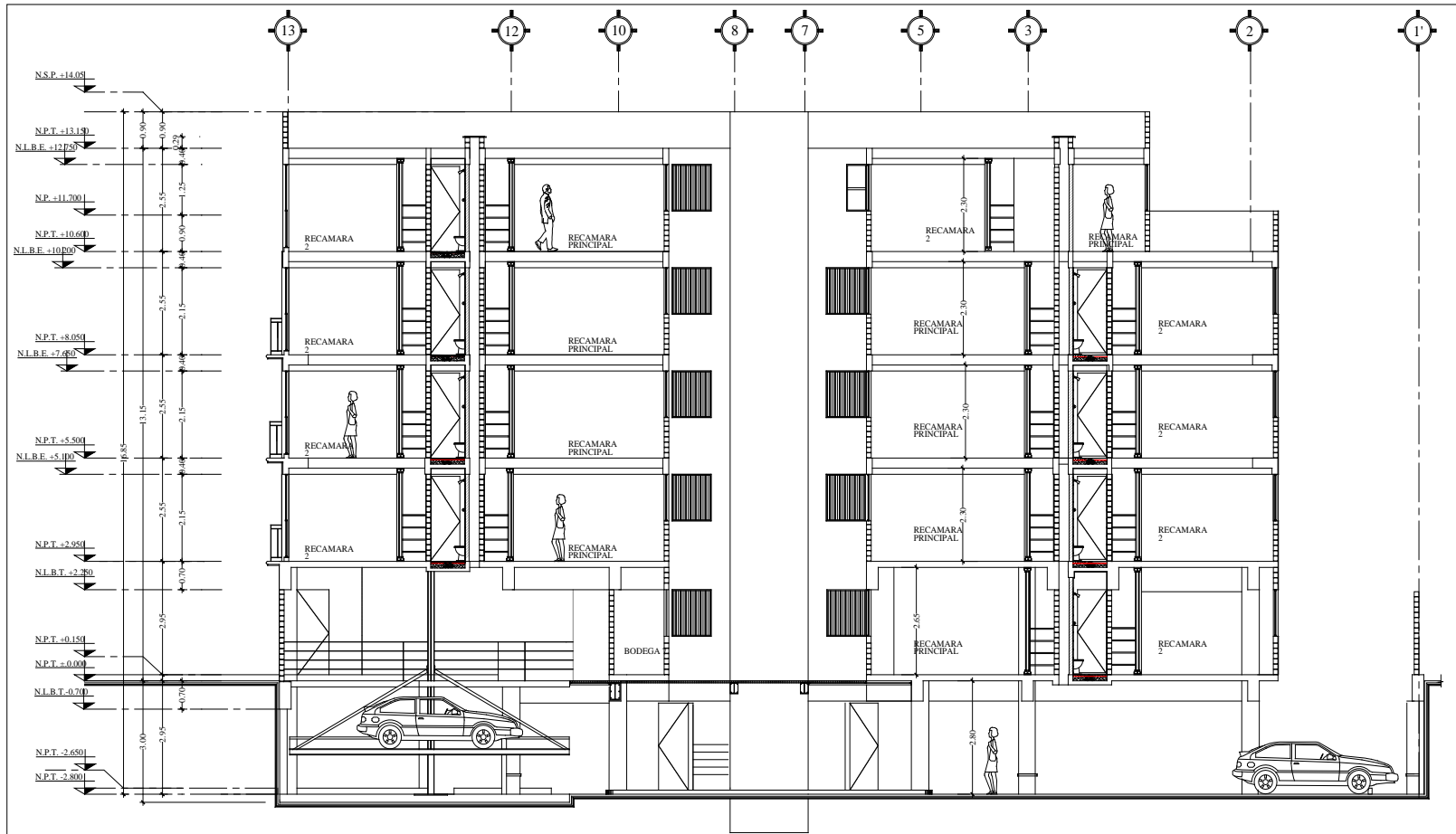
| | | |
|---|--|-----------------------|
| ORIENTACION:  | OBRA: EDIFICIO DE DEPARTAMENTOS | CLAVE: A-02 |
| | UBICACIÓN: DR. VERTIZ 97 COL. DOCTORES DELEGACION CUAUHEMOC MEXICO D.F. | |
| | PLANO: PLANTA BAJA N.P.T. +0.15 | |



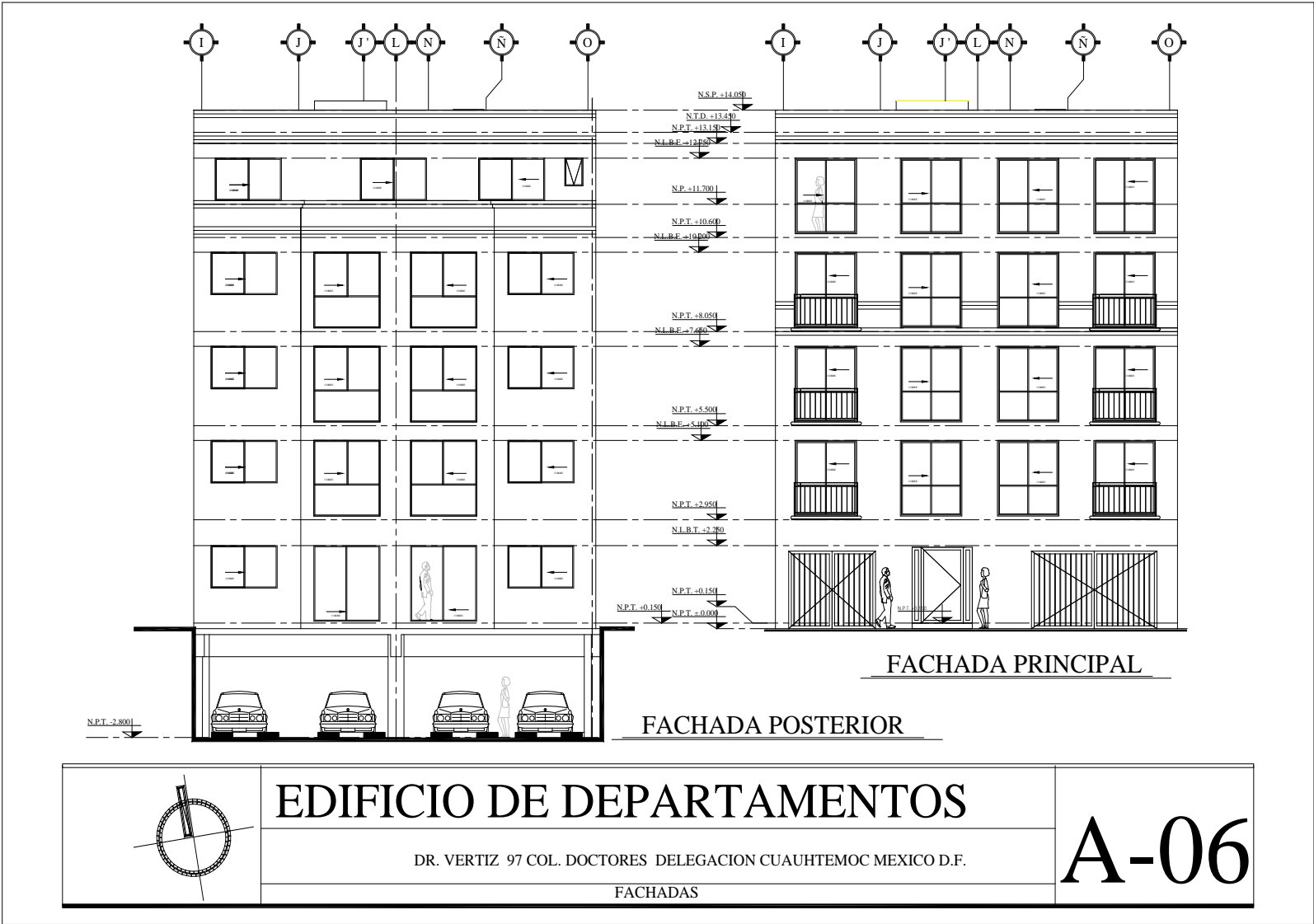
| | | |
|---|---|-----------------------|
| ORIENTACION:  | OBRA: EDIFICIO DE DEPARTAMENTOS | CLAVE: A-03 |
| | UBICACION: DR. VERTIZ 97 COL. DOCTORES DELEGACION CUAUHTEMOC MEXICO D.F. | |
| | PLANO: PLANTA TIPO N.P.T.+2.95, +5.50, +8.05 | |



| | | |
|---|---|-------------------------|
| ORIENTACION:  | OBRA: <h1>EDIFICIO DE DEPARTAMENTOS</h1> | CLAVE: <h1>A-04</h1> |
| | UBICACION: DR. VERTIZ 97 COL. DOCTORES DELEGACION CUAUHTEMOC MEXICO D.F. | |
| | PLANO: PLANTA PENT-HOUSE N.P.T. +10.60 | |



| | | | |
|---|--|-------------|--|
|  | EDIFICIO DE DEPARTAMENTOS | A-05 | |
| | DR. VERTIZ 97 COL. DOCTORES DELEGACION CUAUHEMOC MEXICO D.F. | | |
| | CORTE LONGITUDINAL | | |



5.7 CONCLUSIONES

La ubicación del predio es magnífica, pues se encuentra cercano a infraestructura comercial y de servicios lo que da facilidades para la obtención de licencias y permisos para la construcción.

El cambio de uso de suelo que sufrió el predio en el año de 2005, afectó fuertemente al proyecto, pues el número de viviendas se redujo, no obstante lo anterior, el análisis del producto arroja resultados positivos que hacen factible la realización de este desarrollo.

La aplicación de la norma vigente de uso de suelo hará que las características de nuestro producto sean mejores a la del producto tipo de la zona. Las áreas de los departamentos de nuestro proyecto son mayores al promedio. Lo anterior obliga a que las características que se oferten no solo sean superiores a las de la zona sino que no afecten fuertemente el precio.

Los edificios que actualmente se ofrecen y los que están en construcción con la norma anterior, en un plazo de un año se venderán y, los nuevos desarrollos deberán ser construidos con las nuevas normas, y es allí donde nuestro producto tendrá ventajas sobre la competencia.

El proyecto arquitectónico cobra gran importancia, ya que al tener menos viviendas y más áreas comunes hace que nuestro producto sea más selecto y de mejores cualidades que la competencia.

6. COMERCIALIZACIÓN

La comercialización comprende el conjunto de actividades que se desarrollan con el propósito de facilitar la venta de un producto y convencer al cliente de que dicho producto es el que realmente va a satisfacer sus necesidades.

Muchos desarrolladores piensan que el proyecto y el precio que ofrecen es todo lo que importa, pero no es así. Es necesario establecer un vínculo con el consumidor para hacer conocer lo que se ofrece, motivar la adquisición del proyecto e incentivar la reiteración de la compra o su recomendación para que un amigo o familiar compre.

Para ello es necesario dar respuesta a lo siguiente:

- ¿Cómo se informa a la gente sobre la existencia del proyecto?
- ¿Dónde se enteran los potenciales clientes sobre los proyectos que desean comprar?
- ¿Leen los diarios, miran TV, escuchan la radio, se enteran por comentarios de amigos o familiares, o se fijan en las salas de ventas?
- ¿Cuánto puede invertir en promoción y publicidad? ¿Las ventas que puede conseguir justifican la inversión?

La comercialización está integrada por las siguientes estrategias parciales:

Publicidad: El objetivo de la publicidad es brindar información a los consumidores con el fin de estimular o crear demanda para un producto o servicio. A continuación se detallan los medios publicitarios más utilizados, donde cada uno de ellos tiene un cierto impacto.

- Diarios
- Revistas
- Radio, Televisión y Cine
- Vía Pública y Transportes
- Internet

Promoción de Ventas: La promoción de ventas tiene como finalidad tener contacto en forma personal con el mercado objetivo para comunicar sobre el producto de la empresa. Los objetivos específicos de la promoción de ventas son:

- Que el consumidor pruebe el producto.
- Que se aumente la cantidad y frecuencia de consumo.
- Fortalecer la imagen del producto.
- Lograr la fidelidad del cliente, con el fin de que recomiende el desarrollo inmobiliario con familiares y/o amigos.

Relaciones Públicas: Las relaciones públicas se desarrollan prácticamente en todas las organizaciones, con mayor o menor intensidad. Son parte del sistema de comunicación y se realizan en forma consciente o inconsciente en todos los contactos que la organización tiene con las personas, clientes o proveedores.

6.1 DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN

A. PERFIL DEL CLIENTE

- Hombres y mujeres entre 25 y 59 años.
- Clase socioeconómica popular y media.
- Un ingreso familiar mayor a \$16,000.00 comprobables.
- Trabajan o han vivido anteriormente en las delegaciones centrales (Cuauhtémoc, Miguel Hidalgo y/o Benito Juárez).
- Funcionarios, directivos y profesionistas
- Personas que le dan gran valor a la familia y a los valores tradicionales (por ejemplo asistir a misa, caminar la colonia, acudir al mercado, etc.). Buscan tranquilidad y seguridad para su cónyuge e hijos.
- Sus aspiraciones van dirigidas a obtener mejor calidad de vida para su familia y no estatus.

B. ESTRUCTURA DE VENTAS

Es factible que las ventas sean desarrolladas mediante una compañía especializada en la comercialización de productos inmobiliarios (outsourcing), sin embargo para nuestro proyecto, basados en el estudio de factibilidad económico, esta actividad se desarrollará de manera interna, contando con los siguientes recursos:

- Tres vendedores que le reportan al líder de proyecto.
- Los vendedores son contratados como comisionistas.
- Se les paga un monto de \$ 2,000.00 mensuales como ayuda de transporte.
- La comisión por ventas es del 1.00% sobre el importe de la venta.
- Se paga el 40% a la firma del contrato privado de compraventa y el resto al momento de la escrituración.
- Se le establece una meta mensual de 1 unidad para mantener la ayuda, se otorgan 3 meses para dar resultados.
- Bajo este esquema y cumpliendo con el 50% de la meta, cada vendedor ganará \$ 8,000.00 mensuales.
- Son los responsables de dar seguimiento a sus clientes.

C. PERFIL DEL VENDEDOR

- Edad y sexo indistintos, sin excluir a los adultos mayores.
- Buena presentación
- Facilidad para expresarse
- Experiencia en ventas de cualquier tipo de artículos preferencia en bienes inmuebles
- Persona que conozca bien la zona o que viva en ella
- Aspira a tener un ingreso mayor a \$ 8,000.00 mensuales.
- Preparación profesional no necesaria
- Necesidad de tener un trabajo: Madres solteras, desempleados, etc.
- Carácter proactivo, con iniciativa, sin miedo a equivocarse.

RECLUTAMIENTO

- Aviso oportuno (El Universal).
- Bolsa de trabajo Delegación Cuauhtémoc.
- Bolsa de trabajo INAPAM (Instituto Nacional de las Personas Adultas Mayores).
- Recomendados.

CAPACITACIÓN

- Conocimiento de la compañía.
- Conocimiento del Producto.
- Técnicas de ventas y proceso de ventas.
- Habilidades interpersonales.
- Conocimiento del mercado y la industria.
- Entrega de la carpeta de ventas y explicación del contenido (Sesión de 4 hrs. En las oficinas del desarrollador).
- Evaluación del contenido de la carpeta.
- A los 15 días taller “Manejo de objeciones” (8 hrs.).
- Sesiones mensuales de retroalimentación con el líder de proyecto.

D. ACTIVIDADES DEL VENDEDOR

- Cubre guardias de acuerdo al siguiente programa.
- Vendedor 1 Lunes, Miércoles, Viernes y Domingos (10 a 18 hrs.).
- Vendedor 2 Martes, Jueves, Sábados y Domingos (10 a 18 hrs.).

- Volantea en lugares públicos frecuentados por nuestro mercado objetivo (bancos, centros comerciales, TELMEX, Compañía de Luz, escuelas, cines, teatros, etc.).
- Elabora reportes de seguimiento de prospectos y los entrega junto con los reportes de visitas al desarrollo.
- Da seguimiento telefónico a sus prospectos.
- Gestiona trámites con Sofoles y/o Bancos y da seguimiento a los mismos.
- Integra expedientes de los clientes.

E. CONTENIDO DE LA CARPETA DE VENTAS

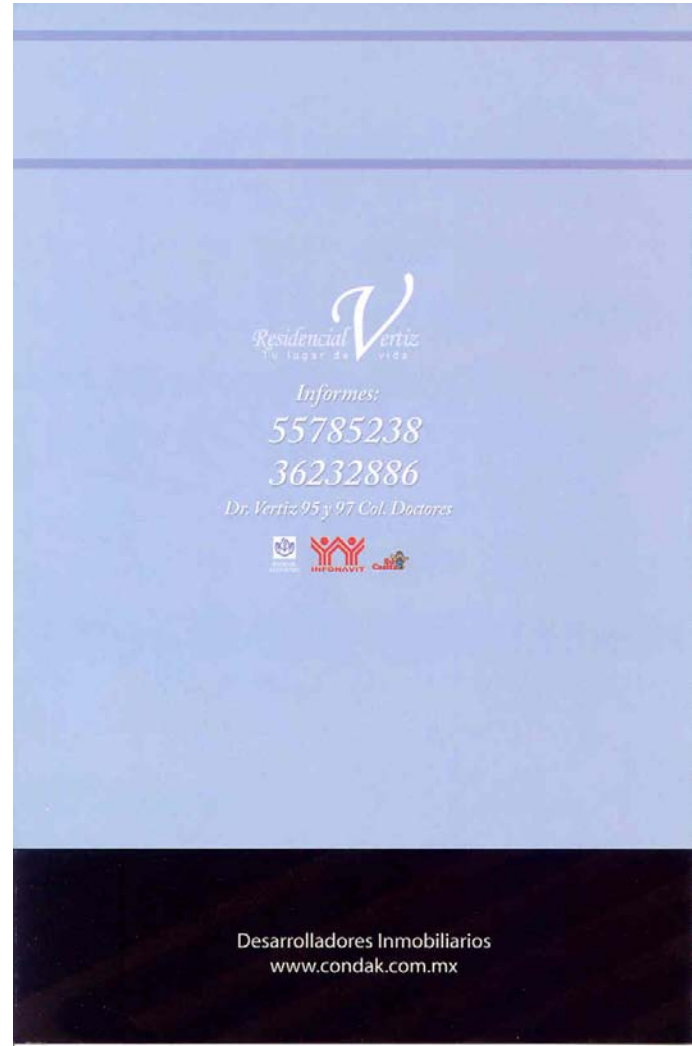
- Metas de venta.
- Perfil de nuestro cliente.
- Estudio de mercado.
- Atributos y características de nuestro producto.
- Valores comerciales de Vértiz 97.
- Ventajas competitivas de nuestro producto sobre la competencia.
- Precios de la competencia.
- Lista de precios Vértiz 97.
- Contrato de compraventa.
- Planes de Financiamiento.
- Formato de seguimiento a prospectos (desde llamada entrante).
- Formato de Reporte de Visita (evaluación del cliente).
- Dípticos y volantes.

F. APOYOS PUBLICITARIOS

- Recorrido virtual del Proyecto (permanente en la caseta de ventas).
- Página en internet (permanente).
- Vallas impresas en fachada (mientras no estorbe la obra).
- Banderines (permanente).
- Gallardetes en la colonia Doctores y colonias aledañas, (100 mensuales).
- Publicidad en revistas especializadas.
- Guía de Inmuebles (mensual).
- Revista inmobiliaria del Periódico Reforma (mensual).
- Folletos (3 millares) 100 mensuales por vendedor.



Portada



Contra Portada

Residencial *Vertiz*
Tu lugar de vida



- Desde 39m² hasta 60 m²
- 16/2 recámaras
- Terraza
- 1 baño
- Sala-comedor
- Cocina integral
- Área de lavado
- Estacionamiento

- Elevador
- Bóvedas
- Planta eléctrica
- Ascensor de automóviles
- Portón eléctrico
- Economizadores de agua
- Interfón
- Vigilancia



Departamentos



G. VALORES COMERCIALES A TRANSMITIR Mensaje Principal a Transmitir

- Fácil Acceso
- Seguridad para los residentes.
- Ubicación inmejorable,
- Comodidad de los espacios
- Áreas para los niños.
- PRECIO JUSTO

6.2 CONCLUSIONES

La comercialización de un inmueble es uno de los puntos más importantes en el desarrollo de un proyecto, ya que si no hay ventas el proyecto fracasa, así se tenga un buen proyecto arquitectónico y una eficaz planeación y ejecución de la construcción, si no hay ventas, el proyecto no es rentable.

Las ventas es el punto final y decisivo de un proyecto, el éxito de un negocio inmobiliario depende directamente de la rapidez con que se vendan las viviendas, si se venden en poco tiempo será todo un éxito el negocio y en caso contrario por muy buen producto que se tenga, los resultados serán negativos.

Por lo anterior, es importante contar con una excelente área comercial que comercialice y venda nuestro producto.

El desarrollador debe tener una clara definición de la estrategia de comercialización de su producto.

7. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD ECONÓMICA DEL PROYECTO

7.1 ANÁLISIS DE PRECIO DE VENTA E INGRESOS TOTALES DEL PROYECTO

El precio de venta de los departamentos es resultado de la multiplicación del precio promedio por m2 de construcción de los departamentos similares a nuestro proyecto en zona y en acabados por el número de m2 de construcción de los departamentos.

En la tabla siguiente se presenta el precio de cada uno de los departamentos. El precio unitario del m2 de construcción se va alterando en un porcentaje mínimo en base a la orientación y al nivel del edificio.

| CALLE Y NÚMERO | PISO | DEPTO | SUPERFICIE (M2) | RECAMARAS | STATUS | PROTOTIPO VIVIENDA | PRECIO DE VENTA | PRECIO/M2 |
|----------------------------|------|-----------|-----------------|-----------|------------|--------------------|------------------------|--------------------|
| Av. José María Vértiz 97 | PB | 101 | 54 | 2 | Apartado | Prototipo "B" | \$540,600.00 | \$10,011.11 |
| Av. José María Vértiz 97 | PB | 102 | 60 | 2 | Vendido | Prototipo "D" | \$657,635.30 | \$10,960.59 |
| Av. José María Vértiz 97 | 1 | 201 | 54 | 2 | Disponible | Prototipo "B" | \$526,944.52 | \$9,758.23 |
| Av. José María Vértiz 97 | 1 | 202 | 60 | 2 | Vendido | Prototipo "D" | \$575,622.49 | \$9,593.71 |
| Av. José María Vértiz 97 | 1 | 203 | 57 | 2 | Vendido | Prototipo "C" | \$553,225.66 | \$9,705.71 |
| Av. José María Vértiz 97 | 1 | 204 | 52 | 2 | Apartado | Prototipo "A" | \$512,171.60 | \$9,849.45 |
| Av. José María Vértiz 97 | 2 | 301 | 54 | 2 | Disponible | Prototipo "B" | \$546,195.69 | \$10,114.74 |
| Av. José María Vértiz 97 | 2 | 302 | 60 | 2 | Apartado | Prototipo "D" | \$660,313.13 | \$11,005.22 |
| Av. José María Vértiz 97 | 2 | 303 | 57 | 2 | Vendido | Prototipo "C" | \$637,602.75 | \$11,186.01 |
| Av. José María Vértiz 97 | 2 | 304 | 52 | 2 | Apartado | Prototipo "A" | \$526,979.29 | \$10,134.22 |
| Av. José María Vértiz 97 | 3 | 401 | 54 | 2 | Disponible | Prototipo "B" | \$559,034.36 | \$10,352.49 |
| Av. José María Vértiz 97 | 3 | 402 | 60 | 2 | Disponible | Prototipo "D" | \$676,381.53 | \$11,273.03 |
| Av. José María Vértiz 97 | 3 | 403 | 57 | 2 | Vendido | Prototipo "C" | \$650,859.64 | \$11,418.59 |
| Av. José María Vértiz 97 | 3 | 404 | 52 | 2 | Disponible | Prototipo "A" | \$539,782.63 | \$10,380.44 |
| Av. José María Vértiz 97 | 4 | 501 | 82 | 2 | Disponible | Prototipo "E" | \$1,047,626.72 | \$12,775.94 |
| Av. José María Vértiz 97 | 4 | 502 | 57 | 2 | Vendido | Prototipo "C" | \$585,410.39 | \$10,270.36 |
| Av. José María Vértiz 97 | 4 | 503 | 52 | 2 | Vendido | Prototipo "A" | \$557,869.66 | \$10,728.26 |
| 10 Cajones Estacionamiento | S | | | | | | \$300,000.00 | |
| TOTAL | | 17 | | 34 | | | \$10,654,255.36 | \$10,559.89 |

FIGURA NO. 9 INGRESOS TOTALES

Para efectos conservadores se usará el valor promedio de los departamentos que se encuentran en la misma zona y que ofrecen acabados similares, sin considerar las ventajas que presenta nuestro proyecto por las áreas comunes como son el Roof garden de 34.50 m² en nivel azotea, elevadores y bodega en planta baja.

7.2 ANÁLISIS DE COSTOS DEL PROYECTO

FIGURA NO. 10 DESGLOSE DE COSTOS

| ACTIVIDAD | Σ | % | TOTAL |
|-------------------------------|----------------|----------------|------------------------|
| Levantamiento Topográfico | 2.81% | 0.09% | \$10,000.00 |
| Estudio de Mecánica de Suelos | | 0.28% | \$30,000.00 |
| Proyecto Ejecutivo | | 2.44% | \$260,000.00 |
| Permisos y Licencias | 1.97% | 1.97% | \$210,000.00 |
| Demolición | 44.72% | 0.95% | \$101,036.40 |
| Cimentación | | 9.29% | \$989,665.24 |
| Estructura | | 14.49% | \$1,542,706.91 |
| Albañilería | | 3.94% | \$419,263.98 |
| Yeso y Pintura | | 0.85% | \$90,766.67 |
| Herrería | | 0.66% | \$70,584.60 |
| Aluminio | | 2.46% | \$262,252.11 |
| Carpintería | | 1.13% | \$120,445.81 |
| Instalación Hidráulica | | 2.36% | \$251,367.07 |
| Instalación Sanitaria | | 0.98% | \$104,588.03 |
| Instalación Eléctrica | | 4.10% | \$436,532.90 |
| Instalación de Gas | | 0.70% | \$74,670.86 |
| Muebles Sanitarios | | 0.67% | \$71,038.30 |
| Equipamiento | | 1.90% | \$202,072.80 |
| Limpiezas | | 0.24% | \$25,271.32 |
| Administración y Coordinación | 2.93% | 2.93% | \$312,000.00 |
| Comercialización y Publicidad | 3.90% | 3.90% | \$416,000.00 |
| Financieros | 4.87% | 4.87% | \$519,024.69 |
| Imprevistos | 3.75% | 3.75% | \$400,000.00 |
| Terreno | 11.73% | 11.73% | \$1,250,000.00 |
| UTILIDAD | 23.32% | 23.32% | \$2,484,967.67 |
| TOTAL | 100.00% | 100.00% | \$10,654,255.36 |

7.3 RENTABILIDAD ESTÁTICA

| | | | | |
|---|---------------|----------|-----------|----------------------|
| A. Costo estudios de proyecto y armado de negocio | 2.81 | % | | |
| B. Costo licencias y permisos | 1.97 | % | | |
| C. Costo terreno | 11.73 | % | | |
| D. Costo demolición | 0.95 | % | | |
| E. Costo edificación | 43.77 | % | | |
| F. Costo gastos de administración y coordinación | 2.93 | % | | |
| G. Costo gastos de comercialización y publicidad | 3.90 | % | | |
| H. Costos financieros | 4.87 | % | | |
| I. Costos de imprevistos | 3.75 | % | | |
| J. Costo Terreno | 11.73 | % | | |
| COSTO TOTAL | 76.68 | % | \$ | 8'169,287.69 |
| K. Utilidad bruta (Rentabilidad estática) | 23.32 | % | \$ | 2'484,967.67 |
| TOTAL | 100.00 | % | \$ | 10'654,255.36 |

Socio aportación del terreno: el costo del terreno representa el 11.73% del costo total, por lo que en esa misma proporción el socio tiene derecho de las utilidades es decir:

Utilidad x (costo terreno/costo total)

Es decir, \$2'484,967.67 x 11.73%

Utilidad socio terreno: \$ 291,486.71

En los porcentajes, obtenidos en la Figura No. 10 DESGLOSE DE COSTOS, se puede observar que están muy cercanos a los establecidos en la Estructura Típica de Costos para el desarrollo de vivienda según sector, proporcionada por SOFTEC, lo que nos permite definir que estamos en los rangos establecidos dentro del mercado inmobiliario. (Ver Figura No. 11 ESTRUCTURA TÍPICA DE COSTOS PARA EL DESARROLLO DE LA VIVIENDA SEGÚN SECTOR).

7.4 RENTABILIDAD SOBRE LA INVERSIÓN

A. CÁLCULO DE LA INVERSIÓN INICIAL

| | | | | | |
|-----|--|--------|---|----|---------------------|
| A.1 | Costo Estudios de proyecto y armado de negocio | 100.00 | % | \$ | 101,036.40 |
| A.2 | Costo Licencias y permisos | 100.00 | % | \$ | 151,554.60 |
| A.3 | Costo terreno | 0.00 | % | \$ | (aporta socio) |
| A.4 | Costo demolición | 100.00 | % | \$ | 101,036.40 |
| A.5 | Costo edificación | 10.18 | % | \$ | 454,176.01 |
| A.6 | Costo gastos de administración y coordinación | 33.33 | % | \$ | 104,000.00 |
| A.7 | Costo gastos de comercialización | 20.00 | % | \$ | 83,200.00 |
| A.8 | Costos financieros | 49.13 | % | \$ | 254,996.59 |
| A.9 | Costos imprevistos | 12.50 | % | \$ | 50,000.00 |
| | INVERSIÓN INICIAL | | | \$ | 1'300,000.00 |
| | UTILIDAD TOTAL | | | \$ | 2'484,967.67 |
| | MENOS UTILIDAD SOCIO DEL TERRENO | | | \$ | 291,486.71 |
| | UTILIDAD DESARROLLADOR | | | \$ | 2'193,480.96 |

RENDIMIENTO SOBRE LA INVERSIÓN INICIAL DEL DESARROLLADOR 68.73%

7.5 PLAN DE PAGOS

| DEPARTAMENTO | SUPERFICIE (M2) | PRECIO VENTA | ENGANCHE 10% | APARTADO | ANTICIPO DE ENGANCHE 3% | 1ª. MENSUALIDAD | 2ª. MENSUALIDAD | 3ª. MENSUALIDAD | SALDO Y/O HIPOTECA |
|-------------------------------|-----------------|------------------------|-----------------------|-------------|-------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|------------------------|
| 101 | 54 | \$540,600.00 | \$54,060.00 | \$10,000.00 | \$16,218.00 | \$12,614.00 | \$12,614.00 | \$12,614.00 | \$486,540.00 |
| 102 | 60 | \$657,635.30 | \$65,763.53 | \$10,000.00 | \$19,729.06 | \$15,344.82 | \$15,344.82 | \$15,344.82 | \$591,871.77 |
| 201 | 54 | \$526,944.52 | \$52,694.45 | \$10,000.00 | \$15,808.34 | \$12,295.37 | \$12,295.37 | \$12,295.37 | \$474,250.07 |
| 202 | 60 | \$575,622.49 | \$57,562.25 | \$10,000.00 | \$17,268.67 | \$13,431.19 | \$13,431.19 | \$13,431.19 | \$518,060.24 |
| 203 | 57 | \$553,225.66 | \$55,322.57 | \$10,000.00 | \$16,596.77 | \$12,908.60 | \$12,908.60 | \$12,908.60 | \$497,903.09 |
| 204 | 52 | \$512,171.60 | \$51,217.16 | \$10,000.00 | \$15,365.15 | \$11,950.67 | \$11,950.67 | \$11,950.67 | \$460,954.44 |
| 301 | 54 | \$546,195.69 | \$54,619.57 | \$10,000.00 | \$16,385.87 | \$12,744.57 | \$12,744.57 | \$12,744.57 | \$491,576.12 |
| 302 | 60 | \$660,313.13 | \$66,031.31 | \$10,000.00 | \$19,809.39 | \$15,407.31 | \$15,407.31 | \$15,407.31 | \$594,281.82 |
| 303 | 57 | \$637,602.75 | \$63,760.28 | \$10,000.00 | \$19,128.08 | \$14,877.40 | \$14,877.40 | \$14,877.40 | \$573,842.47 |
| 304 | 52 | \$526,979.29 | \$52,697.93 | \$10,000.00 | \$15,809.38 | \$12,296.18 | \$12,296.18 | \$12,296.18 | \$474,281.36 |
| 401 | 54 | \$559,034.36 | \$55,903.44 | \$10,000.00 | \$16,771.03 | \$13,044.14 | \$13,044.14 | \$13,044.14 | \$503,130.92 |
| 402 | 60 | \$676,381.53 | \$67,638.15 | \$10,000.00 | \$20,291.45 | \$15,782.24 | \$15,782.24 | \$15,782.24 | \$608,743.38 |
| 403 | 57 | \$650,859.64 | \$65,085.96 | \$10,000.00 | \$19,525.79 | \$15,186.72 | \$15,186.72 | \$15,186.72 | \$585,773.68 |
| 404 | 52 | \$539,782.63 | \$53,978.26 | \$10,000.00 | \$16,193.48 | \$12,594.93 | \$12,594.93 | \$12,594.93 | \$485,804.37 |
| 501 | 82 | \$1,047,626.72 | \$104,762.67 | \$10,000.00 | \$31,428.80 | \$24,444.62 | \$24,444.62 | \$24,444.62 | \$942,864.05 |
| 502 | 57 | \$585,410.39 | \$58,541.04 | \$10,000.00 | \$17,562.31 | \$13,659.58 | \$13,659.58 | \$13,659.58 | \$526,869.35 |
| 503 | 52 | \$557,869.66 | \$55,786.97 | \$10,000.00 | \$16,736.09 | \$13,016.96 | \$13,016.96 | \$13,016.96 | \$502,082.69 |
| 10 CAJONES DE ESTACIONAMIENTO | | \$300,000.00 | \$30,000.00 | | \$9,000.00 | \$7,000.00 | \$7,000.00 | \$7,000.00 | \$270,000.00 |
| TOTAL | | \$10,654,255.36 | \$1,065,425.54 | | \$319,627.66 | \$248,599.30 | \$248,599.30 | \$248,599.30 | \$9,588,829.82 |
| | | | | | | | | | \$10,654,255.36 |

FIGURA NO. 12 PROGRAMA DE PAGOS

7.6 PROGRAMA DE VENTAS E INGRESOS

| CONCEPTO | M E S | | | | | | | | | | TOTAL |
|----------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|---------------------|---------------------|-----------------------|------------------------|
| | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | |
| Número de Departamentos Vendidos | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 3 | 3 | 3 | 17 |
| Anticipo de Enganche | \$16,218.00 | \$19,729.06 | \$15,808.34 | \$17,268.67 | \$16,596.77 | \$15,365.15 | \$36,195.26 | \$172,361.65 | \$186,702.37 | \$219,090.68 | \$715,335.95 |
| Primer Mensualidad Enganche | | \$12,614.00 | \$15,344.82 | \$12,295.37 | \$13,431.19 | \$12,908.60 | \$11,950.67 | \$28,151.88 | \$40,217.72 | \$43,563.89 | \$190,478.14 |
| Segunda Mensualidad Enganche | | | \$12,614.00 | \$15,344.82 | \$12,295.37 | \$13,431.19 | \$12,908.60 | \$11,950.67 | \$28,151.88 | \$40,217.72 | \$146,914.25 |
| Tercer Mensualidad Enganche | | | | \$12,614.00 | \$15,344.82 | \$12,295.37 | \$13,431.19 | \$12,908.60 | \$11,950.67 | \$28,151.88 | \$106,696.53 |
| Finiquito y/o Crédito | | | | | | | | | | \$9,194,830.49 | \$9,194,830.49 |
| Cajones de Estacionamiento | | | | | | \$9,000.00 | \$7,000.00 | \$7,000.00 | \$7,000.00 | \$270,000.00 | \$300,000.00 |
| T O T A L | \$16,218.00 | \$32,343.06 | \$43,767.16 | \$57,522.86 | \$57,668.15 | \$63,000.31 | \$81,485.72 | \$232,372.80 | \$274,022.64 | \$9,795,854.66 | \$10,654,255.36 |

FIGURA NO. 13 PROGRAMA DE INGRESOS

7.7 FLUJO DE EGRESOS

| ACTIVIDAD | M E S | | | | | | | | | | | | TOTAL |
|-------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|-------------|--------------|--------------|-------------|-------------|-------------|----------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | |
| Levantamiento Topográfico | \$10,000.00 | | | | | | | | | | | | \$10,000.00 |
| Estudio de Mecánica de Suelos | \$30,000.00 | | | | | | | | | | | | \$30,000.00 |
| Proyecto Ejecutivo | \$130,000.00 | \$130,000.00 | | | | | | | | | | | \$260,000.00 |
| Permisos y Licencias | \$105,000.00 | \$105,000.00 | | | | | | | | | | | \$210,000.00 |
| Demolición | | \$101,036.40 | | | | | | | | | | | \$101,036.40 |
| Cimentación | | | \$494,832.62 | \$494,832.62 | | | | | | | | | \$989,665.24 |
| Estructura | | | \$220,386.70 | \$440,773.40 | \$440,773.40 | \$440,773.40 | | | | | | | \$1,542,706.91 |
| Albañilería | | | | \$119,789.71 | \$119,789.71 | \$119,789.71 | \$59,894.85 | | | | | | \$419,263.98 |
| Yeso y Pintura | | | | | | \$45,383.34 | \$45,383.34 | | | | | | \$90,766.67 |
| Herrería | | | | | | | \$17,646.15 | \$35,292.30 | \$17,646.15 | | | | \$70,584.60 |
| Aluminio | | | | | | | | \$131,126.06 | \$131,126.05 | | | | \$262,252.11 |
| Carpintería | | | | | | | | \$24,089.17 | \$48,178.32 | \$48,178.32 | | | \$120,445.81 |
| Instalación Hidráulica | | | | \$35,909.59 | \$71,819.16 | \$71,819.16 | \$71,819.16 | | | | | | \$251,367.07 |
| Instalación Sanitaria | | | | \$26,147.01 | \$26,147.01 | \$26,147.01 | \$26,147.00 | | | | | | \$104,588.03 |
| Instalación Eléctrica | | | | | \$67,158.91 | \$67,158.91 | \$67,158.91 | \$67,158.91 | \$67,158.91 | \$67,158.91 | \$67,158.91 | \$33,579.44 | \$436,532.90 |
| Instalación de Gas | | | | | | | | | | \$24,890.29 | \$49,780.57 | | \$74,670.86 |
| Muebles Sanitarios | | | | | | | | | | \$23,679.43 | \$47,358.87 | | \$71,038.30 |
| Equipamiento | | | | | | | | \$50,518.20 | \$50,518.20 | \$50,518.20 | \$50,518.20 | | \$202,072.80 |
| Limpiezas | | | | | | \$1,943.92 | \$3,887.90 | \$3,887.90 | \$3,887.90 | \$3,887.90 | \$3,887.90 | \$3,887.90 | \$25,271.32 |
| Administración y Coordinación | \$26,000.00 | \$26,000.00 | \$26,000.00 | \$26,000.00 | \$26,000.00 | \$26,000.00 | \$26,000.00 | \$26,000.00 | \$26,000.00 | \$26,000.00 | \$26,000.00 | \$26,000.00 | \$312,000.00 |

| | | | | | | | | | | | | | |
|-------------------------------|---------------------|---------------------|-----------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|-----------------------|-----------------------|
| Comercialización y Publicidad | | | \$41,600.00 | \$41,600.00 | \$41,600.00 | \$41,600.00 | \$41,600.00 | \$41,600.00 | \$41,600.00 | \$41,600.00 | \$41,600.00 | \$41,600.00 | \$416,000.00 |
| Financieros | | | \$222,775.00 | \$32,221.59 | \$99,153.52 | \$62,917.33 | \$53,368.61 | \$20,027.28 | \$15,156.76 | \$10,871.78 | \$2,241.82 | \$291.00 | \$519,024.69 |
| Imprevistos | | | | \$50,000.00 | \$50,000.00 | \$50,000.00 | \$50,000.00 | \$50,000.00 | \$50,000.00 | \$50,000.00 | \$50,000.00 | | \$400,000.00 |
| Terreno | | | | | | | | | | | | \$1,250,000.00 | \$1,250,000.00 |
| T O T A L | \$301,000.00 | \$362,036.40 | \$1,005,594.32 | \$1,267,273.92 | \$942,441.71 | \$953,532.78 | \$462,905.92 | \$449,699.82 | \$451,272.29 | \$346,784.83 | \$304,966.80 | \$1,321,778.90 | \$8,169,287.69 |

FIGURA NO. 14 PROGRAMA DE EGRESOS

7.8 CONCLUSIONES

Los resultados que arroja el estudio de factibilidad económica del proyecto son positivos, lo cuál nos indica que el proyecto resulta viable desde el punto de vista económico, pero no hay que olvidar que para que se cumplan dichos resultados, el factor **TIEMPO** es primordial, el período que se tarda la etapa de la construcción y principalmente el lapso que tarda en venderse el producto es esencial para que se den los resultados económicos positivos del proyecto.

En el análisis realizado, los supuestos de tiempo de construcción resultan viables, considerando que tenemos el proyecto ejecutivo bien definido, esto repercute directamente en los costos y tiempos de la construcción. En cuanto a las ventas del producto, en el análisis se fue conservador con el número de venta de departamentos, ya que el primero se vende hasta el mes 3 y así se continúa de uno por uno hasta llegar a vender 2 en el mes 9 y a partir del mes 10 debemos vender 3 cada mes (Ver Figura No. 13 PROGRAMA DE INGRESOS).

Con las consideraciones anteriores, el proyecto arroja una **TIR** (Tasa Interna de Rendimiento o de Retorno) anual del **11.39%** y un valor del **VPN** positivo \$ **350,016.95** (Ver Figura No. 15. PROGRAMA DE FLUJO DE EFECTIVO PARA EL CÁLCULO DE LOS INDICADORES FINANCIEROS CON FINANCIAMIENTO en el Inciso 8.2 PROGRAMA DE FLUJO DE EFECTIVO PARA EL CÁLCULO DE LOS INDICADORES FINANCIEROS CON FINANCIAMIENTO (CON CRÉDITO PUENTE)).

En cuanto a la utilidad bruta (rentabilidad estática) del proyecto, es del **23.32%**, lo cuál es aceptable, y lo que resulta muy atractivo es el rendimiento sobre la inversión inicial que es del **68.73%**, que se logra gracias a la aportación del socio del terreno.

8. FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

8.1 FUENTES DE FINANCIAMIENTO

El financiamiento de un proyecto inmobiliario se puede dar de tres formas:

- A base de inversionistas dispuestos a aportar capital de riesgo.
- A base de preventas.
- Mediante la obtención de un crédito puente de una institución financiera.

A. INVERSIONISTAS

Hay varias formas de invitar a participar a los inversionistas en un proyecto. A continuación se analizan las más comunes:

A.1 COMO SOCIO DEL PROYECTO.

Es decir las ganancias ó pérdidas son repercutidas directamente al inversionista. Esta es la forma más segura para el desarrollador ya que no hay riesgos para con el inversionista, si el proyecto gana, gana el inversionista, si el proyecto pierde, pierde el inversionista, pero al no haber riesgo la utilidad que genere el proyecto será menor por la participación directa del inversionista como socio del proyecto.

Este tipo de participación del inversionista hace que el control de obra sea muy difícil, ya que el inversionista estará siempre metido en el proyecto para cuidar sus intereses, por lo que no es muy recomendable.

A.2 SE LE DA UNA UTILIDAD AL FINAL DEL PROYECTO.

El inversionista aporta capital al proyecto y al final del mismo, previa fecha estipulada, se le da un rendimiento a su inversión. Esta forma permite al desarrollador trabajar en forma libre durante todo el proyecto, sin presiones por parte del inversionista. El riesgo que se tiene es que el desarrollador se compromete a pagarle al inversionista un cierto rendimiento y en una fecha estipulada.

Para que esta forma de inversión sea atractiva para el desarrollador, el tipo de interés que se le dé al inversionista debe ser menor al que pudiera conseguir el desarrollador con una institución financiera con un crédito puente.

A.3 INVIERTE EN PREVENTA.

Esta forma consiste en que el inversionista compra en preventa un número determinado de departamentos según sea el monto de su inversión y a partir de ese momento el inversionista puede disponer de la venta o no de los departamentos adquiridos.

Las ventajas que tiene el inversionista son que el precio de venta del departamento al comprar en preventa estará por debajo de un 12 a 18% (que equivalen a los costos financieros de un crédito) del precio de venta de los departamentos al final de la obra, además de la plusvalía que pudiera tener el departamento durante su etapa de construcción.

Otra ventaja para el inversionista es que comprando en preventa, puede dar un enganche del 50% del valor del departamento y el resto en mensualidades durante el proceso de construcción de la obra, repercutiendo en una atractiva tasa de retorno.

B. PREVENTAS

La operación de la Preventa consiste, desde el punto de vista del desarrollador, en una venta. Para el adquirente representa la compra de lo que un futuro será una vivienda.

La ventaja de comprar en Preventa es que el desarrollador tiene que descontar al adquirente el costo financiero y la prima de riesgo inherente a la operación. Lo anterior puede llevar al cliente a obtener un descuento del 12 al 18% sobre el precio determinado para cuando se termine el proyecto, además de la plusvalía que adquiera la vivienda en el tiempo de la construcción.

Los inmuebles son bienes que no se devalúan y los rendimientos que dan, son superiores a los bancarios.

La operación de la preventa se puede realizar cuando exista un proyecto arquitectónico que tenga todas las licencias correspondientes y esté autorizado por la Delegación correspondiente.

Por parte del desarrollador tiene que haber un proyecto definido, con un costo estimado del proyecto, que no puede tener una variación mayor al 10%, para que no existan incrementos posteriores en el precio pactado de la vivienda.

La principal ventaja del desarrollador es que la Pre-venta es una fuente de financiamiento, mientras que para el adquirente es un beneficio financiero.

Las zonas más proclives para el mecanismo de preventa son las que están más densamente pobladas y, por lo tanto, donde existan mayores desarrollos inmobiliarios, porque estos necesitan fondearse a través de las preventas, como es en el caso de las grandes ciudades.

C. CRÉDITO PUENTE

Un crédito puente es el crédito que el desarrollador adquiere de una institución financiera (banco o Sofol) para la construcción de un inmueble para uso habitacional, de oficinas ó comercial.

La baja en las tasas de interés ha propiciado que las instituciones financieras otorguen créditos puente, y que los desarrolladores acudan a ellos. El crédito puente es a mediano plazo y es otorgado a los desarrolladores para la edificación de conjuntos habitacionales, comerciales, corporativos, etc.

La documentación que debe presentar el desarrollador a la institución financiera que otorga el crédito puente, es la siguiente (Ver ANEXO 2.2 REQUISITOS PARA OBTENER UN CRÉDITO DE HIPOTECARIA NACIONAL):

- C.1 Carpeta Financiera:** incluye la información financiera histórica de la empresa, flujos de efectivo del proyecto y estudios de mercado.
- C.2 Carpeta Jurídica:** integrada por actas, poderes, identificaciones, título de propiedad, régimen de propiedad en condominio, autorizaciones de construcciones, predial, y en muchos casos cuando existen varios socios se les solicita la creación de un FIDEICOMISO.
- C.3 Carpeta Técnica:** incluye los planos arquitectónicos, de lotificación, ubicación, licencias, permisos, servicios de agua potable, electricidad, presupuestos y programas de obra, entre otros documentos.

Cuando se obtiene un crédito puente el desarrollador obtiene, inicialmente, un anticipo del banco o Sofol para iniciar el proyecto, y a medida que transcurre la obra se van erogando otras cantidades hasta completar el monto del crédito.

El monto máximo del crédito puente que el banco o Sofol ofrecen es de aproximadamente el 65% del valor del proyecto, que para nuestro proyecto, resulta lo siguiente:

$$0.65 \times \$ 10'654,255.36 = \$ 6'925,265.98$$

En nuestro proyecto, se solicitaría únicamente el 44.02% del Proyecto, es decir, el apalancamiento de nuestro proyecto es:

$$\$ 4'690,000.00 / \$ 10'654,255.36 = 44.02\%$$

Los costos del crédito puente serán los siguientes:

Apertura de crédito 2.5% \$ 117,250.00

Avalúo 0.25% \$ 11,725.00

Escritura del crédito 2.0% \$ 93,800.00

Interés del crédito (TIIE + 4%) 0.97% (Mensual)

COSTO TOTAL: \$ 222,775.00

Los indicadores financieros resultantes, utilizando crédito puente son los siguientes: (Ver Figura No. 15 en el Inciso 8.2)

TIR ANUAL 11.39%

- *La Tasa Interna de Rendimiento o de Retorno (TIR), es la tasa de descuento que hace el valor presente neto igual a cero.*
- *La TIR es la rentabilidad que se obtendrá por la inversión.*
- *La TIR es la tasa de crecimiento de una inversión.*
- *La TIR es la máxima tasa de interés que se puede pagar a un banco.*
- *El criterio de aceptación utilizando este método, es aceptar aquellas inversiones independientes cuya TIR sea igual o mayor al costo de los recursos asignados a la inversión.*

El Valor Presente Neto del Proyecto (VPN), utilizando una Tasa de Rendimiento Mínimo Aceptable (TREMA) Inflación del 2006 4.96% más Premio al Riesgo 5.04%, **TREMA = 10%** resulta lo siguiente:

VPN \$350,016.95

UTILIDAD \$ 2'484,967.67

- *El Valor Presente Neto es la cantidad máxima que podría pagar un inversionista por la oportunidad de realizar la inversión sin demeritar su posición financiera.*
- *Es el monto que el promotor podría pagar en exceso por el proyecto y recuperar su inversión a la tasa deseada.*
- *Cuando el VPN calculado a la tasa de crédito es negativo, representa el monto del proyecto que no puede ser financiado con crédito.*
- *El criterio de decisión para aceptar una inversión utilizando el Valor Presente Neto, es aceptar todas las inversiones independientes cuyo VPN es igual o mayor que cero y descartar aquellas cuyo Valor Presente Neto sea menor de cero.*

8.2 PROGRAMA DE FLUJO DE EFECTIVO PARA EL CÁLCULO DE LOS INDICADORES FINANCIEROS CON FINANCIAMIENTO (CON CRÉDITO PUENTE).

| ACTIVIDAD | M E S | | | | | | | | | | | | TOTAL | |
|-------------------------------------|------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|-------------------|-------------------|--------------------|-------------------|--------------------|-------------------|-------------------|------------------|-----------------------|-----------------------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | | 12 |
| Inversión Inicial | -\$1,300,000.00 | | | | | | | | | | | | | -\$1,300,000.00 |
| Ingresos por Venta de Departamentos | | | | \$16,218.00 | \$32,343.06 | \$43,767.16 | \$57,522.86 | \$57,668.15 | \$63,000.31 | \$81,485.72 | \$232,372.80 | \$274,022.64 | \$9,795,854.66 | \$10,654,255.36 |
| Ingresos Financiamiento | | | | \$355,000.00 | \$1,235,000.00 | \$900,000.00 | \$895,000.00 | \$405,000.00 | \$385,000.00 | \$370,000.00 | \$115,000.00 | \$30,000.00 | | \$4,690,000.00 |
| Egresos | | \$301,000.00 | \$362,036.40 | \$1,005,594.32 | \$1,267,273.92 | \$942,441.71 | \$953,532.78 | \$462,905.92 | \$449,699.82 | \$451,272.29 | \$346,784.83 | \$304,966.80 | \$1,321,778.90 | \$8,169,287.69 |
| T O T A L | -\$1,300,000.00 | -\$301,000.00 | -\$362,036.40 | -\$634,376.32 | \$69.14 | \$1,325.45 | -\$1,009.92 | -\$237.77 | -\$1,699.51 | \$213.43 | \$587.97 | -\$944.16 | \$8,474,075.76 | \$2,484,967.67 |
| SALDO REAL | \$1,300,000.00 | \$999,000.00 | \$636,963.60 | \$2,587.28 | \$2,656.42 | \$3,981.87 | \$2,971.95 | \$2,734.18 | \$1,034.67 | \$1,248.10 | \$1,836.07 | \$891.91 | \$8,474,967.67 | \$2,484,967.67 |

| | |
|--------------------------------------|-----------------------|
| APALANCAMIENTO = | 44.02% |
| RENDIMIENTO DE LA INVERSIÓN = | 91.15% |
| UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS = | \$2,484,967.67 |
| TIR = | 11.39% |
| VPN = | \$350,016.95 |

| | | | | | | | | | | | | | | |
|---------------------------------|----------------|--------------|--------------|--------------|----------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|-------------|--|--------------|
| CETES PROMEDIO MENSUAL 2006 = | 7.19% | | | | | | | | | | | | | |
| TREMA = | 10.00% | | | | | | | | | | | | | |
| CRÉDITO REQUERIDO = | \$4,690,000.00 | | | | | | | | | | | | | |
| TIE PROMEDIO MENSUAL 2006 + 4 = | 0.97% | | | \$387,221.59 | \$1,334,153.52 | \$962,917.33 | \$948,368.61 | \$425,027.28 | \$400,156.76 | \$380,871.78 | \$117,241.82 | \$30,291.00 | | |
| FINANCIAMIENTO = | | | \$222,775.00 | \$32,221.59 | \$99,153.52 | \$62,917.33 | \$53,368.61 | \$20,027.28 | \$15,156.76 | \$10,871.78 | \$2,241.82 | \$291.00 | | \$519,024.69 |
| APERTURA DE CRÉDITO = | 2.50% | \$117,250.00 | | | | | | | | | | | | |
| AVALÚO = | 0.25% | \$11,725.00 | | | | | | | | | | | | |
| ESCRITURA DEL CRÉDITO = | 2.00% | \$93,800.00 | | | | | | | | | | | | |
| COSTO DEL CRÉDITO | | \$222,775.00 | | | | | | | | | | | | |

FIGURA NO. 15 PROGRAMA DE FLUJO DE EFECTIVO PARA EL CÁLCULO DE LOS INDICADORES FINANCIEROS CON FINANCIAMIENTO (CON CRÉDITO PUENTE)

8.3 FIDEICOMISO

8.3.1 ESTRUCTURA LEGAL DEL FIDEICOMISO.

El fideicomiso se crea para dar confianza a todos los inversionistas, es decir, se le encomienda a un tercero (institución fiduciaria) el cumplimiento de todos los acuerdos que toman los inversionistas antes del inicio del proyecto.

A los inversionistas les da seguridad, transparencia, imparcialidad, permanencia, control y autonomía patrimonial.

Un fideicomiso no es una persona jurídica, pues se trata de un contrato, es decir, un acuerdo de voluntades, por lo que las responsabilidades recaen siempre sólo entre quienes lo celebran: Fideicomitente, Fideicomisario y Fiduciario. Es un negocio jurídico por medio del cual el fideicomitente constituye un patrimonio autónomo, diverso de los patrimonios propios de las partes que intervienen en el contrato respectivo, cuya titularidad se concede a la institución fiduciaria para la realización de un fin determinado.

La legislación de la materia exige que la constitución de fideicomisos se haga constar por escrito y, además, hacerse la correspondiente inscripción en el Registro Público de la Propiedad del sitio en donde se ubiquen tales bienes.

8.3.2 PARTES O ELEMENTOS PERSONALES EN EL FIDEICOMISO.

Fideicomitente. (Cliente, Titular) Es aquella persona física o moral que expresamente dispone de ciertos bienes o derechos para que queden afectos al contrato de fideicomiso. Dicha persona entrega a la institución fiduciaria los bienes indicados, en lo que se conoce como "Propiedad Fiduciaria o Patrimonio Fideicomitado", objeto de materia del fideicomiso.

Fideicomisario. (Beneficiario) Es aquella persona física o moral que recibe las ganancias provenientes de la operación contractual. La legislación vigente permite que sea fideicomisario el propio fideicomitente, pero nunca podrá serlo la institución fiduciaria.

Fiduciaria. (Administrador) Es siempre una institución de crédito (banco), autorizada para ello por la SHCP, la que administra los bienes dados en fideicomiso, cumpliendo, además, con los fines de la operación pactados en el contrato correspondiente. Esta tiene el derecho de retener el porcentaje de beneficios derivados del fideicomiso en concepto de retribución.

El fideicomiso que se utiliza para desarrollos inmobiliarios es el de Administración. Aquí se trata de que la fiduciaria maneje un patrimonio en beneficio del fideicomitente y/o del fideicomisario.

Los beneficios que se obtienen de esta figura contractual son los siguientes:

- Liberan al fideicomitente (cliente) de complejos manejos en lo que respecta a la mejor forma de invertir los bienes o derechos fideicomitados, ya que dicha labor la efectúa la fiduciaria, la cual tiene experiencia en el ramo.
- Se evita que el patrimonio fideicomitado pueda ser despilfarrado por el fideicomisario, ya que éste solo recibe las utilidades determinadas en el contrato por el fideicomitente.
- Los acreedores no tienen acceso al patrimonio dado en fideicomiso, el que será custodiado por la fiduciaria, la que lo destina a los fines establecidos, siempre y cuando la operación no sea un fraude a acreedores.

Cuando hay varios socios e inversionistas se recomienda la creación de un fideicomiso para dar seguridad y transparencia a todas las acciones durante el desarrollo del proyecto.

8.4 ASOCIACIÓN EN PARTICIPACIÓN.

8.4.1 ESTRUCTURA LEGAL DEL CONTRATO DE ASOCIACIÓN EN PARTICIPACIÓN.

Otra de las figuras que podemos utilizar para realizar el proyecto es la Asociación en Participación. Se trata de un contrato mercantil que se encuentra regulado por el capítulo XIII, en los artículos 252 al 259 de la Ley General de Sociedades Mercantiles, la cual nos señala:

- La asociación en participación, es un contrato por el cual una persona concede a otras que le aportan bienes o servicios, una participación en las utilidades y en las pérdidas, de una negociación mercantil o de una o varias operaciones de comercio.
- La asociación en participación no tiene personalidad jurídica, ni razón social o denominación.
- El contrato de asociación en participación debe de constar por escrito y no estará sujeto a registro.
- En los contratos de asociación en participación se fijarán los términos, proporciones de interés y demás condiciones en que deban realizarse.
- El asociante obra en nombre propio y no habrá relación jurídica entre los terceros y los asociados.

Respecto a los terceros, los bienes aportados pertenecen en propiedad al asociante, a no ser que por la naturaleza de la aportación fuere necesaria alguna otra formalidad, o que se estipule lo contrario y se inscriba la cláusula relativa en el Registro Público de Comercio del lugar donde el asociante ejerce el comercio. Aun cuando la estipulación no haya sido registrada, surtirá sus efectos si

se prueba que el tercero tenía o debía tener conocimiento de ella.

Salvo pacto en contrario, para la distribución de las utilidades y de las pérdidas se observará lo dispuesto en el artículo 16. Las pérdidas que correspondan a los asociados no podrán ser superiores al valor de su aportación.

8.4.2 PARTES O ELEMENTOS PERSONALES EN EL CONTRATO DE ASOCIACIÓN POR PARTICIPACIÓN, OBLIGACIONES DE LAS PARTES.

Encontramos dos partes en este contrato:

Asociante. Es la persona física o moral encargada de crear, organizar, dirigir y controlar el negocio objeto del contrato. El es el titular de todos los derechos y obligaciones que se generen frente a terceros y responderá frente a éstos, en caso de incumplimiento.

Entre sus obligaciones encontramos:

- Debe realizar el negocio mercantil, asumiendo todas las obligaciones que se generen frente a terceros.
- Debe rendir cuentas a los asociados respecto del desarrollo del negocio.
- Entregar a los asociados la parte que les corresponda en las utilidades o pérdidas.
- Restituir al asociado las aportaciones efectuadas, cuando éstas sean bienes materiales y no se haya pactado que se entregan en propiedad.

Asociado. Es quien aporta dinero, bienes o servicios al asociante, a cambio de participar en las utilidades o pérdidas del negocio mercantil objeto de la asociación.

Entre sus obligaciones encontramos:

- Efectuar las aportaciones a que se hubiere comprometido.
- Participar en los riesgos del negocio.

El artículo 256 de la Ley General de Sociedades Mercantiles, impone a la persona que funja como asociante, la obligación de obrar en nombre propio, señalando al mismo tiempo que no habrá responsabilidad de los asociados con los terceros. Lo anterior, viene a reforzar los motivos por los cuales no es necesaria la inscripción de estos contratos, en el Registro Público de Comercio; situación que encuentra su justificación, en el hecho de que es el asociante quien se desempeña como administrador de las actividades contratadas, supuesto que aún cuando el asociado aporte servicios, es el asociante quien responde ante terceros.

Como se puede apreciar, es factible utilizar cualquiera de estas dos alternativas para desarrollar el proyecto, sin embargo se opta por la opción de Fideicomiso, por tener la certeza de que la aportación del Terreno, pertenece al Fideicomiso y será administrada por la Fiduciaria, sin que exista la posibilidad de un fraude por parte del propietario del terreno, ni tampoco un mal uso de los beneficios del fideicomiso.

8.5 CONCLUSIONES

El financiamiento es un elemento necesario en cualquier tipo de desarrollo inmobiliario, pues pocos son los proyectos en que no se requiere de financiamiento.

El financiamiento a base de inversionistas es el más difícil de captar e implica que el inversionista en algunos casos tenga injerencia directa en el proyecto, además de que en la mayoría de los casos el rendimiento que se le otorga al inversionista pudiera ser mayor al obtenido con el crédito puente.

El financiamiento a base de preventas es lo que cualquier desarrollador preferiría, pero no siempre es posible, ni es seguro, por lo que no se puede especular que el financiamiento del proyecto sea a base de puras preventas.

El crédito puente otorgado por una institución financiera es el más común entre los desarrolladores, además de que nos ayuda para que todo los elementos que conforman al proyecto estén en orden, la tasa de interés que ofrecen actualmente son atractivas y el crédito se puede ir restringiendo conforme se vayan teniendo ingresos por las preventas. Cuando no se logran las ventas planeadas es cuando nos pudiera causar problemas por el pago de los intereses.

El apalancamiento de nuestro proyecto es **44.02%** lo que nos permite tener un rendimiento de la inversión del **91.15%**.

9. IDENTIFICACIÓN DE FACTORES CRÍTICOS QUE PUEDAN INCIDIR EN LA VIABILIDAD DEL PROYECTO.

9.1 SENSIBILIDAD DE FACTORES CRÍTICOS.

Hay que tratar de prevenir los problemas antes de que ocurran. La Administración de Riesgos es el proceso sistemático de identificación, análisis y respuesta a los riesgos del proyecto. Ello incluye maximizar las probabilidades y consecuencias de sucesos positivos y disminuir las probabilidades y el impacto de los eventos adversos a los objetivos del proyecto.

Un riesgo de un proyecto es un evento o condición inciertos que, si se produce, tiene un efecto positivo o negativo sobre al menos un objetivo del proyecto, como tiempo, costo, alcance o calidad. Un riesgo puede tener una o más causas y, si se produce, uno o más impactos. Las condiciones de riesgo pueden incluir aspectos del entorno del proyecto o de la organización que pueden contribuir al riesgo del proyecto, tales como prácticas deficientes de administración de proyectos, la falta de sistemas de gestión integrados, múltiples proyectos concurrentes o la dependencia de participantes externos que no pueden ser controlados.

Para tener éxito, la organización debe estar comprometida a tratar la administración de riesgos de forma proactiva y consistente durante todo el proyecto.

El primer paso que debemos seguir es la identificación de riesgos (determinar que riesgos pueden afectar el proyecto y documentar sus características), con alguno de los siguientes métodos: Lluvia de Ideas, Método Delphi, Entrevistas, Diagrama de Causa – Efecto y Análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas).

El segundo paso debe ser analizar la probabilidad y magnitud de cada riesgo, ya sea cualitativa o cuantitativa de cada uno de los riesgos y priorizar. Evaluar la prioridad de los riesgos identificados usando la probabilidad de ocurrencia, el impacto correspondiente sobre los objetivos del proyecto, si los riesgos efectivamente ocurren, así como otros factores como el plazo y la tolerancia al riesgo de las restricciones del proyecto como costo, cronograma, alcance y calidad.

El tercer paso es hacer un plan de acciones para controlar los riesgos. Es el proceso de desarrollar opciones y determinar acciones para mejorar las oportunidades y reducir las amenazas a los objetivos del proyecto. Se debe abordar los riesgos en función de su prioridad, introduciendo recursos y actividades en el presupuesto, cronograma y plan de administración del proyecto, según sea necesario.

Existen tres estrategias que normalmente se ocupan de las amenazas o los riesgos que pueden tener impactos negativos sobre los objetivos del proyecto en caso de ocurrir. Estas estrategias son: evitar, transferir y mitigar.

- **EVITAR.** Implica cambiar el plan de administración del proyecto para eliminar la amenaza que representa un riesgo adverso, aislar los objetivos del proyecto del impacto del riesgo o relajar el objetivo que está en peligro.
- **TRANSFERIR.** Requiere trasladar el impacto negativo de una amenaza, junto con la propiedad de la respuesta a un tercero. Transferir el riesgo simplemente da a otra parte la responsabilidad de su gestión; no la elimina.
- **MITIGAR.** Implica reducir la probabilidad y/o el impacto de un evento de riesgo adverso a un umbral aceptable. Adoptar acciones tempranas para reducir la probabilidad de la ocurrencia de un riesgo y/o su impacto sobre el proyecto a menudo es más efectivo que tratar de reparar el daño después de que ha ocurrido el riesgo.

El cuarto paso debe ser crear un control y monitoreo de los riesgos del proyecto y aplicar acciones correctivas. Este proceso incluye identificar, analizar y planificar nuevos riesgos, realizar el seguimiento de los riesgos identificados y los que se encuentran en la lista de supervisión, volver a analizar los riesgos existentes, realizar el seguimiento de las condiciones que disparan los planes para contingencias, realizar el seguimiento de los riesgos residuales y revisar la ejecución de las respuestas a los riesgos mientras se evalúa su efectividad.

9.2 RIESGO DEL PROYECTO

Para nuestro proyecto, los cinco principales riesgos son:

1. Problemas con el socio inversionista
2. Obtener las licencias y permisos de construcción
3. Realizar ventas conforme al Programa y al Precio establecido
4. Obtener el crédito puente para la construcción
5. Mantener los costos y programa de construcción planeado

9.3 ANÁLISIS CUALITATIVO DEL RIESGO

En base a la tabla se clasificó cada uno de los 5 riesgos principales del proyecto con el número que le corresponde según el grado de impacto y de probabilidad que ocurra

- (1) Obtener las licencias y permisos de construcción
- (1) Problemas con el socio inversionista
- (2) Obtener el crédito puente para la construcción
- (2) Realizar ventas conforme al Programa y al Precio establecido
- (3) Mantener los costos y programa de construcción planeado

| | | | | |
|--|-------------|----------|----------|-------------|
| PROBABILIDAD De que ocurra el evento | Alto | 6 | 3 | 1 |
| | Medio | 8 | 5 | 2 |
| | Bajo | 9 | 7 | 4 |
| Bajo | | | Medio | Alto |
| IMPACTO Sobre el proyecto | | | | |

Los números 1, 2 y 3 implican una acción inmediata.

Los números 4, 5, 6, 7 y 8 implican una acción mediata si la relación costo - beneficio es adecuada al plan de contingencias.

El número 9 es aceptación.

En nuestro proyecto las acciones a tomar para cada una de los riesgos serán las siguientes:

A. OBTENER LAS LICENCIAS Y PERMISOS DE CONSTRUCCIÓN (1)

Acción: Desarrollar el Proyecto Ejecutivo cumpliendo con los Reglamentos y Normas descritos en el Inciso 5.3.

Acción: Realizar la gestión de los Permisos y Licencias de Construcción, teniendo especial cuidado en cumplir con todos y cada uno de los requisitos solicitados por la diversas Dependencias de Gobierno en tiempo y forma, esto coadyuvará a obtenerlos de una manera expedita, sin contratiempos que pudieran poner en riesgo la viabilidad del proyecto.

B. PROBLEMAS CON SOCIO INVERSIONISTA TERRENO (1).

Acción: Constituir un fideicomiso nos permite dar seguridad y transparencia a todas las acciones durante el desarrollo del proyecto. Da la certeza de que la aportación del Terreno, pertenece al Fideicomiso y será administrada por la Fiduciaria, sin que exista la posibilidad de un fraude por parte del propietario del terreno, ni tampoco permitirá un mal uso de los beneficios del fideicomiso.

C. OBTENER EL CRÉDITO PUENTE PARA LA CONSTRUCCIÓN (2)

Acción: Cumplir con todo lo solicitado por la institución financiera. Es fundamental el asignar a una persona que recopile y arme las carpetas solicitadas por las instituciones financieras (Banco o Sofol), ver Anexo 2.2, esto permitirá asegurar que el proceso sea fluido, evitando que haya demoras por la falta de alguno de los documentos requeridos.

D. REALIZAR LAS VENTAS CONFORME AL PROGRAMA Y AL PRECIO ESTABLECIDO (2)

Acción: Cumplir con los programas de promoción y control de los vendedores. Esto se logrará basado en un Programa de Capacitación e Incentivos de los vendedores, que les permita conocer y entender: la compañía, el producto, el mercado, las Técnicas de Ventas y desarrollar su capacidades interpersonales, esto les permitirá mantenerse en contacto estrecho con los clientes y hacer el cierre de ventas.

Acción: En caso de no cumplirse con las metas establecidas, con la finalidad de estimular y aumentar las ventas de departamentos, se implementará una “Promoción de Ventas”, utilizando las siguientes herramientas:

- **Cupones.** Certificados que otorgan a los compradores un ahorro, cuando efectúen la compra. Estos se pueden distribuir en inserciones independientes en periódicos o en revistas especializadas.

- **Descuentos.** Reducción al precio regular del departamento; por lo cual, los clientes logran un ahorro con respecto al precio normal.
- **Bonificación.** Son artículos que se ofrecen gratuitamente o a costo muy bajo como incentivo para comprar el departamento, por ejemplo el Centro de Lavado.

E. MANTENER LOS COSTOS Y PROGRAMA DE CONSTRUCCIÓN PLANEADO (3)

Acción: Realizar un contrato a Precio Alzado y Tiempo Determinado, con una compañía constructora con experiencia en este tipo de Construcción, teniendo un monto para posibles contingencias del proyecto.

Acción: Contar en obra con una supervisión capaz de hacer cumplir los programas de gastos, calidad y avances de obra. Tener un control eficiente en mano de obra, maquinaria y materiales. Aplicar las Técnicas de Administración de Proyectos, que permita garantizar el balance entre Tiempo, Costo y Calidad del proyecto.

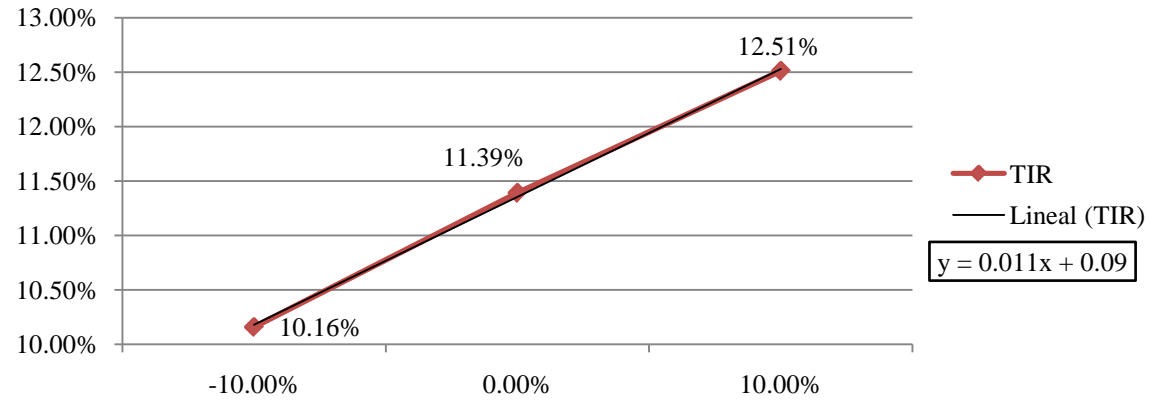
9.4 ANÁLISIS CUANTITATIVO DEL RIESGO

Realizando un análisis de sensibilidad y tomando en consideración los Riesgos Prioritarios como son: Precio de Venta del Proyecto, Plazo de Venta del mismo y Costo de la obra, se realizan las proyecciones haciendo una variación de más menos 10% a nuestro análisis base.

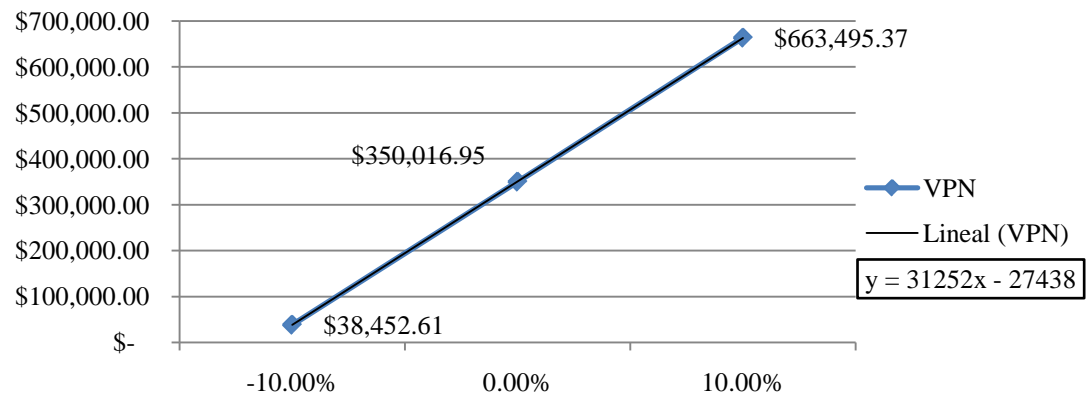
El análisis de sensibilidad comienza con la construcción de un “escenario base” en el cual se señalan los supuestos básicos para la referencia. Una vez que se tiene es escenario base, se utilizan metodologías de valuación de proyectos tradicionales como el Valor Presente Neto y/o la Tasa Interna de Retorno para determinar la factibilidad de inversión ante cambios en los supuestos básicos.

A. Considerando que los Precios de Venta del desarrollo se Incrementan o Disminuyen un 10% obtenemos los siguientes diagramas. (Ver Figuras No. 16, 17, 18 y 19).

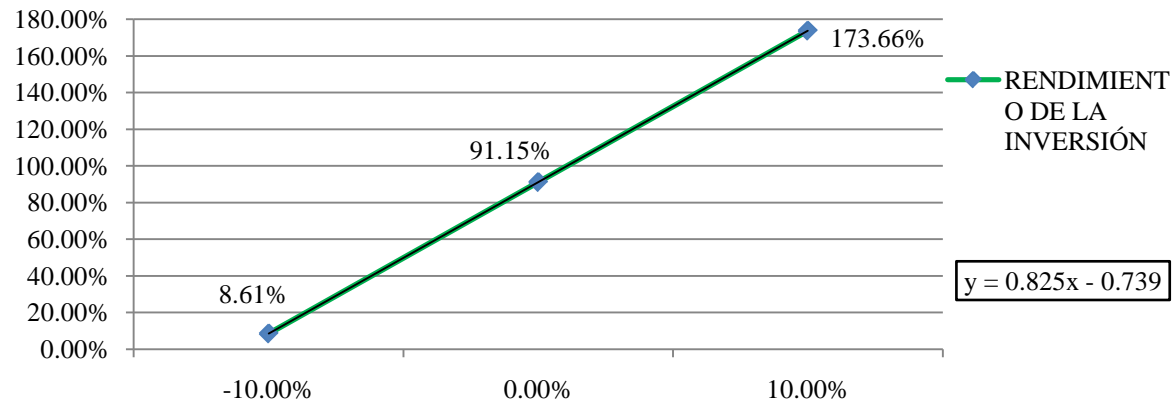
TIR



VPN

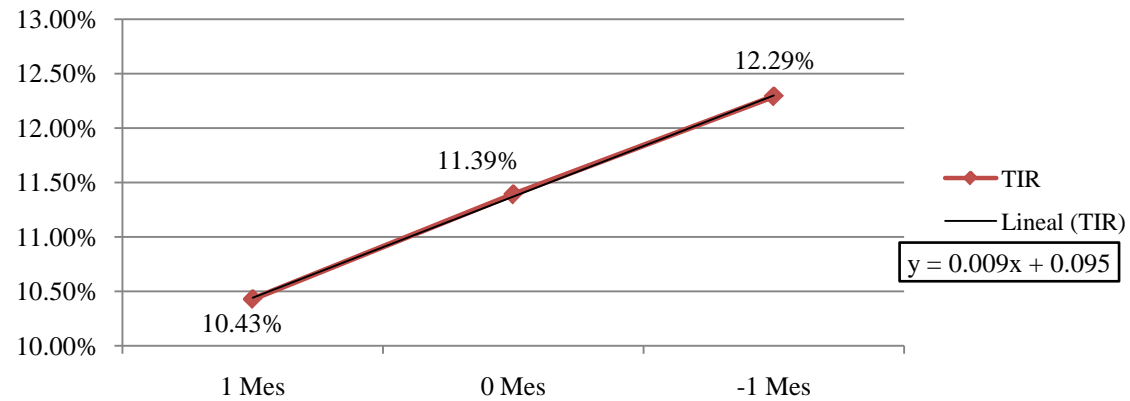


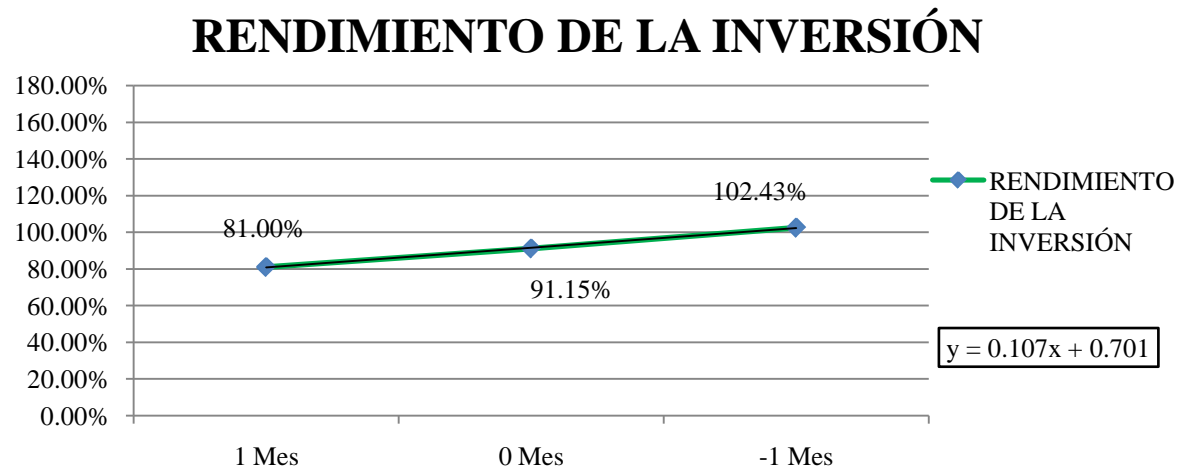
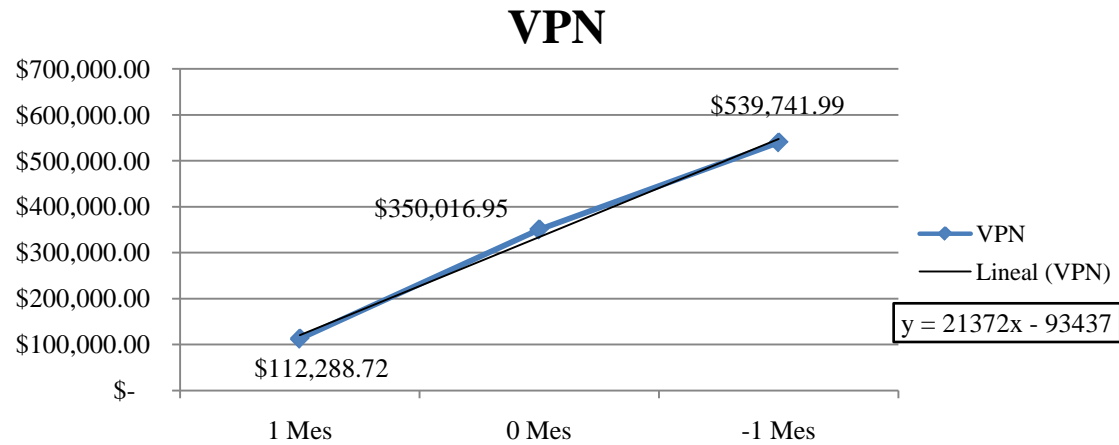
RENDIMIENTO DE LA INVERSIÓN



- B. Considerando que el Tiempo para completar la venta de nuestro desarrollo se Incrementa o Disminuye un mes obtenemos los siguientes diagramas. (Ver Figuras No. 20, 21, 22, y 23).

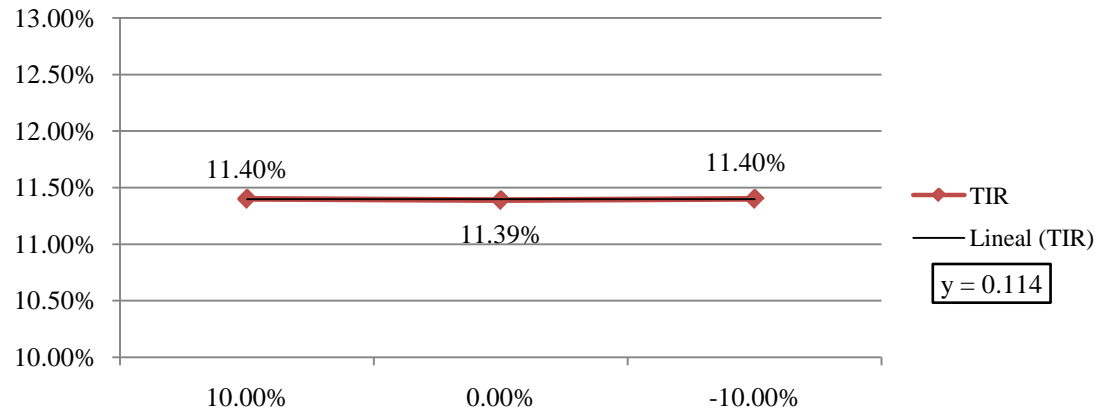
TIR



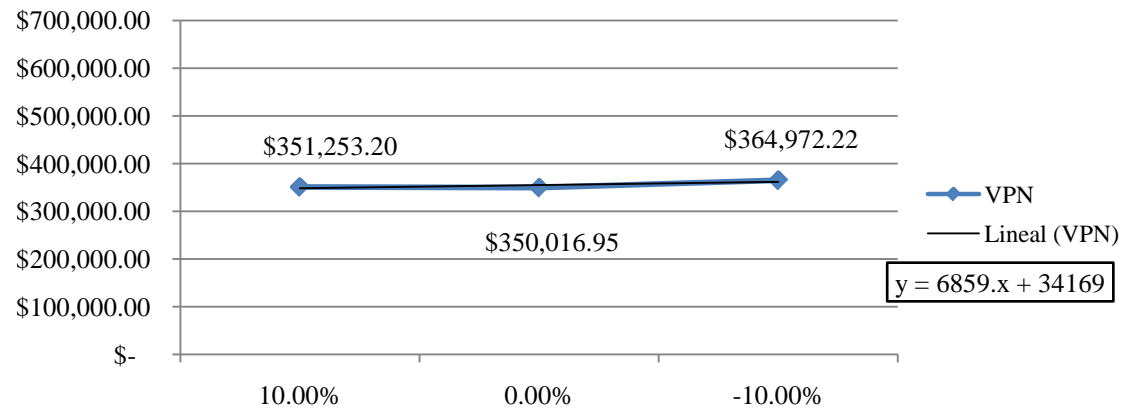


C. Considerando que el Costo de la Obra de nuestro desarrollo se Incrementa o Disminuye un 10% obtenemos los siguientes diagramas. (Ver Figuras No. 24, 25, 26 y 27).

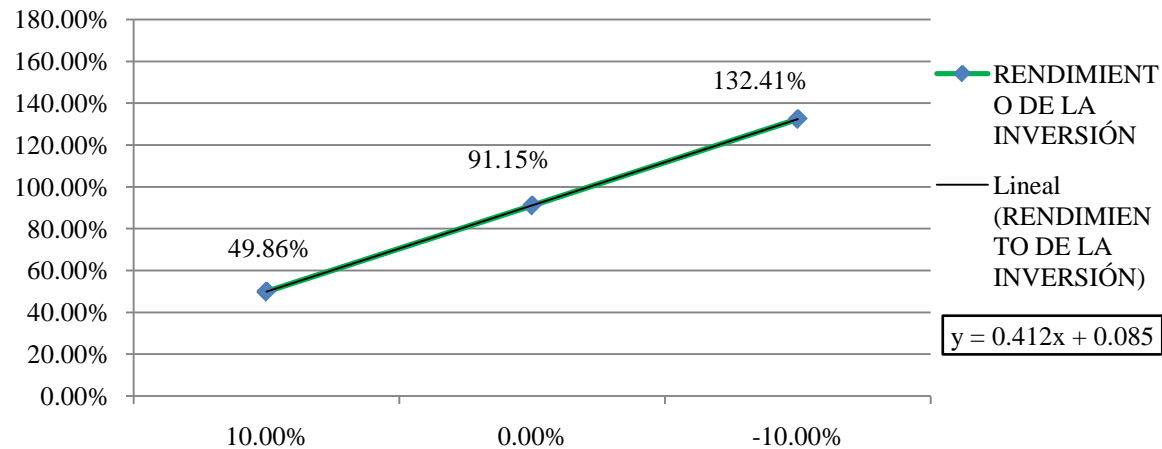
TIR



VPN



RENDIMIENTO DE LA INVERSIÓN



De las gráficas anteriores podemos obtener las siguientes conclusiones:

1. El proyecto es más sensible al Precio, como podemos constatarlo al tener las gráficas con mayor pendiente. Por tal motivo es de suma importancia que el precio de venta del proyecto sea mayor; tanto la TIR, VPN y Rendimiento de la Inversión se incrementan sustancialmente: **TIR 11.39% → 12.51% (9.83% de variación)**, **VPN \$350,016.95 → \$ 665,495.37 (90.13% de variación)** y **Rendimiento de la Inversión 91.15% → 173.66% (90.52% de variación)**.
2. En segundo lugar es sensible al tiempo, de tal forma que si podemos lograr que el desarrollo se venda en 11 meses en lugar de 12 como está propuesto, lograremos los siguientes resultados: **TIR 11.39% → 12.29% (7.90% de variación)**, **VPN \$350,016.95 → \$ 539,741.99 (54.20% de variación)** y **Rendimiento de la Inversión 91.15% → 102.43% (12.38% de variación)**.
3. Finalmente controlar los costos del proyecto no deja de ser importante, sin embargo no impactan de manera tan importante en el rendimiento del proyecto como fueron los puntos anteriores, esto lo constatamos al ver que la pendiente de las gráficas tiende a cero.

10. CONCLUSIONES.

A. El proyecto es legalmente permitido, ya que cumple con todos los requerimientos de uso de suelo y de construcción que exigen las diferentes dependencias para otorgar los permisos y licencias de construcción. Además se verificaron los documentos que aporta el dueño del terreno para demostrar su propiedad y se encuentra al corriente de todos los pagos de servicios e impuestos (predial, agua y electricidad).

El éxito de cualquier producto inmobiliario consta de tres partes: Producto, Ubicación y Financiamiento. Si alguna falla, el desarrollo puede tener resultados poco satisfactorios.

B. El proyecto es físicamente posible, ya que la ubicación del terreno es muy buena y se encuentra dentro de una de las cuatro delegaciones centrales, lo cual facilita los trámites de uso de suelo, permisos de construcción y las factibilidades de servicios. El predio se encuentra en una calle de la parte central de la colonia Doctores, rodeada de todos los servicios.

Las características de nuestro producto presentan más fortalezas que debilidades. El proyecto arquitectónico, resulta ser muy selecto y exclusivo en la zona, un departamento con Roof Garden, Bodegas en el Sótano. Se contará con 10 cajones de estacionamiento. Por todo lo anterior, se traduce en que nuestro producto es bueno, selecto y superior a la competencia actual.

C. El proyecto es económicamente viable y financieramente atractivo, dada la aportación del terreno en sociedad, ya que usando para el análisis precios por metro cuadrado promedio del mercado actual de la zona resulta una tasa interna de retorno del proyecto del **11.39%** anual, por lo cual el proyecto resulta una magnífica oportunidad de inversión.

Dada la aportación del terreno del socio, la inversión inicial del desarrollador en el proyecto es mínima, repercutiendo en una tasa de rendimiento sobre la inversión del **91.15%**.

Las condiciones macroeconómicas que vive el País son excelentes, lo cual hace que la oferta de crédito hipotecario por parte de las instituciones financieras hacia los compradores sea en condiciones de certidumbre al manejar tasas de interés fijas y a plazos que van desde cinco y hasta veinticinco años.

Dado todo lo anterior se concluye que se tiene un magnífico producto con una buena ubicación y con las condiciones de crédito a favor tanto para los adquirentes de los departamentos como para el financiamiento de la construcción del desarrollo.

Comercialmente es un producto que ofrece mayores ventajas competitivas en ubicación, exclusividad y calidad, además de contar con áreas comunes que la competencia no ofrece, lo que resulta ser un producto atractivo para el cliente potencial.

D. Con el fin de reducir uno de los riesgos del proyecto, establecer un Fideicomiso entre los diversos socios que participarán en el proyecto dará certidumbre, tanto al socio que aporta el terreno, como al desarrollador que invierte su capital en la construcción del proyecto así como a la institución financiera ya sea Banco o Sofol, quien prestará el resto del capital para completar la inversión. Con este instrumento podemos garantizar que no habrá un desfalco para alguna de las partes.

E. La máxima productividad se obtiene si el proyecto concluye sus ventas en un Plazo de 11 meses y su venta es de 10% superior al propuesto en este estudio obteniéndose los siguientes resultados:

- Si consideramos que los precios de mercado durante la construcción del edificio se incrementan en un 10%:
 - TIR aumentaría al **12.51%** es decir un incremento del **9.83%**
 - Rendimiento de la Inversión aumentaría al **173.66%** es decir un incremento del **82.51%**.
- Si consideramos que el proyecto se concluye en 11 meses:
 - TIR aumentaría al **12.29%** es decir un incremento del **9.00%**.
 - Rendimiento de la Inversión aumentaría al **102.43%** es decir un incremento del **11.28%**.

11. FIGURAS Y ANEXOS.

| | |
|--|-----|
| FIGURA NO. 1 DUE DILIGENCE | 82 |
| FIGURA NO. 2 DIAGRAMA DE FINANCIAMIENTO DE VIVIENDA | 84 |
| FIGURA NO. 3 INDICADORES ECONÓMICOS EN MÉXICO AÑO 2005 | 85 |
| FIGURA NO. 4 INDICADORES ECONÓMICOS EN MÉXICO AÑO 2006 | 86 |
| FIGURA NO. 5 INDICADORES ECONÓMICOS EN MÉXICO AÑO 2007 | 87 |
| FIGURA NO. 6 NÚMERO TOTAL DE CRÉDITOS EJERCIDOS PARA ADQUISICIÓN DE VIVIENDA POR ESTADO (NÚMERO DE VIVIENDAS) TOTAL | 88 |
| FIGURA NO. 7 MONTO TOTAL DE CRÉDITO EJERCIDO PARA ADQUISICIÓN DE VIVIENDA POR ESTADO (MILES DE PESOS CORRIENTES) TOTAL | 91 |
| FIGURA NO.8 CARACTERÍSTICAS DE OFERTA DE INMUEBLES | 22 |
| FIGURA NO. 9 INGRESOS TOTALES..... | 51 |
| FIGURA NO. 10 DESGLOSE DE COSTOS..... | 53 |
| FIGURA NO. 11 ESTRUCTURA TÍPICA DE COSTOS PARA EL DESARROLLO DE LA VIVIENDA SEGÚN SECTOR | 94 |
| FIGURA NO. 12 PROGRAMA DE PAGOS | 56 |
| FIGURA NO. 13 PROGRAMA DE INGRESOS | 57 |
| FIGURA NO. 14 PROGRAMA DE EGRESOS | 59 |
| FIGURA NO. 15 PROGRAMA DE FLUJO DE EFECTIVO PARA EL CÁLCULO DE LOS INDICADORES FINANCIEROS CON FINANCIAMIENTO (CON CRÉDITO PUENTE)..... | 64 |
| FIGURA NO. 16 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD CONSIDERANDO UN INGRESO +10% EL PRECIO DE VENTA | 95 |
| FIGURA NO. 17 FLUJO DE INGRESOS Y EGRESOS CONSIDERANDO UN INGRESO +10% EL PRECIO DE VENTA | 96 |
| FIGURA NO. 18 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD CONSIDERANDO UN INGRESO -10% EL PRECIO DE VENTA | 97 |
| FIGURA NO. 19 FLUJO DE INGRESOS Y EGRESOS UN INGRESO -10% DEL PRECIO DE VENTA | 98 |
| FIGURA NO. 20 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD CONSIDERANDO CONCLUIR LA VENTA DEL PROYECTO EN UN MES MENOS..... | 99 |
| FIGURA NO. 21 FLUJO DE INGRESOS Y EGRESOS CONSIDERANDO CONCLUIR LA VENTA DEL PROYECTO EN UN MES MENOS..... | 100 |
| FIGURA NO. 22 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD CONSIDERANDO CONCLUIR LA VENTA DEL PROYECTO EN UN MES MÁS..... | 101 |
| FIGURA NO. 23 FLUJO DE INGRESOS Y EGRESOS CONSIDERANDO CONCLUIR LA VENTA DEL PROYECTO EN UN MES MÁS | 102 |
| FIGURA NO. 24 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD CONSIDERANDO UN COSTO DE OBRA -10% | 103 |
| FIGURA NO. 25 FLUJO DE INGRESOS Y EGRESOS CONSIDERANDO UN COSTO DE OBRA -10%..... | 104 |
| FIGURA NO. 26 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD CONSIDERANDO UN COSTO DE OBRA + 10% | 105 |
| FIGURA NO. 27 FLUJO DE INGRESOS Y EGRESOS CONSIDERANDO UN COSTO DE OBRA +10% | 106 |

FIGURA NO. 1 DUE DILIGENCE

| Área a Revisión | Comentario sobre el análisis a realizar |
|---------------------------------|--|
| 1. Historial de Rentas | Revisar los determinantes de la información e historial de pago de los inquilinos. |
| 2. Contratos de Arrendamiento | Poner atención en elementos como: Derechos de renovación y expansión, Aumentos de renta, Usos de suelo permitidos y restringidos, Derechos de los inquilinos, Comisiones y representatividad de los firmantes. |
| 3. Acuerdos de mantenimiento | Revisar el acuerdo establecido en cuanto a la frecuencia y responsable del mantenimiento mayor y menor y la definición de cada uno de ellos en el contrato respectivo. |
| 4. Ordenamiento Legal existente | Revisar ordenamientos legales que afectan la propiedad como leyes fiscales, reglamentación local y legislación estatal y federal. |
| 5. Título de Propiedad | Poner atención en elementos como: Naturaleza y calidad el Título de propiedad, Existencia de restricciones o derechos de paso que limiten la propiedad, medidas, linderos y colindancias. |
| 6. Límites de la Propiedad | Es importante tener la certeza de la dimensión física de la propiedad y los límites legales de la misma, con el objeto de corregir posibles errores en los títulos de propiedad o en los documentos que acreditan los límites de la propiedad. |
| 7. Restricciones | Muchas veces por restricción gubernamental se delimitan, entre otras cosas: usos de suelo, alturas máximas, densidades de construcción. Hay que ser consciente de esto. |
| 8. Inspección Física | Es muy importante comprobar de manera directa la condición física de la propiedad, revisando posibles defectos estructurales en la misma. |
| 9. Impuestos aplicables | Es recomendable revisar la legislación fiscal existente, con el objeto de conocer las características y el monto de los impuestos a los que somos acreedores al adquirir la propiedad y beneficiarnos del flujo de efectivo futuro. |
| 10. Pólizas de Seguros | Es importante revisar las condiciones y vencimiento de las pólizas de seguros que se tienen vigentes al momento de adquirir la propiedad. |

| | |
|---|--|
| 11. Estudios de Ingeniería y Valuación | Es importante contar con estudios de ingeniería, mecánica de suelos y valuación técnica de la propiedad con el objeto de conocer los posibles riesgos técnicos que se adquieren. |
| 12. Estudios de Mercado y de opinión de valor | El inversionista debe considerar los determinantes del mercado inmobiliario al que se enfrentará y el posible valor comercial (retorno sobre el capital) de la inversión. |

FIGURA NO. 2 DIAGRAMA DE FINANCIAMIENTO DE VIVIENDA

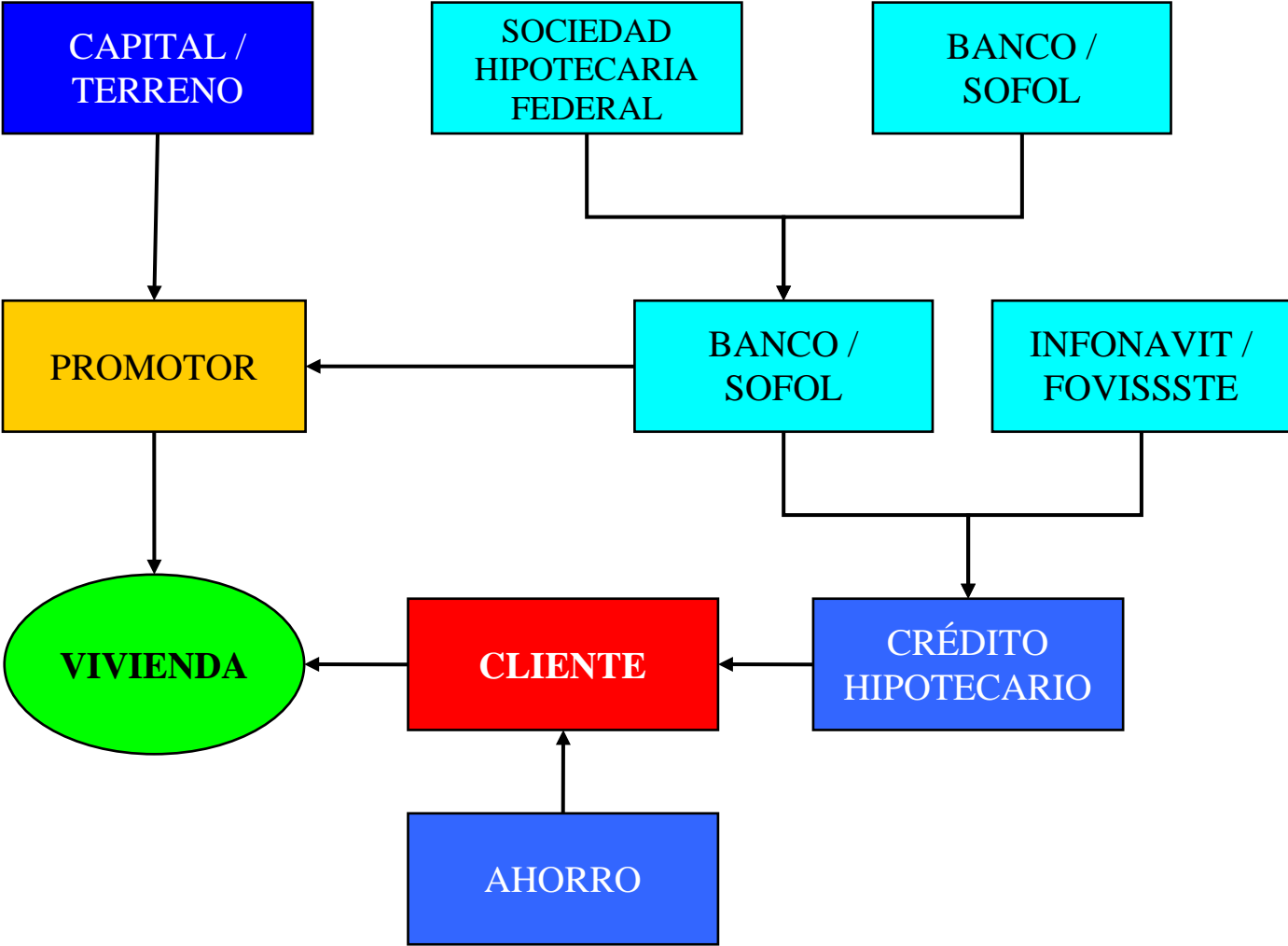


FIGURA NO. 3 INDICADORES ECONÓMICOS EN MÉXICO AÑO 2005

| PERIODO | CETES 28 | | T I E | | I N P C | | TIPO DE CAMBIO PESO / DÓLAR | |
|---------|----------|-------|--------|-------|---------|-------|-----------------------------|----------|
| ene-05 | 8.60% | 9.20% | 9.03% | 9.61% | 0.39% | 3.76% | \$ 11.26 | \$ 10.90 |
| feb-05 | 9.15% | | 9.59% | | 0.33% | | \$ 11.15 | |
| mar-05 | 9.41% | | 9.98% | | 0.45% | | \$ 11.14 | |
| abr-05 | 9.63% | | 10.22% | | 0.36% | | \$ 11.13 | |
| may-05 | 9.75% | | 10.21% | | -0.25% | | \$ 10.99 | |
| jun-05 | 9.63% | | 10.01% | | -0.10% | | \$ 10.83 | |
| jul-05 | 9.61% | | 10.03% | | 0.39% | | \$ 10.69 | |
| ago-05 | 9.60% | | 9.96% | | 0.12% | | \$ 10.67 | |
| sep-05 | 9.21% | | 9.38% | | 0.40% | | \$ 10.78 | |
| oct-05 | 8.91% | | 9.25% | | 0.25% | | \$ 10.84 | |
| nov-05 | 8.71% | | 9.09% | | 0.72% | | \$ 10.69 | |
| dic-05 | 8.22% | | 8.58% | | 0.61% | | \$ 10.62 | |

Fuente: SERVICIO DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA. <http://www.sat.gob.mx>

FIGURA NO. 4 INDICADORES ECONÓMICOS EN MÉXICO AÑO 2006

| PERIODO | CETES 28 | | T I E | | I N P C | | TIPO DE CAMBIO PESO / DÓLAR | |
|---------|----------|-------|-------|-------|---------|-------|-----------------------------|----------|
| ene-06 | 7.88% | 7.19% | 8.16% | 7.69% | 0.59% | 4.96% | \$ 10.57 | \$ 10.90 |
| feb-06 | 7.61% | | 7.93% | | 0.15% | | \$ 10.48 | |
| mar-06 | 7.37% | | 7.78% | | 0.13% | | \$ 10.70 | |
| abr-06 | 7.17% | | 7.72% | | 0.15% | | \$ 11.03 | |
| may-06 | 7.02% | | 7.60% | | -0.45% | | \$ 11.07 | |
| jun-06 | 7.02% | | 7.69% | | 0.09% | | \$ 11.39 | |
| jul-06 | 7.03% | | 7.57% | | 0.27% | | \$ 11.04 | |
| ago-06 | 7.03% | | 7.48% | | 0.51% | | \$ 10.88 | |
| sep-06 | 7.06% | | 7.50% | | 1.01% | | \$ 10.98 | |
| oct-06 | 7.05% | | 7.65% | | 0.44% | | \$ 10.91 | |
| nov-06 | 7.04% | | 7.61% | | 0.52% | | \$ 10.88 | |
| dic-06 | 7.04% | | 7.60% | | 0.58% | | \$ 10.87 | |

Fuente: SERVICIO DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA. <http://www.sat.gob.mx>

FIGURA NO. 5 INDICADORES ECONÓMICOS EN MÉXICO AÑO 2007

| PERIODO | CETES 28 | | T I I E | | I N P C | | TIPO DE CAMBIO PESO / DÓLAR | |
|---------|----------|-------|---------|-------|---------|-------|-----------------------------|----------|
| ene-07 | 7.04% | 7.19% | 7.68% | 7.79% | 0.52% | 3.27% | \$ 10.93 | \$ 10.93 |
| feb-07 | 7.04% | | 7.67% | | 0.28% | | \$ 10.98 | |
| mar-07 | 7.04% | | 7.67% | | 0.22% | | \$ 11.12 | |
| abr-07 | 7.01% | | 7.61% | | -0.06% | | \$ 10.99 | |
| may-07 | 7.24% | | 7.83% | | -0.49% | | \$ 10.84 | |
| jun-07 | 7.20% | | 7.82% | | 0.12% | | \$ 10.84 | |
| jul-07 | 7.19% | | 7.78% | | 0.42% | | \$ 10.80 | |
| ago-07 | 7.20% | | 7.79% | | 0.41% | | \$ 11.04 | |
| sep-07 | 7.21% | | 7.77% | | 0.78% | | \$ 11.04 | |
| oct-07 | 7.20% | | 7.83% | | 0.39% | | \$ 10.84 | |
| nov-07 | 7.44% | | 8.01% | | 0.71% | | \$ 10.86 | |
| dic-07 | 7.44% | | 8.00% | | 0.41% | | \$ 10.85 | |

Fuente: SERVICIO DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA. <http://www.sat.gob.mx>

**FIGURA NO. 6 NÚMERO TOTAL DE CRÉDITOS EJERCIDOS PARA ADQUISICIÓN DE VIVIENDA POR ESTADO
(NÚMERO DE VIVIENDAS)
TOTAL**

| Nombre del Estado | 2006 | | | | | | | | | | | | TOTAL |
|------------------------|------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-------|
| | ENE | FEB | MAR | ABR | MAY | JUN | JUL | AGO | SEP | OCT | NOV | DIC | |
| 01 AGUASCALIENTES | 36 | 34 | 51 | 33 | 45 | 41 | 57 | 27 | 39 | 40 | 28 | 20 | 451 |
| 02 BAJA CALIFORNIA | 324 | 227 | 409 | 283 | 328 | 317 | 179 | 209 | 123 | 178 | 93 | 436 | 3,106 |
| 03 BAJA CALIFORNIA SUR | 34 | 92 | 39 | 33 | 46 | 56 | 35 | 26 | 15 | 22 | 9 | 10 | 417 |
| 04 CAMPECHE | 6 | 3 | 8 | 3 | 0 | 6 | 10 | 13 | 11 | 3 | 7 | 5 | 75 |
| 05 COAHUILA | 68 | 64 | 92 | 44 | 71 | 60 | 52 | 31 | 26 | 39 | 22 | 16 | 585 |
| 06 COLIMA | 14 | 16 | 37 | 2 | 0 | 36 | 9 | 50 | 14 | 6 | 3 | 9 | 196 |
| 07 CHIAPAS | 27 | 27 | 33 | 10 | 16 | 35 | 32 | 27 | 16 | 27 | 8 | 77 | 335 |
| 08 CHIHUAHUA | 122 | 68 | 94 | 56 | 82 | 84 | 89 | 48 | 39 | 45 | 11 | 62 | 800 |
| 09 DF | 185 | 168 | 365 | 106 | 189 | 87 | 136 | 92 | 84 | 78 | 77 | 68 | 1,635 |
| 10 DURANGO | 35 | 21 | 40 | 15 | 33 | 19 | 23 | 14 | 16 | 15 | 5 | 7 | 243 |
| 11 GUANAJUATO | 174 | 142 | 231 | 131 | 153 | 184 | 125 | 166 | 127 | 105 | 96 | 108 | 1,742 |
| 12 GUERRERO | 30 | 7 | 36 | 17 | 44 | 16 | 120 | 9 | 20 | 68 | 19 | 8 | 394 |
| 13 HIDALGO | 24 | 22 | 46 | 18 | 21 | 27 | 17 | 10 | 9 | 2 | 7 | 7 | 210 |

| Nombre del Estado | 2006 | | | | | | | | | | | | TOTAL |
|--------------------|------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-------|
| | ENE | FEB | MAR | ABR | MAY | JUN | JUL | AGO | SEP | OCT | NOV | DIC | |
| 14 JALISCO | 423 | 270 | 472 | 243 | 301 | 392 | 398 | 465 | 379 | 269 | 180 | 333 | 4,125 |
| 15 MÉXICO | 713 | 218 | 587 | 424 | 486 | 287 | 458 | 227 | 220 | 247 | 199 | 449 | 4,515 |
| 16 MICHOACÁN | 37 | 45 | 48 | 17 | 42 | 82 | 31 | 49 | 38 | 35 | 28 | 25 | 477 |
| 17 MORELOS | 69 | 38 | 68 | 44 | 47 | 49 | 66 | 46 | 38 | 58 | 47 | 35 | 605 |
| 18 NAYARIT | 36 | 37 | 146 | 26 | 165 | 62 | 20 | 34 | 32 | 66 | 7 | 7 | 638 |
| 19 NUEVO LEÓN | 577 | 328 | 478 | 547 | 569 | 444 | 424 | 417 | 465 | 424 | 320 | 406 | 5,399 |
| 20 OAXACA | 7 | 5 | 17 | 5 | 18 | 11 | 12 | 11 | 5 | 18 | 4 | 19 | 132 |
| 21 PUEBLA | 89 | 59 | 156 | 67 | 119 | 89 | 128 | 67 | 68 | 72 | 24 | 40 | 978 |
| 22 QUERÉTARO | 118 | 34 | 96 | 74 | 95 | 77 | 66 | 30 | 61 | 45 | 26 | 27 | 749 |
| 23 QUINTANA ROO | 504 | 161 | 326 | 196 | 366 | 203 | 469 | 101 | 124 | 310 | 64 | 105 | 2,929 |
| 24 SAN LUIS POTOSÍ | 26 | 33 | 41 | 20 | 27 | 62 | 22 | 51 | 37 | 13 | 17 | 29 | 378 |
| 25 SINALOA | 140 | 102 | 149 | 81 | 103 | 77 | 107 | 97 | 64 | 65 | 54 | 153 | 1,192 |
| 26 SONORA | 173 | 106 | 186 | 76 | 100 | 106 | 51 | 106 | 82 | 58 | 22 | 30 | 1,096 |
| 27 TABASCO | 18 | 24 | 32 | 11 | 89 | 36 | 22 | 29 | 33 | 25 | 66 | 42 | 427 |
| 28 TAMAULIPAS | 161 | 117 | 140 | 54 | 134 | 150 | 82 | 93 | 50 | 61 | 29 | 27 | 1,098 |
| 29 TLAXCALA | 0 | 1 | 1 | 6 | 7 | 30 | 50 | 45 | 87 | 12 | 24 | 24 | 287 |

| Nombre del Estado | 2006 | | | | | | | | | | | | TOTAL |
|---------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| | ENE | FEB | MAR | ABR | MAY | JUN | JUL | AGO | SEP | OCT | NOV | DIC | |
| 30 VERACRUZ | 175 | 143 | 167 | 110 | 155 | 157 | 187 | 93 | 63 | 97 | 50 | 51 | 1,448 |
| 31 YUCATÁN | 61 | 11 | 41 | 16 | 45 | 15 | 32 | 20 | 30 | 29 | 17 | 16 | 333 |
| 32 ZACATECAS | 8 | 7 | 7 | 1 | 1 | 11 | 1 | 14 | 6 | 0 | 0 | 0 | 56 |
| General (Nacional) | 4,414 | 2,630 | 4,639 | 2,769 | 3,897 | 3,308 | 3,510 | 2,717 | 2,421 | 2,532 | 1,563 | 2,651 | 37,051 |

FUENTE: SOCIEDAD HIPOTECARIA FEDERAL. <http://www.shf.gob.mx/>

**FIGURA NO. 7 MONTO TOTAL DE CRÉDITO EJERCIDO PARA ADQUISICIÓN DE VIVIENDA POR ESTADO
(MILES DE PESOS CORRIENTES)
TOTAL**

| Nombre del Estado | 2006 | | | | | | | | | | | | TOTAL |
|------------------------|---------|---------|---------|--------|---------|---------|---------|---------|---------|--------|--------|---------|-----------|
| | ENE | FEB | MAR | ABR | MAY | JUN | JUL | AGO | SEP | OCT | NOV | DIC | |
| 01 AGUASCALIENTES | 12,894 | 8,673 | 19,957 | 12,230 | 16,106 | 12,620 | 19,634 | 5,427 | 14,430 | 13,115 | 9,075 | 7,003 | 151,165 |
| 02 BAJA CALIFORNIA | 125,729 | 89,348 | 142,848 | 91,956 | 123,585 | 132,888 | 60,503 | 91,495 | 51,502 | 58,239 | 36,923 | 270,456 | 1,275,470 |
| 03 BAJA CALIFORNIA SUR | 13,415 | 14,920 | 17,894 | 12,730 | 15,420 | 19,370 | 12,157 | 9,344 | 4,855 | 7,878 | 4,502 | 2,870 | 135,354 |
| 04 CAMPECHE | 1,932 | 964 | 2,834 | 1,716 | 0 | 2,411 | 2,259 | 6,115 | 6,067 | 1,686 | 3,236 | 1,733 | 30,953 |
| 05 COAHUILA | 15,544 | 16,534 | 22,587 | 10,746 | 16,441 | 17,631 | 14,516 | 8,198 | 4,302 | 8,843 | 4,814 | 2,857 | 143,013 |
| 06 COLIMA | 2,990 | 2,901 | 10,175 | 363 | 0 | 9,215 | 3,027 | 10,611 | 2,345 | 1,007 | 1,420 | 2,192 | 46,246 |
| 07 CHIAPAS | 13,091 | 7,803 | 17,148 | 3,383 | 5,942 | 11,567 | 9,286 | 5,095 | 4,098 | 5,368 | 2,839 | 11,500 | 97,118 |
| 08 CHIHUAHUA | 38,793 | 21,006 | 36,943 | 20,862 | 24,267 | 27,450 | 28,710 | 20,002 | 13,809 | 19,157 | 4,163 | 29,859 | 285,021 |
| 09 DF | 56,734 | 58,717 | 111,836 | 40,107 | 71,268 | 28,988 | 45,904 | 35,931 | 40,862 | 30,243 | 35,262 | 33,774 | 589,626 |
| 10 DURANGO | 4,871 | 4,248 | 11,314 | 3,553 | 7,742 | 3,772 | 6,651 | 8,041 | 3,041 | 4,270 | 1,335 | 1,061 | 59,900 |
| 11 GUANAJUATO | 54,740 | 46,495 | 79,037 | 39,543 | 46,126 | 53,395 | 37,053 | 48,684 | 36,917 | 34,643 | 30,339 | 34,793 | 541,763 |
| 12 GUERRERO | 7,809 | 4,344 | 9,499 | 9,319 | 17,197 | 7,272 | 35,012 | 3,131 | 5,329 | 19,303 | 7,401 | 2,966 | 128,582 |
| 13 HIDALGO | 8,360 | 10,602 | 16,863 | 5,294 | 5,688 | 7,076 | 5,387 | 3,420 | 3,003 | 942 | 1,649 | 1,814 | 70,098 |
| 14 JALISCO | 143,859 | 102,874 | 165,688 | 85,570 | 102,167 | 129,638 | 126,404 | 150,447 | 116,639 | 97,739 | 59,701 | 132,371 | 1,413,098 |

| Nombre del Estado | 2006 | | | | | | | | | | | | TOTAL |
|--------------------|---------|--------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|--------|---------|-----------|
| | ENE | FEB | MAR | ABR | MAY | JUN | JUL | AGO | SEP | OCT | NOV | DIC | |
| 15 MÉXICO | 163,987 | 54,864 | 151,488 | 138,556 | 146,129 | 86,330 | 121,652 | 98,463 | 83,097 | 84,001 | 75,925 | 204,439 | 1,408,931 |
| 16 MICHOACÁN | 8,115 | 9,415 | 12,470 | 5,373 | 9,449 | 21,115 | 8,319 | 17,580 | 10,536 | 11,497 | 6,892 | 6,260 | 127,019 |
| 17 MORELOS | 16,712 | 8,249 | 20,234 | 10,337 | 12,484 | 12,082 | 17,669 | 13,395 | 11,827 | 17,103 | 16,885 | 12,729 | 169,706 |
| 18 NAYARIT | 9,421 | 7,308 | 37,174 | 8,564 | 38,196 | 15,523 | 5,639 | 8,706 | 5,261 | 9,928 | 3,495 | 2,419 | 151,633 |
| 19 NUEVO LEÓN | 161,751 | 89,425 | 149,373 | 160,135 | 164,160 | 119,750 | 114,108 | 123,835 | 128,180 | 127,490 | 96,790 | 139,801 | 1,574,799 |
| 20 OAXACA | 2,577 | 1,596 | 6,820 | 1,859 | 6,108 | 4,028 | 3,452 | 4,614 | 1,805 | 5,816 | 1,648 | 5,408 | 45,730 |
| 21 PUEBLA | 24,340 | 17,697 | 39,167 | 17,065 | 28,822 | 21,605 | 28,152 | 14,007 | 16,177 | 14,002 | 9,951 | 9,133 | 240,117 |
| 22 QUERÉTARO | 47,132 | 17,720 | 40,772 | 24,586 | 32,343 | 25,889 | 22,208 | 12,767 | 24,268 | 16,780 | 12,327 | 10,654 | 287,446 |
| 23 QUINTANA ROO | 92,225 | 31,394 | 67,527 | 38,009 | 65,134 | 42,317 | 83,438 | 22,940 | 27,671 | 49,979 | 13,993 | 26,335 | 560,960 |
| 24 SAN LUIS POTOSÍ | 7,717 | 9,985 | 10,477 | 5,499 | 8,052 | 17,144 | 9,900 | 13,948 | 13,576 | 4,150 | 6,488 | 13,742 | 120,678 |
| 25 SINALOA | 51,761 | 39,335 | 62,123 | 28,039 | 38,700 | 34,220 | 34,079 | 29,528 | 25,665 | 29,043 | 17,587 | 81,733 | 471,814 |
| 26 SONORA | 51,180 | 33,068 | 60,304 | 26,426 | 35,276 | 33,699 | 19,649 | 35,922 | 36,380 | 19,905 | 9,056 | 12,414 | 373,278 |
| 27 TABASCO | 6,803 | 8,992 | 10,843 | 3,596 | 16,582 | 8,105 | 4,727 | 6,798 | 9,409 | 8,813 | 14,507 | 8,599 | 107,774 |
| 28 TAMAULIPAS | 39,990 | 27,643 | 34,430 | 12,902 | 30,181 | 41,285 | 17,658 | 28,720 | 11,552 | 13,010 | 9,421 | 7,696 | 274,489 |
| 29 TLAXCALA | 0 | 120 | 232 | 1,391 | 3,314 | 4,335 | 6,280 | 6,826 | 11,461 | 1,507 | 3,174 | 3,786 | 42,426 |
| 30 VERACRUZ | 38,680 | 32,366 | 42,121 | 31,515 | 39,250 | 35,044 | 45,831 | 26,163 | 17,932 | 20,923 | 16,369 | 13,242 | 359,436 |
| 31 YUCATÁN | 11,955 | 2,695 | 13,711 | 3,822 | 8,411 | 2,989 | 6,853 | 4,337 | 7,778 | 6,862 | 5,216 | 6,348 | 80,979 |
| 32 ZACATECAS | 2,460 | 1,857 | 3,197 | 445 | 274 | 3,041 | 221 | 3,588 | 1,483 | 0 | 0 | 0 | 16,567 |

| Nombre del Estado | 2006 | | | | | | | | | | | | TOTAL |
|--------------------|-----------|---------|-----------|---------|-----------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|-----------|------------|
| | ENE | FEB | MAR | ABR | MAY | JUN | JUL | AGO | SEP | OCT | NOV | DIC | |
| General (Nacional) | 1,237,566 | 783,158 | 1,427,086 | 855,491 | 1,134,815 | 991,793 | 956,338 | 878,079 | 751,260 | 743,240 | 522,381 | 1,099,986 | 11,381,192 |

FUENTE: SOCIEDAD HIPOTECARIA FEDERAL. <http://www.shf.gob.mx/>

FIGURA NO. 11 ESTRUCTURA TÍPICA DE COSTOS PARA EL DESARROLLO DE LA VIVIENDA SEGÚN SECTOR

| CONCEPTO | HABITACIÓN | | | | | |
|-------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|------------------|-------------|
| | SOCIAL | ECONÓMICO | MEDIO | RESIDENCIAL | RESIDENCIAL PLUS | VACACIONAL |
| Proyecto y supervisión | 4% | 4% | 4% | 4% | 4% | 4% |
| Permisos y Licencias | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% |
| Infraestructura | 14% | 12% | 8% | 5% | 3% | 3% |
| Construcción | 40% | 40% | 39% | 38% | 33% | 33% |
| Administración y Coordinación | 4% | 4% | 4% | 4% | 4% | 4% |
| Comercialización y Publicidad | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% |
| Costos financieros | 8% | 8% | 6% | 4% | 4% | 4% |
| Imprevistos | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% |
| Tierra en breña | 8% | 10% | 12% | 15% | 20% | 20% |
| Utilidad (Antes de Impuestos) | 10% | 10% | 15% | 18% | 20% | 20% |
| T O T A L | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |

Fuente: SOFTEC, 2009.

FIGURA NO. 16 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD CONSIDERANDO UN INGRESO +10% EL PRECIO DE VENTA

| ACTIVIDAD | Σ | % | TOTAL |
|-------------------------------|----------------|----------------|------------------------|
| Levantamiento Topográfico | 2.57% | 0.09% | \$10,000.00 |
| Estudio de Mecánica de Suelos | | 0.26% | \$30,000.00 |
| Proyecto Ejecutivo | | 2.22% | \$260,000.00 |
| Permisos y Licencias | 1.79% | 1.79% | \$210,000.00 |
| Demolición | 40.62% | 0.86% | \$101,036.40 |
| Cimentación | | 8.44% | \$989,665.24 |
| Estructura | | 13.16% | \$1,542,706.91 |
| Albañilería | | 3.58% | \$419,263.98 |
| Yeso y Pintura | | 0.77% | \$90,766.67 |
| Herrería | | 0.60% | \$70,584.60 |
| Aluminio | | 2.24% | \$262,252.11 |
| Carpintería | | 1.03% | \$120,445.81 |
| Instalación Hidráulica | | 2.14% | \$251,367.07 |
| Instalación Sanitaria | | 0.89% | \$104,588.03 |
| Instalación Eléctrica | | 3.72% | \$436,532.90 |
| Instalación de Gas | | 0.64% | \$74,670.86 |
| Muebles Sanitarios | | 0.61% | \$71,038.30 |
| Equipamiento | | 1.72% | \$202,072.80 |
| Limpiezas | | 0.22% | \$25,271.32 |
| Administración y Coordinación | 2.66% | 2.66% | \$312,000.00 |
| Comercialización y Publicidad | 3.55% | 3.55% | \$416,000.00 |
| Financieros | 4.37% | 4.37% | \$511,778.98 |
| Imprevistos | 3.41% | 3.41% | \$400,000.00 |
| Terreno | 10.67% | 10.67% | \$1,250,000.00 |
| UTILIDAD | 30.36% | 30.36% | \$3,557,638.89 |
| TOTAL | 100.00% | 100.00% | \$11,719,680.87 |

FIGURA NO. 17 FLUJO DE INGRESOS Y EGRESOS CONSIDERANDO UN INGRESO +10% EL PRECIO DE VENTA

| ACTIVIDAD | M E S | | | | | | | | | | | | TOTAL | |
|-------------------------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|----------------------|--------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|-------------------|-------------------|-----------------------|-----------------------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | | 12 |
| Inversión Inicial | \$1,300,000.00 | | | | | | | | | | | | | -\$1,300,000.00 |
| Ingresos por Venta de Departamentos | | | | \$17,839.80 | \$35,577.36 | \$48,143.88 | \$63,275.16 | \$63,434.98 | \$69,300.34 | \$89,634.30 | \$255,610.06 | \$301,424.91 | \$10,775,440.08 | \$11,719,680.87 |
| Ingresos Financiamiento | | | | \$350,000.00 | \$1,230,000.00 | \$895,000.00 | \$890,000.00 | \$400,000.00 | \$380,000.00 | \$360,000.00 | \$90,000.00 | \$5,000.00 | | \$4,600,000.00 |
| Egresos | | \$301,000.00 | \$362,036.40 | \$1,001,319.32 | \$1,266,820.09 | \$942,040.28 | \$953,183.24 | \$462,607.78 | \$449,452.57 | \$451,075.45 | \$346,491.00 | \$304,479.45 | \$1,321,536.40 | \$8,162,041.98 |
| T O T A L | \$1,300,000.00 | \$301,000.00 | \$362,036.40 | -\$633,479.52 | -\$1,242.73 | \$1,103.60 | \$91.92 | \$827.20 | -\$152.23 | -\$1,441.15 | -\$880.94 | \$1,945.46 | \$9,453,903.68 | \$3,557,638.89 |
| SALDO REAL | \$1,300,000.00 | \$999,000.00 | \$636,963.60 | \$3,484.08 | \$2,241.35 | \$3,344.95 | \$3,436.87 | \$4,264.07 | \$4,111.84 | \$2,670.69 | \$1,789.75 | \$3,735.21 | \$9,457,638.89 | \$3,557,638.89 |

| | |
|--------------------------------------|-----------------------|
| APALANCAMIENTO = | 39.25% |
| RENDIMIENTO DE LA INVERSIÓN = | 173.66% |
| UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS = | \$3,557,638.89 |
| TIR = | 12.51% |
| VPN = | \$663,495.37 |

| | | | | | | | | | | | | | | |
|---------------------------------|----------------|--------------|---------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|-------------------|----------------|--|---------------------|
| CETES PROMEDIO MENSUAL 2006 = | 7.19% | | | | | | | | | | | | | |
| TREMA = | 10.00% | | | | | | | | | | | | | |
| CRÉDITO REQUERIDO = | \$4,600,000.00 | | | | | | | | | | | | | |
| TIE PROMEDIO MENSUAL 2006 + 4 = | 0.97% | | | \$381,767.76 | \$1,328,752.09 | \$957,567.79 | \$943,070.47 | \$419,780.03 | \$394,959.92 | \$370,577.95 | \$91,754.47 | \$5,048.50 | | |
| FINANCIAMIENTO = | | | \$218,500.00 | \$31,767.76 | \$98,752.09 | \$62,567.79 | \$53,070.47 | \$19,780.03 | \$14,959.92 | \$10,577.95 | \$1,754.47 | \$48.50 | | \$511,778.98 |
| APERTURA DE CRÉDITO = | 2.50% | \$115,000.00 | | | | | | | | | | | | |
| AVALÚO = | 0.25% | \$11,500.00 | | | | | | | | | | | | |
| ESCRITURA DEL CRÉDITO = | 2.00% | \$92,000.00 | | | | | | | | | | | | |
| COSTO DEL CRÉDITO = | | \$218,500.00 | | | | | | | | | | | | |

FIGURA NO. 18 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD CONSIDERANDO UN INGRESO -10% EL PRECIO DE VENTA

| ACTIVIDAD | Σ | % | TOTAL |
|-------------------------------|----------------|----------------|-----------------------|
| Levantamiento Topográfico | 3.12% | 0.10% | \$10,000.00 |
| Estudio de Mecánica de Suelos | | 0.31% | \$30,000.00 |
| Proyecto Ejecutivo | | 2.71% | \$260,000.00 |
| Permisos y Licencias | 2.19% | 2.19% | \$210,000.00 |
| Demolición | 49.68% | 1.05% | \$101,036.40 |
| Cimentación | | 10.32% | \$989,665.24 |
| Estructura | | 16.11% | \$1,542,706.91 |
| Albañilería | | 4.37% | \$419,263.98 |
| Yeso y Pintura | | 0.95% | \$90,766.67 |
| Herrería | | 0.74% | \$70,584.60 |
| Aluminio | | 2.73% | \$262,252.11 |
| Carpintería | | 1.26% | \$120,445.81 |
| Instalación Hidráulica | | 2.62% | \$251,367.07 |
| Instalación Sanitaria | | 1.09% | \$104,588.03 |
| Instalación Eléctrica | | 4.55% | \$436,532.90 |
| Instalación de Gas | | 0.78% | \$74,670.86 |
| Muebles Sanitarios | | 0.74% | \$71,038.30 |
| Equipamiento | | 2.11% | \$202,072.80 |
| Limpiezas | | 0.26% | \$25,271.32 |
| Administración y Coordinación | 3.25% | 3.25% | \$312,000.00 |
| Comercialización y Publicidad | 4.34% | 4.34% | \$416,000.00 |
| Financieros | 5.49% | 5.49% | \$526,655.78 |
| Imprevistos | 4.17% | 4.17% | \$400,000.00 |
| Terreno | 13.04% | 13.04% | \$1,250,000.00 |
| UTILIDAD | 14.72% | 14.72% | \$1,411,911.03 |
| TOTAL | 100.00% | 100.00% | \$9,588,829.81 |

FIGURA NO. 19 FLUJO DE INGRESOS Y EGRESOS UN INGRESO -10% DEL PRECIO DE VENTA

| ACTIVIDAD | M E S | | | | | | | | | | | | TOTAL | |
|-------------------------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|----------------------|-------------------|-------------------|--------------------|--------------------|-------------------|-------------------|--------------------|-------------------|-----------------------|-----------------------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | | 12 |
| Inversión Inicial | \$1,300,000.00 | | | | | | | | | | | | | \$1,300,000.00 |
| Ingresos por Venta de Departamentos | | | | \$14,596.20 | \$29,108.75 | \$39,390.44 | \$51,770.58 | \$51,901.33 | \$56,700.27 | \$73,337.14 | \$209,135.51 | \$246,620.39 | \$8,816,269.20 | \$9,588,829.81 |
| Ingresos Financiamiento | | | | \$360,000.00 | \$1,240,000.00 | \$905,000.00 | \$900,000.00 | \$410,000.00 | \$395,000.00 | \$380,000.00 | \$135,000.00 | \$60,000.00 | | \$4,785,000.00 |
| Egresos | | \$301,000.00 | \$362,036.40 | \$1,010,106.82 | \$1,267,727.74 | \$942,843.15 | \$953,882.32 | \$463,204.07 | \$449,947.07 | \$451,665.97 | \$347,078.66 | \$305,356.68 | \$1,322,069.90 | \$8,176,918.78 |
| TOTAL | \$1,300,000.00 | \$301,000.00 | \$362,036.40 | -\$635,510.62 | \$1,381.01 | \$1,547.29 | -\$2,111.74 | -\$1,302.74 | \$1,753.20 | \$1,671.17 | -\$2,943.15 | \$1,263.71 | \$7,494,199.30 | \$1,411,911.03 |
| SALDO REAL | \$1,300,000.00 | \$999,000.00 | \$636,963.60 | \$1,452.98 | \$2,833.99 | \$4,381.28 | \$2,269.54 | \$966.80 | \$2,720.00 | \$4,391.17 | \$1,448.02 | \$2,711.73 | \$7,496,911.03 | \$1,411,911.03 |

| | |
|-------------------------------|----------------|
| APALANCAMIENTO = | 49.90% |
| RENDIMIENTO DE LA INVERSIÓN = | 8.61% |
| UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS = | \$1,411,911.03 |
| TIR = | 10.16% |
| VPN = | \$38,452.61 |

| | | | | | | | | | | | | | | |
|---------------------------------|----------------|--|--|--------------|----------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|-------------|--|--|
| CETES PROMEDIO MENSUAL 2006 = | 7.19% | | | | | | | | | | | | | |
| TREMA = | 10.00% | | | | | | | | | | | | | |
| CRÉDITO REQUERIDO = | \$4,785,000.00 | | | | | | | | | | | | | |
| TIE PROMEDIO MENSUAL 2006 + 4 = | 0.97% | | | \$392,675.41 | \$1,339,554.96 | \$968,266.87 | \$953,666.76 | \$430,274.53 | \$410,550.44 | \$391,165.61 | \$137,631.70 | \$60,582.00 | | |

| | | | | | | | | | | | | | | |
|------------------|--|--|--------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|------------|----------|--|--------------|
| FINANCIAMIENTO = | | | \$227,287.50 | \$32,675.41 | \$99,554.96 | \$63,266.87 | \$53,666.76 | \$20,274.53 | \$15,550.44 | \$11,165.61 | \$2,631.70 | \$582.00 | | \$526,655.78 |
|------------------|--|--|--------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|------------|----------|--|--------------|

| | | |
|-------------------------|-------|--------------|
| APERTURA DE CRÉDITO = | 2.50% | \$119,625.00 |
| AVALÚO = | 0.25% | \$11,962.50 |
| ESCRITURA DEL CRÉDITO = | 2.00% | \$95,700.00 |
| COSTO DEL CRÉDITO = | | \$227,287.50 |

FIGURA NO. 20 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD CONSIDERANDO CONCLUIR LA VENTA DEL PROYECTO EN UN MES MENOS

| A C T I V I D A D | | % | T O T A L |
|-------------------------------|----------------|----------------|------------------------|
| Levantamiento Topográfico | 2.81% | 0.09% | \$10,000.00 |
| Estudio de Mecánica de Suelos | | 0.28% | \$30,000.00 |
| Proyecto Ejecutivo | | 2.44% | \$260,000.00 |
| Permisos y Licencias | 1.97% | 1.97% | \$210,000.00 |
| Demolición | 44.68% | 0.95% | \$101,036.40 |
| Cimentación | | 9.29% | \$989,665.24 |
| Estructura | | 14.49% | \$1,542,706.91 |
| Albañilería | | 3.94% | \$419,263.98 |
| Yeso y Pintura | | 0.85% | \$90,766.67 |
| Herrería | | 0.66% | \$70,584.60 |
| Aluminio | | 2.46% | \$262,252.11 |
| Carpintería | | 1.13% | \$120,445.81 |
| Instalación Hidráulica | | 2.36% | \$251,367.07 |
| Instalación Sanitaria | | 0.98% | \$104,588.03 |
| Instalación Eléctrica | | 4.10% | \$436,532.90 |
| Instalación de Gas | | 0.70% | \$74,670.86 |
| Muebles Sanitarios | | 0.67% | \$71,038.30 |
| Equipamiento | | 1.90% | \$202,072.80 |
| Limpiezas | | 0.20% | \$21,383.42 |
| Administración y Coordinación | 2.68% | 2.68% | \$286,000.00 |
| Comercialización y Publicidad | 3.51% | 3.51% | \$374,400.00 |
| Financieros | 4.17% | 4.17% | \$443,910.96 |
| Imprevistos | 3.75% | 3.75% | \$400,000.00 |
| Terreno | 11.73% | 11.73% | \$1,250,000.00 |
| U T I L I D A D | 24.70% | 24.70% | \$2,631,569.30 |
| T O T A L | 100.00% | 100.00% | \$10,654,255.36 |

FIGURA NO. 21 FLUJO DE INGRESOS Y EGRESOS CONSIDERANDO CONCLUIR LA VENTA DEL PROYECTO EN UN MES MENOS

| ACTIVIDAD | M E S | | | | | | | | | | | TOTAL | |
|-------------------------------------|------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|-----------------|------------------|-------------------|--------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-----------------------|-----------------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | | 11 |
| Inversión Inicial | -\$1,300,000.00 | | | | | | | | | | | | -\$1,300,000.00 |
| Ingresos por Venta de Departamentos | | | | \$16,218.00 | \$32,343.06 | \$43,767.16 | \$57,522.86 | \$82,033.30 | \$93,781.09 | \$245,803.99 | \$286,931.24 | \$9,795,854.66 | \$10,654,255.36 |
| Ingresos Financiamiento | | | | \$335,000.00 | \$1,230,000.00 | \$885,000.00 | \$890,000.00 | \$370,000.00 | \$350,000.00 | \$200,000.00 | \$55,000.00 | | \$4,315,000.00 |
| Egresos | | \$301,000.00 | \$362,036.40 | \$987,781.82 | \$1,261,948.23 | \$929,275.21 | \$943,387.77 | \$453,547.87 | \$444,238.77 | \$446,399.64 | \$339,811.87 | \$1,553,258.48 | \$8,022,686.06 |
| TOTAL | -\$1,300,000.00 | -\$301,000.00 | -\$362,036.40 | -\$636,563.82 | \$394.83 | -\$508.05 | \$4,135.09 | -\$1,514.57 | -\$457.68 | -\$595.65 | \$2,119.37 | \$8,242,596.18 | \$2,631,569.30 |
| SALDO REAL | \$1,300,000.00 | \$999,000.00 | \$636,963.60 | \$399.78 | \$794.61 | \$286.56 | \$4,421.65 | \$2,907.08 | \$2,449.40 | \$1,853.75 | \$3,973.12 | \$8,246,569.30 | \$2,631,569.30 |

| | |
|-------------------------------|----------------|
| APALANCAMIENTO = | 40.50% |
| RENDIMIENTO DE LA INVERSIÓN = | 102.43% |
| UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS = | \$2,631,569.30 |
| TIR = | 12.29% |
| VPN = | \$539,741.99 |

CETES PROMEDIO MENSUAL 2006 = 7.19%

TREMA = 10.00%

CRÉDITO REQUERIDO = \$4,315,000.00

TIE PROMEDIO MENSUAL 2006 + 4 = 0.97%

\$361,895.90 \$1,315,987.02 \$937,772.32 \$934,010.56 \$384,566.23 \$360,284.11 \$203,898.82 \$55,533.50

| | | | | | | | | | | | | | |
|------------------|--|--|--------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|------------|----------|--------|--------------|
| FINANCIAMIENTO = | | | \$204,962.50 | \$26,895.90 | \$85,987.02 | \$52,772.32 | \$44,010.56 | \$14,566.23 | \$10,284.11 | \$3,898.82 | \$533.50 | \$0.00 | \$443,910.96 |
|------------------|--|--|--------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|------------|----------|--------|--------------|

APERTURA DE CRÉDITO = 2.50% \$107,875.00

AVALÚO = 0.25% \$10,787.50

ESCRITURA DEL CRÉDITO = 2.00% \$86,300.00

COSTO DEL CRÉDITO = \$204,962.50

FIGURA NO. 22 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD CONSIDERANDO CONCLUIR LA VENTA DEL PROYECTO EN UN MES MÁS

| A C T I V I D A D | | % | T O T A L |
|-------------------------------|----------------|----------------|------------------------|
| Levantamiento Topográfico | 2.81% | 0.09% | \$10,000.00 |
| Estudio de Mecánica de Suelos | | 0.28% | \$30,000.00 |
| Proyecto Ejecutivo | | 2.44% | \$260,000.00 |
| Permisos y Licencias | 1.97% | 1.97% | \$210,000.00 |
| Demolición | 44.76% | 0.95% | \$101,036.40 |
| Cimentación | | 9.29% | \$989,665.24 |
| Estructura | | 14.50% | \$1,542,706.91 |
| Albañilería | | 3.94% | \$419,263.98 |
| Yeso y Pintura | | 0.85% | \$90,766.67 |
| Herrería | | 0.66% | \$70,584.60 |
| Aluminio | | 2.46% | \$262,252.11 |
| Carpintería | | 1.13% | \$120,445.81 |
| Instalación Hidráulica | | 2.36% | \$251,367.07 |
| Instalación Sanitaria | | 0.98% | \$104,588.03 |
| Instalación Eléctrica | | 4.10% | \$436,532.90 |
| Instalación de Gas | | 0.70% | \$74,670.86 |
| Muebles Sanitarios | | 0.67% | \$71,038.30 |
| Equipamiento | | 1.90% | \$202,072.80 |
| Limpiezas | 0.27% | \$29,159.22 | |
| Administración y Coordinación | 3.17% | 3.17% | \$338,000.00 |
| Comercialización y Publicidad | 4.29% | 4.29% | \$457,600.00 |
| Financieros | 5.44% | 5.44% | \$579,549.82 |
| Imprevistos | 3.75% | 3.75% | \$400,000.00 |
| Terreno | 11.73% | 11.73% | \$1,250,000.00 |
| UTILIDAD | 22.08% | 22.08% | \$2,352,954.64 |
| T O T A L | 100.00% | 100.00% | \$10,654,255.36 |

FIGURA NO. 23 FLUJO DE INGRESOS Y EGRESOS CONSIDERANDO CONCLUIR LA VENTA DEL PROYECTO EN UN MES MÁS

| ACTIVIDAD | M E S | | | | | | | | | | | | | TOTAL | |
|-------------------------------------|-----------------|---------------|---------------|----------------|----------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|----------------|-----------------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | | 13 |
| Inversión Inicial | -\$1,300,000.00 | | | | | | | | | | | | | | -\$1,300,000.00 |
| Ingresos por Venta de Departamentos | | | | \$16,218.00 | \$32,343.06 | \$43,767.16 | \$57,522.86 | \$57,668.15 | \$70,386.18 | \$98,972.50 | \$183,489.92 | \$220,044.38 | \$252,334.92 | \$9,621,508.23 | \$10,654,255.36 |
| Ingresos Financiamiento | | | | \$360,000.00 | \$1,240,000.00 | \$915,000.00 | \$905,000.00 | \$415,000.00 | \$385,000.00 | \$355,000.00 | \$165,000.00 | \$90,000.00 | | | \$4,830,000.00 |
| Egresos | | \$301,000.00 | \$362,036.40 | \$1,012,244.32 | \$1,271,536.69 | \$955,836.83 | \$964,077.37 | \$472,804.18 | \$454,418.88 | \$455,153.81 | \$349,888.76 | \$307,573.21 | \$73,242.37 | \$1,321,487.90 | \$8,301,300.72 |
| T O T A L | -\$1,300,000.00 | -\$301,000.00 | -\$362,036.40 | -\$636,026.32 | \$806.37 | \$2,930.33 | -\$1,554.51 | -\$136.03 | \$967.30 | -\$1,181.31 | -\$1,398.84 | \$2,471.17 | \$179,092.55 | \$8,300,020.33 | \$2,352,954.64 |
| SALDO REAL | \$1,300,000.00 | \$999,000.00 | \$636,963.60 | \$937.28 | \$1,743.65 | \$4,673.98 | \$3,119.47 | \$2,983.44 | \$3,950.74 | \$2,769.43 | \$1,370.59 | \$3,841.76 | \$182,934.31 | \$8,482,954.64 | \$2,352,954.64 |

| | |
|-------------------------------|----------------|
| APALANCAMIENTO = | 45.33% |
| RENDIMIENTO DE LA INVERSIÓN = | 81.00% |
| UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS = | \$2,352,954.64 |
| TIR = | 10.43% |
| VPN = | \$112,288.72 |

CETES PROMEDIO MENSUAL 2006 = 7.19%

TREMA = 10.00%

CRÉDITO REQUERIDO = \$4,830,000.00

TIIE PROMEDIO MENSUAL 2006 + 4 = 0.97%

\$396,484.36 \$1,352,548.64 \$988,461.92 \$968,266.87 \$439,746.34 \$404,038.28 \$368,975.71 \$169,848.23 \$91,754.47

| | | | | | | | | | | | | | | | |
|------------------|--|--|--------------|-------------|--------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|------------|------------|--|--|--------------|
| FINANCIAMIENTO = | | | \$229,425.00 | \$36,484.36 | \$112,548.64 | \$73,461.92 | \$63,266.87 | \$24,746.34 | \$19,038.28 | \$13,975.71 | \$4,848.23 | \$1,754.47 | | | \$579,549.82 |
|------------------|--|--|--------------|-------------|--------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|------------|------------|--|--|--------------|

APERTURA DE CRÉDITO = 2.50% \$120,750.00

AVALÚO = 0.25% \$12,075.00

ESCRITURA DEL CRÉDITO = 2.00% \$96,600.00

COSTO DEL CRÉDITO = \$229,425.00

FIGURA NO. 24 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD CONSIDERANDO UN COSTO DE OBRA -10%

| ACTIVIDAD | Σ | % | TOTAL |
|-------------------------------|----------------|----------------|------------------------|
| Levantamiento Topográfico | 2.81% | 0.09% | \$10,000.00 |
| Estudio de Mecánica de Suelos | | 0.28% | \$30,000.00 |
| Proyecto Ejecutivo | | 2.44% | \$260,000.00 |
| Permisos y Licencias | 1.97% | 1.97% | \$210,000.00 |
| Demolición | 40.24% | 0.85% | \$90,932.76 |
| Cimentación | | 8.36% | \$890,698.72 |
| Estructura | | 13.04% | \$1,388,436.22 |
| Albañilería | | 3.54% | \$377,337.58 |
| Yeso y Pintura | | 0.77% | \$81,690.00 |
| Herrería | | 0.60% | \$63,526.14 |
| Aluminio | | 2.22% | \$236,026.90 |
| Carpintería | | 1.02% | \$108,401.23 |
| Instalación Hidráulica | | 2.12% | \$226,230.36 |
| Instalación Sanitaria | | 0.88% | \$94,129.23 |
| Instalación Eléctrica | | 3.69% | \$392,879.61 |
| Instalación de Gas | | 0.63% | \$67,203.77 |
| Muebles Sanitarios | | 0.60% | \$63,934.47 |
| Equipamiento | | 1.71% | \$181,865.52 |
| Limpiezas | | 0.21% | \$22,744.19 |
| Administración y Coordinación | 2.93% | 2.93% | \$312,000.00 |
| Comercialización y Publicidad | 3.90% | 3.90% | \$416,000.00 |
| Financieros | 4.31% | 4.31% | \$458,860.82 |
| Imprevistos | 3.75% | 3.75% | \$400,000.00 |
| Terreno | 11.73% | 11.73% | \$1,250,000.00 |
| UTILIDAD | 28.36% | 28.36% | \$3,021,357.84 |
| TOTAL | 100.00% | 100.00% | \$10,654,255.36 |

FIGURA NO. 25 FLUJO DE INGRESOS Y EGRESOS CONSIDERANDO UN COSTO DE OBRA -10%

| ACTIVIDAD | M E S | | | | | | | | | | | | TOTAL | | |
|-------------------------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------------|--------------------|-------------------|--------------------|------------------|-------------------|--------------------|-------------------|--------------------|-----------------------|-----------------------|----------------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | | 12 | |
| Inversión Inicial | \$1,300,000.00 | | | | | | | | | | | | | | \$1,300,000.00 |
| Ingresos por Venta de Departamentos | | | | \$16,218.00 | \$32,343.06 | \$43,767.16 | \$57,522.86 | \$57,668.15 | \$63,000.31 | \$81,485.72 | \$232,372.80 | \$274,022.64 | \$9,795,854.66 | \$10,654,255.36 | |
| Ingresos Financiamiento | | | | \$250,000.00 | \$1,110,000.00 | \$820,000.00 | \$810,000.00 | \$370,000.00 | \$355,000.00 | \$335,000.00 | \$95,000.00 | \$10,000.00 | | \$4,155,000.00 | |
| Egresos | | \$301,000.00 | \$351,932.76 | \$908,659.90 | \$1,145,998.34 | \$859,837.12 | \$870,638.59 | \$428,643.67 | \$416,761.80 | \$418,239.70 | \$323,925.12 | \$286,064.41 | \$1,321,196.11 | \$7,632,897.52 | |
| T O T A L | \$1,300,000.00 | \$301,000.00 | \$351,932.76 | \$642,441.90 | -\$3,655.28 | \$3,930.04 | -\$3,115.73 | -\$975.52 | \$1,238.51 | -\$1,753.98 | \$3,447.68 | -\$2,041.77 | \$8,474,658.55 | \$3,021,357.84 | |
| SALDO REAL | \$1,300,000.00 | \$999,000.00 | \$647,067.24 | \$4,625.34 | \$970.06 | \$4,900.10 | \$1,784.37 | \$808.85 | \$2,047.36 | \$293.38 | \$3,741.06 | \$1,699.29 | \$8,476,357.84 | \$3,021,357.84 | |

| | |
|-------------------------------|----------------|
| APALANCAMIENTO = | 39.00% |
| RENDIMIENTO DE LA INVERSIÓN = | 132.41% |
| UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS = | \$3,021,357.84 |
| TIR = | 11.40% |
| VPN = | \$351,253.20 |

CETES PROMEDIO MENSUAL 2006 = 7.19%

TREMA = 10.00%

CRÉDITO REQUERIDO = \$4,155,000.00

TIIE PROMEDIO MENSUAL 2006 + 4 = 0.97%

| | | | | | | | | | | | | | | |
|------------------|--|--|--------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|------------|------------|---------|--|--------------|
| FINANCIAMIENTO = | | | \$197,362.50 | \$22,691.26 | \$89,117.74 | \$57,324.68 | \$48,300.09 | \$18,296.53 | \$13,975.71 | \$9,843.37 | \$1,851.94 | \$97.00 | | \$458,860.82 |
|------------------|--|--|--------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|------------|------------|---------|--|--------------|

APERTURA DE CRÉDITO = 2.50% \$103,875.00

AVALÚO = 0.25% \$10,387.50

ESCRITURA DEL CRÉDITO = 2.00% \$83,100.00

COSTO DEL CRÉDITO = \$197,362.50

FIGURA NO. 26 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD CONSIDERANDO UN COSTO DE OBRA + 10%

| A CTIVIDAD | Σ | % | TOTAL |
|-------------------------------|----------------|----------------|------------------------|
| Levantamiento Topográfico | 2.81% | 0.09% | \$10,000.00 |
| Estudio de Mecánica de Suelos | | 0.28% | \$30,000.00 |
| Proyecto Ejecutivo | | 2.44% | \$260,000.00 |
| Permisos y Licencias | 1.97% | 1.97% | \$210,000.00 |
| Demolición | 49.18% | 1.04% | \$111,140.04 |
| Cimentación | | 10.22% | \$1,088,631.76 |
| Estructura | | 15.93% | \$1,696,977.60 |
| Albañilería | | 4.33% | \$461,190.38 |
| Yeso y Pintura | | 0.94% | \$99,843.34 |
| Herrería | | 0.73% | \$77,643.06 |
| Aluminio | | 2.71% | \$288,477.32 |
| Carpintería | | 1.24% | \$132,490.39 |
| Instalación Hidráulica | | 2.60% | \$276,503.78 |
| Instalación Sanitaria | | 1.08% | \$115,046.83 |
| Instalación Eléctrica | | 4.51% | \$480,186.19 |
| Instalación de Gas | | 0.77% | \$82,137.95 |
| Muebles Sanitarios | | 0.73% | \$78,142.13 |
| Equipamiento | | 2.09% | \$222,280.08 |
| Limpiezas | | 0.26% | \$27,798.45 |
| Administración y Coordinación | 2.93% | 2.93% | \$312,000.00 |
| Comercialización y Publicidad | 3.90% | 3.90% | \$416,000.00 |
| Financieros | 5.44% | 5.44% | \$579,573.45 |
| Imprevistos | 3.75% | 3.75% | \$400,000.00 |
| Terreno | 11.73% | 11.73% | \$1,250,000.00 |
| UTILIDAD | 18.29% | 18.29% | \$1,948,192.61 |
| TOTAL | 100.00% | 100.00% | \$10,654,255.36 |

FIGURA NO. 27 FLUJO DE INGRESOS Y EGRESOS CONSIDERANDO UN COSTO DE OBRA +10%

| ACTIVIDAD | M E S | | | | | | | | | | | | TOTAL | |
|-------------------------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|----------------------|-------------------|--------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|-------------------|-------------------|-----------------------|-----------------------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | | 12 |
| Inversión Inicial | \$1,300,000.00 | | | | | | | | | | | | | \$1,300,000.00 |
| Ingresos por Venta de Departamentos | | | | \$16,218.00 | \$32,343.06 | \$43,767.16 | \$57,522.86 | \$57,668.15 | \$63,000.31 | \$81,485.72 | \$232,372.80 | \$274,022.64 | \$9,795,854.66 | \$10,654,255.36 |
| Ingresos Financiamiento | | | | \$460,000.00 | \$1,360,000.00 | \$980,000.00 | \$980,000.00 | \$440,000.00 | \$420,000.00 | \$400,000.00 | \$140,000.00 | \$50,000.00 | | \$5,230,000.00 |
| Egresos | | \$301,000.00 | \$372,140.04 | \$1,102,766.26 | \$1,388,549.46 | \$1,025,046.32 | \$1,036,427.03 | \$497,168.18 | \$482,637.78 | \$484,501.73 | \$369,497.33 | \$323,966.64 | \$1,322,361.68 | \$8,706,062.75 |
| T O T A L | \$1,300,000.00 | \$301,000.00 | \$372,140.04 | -\$626,548.26 | \$3,793.60 | -\$1,279.16 | \$1,095.83 | \$499.97 | \$362.53 | -\$3,016.01 | \$2,875.17 | \$56.00 | \$8,473,492.98 | \$1,948,192.61 |
| SALDO REAL | \$1,300,000.00 | \$999,000.00 | \$626,859.96 | \$311.70 | \$4,105.30 | \$2,826.14 | \$3,921.97 | \$4,421.94 | \$4,784.47 | \$1,768.46 | \$4,643.63 | \$4,699.63 | \$8,478,192.61 | \$1,948,192.61 |

| | |
|-------------------------------|----------------|
| APALANCAMIENTO = | 49.09% |
| RENDIMIENTO DE LA INVERSIÓN = | 49.86% |
| UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS = | \$1,948,192.61 |
| TIR = | 11.40% |
| VPN = | \$350,681.02 |

| | | | | | | | | | | | | | | |
|----------------------------------|----------------|--|--------------|----------------|----------------|----------------|--------------|--------------|--------------|--------------|-------------|--|--|--|
| CETES PROMEDIO MENSUAL 2006 = | 7.19% | | | | | | | | | | | | | |
| TREMA = | 10.00% | | | | | | | | | | | | | |
| CRÉDITO REQUERIDO = | \$5,230,000.00 | | | | | | | | | | | | | |
| TIIE PROMEDIO MENSUAL 2006 + 4 = | 0.97% | | \$501,751.91 | \$1,469,189.31 | \$1,048,509.98 | \$1,038,437.14 | \$461,758.03 | \$436,534.64 | \$411,753.27 | \$142,729.17 | \$50,485.00 | | | |

| | | | | | | | | | | | | | | |
|-------------------------|-------|--------------|--------------|-------------|--------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|------------|----------|--|--------------|
| FINANCIAMIENTO = | | | \$248,425.00 | \$41,751.91 | \$109,189.31 | \$68,509.98 | \$58,437.14 | \$21,758.03 | \$16,534.64 | \$11,753.27 | \$2,729.17 | \$485.00 | | \$579,573.45 |
| APERTURA DE CRÉDITO = | 2.50% | \$130,750.00 | | | | | | | | | | | | |
| AVALÚO = | 0.25% | \$13,075.00 | | | | | | | | | | | | |
| ESCRITURA DEL CRÉDITO = | 2.00% | \$104,600.00 | | | | | | | | | | | | |
| COSTO DEL CRÉDITO = | | \$248,425.00 | | | | | | | | | | | | |

ANEXO 1 CRÉDITOS HIPOTECARIOS BANAMEX

| | |
|---|-----|
| 1.1 TASA FIJA..... | 109 |
| 1.2 TASA FIJA CON APOYO INFONAVIT | 112 |
| 1.3 TASA FIJA CON COFINAVIT | 115 |
| 1.4 TASA FIJA FOVISSSTE..... | 118 |
| 1.5 PAGO DE PASIVOS Y LÍQUIDEZ | 122 |
| 1.6 LÍQUIDEZ..... | 125 |
| 1.7 CRÉDITO PUENTE..... | 127 |

ANEXO 2 SOFOL

2.1 SU CASITA

| | |
|--|-----|
| 2.1.1 PESOS PLANES DISEÑADOS PARA USTED | 133 |
| 2.1.2 MAXIPLAN MAXIMICE SUS SUEÑOS | 134 |
| 2.1.3 SU CASITA EN MÉXICO SUEÑOS SIN FRONTERAS..... | 135 |
| 2.1.4 PROGRAMA DE APORTACIONES PARA LA ADQUISICIÓN DE VIVIENDA. POSIBILIDADES PARA TODOS. SU META | 137 |
| 2.1.5 COFINAVIT LLEVE SUS SUEÑOS MÁS ALLÁ | 138 |
| 2.1.6 APOYO INFONAVIT UNA OPCIÓN DE ACUERDO A SUS NECESIDADES | 140 |
| 2.1.7 COFINANCIAMIENTO FOVISSSTE SU SUEÑO COMPARTIDO | 141 |
| 2.1.8 CRÉDITO PUENTE PARA DESARROLLADORES Y PROMOTORES DE VIVIENDA..... | 142 |

2.2 REQUISITOS PARA OBTENER UN CRÉDITO DE HIPOTECARIA NACIONAL

143

ANEXO 3 INFONAVIT / FOVISSSTE

| | |
|--|-----|
| 3.1 CRÉDITO INFONAVIT | 147 |
| 3.2 CRÉDITO INFONAVIT / FOVISSSTE | 149 |
| 3.3 HIPOTECA VERDE | 151 |
| 3.4 CRÉDITO COFINAVIT | 154 |
| 3.5 CRÉDITO COFINAVIT AG (ANUALIDADES GARANTIZADAS)..... | 154 |
| 3.6 APOYO INFONAVIT..... | 156 |
| 3.7 ADHESIÓN APOYO INFONAVIT..... | 158 |
| 3.8 CRÉDITO INFONAVIT TOTAL | 159 |
| 3.9 CRÉDITO INFONAVIT TOTAL AG..... | 161 |

| | |
|--|-----|
| 3.10 CRÉDITO SEGURO INFONAVIT | 164 |
| 3.11 CRÉDITO TRADICIONAL..... | 165 |
| 3.12 PROGRAMA CRÉDITOS CON PENSIONADOS | 169 |
| 3.13 PROGRAMA CRÉDITOS CONYUGALES | 174 |
| 3.14 CRÉDITO ALIADOS | 179 |
| 3.15 CRÉDITO RESPALDADOS | 182 |

ANEXO No. 1

CRÉDITOS HIPOTECARIOS BANAMEX

1.1 TASA FIJA

Descripción:

Crédito Hipotecario con el cual podrás obtener una vivienda nueva o usada con valor mínimo de \$500,000 pesos a una tasa fija durante toda la vida del crédito.

- Plazo de 15 años con financiamiento del 80% del valor de la vivienda.
- Ingreso mínimo del titular de \$11,000 pesos.

Beneficios

- Atractivas tasas de interés.
- Seguro de Vida, Daños y Desempleo.

Beneficios exclusivos

- No hay penalización por pre-pago.
- Seguro de Asistencia en el Hogar.

La opción de elegir tu crédito

- Sin comisión de apertura.
- Con el Programa de Pago Puntual puedes disminuir la tasa de interés anual hasta 9.50% con mensualidades fijas y en pesos Es un programa para todos los clientes que realicen pagos OPORTUNOS, CONTINUOS Y CON CARGO AUTOMÁTICO a su CUENTA DE CHEQUES BANAMEX.*

| CARACTERÍSTICAS TASA FIJA | |
|---|----------------|
| Plazo | 15 |
| Porcentaje de financiamiento | 80% |
| Tasa de interés | 12.50% a 9.50% |
| Pago por cada mil pesos de crédito (Sin Seguros) | \$12.33 |
| Comisión de apertura | 2.25% |
| Valor mínimo de la vivienda | \$500,000 |
| Valor máximo de la vivienda | Sin tope |
| Importe mínimo de crédito | \$210,000 |
| Importe máximo de crédito | \$10,000,000 |
| Capacidad de pago | 35%* |
| Comisión de prepago | No aplica |
| Interés deducible | Si |

*Se reduce a 30% si no se entregan comprobantes de ingresos completos y al 25% si no cuenta con referencias crediticias

Importante: todos los créditos son en pesos. El porcentaje de financiamiento respecto al valor de la vivienda puede disminuir dependiendo del valor de la garantía, segundo crédito hipotecario, localización de la vivienda y si la vivienda es de destino vacacional.

| REQUISITOS TASA FIJA | |
|--------------------------------|---|
| Participantes | Hasta 2 (titular / cónyuge o concubino / padres o hijos). |
| Perfil | Personas físicas de nacionalidad mexicana o extranjera con FM2. |
| Edad | Personas físicas de 21 años en adelante (edad máxima 69 años 11 meses), sin que la edad del solicitante más el plazo exceda los 84 años 11 meses. |
| Continuidad laboral | 1 año en la actividad económica. |
| Referencias crediticias | Contar con buenas referencias crediticias. |
| Referencias personales | Dos personas conocidas mayores de 18 años que no vivan en el mismo domicilio, de preferencia que sean familiares. |
| Teléfono | En el domicilio y en el empleo. No se aceptan teléfonos celulares, radio localizadores o líneas virtuales (correo de voz). |
| Ingresos mínimos | \$11,000 |

| ACCESORIOS TASA FIJA | | | | | |
|--|---|--------|--------|--------|--------|
| % de Financiamiento | 80% | 85% | | 90% | |
| Plazo (Años) | 20 | 15 | 20 | 15 | 20 |
| Tasa de interés anual | 12.75% | 12.75% | 13% | 13% | 13.25% |
| Pago por Millar (\$) | 11.54 | 12.49 | 11.72 | 12.66 | 11.90 |
| Valor Mín. Vivienda | \$500,000 | | | | |
| Valor Max. Vivienda | 80%= Sin Límite 85%= \$3,529,412 90%= \$3,333,333 | | | | |
| Monto Mín. Crédito | \$210,000 | | | | |
| Monto Máx. Crédito | 80%= \$10,000,000 85% y 90%= \$3,000,000 | | | | |
| Tasa con la comisión de apertura financiada | 13.50% | 13.50% | 13.75% | 13.75% | 14.00% |
| Pago por Millar (\$) | 12.08 | 12.99 | 12.26 | 13.15 | 12.44 |

1.2 TASA FIJA CON APOYO INFONAVIT

- Descripción:** Crédito Hipotecario para derechohabientes del Infonavit con tasa fija para comprar una vivienda nueva o usada con valor mínimo de \$500,000 con financiamiento hasta del 80%. Las aportaciones bimestrales del Infonavit se aprovechan como pago al crédito.
- Plazo de 15 años con financiamiento del 80% del valor de la vivienda.
 - Ingreso mínimo del titular de \$7,000 pesos.
- Beneficios**
- Atractivas tasas de interés.
 - Seguro de Vida, Daños y Desempleo.
- Beneficios exclusivos**
- No hay penalización por pre-pago.
 - Seguro de Asistencia en el Hogar.
- La opción de elegir tu crédito**
- Sin comisión de apertura.
 - Con el Programa de Pago Puntual puedes disminuir la tasa de interés anual hasta 9.50% con mensualidades fijas y en pesos Es un programa para todos los clientes que realicen pagos OPORTUNOS, CONTINUOS Y CON CARGO AUTOMÁTICO a su CUENTA DE CHEQUES BANAMEX.*

| CARACTERÍSTICA TASA FIJA CON APOYO INFONAVIT | |
|---|----------------|
| Plazo | 15 |
| Porcentaje de financiamiento | 80% |
| Tasa de interés | 12.50% a 9.50% |
| Pago por cada mil pesos de crédito (Sin Seguros) | \$12.33 |
| Comisión de apertura | 2.25% |
| Valor mínimo de la vivienda | \$500,000 |
| Valor máximo de la vivienda | Sin tope |
| Importe mínimo de crédito | \$210,000 |

| | |
|----------------------------------|--|
| Importe máximo de crédito | \$10,000,000 |
| Capacidad de pago | Ingresos menores o iguales a \$10,000 = 30% / ingresos mayores a \$10,000 = 35%* |
| Comisión de prepagado | No aplica |
| Interés deducible | Si |

| REQUISITOS TASA FIJA CON APOYO INFONAVIT | |
|--|--|
| Participantes | Hasta 2 (titular / cónyuge o concubino / padres o hijos). |
| Perfil | Personas físicas de nacionalidad mexicana o extranjera con FM2. |
| Edad | Personas físicas de 21 años en adelante (edad máxima 69 años 11 meses), sin que la edad del solicitante más el plazo exceda los 84 años 11 meses. |
| Continuidad laboral | 1 año en la actividad económica. |
| Referencias crediticias | Contar con buenas referencias crediticias. |
| Referencias personales | Dos personas conocidas mayores de 18 años que no vivan en el mismo domicilio, de preferencia que sean familiares. |
| Teléfono | En el domicilio y en el empleo. No se aceptan teléfonos celulares, radio localizadores o líneas virtuales (correo de voz). |
| Ingresos mínimos | \$7,000 |
| Requisitos adicionales para crédito con Apoyo Infonavit | Contar al menos con 6 bimestres cotizando en el Infonavit con el mismo patrón o 12 bimestres si cambió de patrón en el último año. No tener ningún crédito activo en Infonavit y en caso de tener alguno, deberán transcurrir 2 años posteriores a su liquidación para poder tramitarlo. |

| ACCESORIOS APOYO INFONAVIT | | | | | |
|--|---|--------|--------|--------|--------|
| % de Financiamiento | 80% | 85% | | 90% | |
| Plazo (Años) | 20 | 15 | 20 | 15 | 20 |
| Tasa de interés anual | 12.75% | 12.75% | 13% | 13.0% | 13.25% |
| Pago por Millar (\$) | 11.54 | 12.49 | 11.72 | 12.66 | 11.90 |
| Valor Mín. Vivienda | \$500,000 | | | | |
| Valor Max. Vivienda | 80%= Sin Límite 85%= \$3,529,412 90%= \$3,333,333 | | | | |
| Monto Mín. Crédito | \$210,000 | | | | |
| Monto Máx. Crédito | 80%= \$10,000,000 85% y 90%= \$3,000,000 | | | | |
| Tasa con la comisión de apertura financiada | 13.50% | 13.50% | 13.75% | 13.75% | 14.00% |
| Pago por Millar (\$) | 12.08 | 12.99 | 12.26 | 13.15 | 12.44 |

1.3 TASA FIJA CON COFINAVIT

Descripción:

Crédito Hipotecario para derechohabientes del Infonavit con tasa fija para comprar una vivienda nueva o usada con valor mínimo de \$500,000 con financiamiento de hasta el 80% en el que la subcuenta de vivienda se puede aprovechar para cubrir total o parcialmente el enganche y si lo permite el saldo de la subcuenta y la capacidad de pago del cliente se pueden financiar los gastos de originación.

- Plazo de 15 años con financiamiento del 80% del valor de la vivienda.
- Ingreso mínimo del titular de \$7,000 pesos.

Beneficios

Aprovecha tu dinero en el Infonavit y al juntarlo con un Crédito Hipotecario Banamex te podrás comprar la casa que quieras.

- Atractivas tasas de interés.
- Seguro de Vida, Daños, Desempleo.

Beneficios exclusivos

- No hay penalización por pre-pago.
- Seguro de Asistencia en el Hogar.

La opción de elegir tu crédito

- Sin comisión de apertura.
- Con el Programa de Pago Puntual puedes disminuir la tasa de interés anual hasta 9.50% con mensualidades fijas y en pesos Es un programa para todos los clientes que realicen pagos OPORTUNOS, CONTINUOS Y CON CARGO AUTOMÁTICO a su CUENTA DE CHEQUES BANAMEX.*

| CARACTERÍSTICAS TASA FIJA CON COFINAVIT | |
|---|----------------|
| Plazo | 15 |
| Porcentaje de financiamiento | 80% |
| Tasa de interés | 12.50% a 9.50% |
| Pago por cada mil pesos de crédito (Sin Seguros) | \$12.33 |
| Comisión de apertura | 2.25% |
| Valor mínimo de la vivienda | \$500,000 |
| Valor máximo de la vivienda | Sin tope |
| Importe mínimo de crédito | \$800,000 |
| Importe máximo de crédito | \$10,000,000 |
| Capacidad de pago | 40%* |
| Comisión de prepago | No aplica |
| Interés deducible | Si |

| REQUISITOS TASA FIJA CON COFINAVIT | |
|---|---|
| Participantes | Hasta 2 (titular / cónyuge o concubino / padres o hijos). [Solo para Cofinavit aplica Titular y Cónyuge = Política Infonavit]. |
| Perfil | Personas físicas de nacionalidad mexicana o extranjera con FM2. |
| Edad | Personas físicas de 21 años en adelante (edad máxima 69 años 11 meses), sin que la edad del solicitante más el plazo exceda los 84 años 11 meses. |
| Continuidad laboral | 1 año en la actividad económica. |
| Referencias crediticias | Contar con buenas referencias crediticias. Para COFINAVIT con aforo de hasta el 80%, las referencias no son obligatorias, siempre y cuando el titular demuestre una antigüedad en el empleo actual de 2 años. |

| | |
|--|--|
| Referencias personales | Dos personas conocidas mayores de 18 años que no vivan en el mismo domicilio, de preferencia que sean familiares. |
| Teléfono | En el domicilio y en el empleo. No se aceptan teléfonos celulares, radio localizadores o líneas virtuales (correo de voz). |
| Ingresos mínimos | \$7,000 |
| Requisitos adicionales para crédito COFINAVIT | * No haber tenido o tener un crédito activo con Infonavit. |

| ACCESORIOS COFINAVIT | | | | | |
|--|---|--------|--------|--------|--------|
| % de Financiamiento | 80% | 85% | | 90% | |
| Plazo (Años) | 20 | 15 | 20 | 15 | 20 |
| Tasa de interés anual | 12.75% | 12.75% | 13% | 13% | 13.25% |
| Pago por Millar (\$) | 11.54 | 12.49 | 11.72 | 12.66 | 11.90 |
| Valor Mín. Vivienda | \$500,000 | | | | |
| Valor Max. Vivienda | 80%= Sin Límite 85%= \$3,529,412 90%= \$3,333,333 | | | | |
| Monto Mín. Crédito | \$210,000 | | | | |
| Monto Máx. Crédito | 80%= \$10,000,000 85% y 90%= \$3,000,000 | | | | |
| Tasa con la comisión de apertura financiada | 13.50% | 13.50% | 13.75% | 13.75% | 14.00% |
| Pago por Millar (\$) | 12.08 | 12.99 | 12.26 | 13.15 | 12.44 |

1.4 TASA FIJA FOVISSSTE

Descripción:

Crédito Hipotecario para derechohabientes del Fovissste con tasa fija para comprar una vivienda nueva o usada con valor mínimo de \$500,000 con financiamiento de hasta el 80% en el que la subcuenta de vivienda del SAR se puede aprovechar para cubrir total o parcialmente el enganche. Aplica para los programas de **Alia2** (Crédito Fovissste + Subcuenta SAR + Crédito Banamex) y **Respaldad2** (Subcuenta SAR + Crédito Banamex).

- Plazo de 15 años.
- Ingresos mínimos para Alia2 \$7,000 y Respaldad2 de \$11,000 pesos.

Beneficios

- Aprovecha tu ahorro de la Subcuenta de Vivienda y cómprate una casa más grande con Crédito Hipotecario Banamex.
- Atractivas tasas de interés.
- Seguro de Vida, Daños, Desempleo.

Beneficios exclusivos

- No hay penalización por pre-pago.
- Seguro de Asistencia en el Hogar.

La opción de elegir tu crédito

- Sin comisión de apertura.
- Con el Programa de Pago Puntual puedes disminuir la tasa de interés anual hasta 9.50% con mensualidades fijas y en pesos Es un programa para todos los clientes que realicen pagos OPORTUNOS, CONTINUOS Y CON CARGO AUTOMÁTICO a su CUENTA DE CHEQUES BANAMEX.*

| CARACTERÍSTICAS TASA FIJA ALIA2 Y RESPALDA2 | |
|---|---|
| Plazo | 15 |
| Porcentaje de financiamiento | 80% |
| Tasa de interés | 12.50% a 9.50% |
| Pago por cada mil pesos de crédito (Sin Seguros) | \$12.33 |
| Comisión de apertura | 2.25% |
| Valor mínimo de la vivienda | \$500,000 |
| Valor máximo de la vivienda | Sin tope |
| Importe mínimo de crédito | \$210,000 |
| Importe máximo de crédito | Alia2: \$3,126,931.84 / Respaldada3: \$10,000,000 |
| Capacidad de pago | 35%* |
| Comisión de prepago | No aplica |
| Interés deducible | Si |

| REQUISITOS TASA FIJA ALIA2 Y RESPALDA2 | |
|---|---|
| Participantes | Hasta 2 (titular / cónyuge o concubino / padres o hijos). |
| Perfil | Personas físicas de nacionalidad mexicana o extranjera con FM2. |
| Edad | Personas físicas de 21 años en adelante (edad máxima 69 años 11 meses), sin que la edad del solicitante más el plazo exceda los 84 años 11 meses. |
| Continuidad laboral | 1 año en la actividad económica. |
| Referencias crediticias | Contar con buenas referencias crediticias. |
| Referencias personales | Dos personas conocidas mayores de 18 años que no vivan en el mismo domicilio, de preferencia que sean familiares. |
| Teléfono | En el domicilio y en el empleo. No se aceptan teléfonos celulares, radio localizadores o líneas virtuales |

| | |
|---|---|
| | (correo de voz). |
| Ingresos mínimos | Alia2 \$7,000 y Respalda2 de \$11,000 pesos. |
| Documentos adicionales mandatorios (Alia2 y Respalda2) | Copia de la CURP / Copia del último estado de cuenta del SAR / Constancia de empleo / Carta solicitud a Banamex de abono en cuenta del vendedor (para los recursos aportados por FOVISSSTE) En la fecha de firma del crédito el EMPLEADO deberá presentar ORIGINAL y entregar copia del recibo de pago de la última quincena para integrar al expediente. El Notario deberá entregar copia certificada del testimonio: 1. Entregar ORIGINAL y copia de la factura de gastos notariales desglosando conceptos, 2. Carta solicitud a Banamex de abono en cuanta del Notario asignado (50% de gastos, impuestos, derechos y honorarios sin IVA originados por la parte correspondiente al crédito de FOVISSSTE) 3. Carta compromiso de siguientes acciones |

| ACCESORIOS TASA FIJA FOVISSSTE (ALIA2) | | | | | |
|--|-------------|-------------|--------|--------|--------|
| % de Financiamiento | 80% | 85% | | 90% | |
| Plazo (Años) | 20 | 15 | 20 | 15 | 20 |
| Tasa de interés anual | 12.75% | 12.75% | 13% | 13% | 13.25% |
| Pago por Millar (\$) | 11.54 | 12.49 | 11.72 | 12.66 | 11.90 |
| Valor Mín. Vivienda | \$500,000 | | | | |
| Valor Max. Vivienda | Sin Límite | | | | |
| Monto Mín. Crédito | \$210,000 | | | | |
| Monto Máx. Crédito | \$3,126,932 | \$3,000,000 | | | |
| Tasa con la comisión de apertura financiada | 13.50% | 13.50% | 13.75% | 13.75% | 14.00% |
| Pago por Millar (\$) | 12.08 | 12.99 | 12.26 | 13.15 | 12.44 |

| TASA FIJA FOVISSSTE (RESPALDA2) | | | | | |
|--|--|--------|--------|--------|--------|
| % de Financiamiento | 80% | 85% | | 90% | |
| Plazo (Años) | 20 | 15 | 20 | 15 | 20 |
| Tasa de interés anual | 12.75% | 12.75% | 13% | 13% | 13.25% |
| Pago por Millar (\$) | 11.54 | 12.49 | 11.72 | 12.66 | 11.90 |
| Valor Mín. Vivienda | \$500,000 | | | | |
| Valor Max. Vivienda | 80% = Sin Límite 85% = \$3,529,412 90% = \$3,333,333 | | | | |
| Monto Mín. Crédito | \$210,000 | | | | |
| Monto Máx. Crédito | 80% = \$10,000,000 85% y 90% = \$3,000,000 | | | | |
| Tasa con la comisión de apertura financiada | 13.50% | 13.50% | 13.75% | 13.75% | 14.00% |
| Pago por Millar (\$) | 12.08 | 12.99 | 12.26 | 13.15 | 12.44 |

1.5 PAGO DE PASIVOS Y LIQUIDEZ

Descripción:

Crédito Hipotecario con el cual podrás pagar tus deudas y adicionalmente obtener dinero en efectivo para el uso que quieras dejando tu casa en garantía.

- Plazos de 10 años financiamientos de hasta el 60% del valor de la vivienda.
- Para clientes mexicanos o extranjeros con FM2 con ingresos superiores a los \$15,000 pesos mensuales.

Beneficios

- Obtienes efectivo para lo que tú desees: viajar, compra de muebles, remodelación de tu casa, pago de colegiaturas, etc.
- Atractivas tasas de interés.
- Seguro de Vida, Daños, Desempleo.

Beneficios exclusivos

- No importa que tus adeudos sean con otro Banco.
- Paga tus adeudos de tarjetas de crédito, crédito personales y crédito automotriz, con la posibilidad de disponer de efectivo adicional para lo que quieras.
 - No hay penalización por pre-pago.
 - Seguro de Asistencia en el Hogar.

La opción de elegir tu crédito

- Sin comisión de apertura.

| CARACTERÍSTICAS PAGO DE PASIVOS Y LIQUIDEZ | |
|---|-------------|
| Plazo | 10 |
| Porcentaje de financiamiento | 40% |
| Tasa de interés | 14.50% |
| Pago por cada mil pesos de crédito (Sin Seguros) | \$15.83 |
| Comisión de apertura | 2.25% |
| Valor mínimo de la vivienda | \$500,000 |
| Valor máximo de la vivienda | Sin tope |
| Importe mínimo de crédito | \$210,000 |
| Importe máximo de crédito | \$5,000,000 |
| Capacidad de pago | 35% |
| Comisión de prepago | No aplica |

| REQUISITOS PAGO DE PASIVOS Y LIQUIDEZ | |
|--|---|
| Participantes | Hasta 2 (titular / cónyuge o concubino / padres o hijos). |
| Perfil | Personas físicas de nacionalidad mexicana o extranjera con FM2. |
| Edad | Personas físicas de 21 años en adelante (edad máxima 69 años 11 meses), sin que la edad del solicitante más el plazo exceda los 84 años 11 meses. |
| Continuidad laboral | 1 año en la actividad económica. |
| Referencias crediticias | Contar con buenas referencias crediticias. |
| Referencias personales | Dos personas conocidas mayores de 18 años que no vivan en el mismo domicilio, de preferencia que sean familiares. |
| Teléfono | En el domicilio y en el empleo. No se aceptan teléfonos celulares, radio localizadores o líneas virtuales (correo de voz). |
| Ingresos mínimos | \$15,000 |

| ACCESORIOS PAGO DE PASIVOS Y LIQUIDEZ | | | | | |
|--|-------------------------------------|--------|--------|--------|--------|
| % de Financiamiento | 40% | 50% | | 60% | |
| Plazo (Años) | 15 | 10 | 15 | 10 | 15 |
| Tasa de interés anual | 14.75% | 15.00% | 15.25% | 15.50% | 15.75% |
| Pago por Millar (\$) | 13.83 | 16.14 | 14.17 | 16.45 | 14.52 |
| Reducciones Anuales de tasa de interés por pago puntual | Sin reducción en la tasa de interés | | | | |
| Valor Mín. Vivienda | \$500,000 | | | | |
| Valor Max. Vivienda | Sin Límite | | | | |
| Monto Mín. Crédito | \$210,000 | | | | |
| Monto Máx. Crédito | \$5,000,000 | | | | |
| | | | | | |
| Tasa con la comisión de apertura financiada | 15.50% | 15.75% | 16.00% | 16.25% | 16.50% |
| Pago por Millar (\$) | 14.34 | 16.60 | 14.69 | 16.91 | 15.04 |

1.6 LIQUIDEZ

Descripción:

Crédito Hipotecario con el cual podrás obtener dinero en efectivo para lo que quieras dejando tu casa en garantía.

- Plazo de 10 años, financiamientos del 60% del valor de la vivienda.
- Para clientes mexicanos o extranjeros con FM2 con ingresos superiores a los \$15,000 pesos mensuales.

Beneficios

- Obtienes efectivo para lo que tú desees: viajar, compra de muebles, remodelación de tu casa, pago de colegiaturas, etc.
- Atractivas tasas de interés.
- Seguro de Vida, Daños, Desempleo.

Beneficios exclusivos

- No hay penalización por pre-pago).
- Seguro de Asistencia en el Hogar.
- La opción de elegir tu crédito sin comisión de apertura.

| CARACTERÍSTICAS LIQUIDEZ | |
|---|-------------|
| Plazo | 10 |
| Porcentaje de financiamiento | 40% |
| Tasa de interés | 14.50% |
| Pago por cada mil pesos de crédito (Sin Seguros) | \$15.83 |
| Comisión de apertura | 2.25% |
| Valor mínimo de la vivienda | \$500,000 |
| Valor máximo de la vivienda | Sin tope |
| Importe mínimo de crédito | \$210,000 |
| Importe máximo de crédito | \$5,000,000 |
| Capacidad de pago | 35% |

| REQUISITOS LIQUIDEZ | |
|--------------------------------|---|
| Participantes | Hasta 2 (titular / cónyuge o concubino / padres o hijos). |
| Perfil | Personas físicas de nacionalidad mexicana o extranjera con FM2. |
| Edad | Personas físicas de 21 años en adelante (edad máxima 69 años 11 meses), sin que la edad del solicitante más el plazo exceda los 84 años 11 meses. |
| Continuidad laboral | 1 año en la actividad económica. |
| Referencias crediticias | Contar con buenas referencias crediticias. |
| Referencias personales | Dos personas conocidas mayores de 18 años que no vivan en el mismo domicilio, de preferencia que sean familiares. |
| Teléfono | En el domicilio y en el empleo. No se aceptan teléfonos celulares, radio localizadores o líneas virtuales (correo de voz). |

| ACCESORIOS LIQUIDEZ | | | | | |
|--|-------------------------------------|--------|--------|--------|--------|
| % de Financiamiento | 40% | 50% | | 60% | |
| Plazo (Años) | 15 | 10 | 15 | 10 | 15 |
| Tasa de interés anual | 14.75% | 15.00% | 15.25% | 15.50% | 15.75% |
| Pago por Millar (\$) | 13.83 | 16.14 | 14.17 | 16.45 | 14.52 |
| Reducciones Anuales de tasa de interés por pago puntual | Sin reducción en la tasa de interés | | | | |
| Valor Mín. Vivienda | \$500,000 | | | | |
| Valor Max. Vivienda | Sin Límite | | | | |
| Monto Mín. Crédito | \$210,000 | | | | |
| Monto Máx. Crédito | \$5,000,000 | | | | |
| Tasa con la comisión de apertura financiada | 15.50% | 15.75% | 16.00% | 16.25% | 16.50% |
| Pago por Millar (\$) | 14.34 | 16.60 | 14.69 | 16.91 | 15.04 |

1.7 CRÉDITO PUENTE

Beneficios

Con opciones de crédito a la medida de cada desarrollador de vivienda Crédito Puente Banamex tiene el plan correcto para realizar tu proyecto.

- Acércate a Crédito Puente Banamex, el puente que tu proyecto necesita.
- Financiamiento hasta por el 70% del valor de venta del proyecto.
- Bajo costo integral de financiamiento (tasa de interés y comisión de apertura competitivas).
- Estudios técnicos, reportes de supervisión e individualizaciones sin costo alguno para el cliente.
- Sin comisión por pagos anticipados.
- Hasta 20% de anticipo de la línea a la firma del contrato de crédito.
- Plazos de crédito de hasta 24 meses para Interés Social y de 36 meses para Vivienda Media y Residencial.
- Ministraciones oportunas y ágil proceso de individualización.
- Acceso a líneas complementarias de crédito y todos los productos de Banamex como: Cash Management, Tesorería, Fiduciario, entre otros.
- Cobertura nacional con personal especializado y enfocado al sector vivienda.
- Mesa de liberaciones dedicada a agilizar los trámites del proyecto.

Requisitos

Términos y Condiciones

- Personas Morales con experiencia mínima de 3 años como desarrollador de vivienda.
- Evaluación crediticia de la empresa y técnica del proyecto.
- Probada capacidad de comercialización de sus productos.
- Financiamos proyectos de interés social, vivienda media y residencial y proyectos turísticos
- Hipoteca en primer lugar sobre el terreno del proyecto, el cual deberá ser aportado por el desarrollador.
- Previa obtención de los debidos permisos de construcción y uso de suelo para cada tipo de propiedad.

Documentación

- Solicitud de Crédito (formato institucional).
- Carta autorización para solicitar reportes de crédito (formato institucional).
- Documentación Legal y Financiera de la Empresa.
- Información Técnica sobre el proyecto a financiar.

ANEXO NO. 2

SOFOL

TASA FIJA

Descripción:

¿Qué es una SOFOL?

A diferencia de los bancos, una sofol no posee la amplia gama de servicios y posibilidades que ofrece un banco. La principal diferenciación que existe con los bancos es el hecho de dedicarse únicamente a un solo objeto, es decir, solo tienen un giro de negocio. Por lo anterior, no todas las SOFOLES se dedican al mismo rubro, las hay especializadas en el mercado automotriz o en de las PyMES, y por supuesto aquellas que ofrecen préstamos con garantía hipotecaria.

Las fuentes de fondeo (procedencia de los recursos que se otorga a los clientes) significan otra diferencia entre bancos y SOFOLES, ya que los primeros cuentan con espectro mayor de donde obtienen tales recursos, mientras que las segundas los obtiene de fondos de ahorro nacionales, extranjeros y de sus propios accionistas y capitalistas.

Varias SOFOLES se han asociado con entidades financieras extranjeras, sin embargo hasta hoy día la fuente más significativa ha sido la Sociedad Hipotecaria Federal –SHF (no confundir con Hipotecaria Nacional, la cual es una de las SOFOLES más fuertes y activas).

La facilidad en el fondeo y el leve peso de sus estructuras de personal y administrativas, ha permitido que las SOFOLES hayan diseñado créditos atractivos para el cliente lo cual les ha permitido competir al tú por tú con los bancos.

Ante el éxito operativo de las SOFOLES, algunos bancos decidieron absorber algunas de ellas, tal es el caso de Bancomer que adquirió a Hipotecaria Nacional.

Las SOFOLES son empresas sólidas, y sumamente serias, que están compitiendo con productos innovadores con buen costo, pero sobretodo comprendiendo bien el perfil y necesidades de la clientela que atienden.

¿Cuál es la ventaja que tiene

La ventaja de este tipo de figura es que se especializan en dar crédito. Además son

una Sofol sobre los bancos?

especialistas en áreas muy específicas. Hay Sofoles hipotecarias, automotrices, de consumo, etcétera.

Las Sofoles están dedicadas 100% en darle atención y servicio sólo a ese requerimiento, mientras que el banco maneja una gama de productos crediticios para todos los sectores.

Pero además de tener un profundo conocimiento sobre un sector, las Sofoles en muchos casos pueden ofrecer tasas competitivas.

Por ejemplo, en el caso de las Sofoles automotrices, éstas se han convertido en el brazo financiero de las armadoras; tienen una relación directa con el fabricante y eso les permite conseguir precios de lista más bajos en el mercado. Por eso su precio de financiamiento puede ser muy competitivo frente a otras alternativas como pueden ser los créditos automotrices de un banco.

¿Cómo se regulan?

La regulación de las Sofoles es una gran ventaja comparada con otro tipo de instituciones de crédito digamos informales.

La figura de la Sofol tiene un marco jurídico bastante amplio. Dentro de la Ley de Instituciones de Crédito existen una serie de reglas muy específicas de su operación, en particular el Artículo 103 se habla de las Sofoles.

Además hay otro tipo de reglas que emite la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, la Secretaría de Hacienda y el Banco de México. Estos intermediarios son supervisados por la CNBV y eso le da al usuario la tranquilidad de que las operaciones de la Sofol son vigiladas por las autoridades.

Además, las Sofoles cuentan con vigilancia de la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef) y de las calificadoras (como Fitch Ratings o Moodys), cuando realizan emisiones bursátiles.

¿Qué tipo de Sofoles existen?

Las clasificaciones son muy variadas y especializadas. Las principales y más fáciles de identificar son las Sofoles hipotecarias, que en realidad son las que más se conocen entre el público.

Actualmente en este sector operan Corporación Hipotecaria, Crédito Inmobiliario, Fincasa Hipotecaria, Fomento Hipotecario, General Hipotecaria, GMAC Hipotecaria, Hipotecaria Associates, Hipotecaria Casa Mexicana, Hipotecaria Crédito y Casa, Hipotecaria Independiente, Hipotecaria ING Comercial América, Hipotecaria México, Hipotecaria Nacional, Hipotecaria Su Casita, Hipotecaria Vértice, Metrofinanciera, Operaciones Hipotecarias de México, Patrimonio y Vanguardia Hipotecaria.

También están las Sofoles que brindan financiamiento a sus distribuidores, como Cemex Capital, que da financiamiento a sus propios intermediarios. En esta categoría también se encuentran Corporación Financiera América del Norte y De Lage Landen. Por su parte, Finarmex y GMAC Financiera se han caracterizado por dar crédito a otras Sofoles hipotecarias.

Entre las Sofoles de consumo y créditos personales se encuentran Financiera Independencia, Crédito Progreso y Crédito Familiar. Estas entidades no prestan para un bien en específico sino que prestan dinero y el cliente decide en qué lo utiliza.

También existen Sofoles enfocadas a las pequeñas y medianas empresas (Pymes), como el caso de Financiera Mercurio, HIRPYME, y Monex Financiera.

Las Sofoles automotrices son tres: Ford Credit, GMAC Mexicana y NR Finance México.

Existen dos Sofoles especializadas en bienes de capital y transporte: Servicios Financieros Navistar y Caterpillar.

Hay una Sofol que apoya los estudios de universidad y postgrado, la Sociedad de Fomento a la Educación Superior.

¿Desde qué monto se puede obtener un crédito?

Es muy variado, pero por ejemplo, en el caso de la Sofol Independencia, que se enfoca en créditos al consumo, hay créditos desde mil 500 pesos. Esta Sofol presta y no le importa en qué utilizas el dinero, lo que le importa es que puedas pagar.

En el caso de Compartamos, el crédito mínimo es de mil pesos y estos recursos son para iniciar negocios de tipo familiar.

Esta Sofol se maneja desde la filosofía de grupos solidarios. Compartamos pide que se forma un grupo de respaldo de diez o 15 mujeres que tengan actividad empresarial y que firmen como solidarias por la otra. Así si una no paga, pagan entre las otras mujeres. Esta Sofol empezó a operar en el Sur de la República, pero en este momento tiene oficinas en todo el país.

2.1 SU CASITA

2.1.1 PESOS PLANES DISEÑADOS PARA USTED

Descripción:

Pesos es un plan que le ofrece la posibilidad de adquirir su casa con un mínimo de enganche.

Beneficios

- Enganche mínimo, con el Programa de Apoyo Infonavit le financiamos hasta el 95% del valor de la vivienda
- Tasa y pagos fijos durante toda la vida del crédito.
- No hay tope de valor de la vivienda.
- Simplicidad en la documentación solicitada
- Puede utilizar el programa de Apoyo INFONAVIT (donde destina la aportación patronal para pago a capital).
- Esposo (a), padres, hermanos o hijos pueden formar parte del crédito y ser coacreditados (cuentan con los mismos seguros del acreditado).
- Mejores condiciones de crédito, traducido en un pago mensual menor.
- Los intereses reales son deducibles de impuestos.
- Sin penalización por pagos anticipados para reducir el plazo del crédito
- Cuenta con seguro de vida y/o invalidez total y permanente, así como seguro de daños al inmueble y de desempleo.
- Se toman en cuenta ingresos de empleo formal, informal o mixto.

* Aplicando apoyo INFONAVIT.

Requisitos

¿Qué necesita?

- Edad: 21 a 65 años.
- Ingresos: Desde 3.03 veces la mensualidad del crédito, incluyendo el pago de seguros.
- Ingreso conyugal: Acreditado + Co acreditado. Se podrá considerar el ingreso del cónyuge hasta por el 100%. Se podrán considerar ingresos adicionales: Tiempo extra, vales de despensa y gasolina, ayuda de comisiones y propinas, presentando la comprobación correspondiente.
- Capacidad de pago: Si no es posible comprobar el total del ingreso, se requerirá que el solicitante participe en un programa de ahorro durante un periodo de 6 meses.
- Continuidad laboral: Mínimo 6 meses en el empleo actual y 6 meses en el empleo anterior.
- Arraigo: Mínimo 6 meses en la plaza o en el domicilio actual.
- Co acreditado: Pueden ser el cónyuge del solicitante, los padres, hermanos e hijos. En caso de unión libre, sólo si existen hijos procreados por la pareja solicitante y, que no haya impedimento legal.

2.1.2 MAXIPLAN MAXIMICE SUS SUEÑOS

| | |
|--------------------------------------|---|
| Descripción: | Con la misma cuota mensual que pagaría con otro crédito, adquiera una casa o departamento más grande. |
| Beneficios | <ul style="list-style-type: none">• Le financiamos hasta el 90% del valor de la vivienda.• Tasa fija durante toda la vida del crédito.• No hay tope en el valor de la vivienda.• Mayor capacidad de compra.• Puede utilizar el programa de Apoyo INFONAVIT (donde se destina la aportación patronal para pago a capital).• Esposo (a), padres, hermanos o hijos pueden formar parte del crédito y ser coacreditados y cuentan con los mismos seguros del acreditado.• Seguro gratis el primer año.• Los intereses reales son deducibles de impuestos.• Sin penalización por pagos anticipados para reducir el plazo del crédito.• Cuenta con seguro de vida y/o invalidez total y permanente así como seguro de daños al inmueble y de desempleo• Se toman en cuenta los ingresos del empleo formal, informal o mixto.• Programa de asistencia médica para acreditado y familia.• Para viviendas de hasta 350,000 UDIS se cuenta con cobertura inflacionaria. |
| Requisitos ¿Qué necesita? | <ul style="list-style-type: none">• Edad: 21 a 65 años.• Ingresos: Desde 3.03 veces la mensualidad del crédito, incluyendo el pago de seguros.• Ingreso conyugal: Acreditado + Co acreditado. Se podrá considerar el ingreso del cónyuge hasta por el 100%. Se podrán considerar ingresos adicionales: Tiempo extra, vales de despensa y gasolina, ayuda de comisiones y propinas, presentando la comprobación correspondiente.• Capacidad de pago: Si no es posible comprobar el total del ingreso, se requerirá que el solicitante participe en un programa de ahorro durante un periodo de 6 meses.• Continuidad laboral: Mínimo 6 meses en el empleo actual y 6 meses en el empleo anterior.• Arraigo: Mínimo 6 meses en la plaza o en el domicilio actual.• Co acreditado: Pueden ser el cónyuge del solicitante, los padres, hermanos e hijos. En caso de unión libre, sólo si existen hijos procreados por la pareja solicitante y, que no haya impedimento legal. |

2.1.3 SU CASITA EN MÉXICO SUEÑOS SIN FRONTERAS

Descripción:

El programa Su Casita en México le da la oportunidad a todos los mexicanos que viven y trabajan en Estados Unidos o Canadá de adquirir una casa en cualquier ciudad de la República Mexicana, haciendo los trámites y pagos desde su lugar de residencia.

Beneficios

- Créditos en dólares o en pesos
- Sin complicaciones.
- No importa cuál sea su trabajo.
- Planes de acuerdo a sus necesidades.
- Los trámites se realizan desde los Estados Unidos.
- Le financiamos hasta el 90% del valor de la vivienda.
- No hay tope en el valor de la vivienda.
- Usted puede escoger la casa de su agrado en cualquier ciudad de México.
- Plazos desde 5 hasta 25 años para liquidar su crédito.
- No existe penalización por adelantar mensualidades o por liquidar el crédito antes del plazo contratado.
- No es necesario viajar a México para la firma de las escrituras.
- Puede sumar ingresos con su cónyuge, padres, hijos o hermanos para tener acceso a un mayor crédito, sin importar dónde viva esta persona dentro de la República Mexicana, Estados Unidos o Canadá.
- Cuenta con seguro de vida y/o invalidez total y permanente, así como seguro de daños al inmueble.

Requisitos

¿Qué necesita?

- Tener forma de comprobar sus ingresos.
 - Copia de los cheques de pago del empleador en el mencionado país, o
 - Copia de los recibos de nómina del empleador del ultimo mes, en donde se plasme el ingreso acumulado de por lo menos los últimos 3 meses, o
 - Los siguientes requisitos:
 1. Carta Justificante de ingreso, donde el solicitante manifieste:
 - Actividad de forma detallada
 - Ingreso promedio mensual
 - Antigüedad en la actividad
 - Nombre, firma, dirección y teléfono del solicitante
 2. Última Declaración Anual (Formato 1040) y las formas de constancias de pago de sueldo expedidas por el empleador (Formato W2), correspondientes a la Declaración Anual presentada.

3. Formato Verification of Employment” debidamente llenado.

De no tener alguna de las formas anteriores:

Esquema de ahorro de por lo menos 6 meses en el que la mensualidad ahorrada deberá representar al menos el 100% del pago mensual acordado, si se hubiese aprobado su solicitud. Para lo anterior, dichas mensualidades deberán permanecer en la cuenta respectiva al momento de presentarse los estados de cuenta para el análisis.

Por ejemplo: si su mensualidad fuera de \$300 USD, deberá depositar \$300 USD mensuales y no retirarlos. Al final de los 6 meses, deberá tener un saldo de \$1,800 USD ($\$300 \text{ USD} * 6 \text{ meses}$).

- Continuidad laboral: Mínimo 6 meses en el empleo actual y 6 meses en el empleo anterior.
- Comprobar mínimo 6 meses en domicilio actual.
- Si sólo participará un integrante en el crédito, deberá imprimir y llenar la solicitud de “Acreditado” y “Deudor Solidario”, cuando participen dos personas, se deberá imprimir y llenar la solicitud de “Acreditado”, “Co acreditado” y “Deudor Solidario”.

**2.1.4 PROGRAMA DE APORTACIONES PARA LA ADQUISICIÓN DE VIVIENDA.
POSIBILIDADES PARA TODOS. SU META**

Descripción:

Si usted no cuenta con un historial de crédito o trabaja por su cuenta, con Su Casita es posible. Si desea un financiamiento para adquirir una vivienda y no puede comprobar los ingresos que percibe, el programa Su Meta le permite:

Beneficios

- Comprobar sus ingresos mediante el cumplimiento y constancia en el pago de sus aportaciones periódicas, por un periodo mínimo de 6 meses.
- Utilizar los recursos que se obtengan de sus aportaciones en este periodo para integrar el enganche de su vivienda.

Reúna su enganche mediante un simulacro de crédito de 6 meses y solicite su crédito.

El programa Su Meta es avalado por la Sociedad Hipotecaria Federal y operado por Su Casita, Sociedad Mutualista misma que fue fundada en 1989 y mantiene un convenio de colaboración con Hipotecaria Su Casita, S. A. de C. V. SOFOM ENR.

2.1.5 COFINAVIT LLEVE SUS SUEÑOS MÁS ALLÁ

| | |
|--------------------------------------|---|
| Descripción: | Adquiera una vivienda de mayor valor y menor enganche al combinar el crédito INFONAVIT y uno otorgado por Su Casita. Son dos créditos en uno para la adquisición de su vivienda. |
| Beneficios | <ul style="list-style-type: none">• El trámite es muy sencillo, por lo que puede estrenar su casa mucho más rápido.• Le financiamos hasta el 95% del valor de la vivienda.• El saldo en la Subcuenta le ayuda con los gastos de originación del crédito y enganche, o para reducir el crédito otorgado por Su Casita.• Al terminar de pagar el crédito de INFONAVIT, las aportaciones subsecuentes comienzan a pagar el crédito de Su Casita.• Puede realizar pagos anticipados a capital sin penalizaciones.• Se pueden incluir otros ingresos no comprobables, tanto propios como del cónyuge, para obtener más crédito.• Cuenta con seguro de vida y/o invalidez total y permanente, así como seguro de daños al inmueble y de desempleo.• Se toman en cuenta ingresos de empleo formal, informal o mixto.• En créditos Maxiplan, las viviendas de hasta 350,000 UDIS cuentan con cobertura inflacionaria. |
| Requisitos ¿Qué necesita? | <ul style="list-style-type: none">• Llenar la solicitud de crédito de Su Casita.• Ser derechohabiente del INFONAVIT, con relación laboral vigente.• Contar con 116 puntos en la precalificación con el INFONAVIT.• No tener un crédito del INFONAVIT vigente, ni Apoyo INFONAVIT.• Edad: 21 a 65 años.• Arraigo laboral: Por lo menos un año en el empleo actual• Ingresos: Desde 3.03 veces la mensualidad del crédito, incluyendo el pago de seguros. |
| ¿Cómo lo consigue? | Presente los siguientes documentos requeridos en Su Casita: <ul style="list-style-type: none">• Solicitud de crédito INFONAVIT.• Solicitud de crédito Su Casita.• Carta patronal.• Identificación vigente.• Espere el resultado de análisis del crédito por parte de Su Casita.• Formalice el trámite en la Delegación del INFONAVIT. |

- Firme la Carta de instrucción irrevocable y el Contrato de crédito hipotecario.

Nota: La autorización de su crédito con Su Casita es independiente de la autorización del crédito en INFONAVIT.

2.1.6 APOYO INFONAVIT UNA OPCIÓN DE ACUERDO A SUS NECESIDADES

| | |
|--------------------------------------|---|
| Descripción: | Su Casita e INFONAVIT hacen su sueño realidad, disponga de sus aportaciones para adquirir la casa que usted desea. |
| Beneficios | <ul style="list-style-type: none">• Menor enganche en su compra, le financiamos hasta el 95% del valor de la vivienda.• En el caso de que su relación laboral termine y no pueda efectuar los pagos del crédito, el saldo de su Subcuenta de Vivienda, se utilizará para cubrirlos mientras pueda regularizar sus pagos nuevamente.• Si ya liquidó su crédito INFONAVIT anterior, puede solicitar su nuevo crédito con Apoyo INFONAVIT.• Tasa fija durante la vida del crédito.• Sin penalización por pagos anticipados.• Los intereses reales son deducibles de impuestos.• Cuenta con seguro de vida y/o invalidez total y permanente, así como seguro de daños al inmueble y de desempleo.• Se toman en cuenta ingresos de empleo formal, informal o mixto. |
| Requisitos ¿Qué necesita? | <ul style="list-style-type: none">• Ser derechohabiente INFONAVIT, con relación laboral vigente.• No tener un crédito del INFONAVIT vigente.• Arraigo laboral: Mínimo de un año en el empleo actual.• Edad: 21 a 65 años.• Ingresos: Desde 3.03 veces la mensualidad del crédito, incluyendo el pago de seguros.• Ingreso conyugal: Acreditado + Co acreditado. Se podrá considerar el ingreso del cónyuge hasta por el 100%. Se podrán considerar ingresos adicionales: Tiempo extra, vales de despensa y gasolina, ayuda de comisiones y propinas, presentando la comprobación correspondiente.• Capacidad de pago: Si no es posible comprobar el total del ingreso, se requerirá que el solicitante participe en un programa de ahorro por un periodo de 6 meses.• Arraigo: Mínimo 6 meses en la plaza o en el domicilio actual.• Co acreditado: Cónyuge/Concubino (a) del solicitante, los padres, hermanos e hijos del acreditado. |
| ¿Cómo lo consigue? | <ul style="list-style-type: none">• Obtenga su certificado de Apoyo INFONAVIT.• Presente los documentos requeridos de Su Casita (Solicitud de crédito, identificación vigente, etc.).• Espere el resultado del análisis del crédito por parte de Su Casita.• Firme la Carta de instrucción irrevocable y el Contrato de crédito hipotecario. |

2.1.7 COFINANCIAMIENTO FOVISSSTE SU SUEÑO COMPARTIDO

Comparta su sueño y pague menos con un financiamiento simultáneo entre Su Casita y FOVISSSTE para la adquisición de una vivienda por parte de los derechohabientes del ISSSTE.

2.1.7.1 ALIA2 LA ALIANZA DE SUS SUEÑOS

Beneficios

- El Derechohabiente dispone del saldo total de su subcuenta de vivienda, más un crédito del FOVISSSTE (equivalente al valor presente de las aportaciones patronales futuras), más un crédito de Su Casita.
- El Derechohabiente dispone del saldo total de su subcuenta de vivienda.
- Adicionalmente obtiene un crédito de FOVISSSTE de Máximo 66.7659 VSMMVDF que equivale a \$111,226.648128.
- El SSV se destina al pago del enganche, Su Casita financia el remanente del valor de la vivienda (hasta el 90%).
- Monto máximo del cofinanciamiento de 1,876.48 VSMMVDF equivalente a \$ 3'126,065.56.
- A partir del 2009, no existe tope en el valor de vivienda.

Requisitos

¿Qué necesita?

- No haber sido beneficiario de un crédito del FOVISSSTE.
- Contar con una antigüedad mínima de 18 meses de aportación a la Subcuenta de Vivienda del Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR).
- Ser trabajador derechohabiente del Fondo en activo.
- Aprobar los requisitos que Su Casita dispone para obtener el crédito.
- Para mayores informes sobre las disposiciones del FOVISSSTE para tramitar el crédito, consulte la página www.fovissste.gob.mx/

2.1.7.2 RESPALDA2 RESPALDANDO SU SUEÑO

Descripción:

Su Casita respalda su sueño. El saldo de Subcuenta de Vivienda funciona como enganche, permitiéndole adquirir una vivienda de mayor valor.

Requisitos

¿Qué necesita?

- No haber sido beneficiario de un crédito del FOVISSSTE.
- Contar con una antigüedad mínima de 18 meses de aportación a la Subcuenta de Vivienda del Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR).
- Ser trabajador derechohabiente del Fondo en activo.

- Aprobar los requisitos que Su Casita dispone para obtener el crédito.
- Para mayores informes sobre las disposiciones del FOVISSSTE para tramitar el crédito, consulte la página www.fovissste.gob.mx/

2.1.7.3 DERECHOHABIENTES FOVISSSTE UNA SOLUCIÓN ACCESIBLE A SUS SUEÑOS

Descripción: Sus sueños son posibles con un financiamiento que le permite obtener fácilmente un crédito a través de FOVISSSTE.

- Requisitos**
¿Qué necesita?
- No haber sido beneficiario de un crédito del FOVISSSTE.
 - Contar con una antigüedad mínima de 18 meses de aportación a la Subcuenta de Vivienda del Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR).
 - Ser trabajador derechohabiente del Fondo en activo.
 - Aprobar los requisitos que Su Casita dispone para obtener el crédito.
 - Para mayores informes sobre las disposiciones de FOVISSSTE para tramitar el crédito, consulte la página www.fovissste.gob.mx/

2.1.8 CRÉDITO PUENTE PARA DESARROLLADORES Y PROMOTORES DE VIVIENDA.

Descripción: Podemos otorgarle el crédito para que pueda construir su desarrollo habitacional, apoyándolo además a la venta de las casas mediante créditos individualizados a sus clientes, a través de los planes de Su Casita como Apoyo INFONAVIT, FOVISSSTE o con nuestro producto Pesos.

2.2 REQUISITOS PARA OBTENER UN CRÉDITO DE HIPOTECARIA NACIONAL

Requisitos

¿Qué necesita?

- Solicitud de Crédito H.N., requisitada y firmada por el representante legal de la empresa, sus accionistas y avales (incluye los formatos de autorización de monitoreo de Buró de Crédito de personas físicas, los cuales son indispensables para el trámite).
- Cédula de identificación fiscal.
- Curriculum actualizado del promotor (formato libre).
- Organigrama de la empresa.
- Estados Financieros Dictaminados de 2 (dos) ejercicios concluidos, (que incluyen las relaciones analíticas), así como parciales del ejercicio del año en curso con una antigüedad no mayor a 3 meses y que incluya las relaciones analíticas; firmados por el representante legal y el contador, de este último copia fotostática de su cédula profesional. En caso de no dictaminar, presentar estados financieros internos que incluyan relaciones analíticas y firmados por el representante legal y el contador responsable de su elaboración (de este último anexar copia de la cédula profesional), así como anexar fotocopia de las declaraciones anuales del pago del I.S.R., dictámenes fiscales y declaraciones provisionales.
- Flujo de efectivo del proyecto (Ingresos y Egresos) **firmado por el funcionario responsable.**
- Identificación oficial del representante legal y los accionistas de la empresa con fotografía y firma que suscriben la solicitud del crédito (original y copia).
- En caso de que la venta de las viviendas sea para derechohabientes del Infonavit, copia del contrato de línea II del Infonavit, que incluya anexo de viviendas u oferta de mercado abierto.
- Comprobante de domicilio, este puede ser entre otros recibo de luz, de telefonía, impuesto predial o de derechos de suministro de agua, estados de cuenta bancarios. Todos ellos con una vigencia no mayor a 3 meses de su fecha de emisión.
- Memoria descriptiva del proyecto anexando plano arquitectónico en tamaño carta.

DOCUMENTACIÓN FINANCIERA

DOCUMENTACIÓN JURÍDICA

- Copia certificada de la escritura constitutiva del acreditado, todas las reformas incluyendo último aumento de capital y copia certificada de poder para actos de dominio y suscripción de títulos de crédito del representante legal, con datos de inscripción en el R.P.P. y C. En su caso, datos generales

del deudor solidario y/o aval, incluyendo información legal y financiera (en caso de personas morales, acta constitutiva, todas las reformas, incluyendo último aumento de capital y poder para actos de dominio, con datos de inscripción en el R.P.P y C.

- Copia fotostática del título de propiedad de la garantía principal y en su caso de la garantía adicional con datos de inscripción en el R.P.P. y C., incluyendo fotocopia de las últimas **boletas pagadas** del impuesto predial y derechos por servicio de agua.

Nota Importante: Para la formalización de los créditos se deberá contar con certificado de libertad de gravamen vigente.

DOCUMENTACIÓN TÉCNICA PARA URBANIZACIÓN

Documentos impresos y en archivo electrónico

- Datos generales del proyecto.
Listado de lotes por ubicación.
Escritura compra-venta del terreno y/o título de propiedad.
- Licencia de construcción (vigente durante proceso constructivo)
Licencia de fraccionamiento o, licencia de uso de suelo o, gaceta con autorización del gobierno del estado u, oficio de aprobación del cabildo.
- Copia plano lotificación autorizado.
Sembrado del conjunto (Autocad)
- Boleta predial (más reciente).
- Estudio de mecánica de suelos y geotécnico, en su caso.
- Memoria de cálculo (instalaciones)
- Presupuesto, programa y especificaciones de urbanización fechado y firmado.
- Constancia de factibilidades y/o convenios de autorización de servicios.
- Datos relativos al D.R.O. (Director Responsable de Obra).

Según Proceda

- Copia de la escritura de condominio o lotificación según proceda y tabla de indivisos.
- Estudio de impacto ambiental y/o hidrológico.
- Planos de rasantes y niveles de plataformas.

DOCUMENTACIÓN TÉCNICA PARA EDIFICACIÓN

Documentos impresos y en archivo electrónico

- Datos generales del proyecto, listado de viviendas por ubicación (1) y escritura compra-venta del terreno y/o título de propiedad
- Licencia de construcción (vigente durante proceso constructivo).
- Licencia de fraccionamiento o, licencia de uso de suelo o, gaceta con autorización del gobierno del estado u, oficio de aprobación del cabildo.
- Copia plano lotificación y sembrado del conjunto autorizado.
- Boleta predial global (más reciente).
- Plano(s) arquitectónico(s), estructural (es) e instalaciones autorizados por prototipo. (2)
- Estudio de mecánica de suelos y geotécnico, en su caso.
- Memoria de cálculo (estructural-instalaciones) de cada prototipo firmada y fechada.
- Presupuesto, programa y especificaciones de obra de edificación y urbanización fechado y firmado.
- Constancia de factibilidades y/o convenios de autorización de servicios.
- Datos relativos al D.R.O. (Director Responsable de Obra).

Según proceda

- Copia de la escritura de condominio o lotificación según proceda y tabla de indivisos.
- Alineamiento y Número Oficial. (3)
-
- **OBSERVACIONES:** (1) (2) (3)

- (1) El desarrollador deberá proporcionar el número de registro de RUV, y/o el listado de las viviendas que comprende el proyecto, con sus respectivas CUV.
- (2) Los planos de instalaciones incluyen tanto de cada uno de los prototipos, como del conjunto, si aplica.
- (3) Deberán entregarse previo al inicio de individualizaciones de viviendas.

NOTA IMPORTANTE: El presente formato, la información descrita y el folio en la parte superior serán para uso interno de Hipotecaria Nacional, el cual fungirá como una orden de trabajo solicitada

por el promotor referente a la elaboración de dictamen técnico. Dicha orden de trabajo estará sujeta a la entrega completa de los documentos enumerados de manera legible y a la validación de los mismos por el Área Técnica

INFONAVIT Y SUS OBJETIVOS INSTITUCIONALES.

- Ser generadores de bienestar social, en comunidades competitivas y armónicas.
- Proveer financiamiento para satisfacer las necesidades de vivienda de los trabajadores derechohabientes y acreditados.
- Mejorar la calidad de vida de nuestros derechohabientes en un entorno sustentable en el que puedan desarrollar su potencial como individuos y ciudadanos.
- Beneficiar a los derechohabientes con rendimientos competitivos a sus ahorros. Asegurar viabilidad financiera a largo plazo.
- Incrementar recursos disponibles para la atención a los trabajadores.

3.1 CRÉDITO INFONAVIT

Descripción: Es la cantidad que te otorga el Infonavit como crédito y se le suma el saldo de tu subcuenta de vivienda, para que cuentes con mayor monto.

- Beneficios**
- Utilizas el saldo de tu subcuenta de vivienda.
 - Tus aportaciones patronales subsecuentes te ayudan a amortizar tu crédito.
 - Puedes tramitar un crédito conyugal para aumentar el monto, sumando el crédito de tu cónyuge.
 - Contarás con un seguro de vida y un fondo de protección de pagos.
 - La vivienda tendrá un seguro contra daños.

- Requisitos**
- Ser derechohabiente del Infonavit, con relación laboral vigente.
 - Cumplir con la puntuación mínima requerida de 116 puntos.
 - No haber tenido un crédito del Infonavit.

Si decides comprar una vivienda nueva o usada, el valor máximo de ésta en cualquier parte de la República Mexicana no debe rebasar de 350 VSM.

Si eliges utilizar tu crédito Infonavit para:

- Construir en terreno propio.
- Ampliar, reparar o mejorar.
- Pagar la hipoteca de tu vivienda.

El valor de tu vivienda no tiene límite.

Pasos para solicitarlo

- Averigua tu puntuación y monto de crédito
- Conoce las condiciones financieras del Crédito Infonavit imprimiendo tu carta de inicio de trámite.
- Elige en qué puedes utilizar tu crédito:
 - Comprar tu vivienda.
 - Construir tu vivienda individual o en oferta registrada.
 - Ampliar o reparar afectando estructura de tu vivienda o mejorar sin afectación estructural.
 - Pagar el pasivo de tu vivienda.
- Prepara tu expediente con los documentos requeridos, para entregarlo en el Infonavit.
- Consulta las Unidades de Valuación y obtén un avalúo.
- Elige un notario público y toma sus datos.
- Inscribe tu solicitud en la oficina del Infonavit más cercana.
- Prepara los documentos que requiere el notario público.

¿No tienes la puntuación necesaria? Infonavit te ofrece una opción de ahorro

Recuerda, en el Infonavit todos los trámites son gratuitos, realízalos de manera personal, o bien, con la ayuda de los Asesores Certificados, quienes te brindarán sin ningún costo la mejor orientación para hacer realidad el derecho de tener tu vivienda propia.

3.2 CRÉDITO INFONAVIT / FOVISSSTE

Descripción: Cantidad que otorga el Infonavit como crédito, más el saldo de tu subcuenta de vivienda, sumados al crédito FOVISSSTE de tu cónyuge, para adquirir una vivienda de mayor valor.

Beneficios

- Utilizas el saldo de tu subcuenta de vivienda.
- Tus aportaciones patronales subsecuentes te ayudan amortizar tu crédito.
- Cuentas con seguro de vida y fondo de protección de pagos.
- La vivienda tendrá un seguro contra daños.

Beneficios FOVISSSTE

- No se requiere entrar a sorteo.
- Autorización inmediata de las solicitudes de crédito.

Requisitos

- Cumplir con los criterios de elegibilidad del organismo de vivienda al que cotiza y solicitar el crédito.
- Ser derechohabiente del Infonavit y tu cónyuge del Fovissste, ambos con relación laboral vigente.
- Los derechohabientes deberán estar casados entre sí, independientemente del régimen matrimonial.
- Aplica sólo para adquisición de vivienda nueva o usada.

La vivienda que elijan no debe rebasar los 650 VSM, en cualquier parte de la república mexicana.

Pasos para solicitarlo

- Tu cónyuge contacta al Banco o Sofol para el crédito Fovissste.
- Averigua tu puntuación y monto de crédito Infonavit.
- Conoce el monto máximo de tu crédito en Fovissste
- Tu cónyuge prepara su expediente con los documentos requeridos, para entregarlo en el Banco o Sofol.
- Prepara tu expediente con los documentos requeridos, para entregarlo en el Infonavit:
 - Solicitud de Inscripción de crédito.
 - Original de Acta de Nacimiento.
 - Copia de identificación oficial (Credencial de Elector (IFE), Pasaporte vigente, Cartilla del Servicio Militar Nacional, Cédula Profesional).
 - Original del Acta de Matrimonio.
 - Avalúo.
 - Carta de autorización de Fovissste expedida por el Banco o Sofol.
- Acude con el Notario Público seleccionado y anota sus datos.
- Prepara los documentos que requiere el Notario Público.

Recuerda, en el Infonavit todos los trámites son gratuitos, realízalos de manera personal; o bien, con la ayuda de los Asesores Certificados, quienes te brindarán sin ningún costo, la mejor orientación para hacer realidad el derecho de tener tu vivienda propia.

3.3 HIPOTECA VERDE

Descripción: Es un crédito Infonavit que cuenta con un monto adicional para que puedas comprar una vivienda ecológica y así obtener una mayor calidad de vida, además de multiplicar ahorros en tu gasto familiar mensual, derivados de las ecotecnologías que disminuyen los consumos de energía eléctrica, agua y gas, contribuyendo así al uso eficiente y racional de los recursos naturales y al cuidado del medio ambiente. Por ello, las viviendas ecológicas adquieren un mayor valor patrimonial en comparación con las viviendas tradicionales.

Beneficios

Al elegir una vivienda nueva con ecotecnologías:

- Si tu ingreso es de hasta 2.6 VSMMVDF puedes comprar tu vivienda con Subsidio
- Obtienes un mayor monto de crédito para adquirir tu vivienda.
- Ahorras en el consumo de agua, energía eléctrica y gas.
- Los ahorros mensuales son suficientes para cubrir el pago mensual de tu crédito, sin afectar tu economía familiar.

Los equipamientos de tu vivienda cuentan con aprobación de expertos del instituto Nacional de Ecología(INE), Comisión Nacional del Agua (Conagua), Fideicomiso para el Ahorro de la Energía Eléctrica (FIDE) y la Comisión Nacional para el ahorro de Energía (Conae), quienes garantizan su calidad y durabilidad. Su mantenimiento es sencillo y barato.

- Incrementas su valor patrimonial.
- Contribuyes a mejorar el medio ambiente.
- Obtendrás ahorros de hasta \$546.00 mensuales
- Obtienes los beneficios de un Crédito Infonavit:
 - Utilizas el saldo de tu subcuenta de vivienda.
 - Tus aportaciones patronales subsecuentes te ayudan a amortizar tu crédito.
 - Puedes tramitar un crédito conyugal.
 - Cuentas con seguro de:
 - Vida.
 - Protección de pagos.
 - Contra daños.
- Obtienes los beneficios de un Crédito Infonavit

Requisitos

- Ser derechohabiente del Infonavit con relación laboral vigente.
- Cumplir con la puntuación mínima requerida de 116 puntos.
- No haber tenido un crédito del Infonavit.
- El valor de la vivienda no debe rebasar de 350 VSM, en cualquier parte de la república mexicana.
- Este crédito sólo aplica para viviendas nuevas registradas en el Infonavit, con ecotecnologías.

Pasos para solicitarlo

- Averigua tu puntuación y monto de crédito
- Pregunta al Asesor Certificado si la vivienda que te ofrece es Hipoteca Verde.
- Prepara tu expediente con los documentos requeridos, para entregarlo en el Infonavit:
 - Solicitud de inscripción de crédito.
 - Original del acta de nacimiento (y del cónyuge en caso de crédito conyugal).
 - Copia de identificación oficial y del cónyuge en caso de crédito conyugal (credencial de elector IFE, pasaporte vigente, cartilla del Servicio Militar Nacional o cédula profesional).
 - Original del acta de matrimonio (en caso de crédito conyugal)
- Elige un notario público y anota sus datos.
- Inscribe tu solicitud en la oficina del Infonavit más cercana.
- Asegúrate que la carta-promesa o carta de autorización de crédito precisa que es para "Comprar una vivienda con Hipoteca Verde".
- Prepara los documentos que requiere el notario público.

Aviso legal:

El Infonavit no asume ni tendrá responsabilidad alguna frente a terceros por defectos o vicios en la vivienda adquirida o por mala calidad en los materiales de construcción empleados e incorporados en la vivienda, así como del cumplimiento de las disposiciones legales y reglamentarias aplicables, ya que el instituto únicamente otorga, en su caso, el crédito para la adquisición de tu vivienda.

Recuerda, en el Infonavit todos los trámites son gratuitos, realízalos de manera personal, o bien, con la ayuda de los Asesores Certificados, quienes te brindarán sin ningún costo la mejor orientación para hacer realidad el derecho de tener tu vivienda propia.

Aprovecha el apoyo efectivo, sin costo:

Con tu crédito Infonavit, más la ayuda del gobierno federal a través de Conavi, despiertas en tu propia casa. Si tienes un ingreso de hasta 2.6 VSMMDF puedes ejercer tu crédito de la manera que más te convenga.

Aviso:

Hemos cubierto y superado la meta de créditos que aprovechan los recursos del programa Esta es tu Casa, del gobierno federal.

El Infonavit te brinda dos opciones de Cofinavit, que es un crédito otorgado por el Infonavit, conjuntamente con un banco o Sofol. Conoce los beneficios que más se adapten a tu situación.

3.4 CRÉDITO COFINAVIT

Beneficios

- El valor de la vivienda que desees adquirir no tiene límite.
- Una parte del crédito la otorga el Infonavit.
- La otra parte del crédito la otorga un banco o Sofol.
- Compras la vivienda donde tú quieras.
- Utilizas el saldo de tu Subcuenta de vivienda para ampliar tu capacidad de compra.
- El crédito otorgado por el Infonavit se paga con los descuentos que te realice tu patrón.
- Se reduce o no pagas diferencia entre el valor de la vivienda y el crédito
- Puedes solicitar tu crédito conyugal.
- Puedes sumar ingresos adicionales para el crédito que te otorgan, el Banco o Sofol.
- Su trámite es ágil.
- Contarás con un seguro de vida y un fondo de protección de pagos.
La vivienda tendrá un seguro contra daños.

Requisitos

- Ingresos menores a 10.9 VSM.
- Ser derechohabiente del Infonavit con relación laboral vigente.
- Contar con 116 puntos en la precalificación del Infonavit.
- No haber tenido un crédito del Infonavit.
- Aplicar el crédito para comprar una vivienda nueva o usada.
- Obtener la aprobación del crédito del banco o Sofol.

3.5 CRÉDITO COFINAVIT AG (ANUALIDADES GARANTIZADAS)

Beneficios

- Se utiliza una parte del ahorro de la subcuenta de la vivienda para la compra de su casa.
- Y la otra parte para el pago del crédito que le otorga el banco o Sofol. Garantizando cinco anualidades que reducen su deuda sin penalización.
- También puede ser utilizado para el pago de ambos créditos (Infonavit y entidad financiera) en caso de pérdida de empleo.
- Se reduce el porcentaje de retención del crédito Infonavit, liberando capacidad de pago para que la entidad financiera otorgue mayor monto de crédito.
- Una parte del crédito la otorga el Infonavit.
- La otra parte del crédito la otorga un banco o Sofol.
- Menor tiempo en obtener tu crédito por parte del Infonavit
- Compras la vivienda donde tú quieras, sin límite en su valor

- El crédito otorgado por el Infonavit se paga con los descuentos que te realice tu patrón.
- Puedes solicitar tu crédito conyugal.
- Puedes sumar ingresos adicionales para el crédito que te otorgan, el Banco o Sofol.
- Contarás con un seguro de vida y un fondo de protección de pagos.
La vivienda tendrá un seguro contra daños.

Requisitos

- Tener ingresos superiores a \$18,300.00
- Ser derechohabiente del Infonavit con relación laboral vigente.
- Contar con 116 puntos en la precalificación del Infonavit.
- No haber tenido un crédito del Infonavit.
- Aplicar el crédito para comprar una vivienda nueva o usada.

Pasos para solicitarlo

- Averigua tu puntuación y monto de crédito
- Conoce las condiciones financieras de Bancos o Sofoles y elige.
- Consulta Simuladores de crédito Cofinavit de las entidades financieras.
- Contacta al Banco o Sofol elegido.
- Consulta algunas opciones de vivienda.
- Prepara tu expediente con los documentos requeridos por el banco o Sofol.
- Prepara tu expediente con los documentos requeridos, para entregarlo en el Infonavit:
 - Solicitud de inscripción de crédito.
 - Original del acta de nacimiento (y del cónyuge en caso de crédito conyugal).
 - Copia de identificación oficial y del cónyuge en caso de crédito conyugal (credencial de elector IFE, pasaporte vigente, cartilla del Servicio Militar Nacional o cédula profesional).
 - Original del acta de matrimonio (en caso de crédito conyugal).
 - Avalúo.
 - Carta de autorización del banco o Sofol.
 - Carta de instrucción irrevocable.
- Acude con el notario público seleccionado y anota sus datos.
- Inscribe tu solicitud en la oficina del Infonavit más cercana.
- Prepara los documentos que requiere el notario público
Recuerda, en el Infonavit todos los trámites son gratuitos, realízalos de manera personal, o bien, con la ayuda de los Asesores Certificados, quienes te brindarán sin ningún costo la mejor orientación para hacer realidad el derecho de tener tu vivienda propia.

3.6 APOYO INFONAVIT

- Descripción:** Es un crédito otorgado por un banco o Sofol usando tus aportaciones subsecuentes, para amortizar tu crédito; el saldo de tu Subcuenta de vivienda queda como garantía de pago, en caso de pérdida de empleo.
- Beneficios**
- Puedes adquirir o construir una vivienda sin límite en su valor.
 - Tus aportaciones patronales, una vez otorgado el crédito, se pueden aplicar como anticipo a capital para reducir el plazo del crédito y pagar menos intereses o para disminuir tu pago mensual.
 - Tu Subcuenta de vivienda queda como garantía en caso de incumplimiento de pago por pérdida de empleo.¹
 - Obtienes:
 - Financiamiento de hasta 95 por ciento.
 - Tasas de interés preferenciales.
 - Menores comisiones.
 - Honorarios preferenciales con el notario público.
 - Podrás solicitar tu crédito Infonavit una vez que hayas terminado de pagar tu Apoyo Infonavit.²
- Requisitos**
- Ser derechohabiente del Infonavit con relación laboral vigente.
 - No tener un crédito del Infonavit vigente.
 - Que el banco o Sofol apruebe tu crédito.
 - Firmar la carta de instrucción irrevocable.
 - Que el crédito otorgado por el banco o Sofol sea destinado para comprar una vivienda o construir en terreno propio.
- Pasos para solicitarlo**
- Conoce las condiciones financieras de bancos y sofoles y elige.
 - Consulta simulador de la Condusef (Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de los Servicios Financieros).
 - Contacta al banco o Sofol elegido.
 - Consulta tus bimestres y obtén tu certificado de apoyo Infonavit

Recuerda, en el Infonavit todos los trámites son gratuitos, realízalos de manera personal, o bien, con la ayuda de los Asesores Certificados, quienes te brindarán sin ningún costo la mejor orientación para hacer realidad el derecho de tener tu vivienda propia.

¹ De acuerdo con el Art. 43 bis de la Ley del Infonavit, el saldo que queda como garantía por incumplimiento de pago en caso de pérdida de empleo es el constituido en tu Subcuenta de vivienda a partir del 4º bimestre de 1997. Las aportaciones anteriores a esa fecha (Fondo de Ahorro 72-92 y SAR 92) permanecen en tu cuenta individual.

² Deben transcurrir dos años a partir de la liquidación y cumplir con las reglas de otorgamiento de crédito vigentes.

3.7 ADHESIÓN APOYO INFONAVIT

- Descripción:** Con Adhesión Apoyo Infonavit reduces el plazo de tu crédito hipotecario y pagas menos intereses.
- Beneficios**
- Tus aportaciones patronales una vez otorgado el crédito, se pueden aplicar como anticipo a capital para reducir el plazo del crédito y pagar menos intereses o para disminuir tu pago mensual.
 - Tu Subcuenta de Vivienda, queda como garantía en caso de incumplimiento de pago por pérdida de empleo.¹
 - Obtienes honorarios preferenciales del Notario Público a la firma del Convenio Modificatorio.
 - Podrás solicitar tu Crédito Infonavit, una vez que hayas terminado de pagar tu Apoyo Infonavit.²
- Requisitos**
- Haber obtenido un crédito hipotecario con un Banco o Sofol durante el 2002 en adelante.
 - Ser derechohabiente del Infonavit con relación laboral vigente.
 - No tener un crédito vigente del Infonavit.
 - Firmar un Convenio Modificatorio.
 - Firmar la Carta de Instrucción Irrevocable.
 - Que el crédito otorgado por el Banco o Sofol haya sido para comprar o construir una vivienda, sin límite en su valor.
- Pasos para solicitarlo**
- Contacta al Banco o Sofol con la cual obtuviste tu crédito.
- * Programa permanente
- ¹ De acuerdo con el Art. 43 bis de la Ley del Infonavit, el saldo que queda como garantía por incumplimiento de pago en caso de pérdida de empleo, es el constituido en tu Subcuenta de Vivienda a partir del 4º. Bimestre de 1997. Las aportaciones anteriores a esa fecha (Fondo de Ahorro 72-92 y SAR 92), permanecen en tu cuenta individual.
- ² Deben transcurrir dos años a partir de la liquidación y cumplir con las reglas de otorgamiento de crédito vigentes

3.8 CRÉDITO INFONAVIT TOTAL

Descripción: El instituto te brinda dos variantes de Infonavit Total, aprovechando tu máxima capacidad crediticia; integrando el Crédito Infonavit, el saldo de la subcuenta de vivienda y el crédito de una entidad financiera. Te recomendamos estar al tanto de las diferencias que hay entre ambos, y conocer cuál es el que te corresponde de acuerdo al ingreso que percibas.

- Beneficios**
- Realizas el trámite ante Infonavit únicamente, sin tener que acudir a la entidad financiera
 - Pagas tu crédito a través de descuento en nómina.
 - Obtienes condiciones en gastos de apertura, tasa de interés y plazo de un crédito tradicional de Infonavit.
 - Obtienes un monto máximo de crédito de hasta 305 VSM con la característica de que el monto del crédito no será mayor al 95% del valor de la operación.
 - Utilizas el total del saldo de la subcuenta de vivienda para el pago parcial del inmueble.
 - Tus aportaciones patronales subsecuentes te ayudan a amortizar el crédito Infonavit Total.
 - Cuentas con seguro de vida y fondo de protección de pagos.
 - La vivienda tendrá un seguro contra daños.
 - La administración del crédito correrá a cargo del Infonavit, recibiendo los beneficios que aplican para toda su cartera de créditos.

Podrás recibir los servicios y productos bancarios que ofrece la Institución financiera.

- Requisitos**
- Tener ingresos menores a 10.9 VSM.
 - Cumplir con la puntuación mínima requerida de 116 puntos.
 - No haber tenido un crédito del Infonavit.
 - Aplica sólo para crédito individual.
 - Aplica sólo para adquisición de vivienda nueva o usada.
 - El valor de la vivienda que elijas no debe rebasar los 350 VSM.
 - Que la vivienda:
 - Esté ubicada en zona urbanizada y cuente con todos los servicios (agua, drenaje y energía eléctrica).
 - No se encuentre en zona de riesgo.
 - Sea de uso habitacional exclusivamente.
 - Tenga una vida útil remanente mínima de 30 años.

- Cuento con título de propiedad.
- Esté al corriente en los pagos de consumo de agua y predial.
- Se encuentre libre de gravámenes (hipotecas, embargos, etcétera), al momento de la firma de la escritura.
- Al solicitar tu crédito el avalúo debe estar vigente.
- El dictamen técnico de la vivienda debe contar con una calificación mínima de 70 puntos.

Firmar y entregar al notario público la autorización para la consulta en sociedades de información crediticia, previo a la firma del crédito. En ésta, das tu consentimiento para que en el futuro la institución financiera que participa en este programa pueda realizar consultas. Esta autorización es independiente y no está vinculada con la autorización de tu crédito Infonavit Total.

3.9 CRÉDITO INFONAVIT TOTAL AG

Beneficios

- Se utiliza una parte del ahorro de la subcuenta de la vivienda para la compra de la casa.
- El remanente del saldo de la subcuenta de vivienda se utilizará para el pago del crédito que otorga el Infonavit. Garantizando hasta cinco anualidades que reducen la deuda sin penalización.
- También puede ser utilizado para el pago del crédito en caso de pérdida de empleo
- El valor de la vivienda que desees adquirir no tiene límite.
- Pero recuerda que el monto del crédito no será mayor al 95% del valor de la operación.
- Realizas el trámite ante Infonavit únicamente, sin tener que acudir a la entidad financiera.
- Su trámite es ágil.
- Pagas tu crédito a través de descuento en nómina.
- Obtienes condiciones en gastos de apertura, tasa de interés y plazo de un crédito tradicional de Infonavit.
- Obtienes un monto máximo de crédito de hasta 697 VSM.
- Puedes solicitar un crédito conyugal.
- Recuerda que el monto del crédito no será mayor al 95% del valor de la operación.
- Tus aportaciones patronales subsecuentes te ayudan a amortizar el crédito Infonavit Total AG.
- Cuentas con seguro de vida y fondo de protección de pagos.
- La vivienda tendrá un seguro contra daños.
- La administración del crédito correrá a cargo del Infonavit, recibiendo los beneficios que aplican para toda su cartera de créditos.
- Podrás recibir los servicios y productos bancarios que ofrece la institución financiera

Requisitos

- Tener ingresos desde 11 VSM hasta 24.9 VSM.
- Ser derechohabiente del Infonavit, con relación laboral vigente
- Cumplir con la puntuación mínima requerida de 116 puntos.
- No haber tenido un crédito del Infonavit.
- Aplica sólo para adquisición de vivienda nueva o usada.
- Que la vivienda:
 - Esté ubicada en zona urbanizada y cuente con todos los servicios (agua, drenaje y energía eléctrica).
 - No se encuentre en zona de riesgo.
 - Sea de uso habitacional exclusivamente.

- Tenga una vida útil remanente mínima de 30 años.
- Cuento con título de propiedad.
- Esté al corriente en los pagos de consumo de agua y predial.
- Se encuentre libre de gravámenes (hipotecas, embargos, etcétera), al momento de la firma de la escritura.
- Al solicitar tu crédito el avalúo debe estar vigente.
- El dictamen técnico de la vivienda debe contar con una calificación mínima de 70 puntos.
- Firmar y entregar al notario público la autorización para la consulta en sociedades de información crediticia, previo a la firma del crédito. En ésta, das tu consentimiento para que en el futuro la institución financiera que participa en este programa pueda realizar consultas. Esta autorización es independiente y no está vinculada con la autorización de tu crédito Infonavit Total.

En caso de que el crédito sea conyugal, el cónyuge también deberá firmar la autorización para la consulta en sociedades de información crediticia, previo a la firma del crédito

Pasos para solicitarlo

- Averigua tu puntuación y monto de crédito.
- Conoce las condiciones financieras del crédito Infonavit imprimiendo tu carta de inicio de trámite.
- Consulta algunas opciones de vivienda nueva o usada.
- Prepara tu expediente con los documentos requeridos, para entregarlo en el Infonavit:
 - Solicitud de inscripción de crédito.
 - Original del acta de nacimiento
 - Copia de identificación oficial (credencial de elector IFE, pasaporte vigente, cartilla del Servicio Militar Nacional o cédula profesional).
- Avalúo.
- Consulta las Unidades de Valuación y obtén el avalúo.
- Elige un notario público y anota sus datos.
- Inscribe tu solicitud en la oficina del Infonavit más cercana.
- Prepara los documentos que requiere el notario público.

A la firma del crédito, entrega al notario público el aviso de retención de descuentos, la autorización para consultas en sociedades de información crediticia y una copia de la identificación oficial.

Recuerda, en el Infonavit todos los trámites son gratuitos, realízalos de manera personal, o bien, con la ayuda de los Asesores Certificados, quienes te brindarán sin ningún costo la mejor orientación para hacer realidad el derecho de tener tu vivienda propia.

En 2006 el Infonavit avanzó con firmeza hacia la consolidación de los procesos de cambio emprendidos años atrás. Con la visión de metodologías de vanguardia se elaboró el Mapa Estratégico que estableció objetivos de largo plazo, cuya consecución se basó en la administración de proyectos para cumplir la Misión institucional y alcanzar la Visión que se ha trazado.

421 mil trabajadores ejercieron un crédito ese año y se alcanzó una cifra histórica por quinto año consecutivo. Igual sucedió con el pago de rendimientos al ahorro de los derechohabientes que para ese año fue de cuatro puntos porcentuales por arriba de la inflación.

Con la finalidad de apuntalar cambios cualitativos de gran trascendencia se inició el proceso para certificación de asesores de crédito que a partir de 2008 es obligatoria. Se consolidó el Modelo de Cobranza Social mediante el cual se ofrecieron múltiples alternativas de solución para los acreditados que presentaban problemas de pago; se superaron 250 mil reestructuras de crédito y se mejoró la calidad del portafolio hipotecario que se ubicó, por primera vez desde que se mide este indicador, por debajo de 5%. Con estos datos el Infonavit refrendó su participación como la principal fuente de financiamiento hipotecario del país y rindió buenas cuentas como administrador de la tercera parte de los recursos del Sistema de Ahorro para el Retiro.

Para finales del sexenio se obtuvo la certificación ISO 9000 de algunos de los procesos de Cartera, Crédito y Control de Gestión, la Certificación ISO 9001-2000 del Infonatel y la obtención de la calificación mxAAA/mxA-1+ otorgada por la agencia internacional Standard & Poor's; se rediseñó el Registro Único de Vivienda (RUV) para consolidar en una sola herramienta la oferta nacional de vivienda, se desarrolló el Índice de Calidad Infonavit (Icavi) y se logró llegar a la cifra de cuatro millones de créditos.

3.10 CRÉDITO SEGURO INFONAVIT

- Descripción:** Es un programa de ahorro con entidades financieras participantes, que te ofrece la posibilidad de alcanzar la puntuación mínima establecida para obtener tu crédito.
- Beneficios**
- El monto que ahorras se suma al crédito Infonavit.
 - Desde un principio conoces el monto que necesitas ahorrar para obtener tu crédito.
 - Al lograr tu ahorro aseguras obtener la puntuación.
- Requisitos**
- Ahorrar de 5 hasta 15 por ciento del monto con el que contarías, dependiendo de los puntos que tengas, conforme al plazo que elijas, de 4 hasta 24 meses.
- Pasos para solicitarlo**
- Consulta ¿Cuánto tienes que ahorrar?
 - Contacta la entidad financiera:
 - Bansefi
 - Apertura tu cuenta con la entidad financiera.
 - Al terminar tu ahorro obtén tu certificado de cumplimiento.
 - Continúa con tu trámite de Crédito Infonavit.
- Recomendaciones**
- Recuerda que en caso de cambiar de empleo durante tu plazo de ahorro el monto de éste se ajustará máximo al 15 por ciento.

FOVISSSTE

3.11 CRÉDITO TRADICIONAL

Descripción: Es el crédito para adquisición de vivienda que se otorga a los derechohabientes del Fovissste que hayan resultado Ganadores en el Sorteo de Créditos de Vivienda que se realiza en forma anual.

Características:

EL CRÉDITO SE PUEDE DESTINAR PARA:

Vivienda Nueva

- Adquisición
- Construcción en Terreno Propio

Vivienda Usada

- Adquisición
- Reparación o Mejoramiento de Vivienda
- Ampliación
- Redención de Pasivos (pago de adeudos con otras entidades financieras)
- El monto máximo de otorgamiento de crédito para un derechohabiente está en función de su sueldo mensual y una vez otorgado el crédito, el descuento máximo que se realiza de su salario para el pago de su crédito es de un 30% (retención en nómina).
- El monto de otorgamiento de crédito de hasta \$706,426.28 pesos más el saldo de la subcuenta de Vivienda.
- El crédito que se otorga tiene un plazo máximo de 30 años.

- La tasa de interés aplicable es de:

| | |
|----|---|
| 4% | si mi sueldo básico de cotización es mayor o igual a 1.0 y menor a 2.5 en veces SMMVDF |
| 5% | si mi sueldo básico de cotización es mayor o igual a 2.5 y menor a 3.5 en veces SMMVDF |
| 6% | si mi sueldo básico de cotización es mayor o igual a 3.5 y menor a 10.0 en veces SMMVDF |

SMMVDF: Salario Mínimo Mensual Vigente en el Distrito Federal

La actualización de saldos del crédito se da conforme al salario mínimo general vigente en el Distrito Federal (Ciudad de México).

Requisitos Generales Derechohabiente FOVISSSTE

- Pueden participar en este Sorteo, los trabajadores derechohabientes del ISSSTE en activo, de base, confianza y eventuales que estén al servicio de Entidades Públicas del Estado y que aporten al Fondo de la Vivienda del ISSSTE.
- Deben haber aportado al Fondo de la Vivienda del ISSSTE por un lapso mínimo de 18 meses
- No se otorga el crédito si ya resultaste beneficiado en el otorgamiento de un crédito con cargo al FOVISSSTE.

PASO 1 ELIGE TU VIVIENDA

Puedes consultar en el portal del FOVISSSTE la oferta de vivienda nueva registrada en todo el país. www.fovissste.gob.mx
 Selecciona las opciones que más se adaptan a tus necesidades de acuerdo al monto de tu crédito, condiciones de calidad, ubicación y precio.

Visita los desarrollos donde te interese comprar

Aclara todas las condiciones:

- el precio total
- condiciones de pago
- tiempo de entrega,
- ubicación exacta del conjunto habitacional o edificio

Estas condiciones deberán estar estipuladas en el contrato de compra-venta.

Evita problemas y antes de firmar cualquier documento, asegúrate de haberlo leído y estar de acuerdo con todos los términos y condiciones.

La vivienda que elijas deberá encontrarse totalmente terminada y con todos los servicios.

En caso de vivienda usada deberá tener una vida remanente, al menos de 30 años.

Asegúrate que cualquier pago por apartado o enganche de la vivienda debe formar parte del precio total y quedar registrado en las escrituras.

PASO 2 FORMALIZA TU CRÉDITO

Cuando ya decidiste la vivienda que comprarás, elige la *Entidad Financiera que integrará tu expediente y que va a formalizar tu crédito.

(Tienes hasta el 31 de agosto para integrar tu expediente en una Entidad Financiera).

También la empresa constructora o inmobiliaria puede integrar tu expediente y llevarlo a la Entidad Financiera. Consulta en el directorio de Entidades Financieras que están autorizadas para formalizar tu crédito.

Para integrar tu expediente deberás mostrar el original para cotejar y entregar copia legible de:

1. Identificación oficial vigente, con fotografía y firma
2. Cédula de la Clave Única de Registro de Población (CURP).
3. Solicitud de registro.

(Debes tenerla de cuando te inscribiste, si no, la Entidad Financiera te la facilitará).

Es importante que des seguimiento al trámite de tu crédito; Accesa al portal del FOVISSTE en el área de consultas y selecciona la opción “Estado de Trámite de tu Solicitud de Crédito”. Deberás solicitar tu contraseña y registrar un correo electrónico a donde se te pueda enviar, así como tener el número de tu expediente a la mano.

Asegúrate que el avalúo se refiera a la vivienda que vas a comprar.

No aceptes avalúos de casas que no estén terminadas.

*Entidad Financiera: Son las SOFOLES, SOFOMES y Bancos que han suscrito convenios de originación con FOVISSSTE

PASO 3 FIRMA DE ESCRITURAS

Ya que tu expediente está completo y se verificó el monto de tu crédito, la Entidad Financiera y el Notario programarán una fecha de firma.

(Tienes hasta el 30 de octubre para programar la fecha de firma de escrituras).

Cuando llegue la fecha de firma de las escrituras debes acudir ante el Notario Público y presentar una identificación oficial.

Deberás mostrar al Notario el original para cotejar y entregar copia legible de:

1. Recibo de pago de la última quincena cobrada.
2. Comprobante de domicilio.

También puede solicitar tu acta de nacimiento y el de tu cónyuge, así como el acta de matrimonio, si fuera el caso.

Los honorarios notariales por la formalización del contrato de mutuo y la inscripción en el Registro Público de la Propiedad, se pagarán por mitad entre el FOVISSSTE y tú, de acuerdo con los aranceles aplicables en el D.F. Tu 50% puede ser objeto del crédito sin que el monto de éste se incremente, o puedes pagarlo directamente.

Los impuestos y derechos de la escrituración estarán a tu cargo.

El FOVISSSTE solo te da el crédito por lo que todo arreglo que celebres con el vendedor, será considerado como un acuerdo entre particulares.

Recuerda antes de firmar tus escrituras, verifica que tu vivienda se encuentre totalmente terminada y con servicios.

3.12 PROGRAMA CRÉDITOS CON PENSIONADOS

Características

Para adquisición de vivienda nueva o usada:

- Quienes ya cuentan con una vivienda, podrán solicitar el crédito para: ampliación, reparación, o mejoramiento de vivienda.
- Si tienen un adeudo hipotecario con alguna institución financiera pueden solicitar el crédito de redención de pasivos.
- El crédito podrá ser de manera individual o mancomunada siempre y cuando ambos cónyuges cumplan con los requisitos.
- El monto máximo de crédito individual será de \$364,707.21 y mancomunado \$638,237.61
- El plazo máximo del crédito será de 20 años.
- La tasa de interés será del 4% al 6%, dependiendo de la capacidad de pago.
- El programa tendrá cobertura nacional.
- Contará con un seguro de vida financiado mediante una reserva de autoseguro.
- Para los Pensionados que cumplan con los requisitos para ser beneficiarios de un Subsidio Federal, recibirán desde \$1.00 hasta \$54,975.36 de manera gratuita.

Requisitos Generales

- Ser Pensionado del ISSSTE (clave de pensión 101, 102 o 634) (lo pueden verificar en su talón de pago o en la credencial de pensionado)
- Tener entre 47 y 74 años.
- No haber recibido un crédito del FOVISSSTE con anterioridad.
- Presentar su solicitud de crédito hipotecario en oficinas centrales del FOVISSSTE o a través de los Departamentos de Vivienda de tu Entidad Federativa.

Si ambos conyugues cumplen con los requisitos anteriores, podrán solicitar el crédito de manera mancomunada el importe estará constituido por el 100% al titular y el 75% al conyugue.

Adicionalmente los Pensionados que cumplan con los siguientes requisitos podrán ser beneficiarios de un Subsidio Federal:

- Tener una pensión igual o menor a 4.1 Salarios Mínimos.
- Contar con un ahorro previo de 5 Salarios Mínimos.
- Elegir una vivienda que no supere los siguientes valores:
 - Vivienda Nueva Sustentable:

- Hasta 158 Salarios Mínimos
- Vivienda Usada hasta 148 Salarios Mínimos
- No haber sido beneficiario de algún Subsidio Federal, ni el pensionado ni su cónyuge.
- Aceptar formar parte del padrón de beneficiarios de la CONAVI y quedar inscrito en el mismo.

- Documentos**
- Recibo de pago de la última pensión
 - Identificación oficial vigente con fotografía y firma
 - Comprobante de domicilio
 - Cédula de la Clave Única de Registro de Población (CURP).

PASO 1 SOLICITA AUTORIZACIÓN DE TU CRÉDITO

Deberás acudir a las Oficinas Centrales del FOVISSSTE o al Departamento de Vivienda de tu Entidad Federativa y presentar tu solicitud de crédito.

Son 4 documentos:

- Recibo de pago de la última pensión
- Identificación oficial vigente con fotografía y firma
- Comprobante de domicilio
- Cédula de la Clave Única de Registro de Población (CURP)

PASO 2 ELIGE TU VIVIENDA

En el portal del FOVISSSTE:

www.fovissste.gob.mx. puedes ver la oferta de vivienda registrada en tu Entidad Federativa y en tu Municipio.

- Selecciona las opciones que más se adapten a tus necesidades en cuanto a mejores condiciones de calidad, ubicación y precio.
- Visita los desarrollos seleccionados en la localidad o municipio donde te interese comprar de acuerdo al monto de tu crédito.
- Compara los beneficios e inconvenientes de cada opción.

- Aclara bien todas las condiciones: el precio total, condiciones de pago, tiempo de entrega, ubicación exacta en el conjunto habitacional o edificio, mismas que deberán estar estipuladas en el contrato de compra-venta.
- Elige tu vivienda y verifica que esté terminada y con servicios
- Asegúrate que cualquier pago por apartado o enganche de la vivienda debe formar parte del precio total y debe quedar registrado en las escrituras.
- Si tu crédito es para adquisición de vivienda nueva, la opción elegida deberá encontrarse totalmente terminada y con todos los servicios.
- En el caso de vivienda usada deberá tener una vida útil remanente, al menos de 20 años, estar libre de gravamen y al corriente en el pago de impuestos.
- Recuerda que tú escoges libremente tu vivienda y que todos los trámites son gratuitos.

PASO 3 FORMALIZA TU CRÉDITO

(Una vez autorizado tu crédito tienes 90 días naturales para llegar a este paso)

Cuando ya decidiste la vivienda que comprarás, elige la Entidad Financiera* que integrará tu expediente y llevará a cabo la originación (integrar tu expediente) para la formalización de tu crédito. También la empresa constructora o inmobiliaria puede integrar tu expediente y llevarlo a la Entidad Financiera, sin embargo deberás darle seguimiento al trámite de tu crédito; lo puedes hacer en el portal de FOVISSSTE: www.fovissste.gob.mx.

En el apartado:

Estado del Trámite de tu Solicitud de Crédito.

- Consulta en el reverso de esta hoja la lista de Entidades Financieras que están autorizadas para formalizar tu crédito de adquisición de vivienda nueva o usada.
- Se deberá de elaborar un avalúo en cual será a tu cargo, asegúrate que el avalúo se refiera a la vivienda que vas a comprar.
- No aceptes avalúos de casas que no estén terminadas.
- Para los Pensionados que cumplan con los requisitos para ser beneficiarios de un Subsidio Federal, la Entidad Financiera calculará el monto del Subsidio en función al valor de la vivienda, el monto del crédito que autorice FOVISSSTE y el ahorro previo que demuestres.

(Si cumpliste con el paso anterior antes de los 90 días naturales a la autorización de tu crédito, tendrás como fecha límite para este paso el 31 de octubre)

- Cuando tu expediente ya está completo y se verificaron los importes del crédito, la Entidad Financiera y el Notario Público programarán la fecha de firma. No faltes a la cita.

PASO 4 FIRMA LAS ESCRITURAS

(Si cumpliste con el paso anterior, tendrás como fecha límite para este paso el 15 de diciembre)

- Cuando llegue la fecha de firma de escrituras, deberás acudir ante el Notario Público, junto con el representante de la Entidad Financiera y el vendedor, presentando una identificación oficial y tu último talón de pago.
- Es posible que el Notario Público requiera tu Acta de Nacimiento y el de tu cónyuge, así como el Acta de Matrimonio en su caso.
- Los honorarios notariales por la formalización del contrato de mutuo y la inscripción en el Registro Público de la Propiedad, se pagarán por mitades entre el FOVISSSTE y tú, de acuerdo con los aranceles aplicables.
- Los impuestos y derechos de escrituración estarán a tu cargo.
- Después de que se firmaron las escrituras, la Entidad Financiera se encargará de enviar tu expediente del crédito al FOVISSSTE para solicitar los recursos para el pago al vendedor.
- El FOVISSSTE recibe tu expediente, lo revisa, lo valida y envía los recursos a la Entidad Financiera para el pago del crédito.
- Adicionalmente, para los Pensionados que cumplan con los requisitos para ser beneficiarios de un Subsidio Federal, la CONAVI entregará los recursos del Subsidio.
- La Entidad Financiera recibe los recursos y paga al vendedor.
- Recibe las llaves de tu casa

¡Felicidades! ¡Has concluido con todos los pasos! ¡Disfrútala!

A partir del siguiente mes empezarás a amortizar tu crédito:

- Te descontarán el 20% de tu pensión base de manera mensual
- El FOVISSSTE sólo te da el crédito por lo que todo arreglo que celebres con el vendedor, será considerado como un acuerdo entre particulares.

*Si la opción que elegiste es Ampliación, Reparación, Mejoramiento o Redención de Pasivos; Deberás acudir al Departamento de Vivienda del FOVISSSTE con las escrituras del inmueble a tu nombre (Consulta en la página de Internet de FOVISSSTE la lista de Departamentos de Vivienda dependiendo donde se encuentre físicamente la Vivienda.

3.13 PROGRAMA CRÉDITOS CONYUGALES

Descripción: El crédito conyugal FOVISSSTE-INFONAVIT, es un programa para el otorgamiento de crédito donde FOVISSSTE e INFONAVIT, se unen para que conforme a las políticas de cada Instituto, otorguen a sus derechohabientes casados, un financiamiento para la adquisición de una vivienda; donde uno de los cónyuges cotiza al FOVISSSTE y el otro al INFONAVIT.

Características El programa sólo aplicará a cónyuges, es decir cuando exista y se demuestre la existencia de un vínculo matrimonial (acta de matrimonio) con independencia del régimen conyugal.

- En el caso de FOVISSSTE, el derechohabiente no está sujeto a sorteo.
- Los créditos serán para adquisición en copropiedad de una vivienda terminada nueva o usada, con un valor máximo de 1'082,848 pesos y los montos máximos de crédito de cada institución estarán determinados por sus correspondientes políticas y podrán sumar hasta 1'082,848 pesos resultantes de los máximos otorgables por cada una de ellas.
- La tasa de interés será para FOVISSSTE del 4% al 6% y para INFONAVIT del 4% al 10%.
- No hay penalización por pago anticipado.
- La garantía hipotecara será en primer lugar para las dos instituciones en proporción de los montos que otorguen, con la obligación solidaria del cónyuge.
- Cada uno de los solicitantes deberá cumplir con las reglas para el otorgamiento de crédito del organismo de vivienda al que cotiza.

Requisitos Generales

Requisitos Generales Derechohabiente FOVISSSTE

- Estar casado con un derechohabiente del INFONAVIT.
- Estar activo en el sector público (Con el último talón de pago)
- Haber cotizado 18 meses o más (Al registro de la solicitud declarativo; cuando inicie el trámite de su crédito ante la Entidad Financiera e integre su expediente, deberá comprobar la antigüedad con constancia de servicios o el crédito se cancelará).
- No haber recibido un crédito con anterioridad.
- Que no se encuentre con un crédito vigente (activo) en trámite.

Requisitos Generales Derechohabiente INFONAVIT

- Estar casado con un derechohabiente del FOVISSSTE.
- No haber recibido un crédito con anterioridad.
- Que cumpla con la puntuación establecida por el INFONAVIT.
- Debe presentarse el derechohabiente para la firma de solicitud.

La solicitud se puede registrar a su elección, en las Entidades Financieras que operan con FOVISSSTE o en cualquier Departamento de Vivienda del FOVISSSTE en la República Mexicana.

**Documentación para el Registro de Solicitudes
(En original y copia)**

- Acta de Matrimonio (Copia Certificada, para corroborar de un inicio el requisito básico para las dos Instituciones).
- Identificación oficial (ambos).
- Comprobante de domicilio.
- CURP de ambos derechohabientes.
- Número de Seguridad Social (Derechohabiente INFONAVIT).

PASO 1 REGISTRA TU SOLICITUD DE CRÉDITO

Es recomendable que antes de iniciar tu trámite de solicitud de crédito verifiques el monto que alcanzas en la página de FOVISSSTE (www.fovissste.gob.mx) asimismo que tu cónyuge verifique su puntuación y el monto de crédito en la página de INFONAVIT (www.infonavit.org.mx).

Los interesados deberán presentarse personalmente ante cualquier ventanilla de algunas de las Entidades Financieras o Departamentos de Vivienda del FOVISSSTE u Oficinas Centrales del FOVISSSTE para iniciar el trámite de solicitud con la siguiente documentación, en original y copia:

- Acta de Matrimonio. (Original o copia certificada)
- Identificación Oficial (de ambos).
- Comprobante de Domicilio.
- CURP (de ambos).

- **Número de Seguridad Social** (Derechohabiente INFONAVIT).

Deberán de ser firmadas 2 solicitudes de conformidad por los derechohabientes y el ejecutivo de ventanilla, se entregará una solicitud al derechohabiente, la segunda solicitud se anexará al expediente.

PASO 2 ELIGE TU VIVIENDA

Una vez que fue autorizado el crédito conyugal, deberás seleccionar las opciones de vivienda que más se adaptan a tus necesidades de acuerdo al monto de tu crédito, condiciones de calidad, ubicación y precio.

Puedes consultar en el portal del FOVISSSTE la oferta de vivienda nueva registrada en todo el país. www.fovissste.gob.mx

- Visita los desarrollos donde te interese comprar.
- Aclara todas las condiciones:
 - el precio total.
 - condiciones de pago.
 - tiempo de entrega.
 - ubicación exacta en el conjunto habitacional o edificio.
- Estas condiciones deberán estar estipuladas en el contrato de compra-venta.
- Evita problemas y antes de firmar cualquier documento, asegúrate de haberlo leído y estar de acuerdo con todos los términos y condiciones.
- La vivienda que elijas deberá encontrarse totalmente terminada y con todos los servicios.
- En caso de vivienda usada deberá tener una vida remanente, al menos de 30 años.

- Asegúrate que cualquier pago por apartado o enganche de la vivienda debe formar parte del precio total y quedar registrado en las escrituras.

- Recuerda que tú escoges libremente tu vivienda y que todos los trámites son gratuitos.

PASO 3 FORMALIZA TU CRÉDITO

Cuando ya decidiste la vivienda que comprarás, elige la *Entidad Financiera que integrará tu expediente y que va a formalizar tu crédito.

Consulta en el directorio de Entidades Financieras que están autorizadas para formalizar tu crédito.

Para integrar tu expediente deberás mostrar el original para cotejar y entregar copia legible de:

- Acta de Matrimonio. (Original o copia certificada)
- Identificación Oficial (de ambos).
- CURP (de ambos).
- Solicitud de registro del crédito Conyugal FOVISSSTE - INFONAVIT.

Es importante que des seguimiento al trámite de tu crédito; Accesa al portal del FOVISSSTE en el área de consultas y selecciona la opción “Estado de Trámite de tu Solicitud de Crédito”. Deberás solicitar tu contraseña y registrar un correo electrónico a donde se te pueda enviar, así como tener el número de tu expediente a la mano.

Asegúrate que el avalúo se refiera a la vivienda que vas a comprar.

No aceptes avalúos de casas que no estén terminadas.

*Entidad Financiera: Son las SOFOLES, SOFOMES y Bancos que han suscrito convenios de originación con FOVISSSTE.

Una vez que se cuenta con el avalúo, y datos de la vivienda y montos en el sistema de originación de FOVISSSTE, la Entidad Financiera emitirá la carta de autorización para el derechohabiente de INFONAVIT, esta carta deberá presentarla ante algún CESI de INFONAVIT, para iniciar el trámite de otorgamiento del crédito para el derechohabiente de INFONAVIT.

PASO 4 FIRMA DE ESCRITURAS

Ya que tu expediente esté completo así como el de tu cónyuge en INFONAVIT, deberán junto con el Notario, INFONAVIT y el representante del FOVISSSTE (Entidad Financiera), programarán una fecha de firma.

- Cuando llegue la fecha de firma de las escrituras debes acudir ante el Notario Público y presentar una identificación oficial.
- Deberás mostrar al Notario el original para cotejar y entregar copia legible de:
 1. Recibo de pago de la última quincena cobrada.
 2. Comprobante de domicilio.

- También puede solicitar tu acta de nacimiento y el de tu cónyuge, así como el acta de matrimonio.
- Los gastos que genera la escrituración del crédito, serán en parte cubiertos por los cotizantes y otra parte por lo institución o con cargo al crédito de cada derechohabiente conforme a las políticas vigentes establecidas en cada Instituto.

El FOVISSSTE solo te da el crédito por lo que todo arreglo que celebres con el vendedor, será considerado como un acuerdo entre particulares.

Nota:

Con la escritura firmada, la Entidad Financiera debe presentar el expediente al FOVISSSTE para su revisión y validación. Una vez que FOVISSSTE validó el expediente, la Entidad Financiera debe tramitar a través de los sistemas de FOVISSSTE el pago del crédito correspondiente al derechohabiente de FOVISSSTE, y será la Entidad Financiera la que de inmediato pague al vendedor. Para el caso del crédito del derechohabiente de INFONAVIT, este Instituto realizará el depósito al vendedor.

3.14 CRÉDITO ALIADOS

Descripción: El esquema Alia2 constituye un crédito cofinanciado por el FOVISSSTE y alguna Entidad Financiera, en el que el primero aporta el saldo del trabajador de la Subcuenta de Vivienda del SAR más el monto de crédito autorizado (ver “Calcula Monto Máximo de Crédito Alia2 y Respaldo2), la Entidad Financiera otorga el monto que convenga con el trabajador, hasta un máximo de 1,877 SMMGVDF (*). Este tipo de crédito podrá ser utilizado para la adquisición de vivienda nueva o usada y redención de pasivos hipotecarios -de cualquier valor- y se originará por medio de la Entidad Financiera asociada al FOVISSSTE que elija el trabajador.

(*). Salario Mínimo Mensual General Vigente en el Distrito Federal

Requisitos Generales

- Ser trabajador en activo al servicio del Estado.
- No haber obtenido un crédito del FOVISSSTE con anterioridad.
- Tener como mínimo 9 bimestres de aportaciones en la subcuenta de vivienda del SAR.
- Talón de pago de la última quincena cobrada.
- Último estado de cuenta de la subcuenta de vivienda de la cuenta individual del SAR.
- Una identificación oficial vigente con fotografía y firma.
- Comprobante de domicilio del titular.
- Constancia de Servicios que acredite la antigüedad de aportaciones al FOVISSSTE.
- Clave Única de Registro de Población (CURP).

PASO 1 SELECCIONA LA VIVIENDA NUEVA O USADA QUE QUIERES ADQUIRIR

En el portal del Fovissste <http://www.fovissste.gob.mx> puedes ver la oferta de vivienda registrada en tu entidad federativa y en tu municipio.

- **Selecciona** las opciones que más se adaptan a tus necesidades en cuanto a mejores condiciones de calidad, ubicación y precio.
- **Visita** los desarrollos seleccionados en la localidad o municipio donde te interese comprar.
- **Compara** los beneficios e inconvenientes de cada opción.
- **Aclara** bien todas las condiciones: el precio total, condiciones de pago, tiempo de entrega, ubicación exacta en el conjunto habitacional o edificio, mismas que deberán estar estipuladas en el contrato de compra-venta.
- **Elige** la vivienda.

Asegúrate que cualquier pago por apartado o enganche de la vivienda debe formar parte del precio total y debe quedar registrado en las escrituras.

Si tu crédito es para **adquisición de vivienda nueva**, la opción escogida deberá encontrarse **totalmente terminada** y con todos los servicios.

Recuerda que tú escoges libremente tu vivienda y que todos los trámites son gratuitos.

PASO 2 ELIGE UNA ENTIDAD FINANCIERA

- Cuando ya decidiste la vivienda que comprarás, elige la entidad financiera que integrará tu expediente y llevará a cabo la investigación para determinar el monto del crédito que te autorizará, tomando en cuenta el valor de la vivienda y el crédito que te autorizará el **Fovissste** de acuerdo a que tienes ahorrado en tu subcuenta de vivienda del SAR y al cálculo de tus aportaciones subsecuentes.
- Si tienes dudas acláralas en el Departamento de Vivienda del ISSSTE de tu entidad o al número de teléfono gratuito **01 800 368 4783** sin costo.
- También la empresa constructora o inmobiliaria puede integrar tu expediente y llevarlo a la entidad financiera.

Consulta la lista de entidades financieras que están autorizadas para formalizar tu crédito para cofinanciamiento ALIA2 Y RESPALDA2, es tu obligación dar seguimiento al trámite de tu crédito, ambas posibilidades las puedes consultar en el sitio de Internet del Fovissste: www.fovissste.gob.mx

PASO 3 PROGRAMAR UNA FECHA DE FIRMA DE ESCRITURAS.

- Cuando tu expediente ya esté completo y se verificaron los importes del crédito y la forma de recuperación de ambos financiadores, la entidad Financiera se comunicará con el Notario y programarán una fecha de firma.
- Es posible que el Notario requiera tu acta de nacimiento y la de tu cónyuge, así como el acta de matrimonio, si fuera el caso, cuando firmes las escrituras.
- También lleva tu último talón de pago.
- Los gastos que genere la formalización del crédito que financiara Fovissste y la constitución de la hipoteca ante el Notario Público más la inscripción en el Registro Público de la Propiedad, se pagarán por mitad entre el Fovissste y el acreditado de acuerdo con los aranceles aplicables en cada localidad.
- El 50% a cargo del trabajador será objeto de crédito, sin que el monto de éste se incremente, a menos que indiques tu deseo de cubrirlo directamente.
- Los impuestos y derechos de escrituración estarán a cargo del trabajador.
- Antes de firmar escrituras, asegúrate de que la vivienda que seleccionaste esté terminada a tu satisfacción.

- Después de que se firmaron escrituras, la entidad financiera se encargará de enviar tu expediente del crédito al Fovissste para solicitar los recursos para el pago al vendedor.
- El Fovissste recibe tu expediente, lo revisa, lo valida y envía los recursos a la entidad financiera para el pago del crédito.
- La entidad financiera recibe los recursos y paga al vendedor.

PASO 4 RECIBE LAS LLAVES DE TU CASA

¡Felicidades! ¡Has concluido con todos los pasos! ¡Disfrútala!

Las aportaciones bimestrales que tu dependencia haga a tu favor amortizarán tu crédito (sin descontarlas en tu quincena).

3.15 CRÉDITO RESPALDADOS

Descripción:

Los trabajadores interesados deberán acudir a través de su representación Sindical o directamente a la Entidad Financiera Especializada participante de su elección, a fin de registrar su solicitud.

Podrán participar los trabajadores derechohabientes del ISSSTE, de base, de confianza y eventuales, que reúnan los siguientes requisitos:

1. Que estén al servicio de los Poderes de la Unión, del Gobierno del Distrito Federal y/o Entidades Públicas.
2. Que estén sujetas al régimen jurídico de la Ley Federal de los Trabajadores al Servicio del Estado.
3. Que además aporten al Fondo de la Vivienda del ISSSTE.
4. Haber cotizado en el Fondo de la Vivienda del ISSSTE durante un mínimo de 18 meses.
5. No haber sido beneficiado anteriormente con un Crédito Hipotecario.

No hay sorteos para la asignación de los créditos.

Requisitos Generales

- Ser trabajador en activo al Servicio del Estado.
- No haber obtenido un crédito del FOVISSSTE con anterioridad.
- Tener como mínimo 9 bimestres de aportaciones en la Subcuenta de Vivienda del SAR.
- Talón de pago de la última quincena cobrada.
- Último estado de Cuenta de la Subcuenta de Vivienda de la Cuenta Individual del SAR.
- Identificación oficial vigente con fotografía y firma.
- Comprobante de domicilio del titular.
- Constancia de Servicios que acredite la antigüedad de aportaciones al FOVISSSTE.
- Clave Única de Registro de Población (CURP).

La documentación se deberá presentar en original (te será devuelta) y copia.

PASO 1 SELECCIONA LA VIVIENDA NUEVA O USADA QUE QUIERES ADQUIRIR.

En el portal del Fovissste <http://www.fovissste.gob.mx> puedes ver la oferta de vivienda registrada en tu entidad federativa y en tu municipio.

- **Selecciona** las opciones que más se adaptan a tus necesidades en cuanto a mejores condiciones de calidad, ubicación y precio.
- **Visita** los desarrollos seleccionados en la localidad o municipio donde te interese comprar.
- **Compara** los beneficios e inconvenientes de cada opción.
- **Aclara** bien todas las condiciones: el precio total, condiciones de pago, tiempo de entrega, ubicación exacta en el conjunto habitacional o edificio, mismas que deberán estar estipuladas en el contrato de compra-venta.
- **Elige** la vivienda.

Asegúrate que cualquier pago por apartado o enganche de la vivienda debe formar parte del precio total y debe quedar registrado en las escrituras.

Si tu crédito es para **adquisición de vivienda nueva**, la opción escogida deberá encontrarse **totalmente terminada** y con todos los servicios.

Recuerda que tú escoges libremente tu vivienda y que todos los trámites son gratuitos.

PASO 2 ELIGE UNA ENTIDAD FINANCIERA

- **Cuando ya decidiste la vivienda que comprarás** elige la entidad financiera que integrará tu expediente y llevará a cabo la investigación para determinar el monto del crédito que te autorizará, **tomando en cuenta el valor de la vivienda y el crédito que te autorizará el FOVISSSTE de acuerdo a que tienes ahorrado en tu subcuenta de vivienda del SAR y al cálculo de tus aportaciones subsecuentes.**
- Si tienes dudas acláralas en el Departamento de Vivienda del **ISSSTE** de tu entidad o al número de teléfono gratuito **01 800 368 4783** sin costo.
- También la empresa constructora o inmobiliaria puede integrar tu expediente y llevarlo a la entidad financiera.

Consulta la lista de entidades financieras que están autorizadas para formalizar tu crédito para cofinanciamiento **ALIA2 Y RESPALDA2**, es tu obligación dar seguimiento al trámite de tu crédito, ambas posibilidades las puedes consultar en el sitio de Internet del Fovissste: www.fovissste.gob.mx

PASO 3 PROGRAMARAN UNA FECHA DE FIRMA DE ESCRITURAS.

- Cuando tu expediente ya esté completo y se verificaron los importes del crédito y la forma de recuperación de ambos financiadores, la entidad Financiera se comunicará con el Notario y programarán una fecha de firma.
- Es posible que el Notario requiera tu acta de nacimiento e la de tu cónyuge, así como el acta de matrimonio, si fuera el caso, cuando firmes las escrituras.
- También lleva tu último talón de pago.
- Los gastos que genere la formalización del crédito que financiara Fovissste y la constitución de la hipoteca ante el Notario Público más la inscripción en el Registro Público de la Propiedad, se pagarán por mitad entre el Fovissste y el acreditado de acuerdo con los aranceles aplicables en cada localidad.
- El 50% a cargo del trabajador será objeto de crédito, sin que el monto de éste se incremente, a menos que indiques tu deseo de cubrirlo directamente.
- Los impuestos y derechos de escrituración estarán a cargo del trabajador.
- Antes de firmar escrituras, asegúrate de que la vivienda que seleccionaste esté terminada a tu satisfacción.
- Después de que se firmaron escrituras, la entidad financiera se encargará de enviar tu expediente del crédito al Fovissste para solicitar los recursos para el pago al vendedor.
- El FOVISSSTE recibe tu expediente, lo revisa, lo valida y envía los recursos a la entidad financiera para el pago del crédito.
- La entidad financiera recibe los recursos y paga al vendedor.

PASO 4 RECIBE LAS LLAVES DE TU CASA.

¡Felicidades! ¡Has concluido con todos los pasos! ¡Disfrútala!

Las aportaciones bimestrales que tu dependencia haga a tu favor amortizarán tu crédito (sin descontarlas en tu quincena).

12. BIBLIOGRAFÍA.

Appraisal Institute. *El Avalúo De Bienes Raíces*. Chicago: Appraisal Institute, 2002.

Canada, John R. *Técnicas de Análisis Económico para Administradores e Ingenieros*. México: Editorial Diana, S. A., 1980.

Levy, Sidney M. *Project Management In Construction Fifth Edition*. New York: The McGraw-Hill Companies, Inc, 2006.

Oberlender, Garold D. *Project Management For Engineering And Construction*. New York: The McGraw-Hill Companies, Inc, 1993.

Project Management Institute. *Construction Extension To A Guide To The Project Management Body Of Knowledge 2000 Edition*. Pennsylvania: Project Management Institute, 2003.

Ritz, George J. *Total Construction Project Management*. New York: The McGraw-Hill Companies, Inc, 1994.

Banco de México, **Estadísticas**. [En línea]. [accesado el 31 de julio del 2009]. Disponible en el World Wide Web:
<http://www.banxico.org.mx/tipo/estadisticas/index.html>

Banco de México, **Tipo de Cambio**. [En línea]. [accesado el 31 de julio del 2009]. Disponible en el World Wide Web:
<http://www.banxico.org.mx/PortalesEspecializados/tiposCambio/indicadores.html>

Banamex, **Crédito Hipotecario**. [En línea]. [accesado el 31 de julio del 2009]. Disponible en el World Wide Web:
<http://www.banamex.com.mx/esp/personal/credito/hipotecario/index.html>

Fovissste, **Créditos Hipotecarios**. [En línea]. [accesado el 22 de abril de 2009]. Disponible en el World Wide Web:
http://www.fovissste.gob.mx/wb/Fovi/Fovi_CH

Hipotecaria Nacional, **Crédito Puente** En línea]. [accesado el 22 de abril de 2009]. Disponible en el World Wide Web:
http://www.hipnal.com.mx/prom_prodpuente_c.html

Infonavit, **Crédito Infonavit**. [En línea]. [accesado el 22 de abril de 2009]. Disponible en el World Wide Web:
<http://portal.infonavit.org.mx/wps/portal/TRABAJADORES/Como%20puedes%20resolver%20tu%20necesidad%20de%20vivienda/Que%20opciones%20de%20credito%20tengo/Credito%20Infonavit/>

Sociedad Hipotecaria Federal, **Estadísticas**. [En línea]. [accesado el 22 de abril de 2009]. Disponible en el World Wide Web:
<http://nuevoportal.shf.gob.mx/estadisticas/Paginas/estadeinv.aspx>

Su Casita, **Listado de Productos**. [En línea]. [accesado el 22 de abril de 2009]. Disponible en el World Wide Web:
<https://www.sucasita.com.mx/productos.html>