

00164



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

CENTRO DE INVESTIGACIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO EN LA FACULTAD DE ARQUITECTURA

PROGRAMA DE MAESTRÍA Y DOCTORADO EN ARQUITECTURA

ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO EN PROYECTOS DE DESARROLLO INMOBILIARIO EN VIVIENDA DE INTERÉS MEDIO

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL GRADO EN :
MTRA. EN ARQUITECTURA
CAMPO DE CONOCIMIENTO TECNOLOGÍA
P R E S E N T A :
DIANA ANDREA RODRÍGUEZ NÚÑEZ

DIRECTOR DE TESIS:

DRA. GEMMA VERDUZCO CHIRINO

SINODALES PROPIETARIOS:

M. EN ARQ. FRANCISCO REYNA GÓMEZ

M. EN ARQ. JORGE RANGÉL DÁVALOS

SINODALES SUPLENTES:

M. EN ARQ. HORACIO OLMEDO CANCHOLA

M. EN ARQ. FIDEL SÁNCHEZ BAUTISTA



m 344080



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

PROGRAMA DE MAESTRÍA Y DOCTORADO EN ARQUITECTURA



ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO EN PROYECTOS DE DESARROLLO INMOBILIARIO EN VIVIENDA DE INTERES MEDIO

DIANA ANDREA RODRÍGUEZ NÚÑEZ

2005

ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO EN PROYECTOS DE DESARROLLO INMOBILIARIO EN VIVIENDA DE INTERES MEDIO

TESIS QUE PRESENTA

Para obtener el grado de Mtra en Arquitectura
Campo de Conocimiento Tecnología

DIANA ANDREA RODRÍGUEZ NÚÑEZ

Centro de Investigación de Estudios de Posgrado
en la Facultad de Arquitectura

PROGRAMA DE MAESTRIA Y DOCTORADO EN
ARQUITECTURA



2005



JURADO:

Director de Tesis.

Dra. Gemma Verduzco Chirino

Sinodales:

Mtro. Francisco Reyna Gómez.

Mtro. Jorge Rangel Dávalos.

Mtro. Horacio Olmeda Canchola.

Mtro. Fidel Sánchez Bautista.



PROGRAMA DE MAESTRÍA Y
DOCTORADO EN ARQUITECTURA
COORDINACIÓN

Of. ENDA 413/2005

ARQ. DIANA ANDREA RODRÍGUEZ NÚÑEZ
PRESENTE.

Tengo el agrado de comunicarle que con base en su solicitud de examen para obtener el grado de: **MAESTRA EN ARQUITECTURA**, con el tema: **"ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO EN PROYECTOS DE DESARROLLO INMOBILIARIO EN VIVIENDA DE INTERÉS MEDIO"** he tenido a bien, designar el siguiente jurado:

DIRECTOR DE TESIS:	DRA. GEMMA VERDUZCO CHIRINO
SINODALES PROPIETARIOS:	M. EN ARQ. FRANCISCO REYNA GÓMEZ M. EN ARQ. JORGE RANGEL DÁVALOS
SINODALES SUPLENTE:	M. EN ARQ. HORACIO OLMEDO CANCHOLA M. EN ARQ. FIDEL SÁNCHEZ BAUTISTA

Se servirá usted entregar una copia de este oficio a los señores sinodales junto con un ejemplar de su tesis con objeto de que se someta a revisión final y pueda usted solicitar la réplica del examen de grado.

ATENTAMENTE
"POR MI RAZA HABLARÁ EL ESPÍRITU"
Ciudad Universitaria, D.F., abril 18 de 2005.
EL COORDINADOR

DR. LUIS ARNAL SIMÓN

C.c.p. Los Sinodales.

LAS/merr.

Dedicatorias:

A Dios:

Agradezco la oportunidad de contar con salud, familia, hogar, amigos y perseverancia que han servido para culminar otra etapa de mi vida

Mamá:

Te agradezco el apoyo incondicional que me has brindado, así como tu paciencia y cariño que me han permitido ser lo que soy, siempre serás mi guía.

Papá:

En todo momento me has acompañado, lo cual me llena de orgullo, comprendo y agradezco el esfuerzo que siempre me has dedicado.

A mis hermanos: Jorge, Julieta y Dora:

Quienes siempre me acompañan y están a mi lado en cada momento para compartir los triunfos y derrotas.

A la memoria de mis abuelitos:

Agustina, Vicente, Socorro y Demóstenes, aunque no están en este mundo siempre están en mis pensamientos, les agradezco su cariño incondicional.

A mis amigos:

Laura, Angélica, Eduardo, Marta, Arminda y en especial a Karla y Rodrigo con quienes he llorado y reído.

A mis compañeros de curso:

Por su ayuda, su compañerismo y amistad durante todo el tiempo que pase en posgrado

A ti:

Que iniciaste este proyecto conmigo, por tu tiempo y cariño

A la Dra. Gemma Verduzco:

Por las facilidades otorgadas, así como por sus consejos y orientaciones en el desarrollo del presente trabajo.

Al Arq. Jaime Nenclares:

Quien es un ejemplo a seguir y me ha dado sabios consejos.

A la Universidad Nacional Autónoma de México, en especial a la Facultad de Arquitectura y a los maestros de esta honorable institución, dedico el presente trabajo como muestra de mi gratitud, en virtud de que ella me albergó en mi vida de estudiante y así mismo adquirí los conocimientos necesarios que me han servido h me servirán-

INDICE

INTRODUCCION	1
CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO	2
1.1 La demanda de vivienda digna en México	2
1.2 Determinantes de la demanda de vivienda	3
1.2 Panorama inmobiliario	3
CAPÍTULO II: PROYECTOS INMOBILIARIOS	4
2.1 ¿Qué es un proyecto inmobiliario?	4
2.2 Características principales	4
2.3 Clasificación de proyectos inmobiliarios	5
2.4 Consideraciones y limitaciones generales	5
CAPÍTULO III: EVALUACIÓN FINANCIERA DE PROYECTOS	6
3.1 ¿Qué es la factibilidad?	6
3.2 Análisis de la factibilidad de proyectos	7
3.3 Valor del dinero a través del tiempo	7
CAPÍTULO IV: FINANCIAMIENTO	10
4.1 Diferencia entre inversión y financiamiento	10
4.2 Arrendamiento financiero	11
4.3 Crédito hipotecario	11
4.4 Antecedentes generales del crédito	14
4.5 Evaluación de créditos en instituciones financieras	14
4.6 Clasificación de los créditos	14
Aspectos necesarios en la evaluación de los	
4.7 créditos	14
4.8 Riesgos en los créditos hipotecarios	15
Procedimientos para la concesión y/u otorgamiento de un	
4.9 crédito	16
4.10 Crédito individual	16
4.11 Crédito puente	16
4.12 Crédito mixto	17
4.13 ¿Quién es el promotor?	17
4.14 Condiciones generales de financiamiento	17
4.15 Fuentes de financiamientos	23
4.15.1 ¿Qué es Fovi - SHF?	23

¿Qué es la	
4.15.2 AMSFOL?	24
¿Qué es una Sofol	
4.15.3 hipotecaria?	24
SOFOL (Sociedad Financiera de	
4.15.4 Objeto Limitado)	25
Fincasa	
Hipotecaria, S.A	
4.15.4.1 de C.V	25
General	
Hipotecaria, S.A	
4.15.4.2 de C.V	27
GMAC	
Hipotecaria, S.A	
4.15.4.3 de C.V	30
Hipotecaria Casa	
4.15.4.4 Mexicana, S.A de C.V	32
Hipotecaria ING	
Comercial América, S.A	
4.15.4.5 de C.V	32
Hipotecaria	
Mexicana, S.A de	
4.15.4.6 C.V	34
Hipotecaria	
Nacional, S.A de	
4.15.4.7 C.V	34
Metrofinanciera,	
4.15.4.8 S. A de C.V	38
Operaciones Hipotecarias de	
4.15.4.9 México, S.A de C.V	39
Patrimonio, S.A	
4.15.4.10 de C.V	40
Terras	
Hipotecarias, S.A	
4.15.4.11 de C.V	41
Crédito Hipotecario	
4.15.5 Bancario	45
4.15.5.1 Banamex	45
Scotiabank	
4.15.5.2 Inverlat	47
4.15.5.3 Bital	49
BBVA-	
4.15.5.4 Bancomer	50
4.15.5.5 Banorte	54
4.15.5.6 IXE	56
4.15.5.7 Banca Afirme	57
Santander	
4.15.5.8 Serfin	58
Tabla	
4.15.5.9 comparativa	59
CONAFOVI (Consejo Nacional del	
4.15.6 fomento a la vivienda)	62

	INVI (Instituto Nacional de	
	4.15.7 Vivienda)	64
	4.15.8 INFONAVIT	68
	PROSAVI (Programa especial de crédito y	
	4.15.9 subsidios a la vivienda)	70
CAPÍTULO V:	TECNICAS DEL AVALÚO	72
	5.1 ¿Qué es el avalúo?	72
	5.2 Terreno y predio	73
	5.3 Bien raíz, propiedad raíz y propiedad personal	73
	5.4 Valor de mercado	73
	5.5 Proceso de valuación	78
	5.6 Etapas de valuación	74
	5.7 Informes	77
CAPÍTULO VI:	CONCLUSIONES FINALES	78
GLOSARIO FINANCIERO E HIPOTECARIO		88
BIBLIOGRAFIA		97
ANEXO I:	CONCEPTOS DE ADMINISTRACIÓN	98
	1.1 ¿Qué es la administración?	98
	1.1.1 Definición de objetivo	98
	1.1.2 Definición de proyecto	98
	1.1.3 Fase preparativa	98
	1.1.3.1 Previsión	98
	1.1.3.2 Planeación	98
	1.1.4 Fase estructural	99
	1.1.4.1 Organización	99
	1.1.4.2 Integración	99
	1.1.5 Fase ejecutiva	100
	1.1.5.1 Dirección-ejecución	100
	1.1.5.2 Control	100

INTRODUCCION:

El objetivo del presente trabajo es dar una visión sobre el papel de la administración que los arquitectos pueden realizar para impulsar el desarrollo y la competitividad de la banca e instituciones financieras en relación al financiamiento de la vivienda, especialmente la del sector medio, tomando como referencia los planes actuales dedicados en un 90% a la vivienda de interés social. El periodo histórico de la administración del presidente de la República, licenciado Vicente Fox Quesada, 2000-2006. Lo anterior en virtud de que nuestro país se encuentra dentro de un proceso de transformación, tal situación requiere elevar los niveles de competitividad y calidad. La competitividad exige líneas de acción que ayuden a desarrollar todos los sectores de nuestra sociedad (económico, político y social), y uno de los sectores más importantes que cobra dinamismo es el sector financiero. Tal sector juega un papel primordial para el desarrollo y crecimiento de un país que se transforma en sus estructuras a nivel interno y se fortalece para competir en un futuro con la banca internacional. El sector financiero es de los más dinámicos de la economía y podría convertirse en el promotor del crecimiento y desarrollo de la sociedad mexicana, por lo tanto es importante que dicha área apoye el aparato productivo para capitalizar las empresas, y a su vez generar empleo y compensar el desequilibrio en la balanza comercial y en la de capitales. Mejorar los índices de calidad e vivienda, dando oportunidad a la banca de poder multiplicar las intermediaciones de dichos recursos que se obtengan. La banca comercial y en sí todas las instituciones financieras tienen como deber colaborar con la banca de desarrollo para impulsar al sector productivo del país. Resulta necesario concientizar a los cuadros administrativos de que antes que nada, tienen un compromiso con el progreso y la mejora en calidad de vida de nuestro país.

CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO

En México como en otros países, existe un serio problema relacionado con la vivienda, en adición a la vertiente social, la cuestión de la vivienda presenta también una vertiente política con una importancia que crece aceleradamente. Esto se debe en gran medida a la inequitativa distribución del ingreso, a las dificultades de los sectores de la población, para acceder a los mecanismos de financiamiento y a la falta de estímulo a la inversión privada en vivienda, lo que ha dado como resultado el crecimiento desproporcionado, profundizando aún más el descontento y la tensión que experimentan los sectores de la sociedad. En los últimos años, esta tensión social ha adquirido formas de expresión política al margen de los canales institucionales.

Este problema es sumamente complejo, presenta dimensiones económicas, políticas, sociales jurídicas y financieras.

1.1 LA DEMANDA DE VIVIENDA DIGNA EN MÉXICO.

Prácticamente todos los habitantes del país contamos con algún tipo de forma de vivienda, una gran proporción habitan en viviendas que no satisfacen las condiciones mínimas para una existencia sana y digna, la mayoría de estas pertenecen al gremio de vivienda de interés social, que aunque según especificaciones cubren los mínimos no son suficientes. El estudio del problema habitacional en México y de sus determinantes exige la adopción de alguna definición convencional de impulsar **la vivienda de interés medio** accesible para las familias.

Este tipo de vivienda es concebida como aquella capaz de cubrir en forma satisfactoria las necesidades básicas, en materia de protección, higiene, comodidad, funcionalidad, ubicación y seguridad en la tenencia. La protección nos referimos a la capacidad de la vivienda para aislar a sus ocupantes en forma suficiente y permanente de agentes exteriores potencialmente amenazadores. La higiene resalta las condiciones que requiere una vivienda para evitar que sus ocupantes contraigan enfermedades relacionadas generalmente con las características deficientes de la casa habitación, en este apartado consideremos los factores de consecuencias sanitarias de la vivienda con lo que se denomina el ciclo hídrico (agua potable y drenaje). La privacidad es la posibilidad que ofrece la vivienda para aislar a sus moradores a voluntad del medio social y físico. En este sentido es necesario destacar la necesidad tanto de privacidad frente al entorno externo como la privacidad interna. La comodidad y funcionalidad se refieren a la distribución que adopta la vivienda expresando y respetando las pautas culturales y hábitos familiares de vida, lo que incluye también el disfrute de servicios diversos como la energía eléctrica entre otros.

Es claro que para estimar el déficit existente en materia de vivienda resulta necesario adoptar una definición precisa de lo que constituye una vivienda digna. Que se puede resumir en estos apartados. La vivienda está ocupada por una familia, que no tenga más de dos ocupantes por cuarto habitable, que no esté deteriorada, que cuente con la infraestructura necesario (mas no la mínima), zonas de recreación entre otros aspectos.

De acuerdo con estos criterios, se sabe que la vivienda en México no los cumple, los datos del censo de 1980 sugieren que algo más de la mitad de las viviendas disponibles al inicio de la década pasada no reunían las condicionantes mínimas, es decir un 26.2% no contaba con drenaje, el 50.1% no contaba con servicio de agua corriente y el 3% se usaba la cocina como dormitorio.

1.2 DETERMINANTES DE LA DEMANDA DE VIVIENDA.

Entre los factores que determinan la demanda de vivienda destaca el demográfico, el crecimiento desproporcionado de la población ha incrementado el índice de la demanda, incluyendo los flujos migratorios, los estudios estiman que se necesitan construir entre 600,000 y 800,000 viviendas anuales, lo que implica movilizar recursos financieros, crear los mecanismos distributivos para asegurar que las familias puedan acceder a ellos

El segmento de la población a la que se enfoca este estudio es aquella que tiene un rango que va de dos y medio hasta diez veces el salario mínimo, donde se impulsa a adquirir viviendas de mayor calidad de vida, la mayor parte de los créditos otorgados actualmente se basan en la vivienda de interés social, donde han limitado severamente el acceso a viviendas de condiciones mas dignas. Esta relaciones crecientes se notan en los pagos / ingresos, generados por retrasos en los incrementos de sueldos frente a alzas de tipo inflacionario

1.3 PANORAMA INMOBILIARIO

El panorama del mercado inmobiliario de vivienda nueva y residencial para el año 2000 ha mantenido un nivel positivo colocándose en ventas de 1,500 millones de dólares anuales. Y se espera que para el 2005 su comportamiento sea mayor al pronosticado, mantiene la creencia que para poder financiar 750,000 viviendas en la presente administración será necesario implementar mecanismos que aseguren el fondeo para el financiamiento con inversiones que se puedan canalizar a los créditos hipotecarios y para lograrlo, dijo, es indispensable el fondeo de largo plazo que estará formulado por la Sociedad Federal Hipotecaria.

Existen cuatro puntos sobre la visión del sector, donde la organización en materia de vivienda deberá de estar sustentada por una coordinación publica y privada eficiente, triplicar la producción formal y el financiamiento de vivienda, utilizar al sector como herramienta de generación de empleos y combate a la pobreza y por ultimo utilizar la inversión en vivienda para mejorar la calidad de las ciudades y su infraestructura.

CAPÍTULO II:

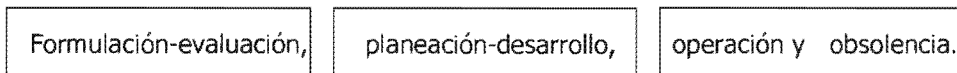
PROYECTOS INMOBILIARIOS

2.1 ¿Qué es un proyecto inmobiliario?

El principal objetivo es dar solución a una necesidad específica de espacios para el desarrollo individual y social del hombre, bajo ciertas condiciones y en determinado tiempo, mediante la inversión de los recursos adecuados y suficientes para materializar el bien inmueble que da origen al proyecto, buscando la satisfacción del inversionista.

2.2 Características principales

Todo proyecto tiene un ciclo de vida y su evolución es:



Los planes básicos de un proyecto inmobiliario son: proyecto ejecutivo, programas y presupuestos.

La acción del proyecto comienza con la integración de los recursos (humanos, materiales, económico y técnicos)

La fase ejecutiva es el hacer, a través de las etapas de dirección-ejecución y control.

La transformación de los recursos conforme a los planes establecidos conduce a la materialización del proyecto y, a la satisfacción de las necesidades primigenias.

Se comienza con una idea, se fundamenta con la identificación y análisis del problema, se desarrolla a través de la profundización de su conocimiento para dar la mejor solución al problema y culmina con la realización controlada del objeto.

2.3 Clasificación de los proyectos inmobiliarios

El sector público

Dentro de esta división están aquellos inmuebles donde exista el libre acceso, dependiendo las actividades a realizar, pueden ser para diversión, estudio, trabajo, salud, entre otros.

Los centros deportivos y de recreación, educación, oficinas de gobierno, etc. Serían los inmuebles de comercialización y utilización.

El sector privado

Dentro de los desarrollos de venta ó renta más demandados está la vivienda (fraccionamientos) pudiendo ser esta de interés social, media ó residencial.

La construcción de la vivienda, que es muy demandada en nuestro país, es uno de los desarrollos más solicitados e importantes.

Otro inmueble serían las oficinas se pueden construir para venta o renta y se realizan en lugares estratégicos por su ubicación. La saturación del mercado se encuentra en las oficinas de tipo medio y alto nivel económico.

Los centros comerciales. Son lugares que requieren de grandes espacios de estacionamientos, el tamaño de los locales que lo conforman depende del giro de mercancía que se maneja, se dividen estos desarrollo por zonas específicas como son; ropa, comida, calzado, música, etc.

Parques industriales. Es la venta de lotes para la instalación de industria. Su creación obliga a una ubicación especial. Generalmente se venden con los servicios de energía, drenaje y abastecimiento de agua potable.

Los hoteles son desarrollos inmobiliarios ubicados en zonas con atractivos para el turista y riquezas naturales

2.4 Consideraciones y limitaciones generales

Las características son indudables y básicamente requeridas a retos constantes y permanentes a cierto plazo. Implica estudiar su plusvalía y ganancia obtenida por el inmueble durante un cierto periodo y se puede comparar con los rendimientos obtenidos en una inversión o instrumento de renta.

CAPÍTULO III:

EVALUACIÓN FINANCIERA DE PROYECTOS

3.1 ¿Qué es la factibilidad?

Es una forma técnica de indicar las posibilidades ó características que se tienen para poder hacer algo, la posibilidad de realizar ó cumplir con los objetivos requeridos, si conviene o no.

3.2 Análisis de la factibilidad de proyectos inmobiliarios

Para realizar un estudio es necesario contar con la información demográfica y socioeconómica como punto de partida. Oferta y demanda. Determinación del producto adecuado basado en el estudio de oferta y demanda. Definición del precio de comercialización. . Las regulaciones de utilización del suelo. El planeamiento y la gestión urbanística. Ordenamientos de los derechos de propiedad, planeamiento, gestión y disciplina.

Desarrollo de proyectos inmobiliarios: el mercado inmobiliario, clasificación de productos (lotizaciones, urbanizaciones, viviendas, oficinas, centros comerciales, centros turísticos y vacacionales, centros culturales y educacionales, centros médicos y de salubridad, centros industriales). Características diferenciadoras del sector inmobiliario. Desarrollo sistemático de un producto inmobiliario. Utilización del suelo. Evaluación del terreno, potencialidad de la tierra. Presentación y evaluación de proyectos inmobiliarios. Preparación de proyectos, estudio de mercado, estudio técnico y financiero.

¿Qué se entiende por analizar la factibilidad de una inversión? En las empresas es necesario, hacer un estudio y considerar las inversiones que se tengan como alternativa para la realización de un proyecto.

Los modelos de simulación financiera para analizar proyectos de inversión se basan normalmente en el análisis de los ingresos y gastos relacionados con el proyecto, teniendo en cuenta cuándo son efectivamente recibidos y entregados -es decir, en los flujos de caja (cash flows) que se obtienen en dicho proyecto- con el fin de determinar si son suficientes para soportar el servicio de la deuda anual (principal + intereses) y de retribuir adecuadamente el capital aportado por los socios, contribuyen a evaluar la rentabilidad de un proyecto de inversión realizado por cualquier tipo de empresa.

¿Qué ventajas tiene el utilizar un modelo de simulación financiera para proyectos de inversión?

Estos modelos son aplicables a multitud de productos y sectores, pueden ser adaptados a las características específicas de un determinado sector o producto.

La concentración en los aspectos básicos permite dedicar la atención a tomar la decisión de invertir o no en el proyecto, o de concentrarse en mejorar aquellos aspectos que puedan hacer más rentable. En lugar de perder el tiempo en diseñar complejos modelos financieros.

Cuando las decisiones vayan a tener una alta repercusión financiera, un adecuado análisis financiero permite cambiar los puntos claves de inversión y evaluar múltiples escenarios.

3.3 Valor del dinero a través del tiempo

Es importante conocer el valor del dinero, cuando se llega a invertir, su valor cambia con el paso del tiempo, estos periodos pueden variar desde días, semanas, meses hasta años. Es una estrecha relación del interés y tiempo; por lo tanto nos dice que cantidades de dinero no tienen el mismo valor al encontrarse en diferentes momentos dependiendo de la tasa de mercado que se esté manejando.

El valor presente, es equivalente actual de dinero inmediatamente disponible a través de un pago futuro a una corriente de pagos a recibir en varios momentos en el futuro. El valor presente variará según el factor de descuento (interés) aplicado a los pagos futuros.

El valor presente neto (VPN), es uno de los criterios económicos más utilizados en la evaluación de proyectos de inversión y consiste en determinar la equivalencia en el tiempo cero de los flujos de efectivo futuros que genera un proyecto y compara esta equivalencia con la inversión inicial; se considera que los flujos finales son mayores a los iniciales el proyecto se considera a ser aceptado. También es un método de aforo de inversión que toma la dirección contraria a la de la tasa interna de retorno. Este método comienza por escoger una tasa de descuento apropiada y emplea la diferencia para aplicársela a pagos futuros e ingresos y compara este valor con el costo actual de compra, para cada alternativa.

La tasa interna de retorno (TIR) es un método de evaluación de la inversión, el cual establece la tasa de descuento que sería necesario aplicar para balancear los costos presentes y futuros con las utilidades, empleando técnicas de flujo de caja rebajado.

Tasa interna de retorno, también conocida como TIR es español ó IRR por sus siglas en inglés; Es un índice de rentabilidad. Está definida como la tasa de interés que reduce a cero el valor presente y el valor futuro de una serie de ingresos y egresos; Es una propuesta de inversión.

El estudio de mercado es el proceso de planificación y realización del concepto, fijación de precios, promoción y distribución de idas, artículos y servicios que lleven a crear intercambios que satisfagan los objetivos individuales y de la organización.

El objetivo de la mercadotecnia es investigar las necesidades del futuro usuario y aplicarlas en el producto a promover. Posventa es la actividad que asegura la satisfacción de necesidades por medio del producto. Lo importante no es vender una sola vez, sino tener permanencia en el mercado.

Al estar frente a un proyecto de inversión con limitantes económicas; anualidad el valor de la inversión total es el criterio más eficiente y el que más se utiliza para resolver el problema de selección de proyectos en condiciones limitadas de presupuesto, pero a su vez es importante señalar que sería anualidad válido y correcto utilizar alguna otra base de anualidad como: anualidad, el valor presente y el

valor futuro, las tasas tanto de mercado como de retorno, el tiempo que tarda el inversionista en recuperar el capital

Aunque parezca y sea en ocasiones difícil evaluar propuestas de inversión en tiempo de altas tasas inflacionarias, es importante predecirlas y considerarlas en los estudios económicos que se realizan.

La mayoría de las inversiones de capital son castigadas durante este periodo y no se tiene la certeza del nivel de la inflación de los próximos años, se pueden utilizar técnicas de simulación o un enfoque probable que determine la distribución de probabilidad de la tasa interna de retorno para las diferentes tasas de inflación consideradas, es decir, se pueden hacer estimaciones optimista, pesimistas y más probables para las tasas de inflación y con ello determinar y definir la distribución de probabilidad de la TIR.

En tiempos de altas tasas inflacionarias, los diferentes cursos de acción que se pueden tomar son:

Incrementar la tasa de recuperación mínima atractiva

Arrendar el equipo en lugar de comprarlo

Incrementar las inversiones en activos no depreciables (terrenos, acciones, etc....) los cuales de acuerdo a las nuevas reformas fiscales son atractivos al inversionista racional.

Por lo general los proyectos implican la adquisición de algún bien de capital, cuando se estudia dicho proyecto e implica la inversión en tales bienes, se evalúan los flujos de efectivo futuros anticipados en relación con la cantidad inicial invertida.

El objetivo es encontrar proyectos que valgan más que lo que cuesten, que su valor presente neto sea positivo.

La evaluación se puede determinar en estos cuatro puntos.

Estimar los flujos de efectivo futuros anticipados del proyecto.

Evaluar el riesgo y determinar una tasa de rentabilidad requerida.

La planeación de ventas es determinar la forma de alcanzar metas de ventas y establecer normas para su logro. Asegura que se cumplan los objetivos establecidos en el proceso de planeación.

- o Establecer objetivos generales de ventas
- o Determinar un nivel aceptable de costos de ventas en función de las ventas.
- o Analizar los resultados de las ventas obtenidos para decidir si recursos adicionales pueden producir mejores resultados.
- o Diseñar esquemas e incentivos que canalicen los mayores esfuerzos hacia la dirección correcta.

La planeación de ventas asegura que: se distribuyan adecuadamente los recursos necesarios.

Se establezcan y comuniquen claramente los objetivos y estándares requeridos a todos los niveles.

El esfuerzo de las ventas se oriente hacia donde se obtengan los mejores resultados.

Se maximice el retorno sobre las ventas y sobre sus costos.

En el caso del financiamiento con preventas existen dos puntos fundamentales a tomar en cuenta:

Si no se dan las preventas proyectadas el banco corre el riesgo (nuevamente) de tener que financiar ese monto, por tanto debe exigirse, antes de partir con los desembolsos, la validación de las preventas que generen ingresos suficientes para el monto supuesto.

El flujo de pago al Banco disminuye en el mismo monto de los ingresos por preventas considerados en el financiamiento, y aunque se tenga la garantía por el 100% de la propiedad, en todos los casos prácticos de los últimos años, el banco ha tenido que conformarse con el pago del porcentaje restante para asegurarse al menos del flujo cierto.

Hay que considerar que existen compradores que han aportado a la empresa parte del precio de la unidad que está comprando, y que probablemente existan documentos que los respalden y por tanto podrían ir a los tribunales de justicia para que la empresa les devuelva sus aportes y establecer una demanda con el riesgo de que se embarguen las unidades en conflicto o aún peor que se embargue todo el proyecto, como ha sucedido en algunos casos. Por tanto cuando hay un aporte realizado por un comprador para la compra de una unidad en garantía con el Banco, se tiene que reconocer que el valor de la garantía residual se ha deteriorado en al menos ese valor.

Si se producen ingresos por preventas por sobre lo aceptado en la estructura de financiamiento estos deben ser aportados a obra reduciendo la línea aprobada en igual monto.

Es el proceso de planificación y realización del concepto, fijación de precios, promoción y distribución de ideas, artículos y servicios que lleven a crear intercambios que satisfagan los objetivos individuales y de la organización.

Del objetivo de la mercadotecnia el investigar las necesidades del futuro usuario y aplicarlas en el producto a promover, en este caso nos referimos a la vivienda.

Posventa. Es la actividad que asegura la satisfacción de necesidades por medio del producto. Lo importante no es vender una sola vez, sino tener permanencia en el mercado.

CAPÍTULO IV:

FINANCIAMIENTO

4.1 Diferencia entre inversión y financiamiento

Invertir es emplear los recursos existentes (económicos) en aplicaciones productivas. El procedimiento lógico de selección de propuestas de **inversión**, debe ser basado en la medición de los méritos financieros de cada propuesta de acuerdo a alguna base de comparación; después de haber justificado la propuesta se debe seleccionar la fuente de financiamiento más adecuada (menor costo y menor riesgo)

El **financiamiento** se define como la obtención de fondos para financiar un proyecto de inversión de capital económicamente separable en el que los proveedores de los fondos consideran de manera primordial al flujo de efectivo del proyecto como el origen de los fondos para el servicio de sus préstamos y el rendimiento del capital invertido en el proyecto.

El financiamiento de proyectos no es un término nuevo, en el año 1299 la corona inglesa negoció un préstamo con Frescobaldi (banco italiano) para explotar las minas de plata de Devon (en Inglaterra), las condiciones estipuladas entonces indicaban que el prestamista tenía el derecho de controlar la explotación de las minas durante un año. Al prestamista le era permitido extraer tanto mineral no refinado como fuera posible y deseado durante ese periodo, pero tenía que solventar todos los costos de operación de las minas. Lo negociaron como lo que hoy en día se conoce como préstamo de pago por producción.

En los años 80's resurgió el financiamiento de proyectos cuando era muy frecuente financiar diversas formas de energía, lo que comenzó a vislumbrarse en los años noventa como un medio de financiar proyectos diseñados y destinados para satisfacer las enormes necesidades de infraestructura de los países desarrollados y sobre todo en los mercados emergentes.

Los financiamientos para proyectos de inversión proporcionan alternativas para una amplia gama de actividades destinadas a crear la infraestructura física y social necesaria para aliviar la pobreza y promover el desarrollo sostenible. El financiamiento para proyectos de inversión ha representado, en promedio, entre el 75% y el 80% del financiamiento total concedido por Sociedades de Objeto Limitado, anteriormente este mercado estaba representado por instituciones bancarias.

El financiamiento para cualquier proyecto depende de su rentabilidad esperada y del apoyo crediticio indirecto provisto por terceros mediante varios arreglos contractuales. Los acreedores requieren asegurarse de que el proyecto entrará en servicio y de que se inicien las operaciones, el proyecto constituirá una empresa económicamente viable. La disponibilidad de fondos para un proyecto dependerá de la capacidad del patrocinador de convencer a los proveedores de fondos de que el proyecto es técnicamente factible y económicamente viable.

Los financiamientos de proyectos incluyen las siguientes características básicas:

- 1.- Un acuerdo de las partes responsables en el aspecto económico - financiero de completar el proyecto, para poner los fondos necesarios para lograr su terminación.
- 2.- Realización de un acuerdo donde estipule que al término de dicho proyecto y al inicio de las operaciones se contarán con suficientes recursos para satisfacer los gastos de operación, necesidades, etc.

Las decisiones de inversión y financiamiento se deben hacer en forma separada. Una de ellas implica aportar el capital y la otra solicitarlo de acuerdo a los requerimientos y necesidades que se tienen.

4.2 Arrendamiento financiero

Se trata de una operación a plazo forzoso, donde el cliente aprovecha el uso o goce de un bien o bienes pagando una renta convenida con la Arrendadora.

Los productos de arrendamiento están dirigidos a inversiones de mediano o largo plazo que sean auto-financiables, es decir, que den valor agregado a la empresa.

Esta fuente alternativa de financiamiento le permite a las empresas no descapitalizarse, sino utilizar sus recursos de capital en inversiones de mediano o largo plazo.

En México apareció lo que se denominaría como **arrendamiento financiero** por el año de 1961, cuando se ofreció la operación del arrendamiento como una nueva herramienta de financiamiento con la ventaja de que el arrendatario podría deducir el monto total de las rentas pagadas. Se aplicó principalmente en vehículos y algunos bienes industriales.

El auge de esta herramienta se dio a finales de los años 70's y principios de los 80's, cuando las arrendadoras, que pertenecían a bancos, incrementaron en casi 10 veces su capital destinado a este proyecto, en este periodo, el campo de actividad se abre y comienza a atender en forma primordial sectores de dinámico crecimiento como lo era el sector transporte y la industria de la construcción.

4.3 Crédito hipotecario

Es un contrato constituido sobre un determinado bien inmueble sin entregar la posesión del mismo, por medio del cual, un deudor (el que compra el bien inmueble), concede a un acreedor (el que presta el dinero al deudor para adquirir el bien raíz), el derecho de enajenar dicho bien en caso de que el deudor no cumpla con la obligación principal, para garantizar con su producto, el cumplimiento de la misma.

Aunque este financiamiento basa sus garantías sobre bienes inmuebles, las instituciones de crédito investigan la solvencia de los solicitantes, a fin de dictaminar si los ingresos de estos, son suficientes para liquidar las correspondientes amortizaciones del préstamo.

¿Cuáles son las características de este tipo de crédito?

Crédito Hipotecario

- Préstamos en pesos, UDIS y/o salarios mínimos.
- Plazo de hasta 30 años para pagar como máximo
- Seguro de desgravamen que cubre tu deuda en caso de fallecimiento y/o invalidez permanente.
- Cuentas con un seguro para el inmueble, que cubre los daños en él.
- Puedes financiar hasta un 80% del valor de la vivienda que planeas adquirir.
- Puedes realizar pre-pagos sobre el saldo de tu préstamo en caso tengas un excedente de dinero y quieras bajar tu deuda. (en algunos casos sin penalización de pre-pagos)

¿Cuáles son las ventajas?

- Es una forma de inversión, que te permite ahorrar frente a los gastos de un alquiler.

La propiedad se constituye a tu nombre, lo que permite incrementar tu patrimonio y respaldo

El contrato y sus características

- . **Es bilateral:** porque el acreedor paga una contraprestación al deudor hipotecario, por la celebración del contrato y la constitución del derecho real.
- . **Es unilateral:** porque sólo genera obligaciones para el deudor hipotecario.
- . **Es formal:** porque requiere de una forma determinada impuesta por la ley para su validez.
- . **Es gratuito:** porque sólo genera derechos para el acreedor, consistente en la seguridad desde el punto de vista económico, de que será cumplida la obligación del deudor en su favor o indemnizado en caso de incumplimiento.
- . **Es nominado:** porque está establecido en la Ley.
- . **Es consensual:** esto en oposición al real, porque no requiere de la entrega del bien inmueble, para el perfeccionamiento del contrato.

Documentos requeridos

Las instituciones de crédito al abrir un crédito hipotecario, requieren la siguiente documentación:

. **Testimonio notarial o copia certificada del título de propiedad del inmueble** que quedará hipotecado, debidamente inscrito en el Registro Público de la Propiedad.

. Si el **título de propiedad** únicamente ampara el terreno, pero existen ya algunas construcciones, se requerirá adicionalmente de: Licencia de construcción, original del aviso de terminación de la obra, original de la autorización de alineamiento y número oficial, manifestación bajo protesta de decir verdad del acreditado, en el sentido de que las construcciones son de su propiedad, boletas de contribuciones prediales y derechos por servicios de agua, correspondientes a los últimos 5 años anteriores a la fecha del contrato del crédito.

. **Certificado de libertad de gravámenes** de los 20 años anteriores a la fecha de expedición, expedido por el Registro Público de la Propiedad (con vigencia no mayor a 30 días naturales).

. **Avalúo de la garantía**, que por regla general lo practica la misma institución de crédito que otorga el financiamiento.

. **Seguro sobre las construcciones e instalaciones.**

Además, el solicitante deberá proporcionar al banco los siguientes datos, a fin de realizar el análisis de crédito correspondiente y en su caso, se proceda al otorgamiento del mismo:

- . Nombre y domicilio del solicitante.
- . Ocupación y profesión.
- . Registro Federal de Contribuyentes.
- . Comprobante de Ingresos.
- . Estado civil.
- . Cantidad solicitada.
- . Plazo requerido.
- . Destino del crédito.
- . Superficie y colindancias del bien inmueble objeto del préstamo.
- . Gravámenes que reporta y a favor de quién.

4.4 Antecedentes generales del crédito

Como es de conocimiento general, las empresas que por excelencia se dedican a otorgar créditos de distintas naturalezas son las instituciones bancarias y financieras.

El proceso de crédito se torna amplio y complejo el análisis que es necesario involucrar en sus líneas aspectos generales como:

Determinación de un mercado objetivo
Evaluación del crédito
Evaluación de condiciones en que se otorgan
Aprobación del mismo
Documentación y desembolso
Administración del crédito en referencia

4.5 Evaluación de créditos en instituciones financieras

Todas las instituciones persiguen un solo objetivo que es el de colocar dinero, y su utilidad fluye del diferencial entre las tasas y colocación del dinero prestado

4.6 Clasificación de los créditos

Los créditos se pueden clasificar de acuerdo a los siguientes puntos:

- Créditos para grandes y medianas empresas (Corporativos)
- Pequeñas empresas y comercio (Créditos PYME)
- Crédito de personas (créditos de consumo)
- **Créditos hipotecarios**

4.7 Aspectos necesarios en la evaluación

- En el proceso de evaluación de un crédito para una empresa se debe contemplar una evaluación profunda tanto de sus aspectos cualitativos como cuantitativos
- Es necesario considerar el comportamiento pasado del cliente tanto como cliente de la misma institución como de las demás instituciones
- La decisión crediticia se la debe tomar en base a antecedentes históricos o presentes.

- Es necesario considerar en los análisis de crédito diferentes consideraciones que se pueden dar con el fin de anticipar los problemas.
- En lo que se refiere a casos de garantía, debe tratarse en la mejor forma posible tener la mejor garantía y que tenga una relación con el préstamo de 2 a 1 esto con el fin de poder cubrir ampliamente el crédito

4.8 Riesgo Del Crédito hipotecario

Riesgo financiero

- riesgo de mantenimiento de valor de la moneda
- riesgo de fluctuaciones de las tasas de interés
- riesgo de plazos

Riesgo operacionales especiales

- riesgo por otorgamiento de anticipos
- riesgo de toma de posición
- riesgo de irregularidades del mercado
- cierres de mercado

Riesgo de cobranza

- Riesgo de situación patrimonial
- Riesgo de seriedad y moralidad
- adulteración de información
- actos ilegales
- sobregiros reiterados
- incumplimiento de contratos

Riesgo de las garantías

4.9 Procedimientos para la concesión y/u otorgamiento de un crédito



4.10 Crédito individual

Es el apoyo que se le da a aquellas personas tanto físicas como morales para adquirir vivienda nueva, en construcción ó usada.

4.11 Crédito puente

Es el financiamiento que se otorga a constructoras, promotores de construcción de viviendas, que desean construir en terreno de su propiedad, en forma masiva, para que una vez terminado se vendan y así se sustituye el crédito inicial, quedando como deudores los compradores.

4.12 Crédito mixto

Del mismo modo como se puede otorgar crédito a personas y empresas para adquirir, construir ó comprar vivienda, se puede dar el crédito para ambas actividades siempre y cuando sea el sujeto digno a crédito por ambas partes.

4.13 ¿Quién es el Promotor?

Es la persona física o moral que construyó la vivienda, y por lo tanto es responsable de entregársela en perfectas condiciones, así como de reparar los posibles defectos de construcción, que ésta pudiera presentar.

4.14 Condiciones Generales de financiamiento

CRÉDITOS DE MEDIO Y LARGO PLAZO PARA INDIVIDUOS QUE ADQUIERAN, CONSTRUYAN O MEJOREN VIVIENDA; O PARA INVERSIONISTAS QUE ADQUIERAN VIVIENDA PARA ARRENDAR O EQUIPAMIENTO COMERCIAL DE CONJUNTOS HABITACIONALES.

Destino.

Estos créditos sólo podrán otorgarse para:

- a) **La adquisición de vivienda nueva o usada**, para ser habitada por su propietario o para ser arrendada;
- b) La adquisición o adquisición para destinar al arrendamiento del equipamiento comercial de conjuntos habitacionales;
- c) La construcción o mejora de vivienda por individuos en terreno propio que no podrá estar fideicomitado;
- d) El pago de gastos de escrituración, comisiones por apertura y administración del crédito, estudio socio-económico o de factibilidad y avalúo,
- e) Entre otros

Asignación.

Los créditos que otorguen los intermediarios financieros deberán provenir de las Instituciones de Banca Múltiple, las Sociedades Financieras de Objeto Limitado del ramo Hipotecario o Inmobiliario (sociedades financieras) y las Instituciones de Seguros, actuando por cuenta propia o en su carácter de fiduciarias y que se encuentren inscritas en el registro de la SHF, así como los fideicomisos de fomento económico que cuenten con la garantía del Gobierno Federal, a su vez, asignarán a promotores o, en su caso, a individuos derechos sobre créditos individuales y los registrarán en la SHF.

Acreditados.

Son las personas físicas que adquieren o construyen una vivienda para habitarla y los inversionistas, personas físicas o morales, que la adquieran para destinarla al arrendamiento

Vivienda financiable.

Vivienda.

Se entiende por vivienda para efectos de estas Condiciones, la vivienda en cualquiera de las etapas comprendidas, desde el terreno hasta la terminación de su construcción.

La vivienda adecuada significa más que un techo que cubra a la gente. También requiere condiciones mínimas y adecuadas de: privacidad, espacio adecuado y accesibilidad física, seguridad, garantía de tenencia, estabilidad estructural, iluminación, calefacción y ventilación, una infraestructura básica adecuada que incluya provisión de agua, instalaciones sanitarias y de tratamiento de desechos sólidos, buena calidad medio ambiental y de factores de salud, una ubicación adecuada, y todo esto disponible a un precio accesible.

Se entenderán como créditos para la construcción, los otorgados también para la mejora y, los otorgados para la adquisición comprenderán vivienda nueva o usada. Como parte de la vivienda podrán existir servicios comunes a varias viviendas, para el aseo personal y/o la preparación de alimentos, entre otros afines.

Tipos de vivienda.

Vivienda nueva. Es aquella que va ser habitada por primera vez.

Vivienda usada. Es aquella que no va a ser habitada, ocupada, ni utilizada por primera vez.

Construcción de vivienda. Comprende las obras de edificación de la vivienda en terreno.

Mejora de vivienda. Comprende las obras que permiten la adecuación, ampliación y/o terminación de vivienda propia que se habite y otras afines, que forman o no parte de un conjunto habitacional y que pueden comprender las obras por etapas.

Proyecto habitacional. Es un grupo no mayor de trescientas viviendas, comprendidas en un mismo proyecto ejecutivo, independientemente que se destine para la adquisición o arrendamiento, incluyendo su equipamiento comercial.

Conjunto habitacional. Es un grupo de varios proyectos habitacionales en un mismo predio con licencia de fraccionamiento, que puede comprender viviendas de distinto valor, así como diferentes destinos y que puede ser propiedad de uno o varios promotores asociados. Los conjuntos habitacionales deberán registrarse en la SHF.

Proyecto ejecutivo. Comprende el proyecto arquitectónico, estructural, de instalaciones tales como hidro-sanitaria, de gas, telefónica, etc., urbanístico, licencia de construcción y demás autorizaciones vigentes para iniciar la construcción de una vivienda o de un proyecto Habitacional.

Registro de proyecto ejecutivo. Los intermediarios financieros deberán registrar el proyecto ejecutivo en la SHF y es requisito para que la construcción o adquisición de la vivienda nueva y el equipamiento comercial puedan ser financiados.

Cambio de ubicación. Los intermediarios financieros podrán solicitar el cambio de ubicación de viviendas sin iniciar; siempre y cuando sea dentro del mismo conjunto habitacional.

Las obras de urbanización y edificación deberán basarse y coincidir en todos sus aspectos con los planos y documentos que sirvieron de base para registrar el proyecto ejecutivo.

Modificaciones. Todos los cambios en el proyecto ejecutivo que requieran, por disposición legal, modificar la licencia de construcción y/o permisos expedidos, deberán efectuarse previo al ejercicio del crédito individual, de lo contrario se perderán las garantías que haya otorgado la SHF.

Condiciones financieras.

Valor máximo.

El valor máximo de la vivienda objeto de apoyo, al momento de la escrituración, será:

- a) Hasta 250, 000 UDIS para vivienda de interés social
- b) Más de 250,000 y hasta 350,000 UDIS para vivienda de interés medio
- c) Más de 350,000 y hasta 500,000 UDIS para interés residencial.

Conceptos comprendidos en el valor.

El valor de la vivienda deberá comprender todas las áreas sobre las que el adquirente tenga derecho de propiedad, y se determinará mediante avalúo elaborado, expedido por el intermediario financiero autorizado en el momento del otorgamiento del crédito, que deberá reflejar el valor de mercado prevaleciente a esa fecha, independientemente del costo del terreno, de la edificación y de los subsidios recibidos.

CRÉDITOS DE MEDIO PLAZO PARA PROMOTORES QUE CONSTRUYAN VIVIENDAS Y EQUIPAMIENTO COMERCIAL O ADQUIERAN VIVIENDAS USADAS PARA SU MEJORA.

Destino.

Estos créditos sólo podrán otorgarse para:

- a) La urbanización de terrenos para la venta de lotes con servicios;
- b) La construcción de viviendas, incluyendo la adquisición del terreno, la urbanización primaria y secundaria necesaria y el equipamiento comercial;
- c) La adquisición de viviendas usadas para su mejora; y
- d) El financiamiento de intereses ordinarios.

Asignación.

Los créditos deberán provenir de asignaciones de conformidad con lo establecido en el capítulo IV de estas Condiciones, otorgadas a intermediarios financieros y respaldadas por contratos de apertura de crédito a promotores para la edificación de proyectos habitacionales o para la adquisición de viviendas usadas para su mejora, con proyectos ejecutivos registrados en la SHF.

Acreditados.

Los créditos que otorguen los intermediarios financieros deberán provenir de las Instituciones de Banca Múltiple, las Sociedades Financieras de Objeto Limitado del ramo Hipotecario o Inmobiliario (sociedades financieras) y las Instituciones de Seguros, actuando por cuenta propia o en su carácter de fiduciarias y que se encuentren inscritas en el registro de la SHF, así como los fideicomisos de fomento económico que cuenten con la garantía del Gobierno Federal, a su vez, asignarán a promotores o, en su caso, a individuos derechos sobre créditos individuales y los registrarán en la SHF.

Promotor.

Se entenderá por promotor a la persona física o moral cuya actividad preponderante es la construcción y comercialización de vivienda al público en general bajo su riesgo y que se encuentra registrada ante un intermediario financiero.

Condiciones financieras.

Monto de los créditos.

El importe del crédito será en UDIS y hasta por el 65 por ciento del valor de la vivienda estando o suponiéndola construida. Durante la etapa de construcción o mejora se podrán efectuar una o varias disposiciones del crédito.

Los intermediarios financieros, podrán otorgar estos créditos de acuerdo con la calificación que obtengan

Calificación Porcentaje de Crédito

Superior 65%

Promedio Alto 65%

Promedio 60%

Promedio Bajo 55%

Adquisición de vivienda para su mejora. La primera entrega del crédito podrá ser hasta por la cantidad necesaria para la adquisición de la vivienda y en su caso por el capital de trabajo para la construcción de vivienda. Las demás se otorgarán de acuerdo con el avance de obra de la mejora de vivienda.

Asignación de líneas de crédito a intermediarios financieros para financiar la adquisición de vivienda usada y su mejora, la construcción o mejora de vivienda por individuos en terreno propio que no podrá estar fideicomitado y, la liquidación de pasivos contraídos en la propia adquisición.

La SHF abrirá líneas de crédito revolventes, inicialmente para 200 viviendas de hasta 500,000 UDIS por intermediario financiero, con un límite para cada uno del cinco por ciento del monto total de compromisos de la SHF. El total de estas líneas de crédito será de hasta el 20 por ciento del total de compromisos.

Cesión de créditos.

Previa solicitud y cuando la SHF lo considere conveniente, podrá autorizar las cesiones de créditos entre intermediarios financieros.

Los créditos otorgados por los intermediarios financieros y que cuentan con la garantía de la SHF podrán cederse o descontarse con otro intermediario financiero, cumpliendo con la normatividad aplicable. En estos casos, se conservará la garantía que la SHF hubiere otorgado a dichos créditos.

CONDICIONES GENERALES PARA LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS.

Inscripción en el registro de intermediarios financieros.

Las Instituciones de Banca Múltiple, las Sociedades Financieras de Objeto Limitado del Ramo Hipotecario o Inmobiliario y las Instituciones de Seguros, actuando por cuenta propia o en su carácter de fiduciarias, en adelante intermediarios financieros, que podrán canalizar recursos de la SHF y/o contar con sus garantías, serán aquellas que cuenten con la autorización correspondiente de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, y que estén inscritas en el Registro de la propia SHF, así como los fideicomisos de fomento económico que cuenten con la garantía del Gobierno Federal en la operación de que se trate.

No podrán inscribirse en el Registro de la SHF:

- a) Los intermediarios financieros cuyos socios, promotores de vivienda o constructores, cuenten en su conjunto con una tenencia accionaria superior al 10 por ciento.
- b) Las sociedades financieras cuyos socios personas físicas o morales detenten en forma individual o en grupo de intereses comunes más del 25 por ciento del capital en los términos señalados en el punto 5.6 siguiente.

UDIS

La Unidad de Inversión (UDI) tiene un valor diario en pesos que refleja la inflación y es dado a conocer por el Banco de México...

31 de diciembre de 1998	1 UDI = 2.362 pesos
31 de diciembre de 1999	1 UDI = 2.671 pesos
27 de octubre de 2003	1 UDI = 3.369 pesos
19 de noviembre de 2003	1 UDI = 3.320 pesos
11 de junio de 2004	1 UDI = 3.440 pesos

4.15 FUENTES DE FINANCIAMIENTO

4.15.1 ¿Qué es el FOVI - SHF?

El Fovi (Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda) era un Fidecomiso del Banco de México, que otorgaba los recursos para el financiamiento de su vivienda a través de intermediarios financieros, como las Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFOL) con giro hipotecario.

A partir del día 26 de febrero de 2002, La Sociedad Hipotecaria Federal (SHF), Sociedad Nacional de Crédito, Institución de Banca de Desarrollo es fiduciaria en el Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda.

Tiene por objeto impulsar el desarrollo de los mercados primario y secundario de crédito a la vivienda, mediante el otorgamiento de garantías destinadas a la construcción, adquisición y mejora de la vivienda, preferentemente de interés social no sin descartar el nivel medio y residencial; al incremento de la capacidad productiva y del desarrollo tecnológico relacionados con la vivienda; así como a los financiamientos relacionados con el equipamiento de conjuntos habitacionales.

De acuerdo con la política de desarrollo social plasmada en el Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006, deben integrarse los esfuerzos de los sectores público, privado y social para ampliar la cobertura y mejorar la calidad de la vivienda.

El día 3 de abril de 2001, el Ejecutivo Federal envió a la Cámara de Diputados del Honorable Congreso de la Unión una iniciativa de ley para constituir una entidad financiera que promueva, mediante el otorgamiento de créditos y garantías, la construcción y adquisición de viviendas de interés social. El día 11 de octubre de 2001 se publicó en el Diario Oficial de la Federación el Decreto por el que el Honorable Congreso de la Unión expide la Ley Orgánica de Sociedad Hipotecaria Federal, reglamentaria del quinto párrafo del artículo 4 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

Asimismo, es importante apuntar que la Sociedad Hipotecaria Federal opera con intermediarios financieros, quienes pueden ser, en términos de su ley orgánica, instituciones de banca múltiple, instituciones de seguros, sociedades financieras de objeto limitado y fideicomisos de fomento económico que cuenten con la garantía del Gobierno Federal.

Cabe señalar que, de acuerdo con lo establecido por el artículo segundo transitorio del ordenamiento en comento, la Sociedad Hipotecaria Federal es fiduciaria en el Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda a partir del día 26 de febrero de 2002, fecha en que se llevó a cabo la primera sesión de su Consejo Directivo.

Las operaciones que dicha Sociedad lleva a cabo se rigen, dependiendo del carácter en que actúe, por lo dispuesto en sus Reglas de Operación, Condiciones Generales de Financiamiento, en su Reglamento Orgánico y en la demás normatividad aplicable

4.15.2 ¿Qué es la Amsfol?

Es la Asociación Mexicana de Sociedades Financieras de Objeto Limitado que agrupa, entre otras, a las sociedades dedicadas al ramo hipotecario quienes en forma conjunta con FOVI buscan extender a un número mayor de familias la posibilidad de adquirir una vivienda digna, a bajo costo, otorgando créditos hipotecarios de interés social.

Se constituyó el 23 de febrero de 1994 con la finalidad de agrupar a las sociedades financieras de objeto limitado (SOFOL) que obtienen autorización por parte de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para constituirse y operar en términos de lo dispuesto por la Ley General de Instituciones de Crédito, fracción IV, artículo 103.

Las Sociedades Financieras de Objeto Limitado (sofoles) surgieron en 1993 como resultado del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá.

De acuerdo con la política de desarrollo social plasmada en el Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006, debe conjuntarse el esfuerzo de los sectores público, privado y social para ampliar la cobertura y mejorar la calidad de la vivienda.

El Programa Sectorial de Vivienda 2001-2006, tiene por objeto promover las condiciones para que las familias, tanto en las zonas rurales como en las urbanas, disfruten de viviendas dignas, con espacios y servicios adecuados, calidad en su construcción y seguridad jurídica en su tenencia.

Con fecha 3 de abril de 2001, el Ejecutivo Federal envió a la Cámara de Diputados del Honorable Congreso de la Unión una iniciativa de ley para constituir una entidad financiera que promueva, mediante el otorgamiento de créditos y garantías, la construcción y adquisición de viviendas de interés social, así como la bursatilización de carteras hipotecarias generadas por intermediarios financieros.

Como resultado el día 11 de octubre de 2001 se publicó en el Diario Oficial de la Federación el Decreto por el que el Honorable Congreso de la Unión expide la Ley Orgánica de Sociedad Hipotecaria Federal, reglamentaria del quinto párrafo del artículo 4 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

4.15.3 ¿Qué es una SOFOL Hipotecaria?

Es la Sociedad Financiera de Objeto Limitado que participa en la operación como Intermediario Financiero y que le otorga a usted el crédito para que pueda adquirir su vivienda con recursos provenientes del FOVI hoy SHF

Su desarrollo se ha dado fundamentalmente para financiar la adquisición de casas habitación y automóviles, como una alternativa real a la banca tradicional, que tras los problemas financieros de 1995, recortó la disponibilidad de financiamiento.

La Sofol es, según la reglamentación, una entidad económica que forma parte del Sistema Financiero Mexicano y está considerada dentro de las Instituciones de Crédito.

De hecho, sólo los Bancos y ahora las Sofoles son instituciones de crédito, mientras que otros organismos como las sociedades de ahorro y préstamo, uniones de crédito, y otras son organizaciones auxiliares de crédito.

El objetivo de esta figura es otorgar créditos para determinada actividad de un sector, mediante la captación de recursos provenientes de intermediarios como: FIRA (Fideicomisos instituidos en relación con la agricultura), Nafin (Nacional Financiera), Fomin (fondo multilateral de inversiones), Bancomext (Banco de comercio exterior), Financiera Rural, banca extranjera y banca comercial, entre otras instancias.

4.15.4 SOCIEDAD FINANCIERA DE OBJETO LIMITADO

4.15.4.1 Fincasa Hipotecaria, S.A. de C.V., Sociedad Financiera de Objeto Limitado

Se constituye el 11 de octubre de 1994 e inicia operaciones formalmente con la reactivación del registro en el mes de abril de 1999.

Misión:

A través de una dedicada vocación de servicio, atender el segmento inmobiliario del país, especialmente al de vivienda de interés social, media y residencial, otorgando, administrando y recuperando los créditos para el financiamiento de edificación y adquisición de vivienda.

Como actividades prioritarias de este grupo de profesionistas, se atienden las siguientes funciones:

- Apoyo a promotores y constructores de vivienda, mediante el otorgamiento de créditos puente para la construcción de desarrollos habitacionales.
- Promoción y otorgamiento de créditos individuales a largo plazo para la adquisición de vivienda de interés social, media y residencial, bajo políticas y normas estrictamente establecidas para la integración de los expedientes de crédito.
- La participación en esquemas de co-financiamiento para el otorgamiento de créditos hipotecarios a promotores y trabajadores de organismos tales como; FOVISSSTE, PEMEX, CFE, INFONAVIT e Institutos de Vivienda.
- Soporte financiero a promotores de vivienda de interés medio y residencial, para el desarrollo de conjuntos habitacionales de la mejor calidad y en las mejores zonas del país.
- Establecimiento de líneas globales de crédito con recursos de Sociedad Hipotecaria Federal (SHF), otorgando financiamiento a corto y largo plazos para la construcción y adquisición de vivienda de interés social.
- Diseño y ejecución de programas de recuperación de cartera hipotecaria dentro de las instituciones de crédito, así como de programas de vivienda derivados de los organismos de vivienda del Distrito Federal e Institutos de Vivienda estatales.
- El compromiso de mantener una cartera sana, tanto en los créditos para la edificación, como en los créditos individuales que ha otorgado Fincasa Hipotecaria bajo su riesgo, así como la cartera dada en mandato por la SHF.

Servicios:

Los servicios que esta Sociedad ofrece, son los siguientes:

- El otorgamiento de crédito puente para la terminación de la construcción de vivienda de interés social, media y residencial.

Con recursos de la SHF, instituciones de crédito y propios, apoyamos a desarrolladores de vivienda para la terminación de la construcción de viviendas de interés social, media y residencial.

- Otorgar créditos hipotecarios individuales, para la adquisición de vivienda nueva y usada.

Mediante la obtención de derechos de crédito a largo plazo que otorgan SHF e Instituciones Financieras, apoya a los desarrolladores en la venta de cada una de las viviendas edificadas en los proyectos habitacionales, dando créditos hipotecarios a largo plazo a los compradores de estas viviendas.

- La Administración, control y recuperación de los créditos individuales hipotecarios.
- Servicio de avalúos inmobiliarios de vivienda a Infonavit, Fovissste y público en general.
- Servicios externos de supervisión de avance de obra.

- Integración de proyectos ejecutivos para la SHF.

Tel. 5280-6342 5280-6344 y Hipotecario - Media
5280-6346

Fax 5280-2905

<http://www.fincasa.com.mx>

Programas de financiamiento para viviendas de interés medio y residencial y el otorgamiento de crédito puente para la terminación de la construcción de vivienda de interés social, media y residencial.

4.15.4.2 **General Hipotecaria S.A. de C.V.** Sociedad Financiera de Objeto Limitado

General Hipotecaria es una empresa de General Electric. Fue fundada en el año de 1994, con la finalidad de otorgar créditos hipotecarios en la República Mexicana. Ofrece la posibilidad de adquirir una vivienda nueva o usada en el mercado hipotecario.

a) Esquema de adquisición de vivienda nueva o usada en pesos.

Para adquirir casa nueva o usada, con un crédito a partir de los \$260,000.00 a los \$3,000,000.00 de pesos, mediante crédito hipotecario con pagos fijos a diferentes plazos y con un financiamiento de acuerdo a sus necesidades.

Preautorización de su Crédito y Requisitos

Requisitos y documentación del solicitante:

- Edad: entre 21 y 60 años
- Buenos antecedentes de crédito
- Ingresos comprobables que sean cuatro veces el valor de su pago mensual
- Antigüedad en el empleo de dos años

b) Mejora tu hipoteca

Mejora las condiciones de tu Crédito Hipotecario que actualmente está en Udis o pesos sin trámites burocráticos. Especializada en créditos hipotecarios con más de 8 años de experiencia en el mercado, ofrece el programa de sustitución de hipotecas más completo:

Se puede elegir entre los siguientes programas:

1. Esquema tradicional con 65% o 70% de financiamiento con plazos de tres a quince años y esquemas de tasa fija o semifija.
2. Sin gastos de originación. Con plazo a 10 años y tasa fija de 13.90%, el financiamiento es hasta el 65%. Los gastos de escrituración son por cuenta del cliente.
3. Sin gastos de originación y de escrituración. Con plazo a 10 años y tasa fija de 14.90%. Incluye Seguro de desempleo y la mejor tasa de interés.

Requisitos:

Crédito Hipotecario actual con pagos al corriente.

Con buenos antecedentes en buró de crédito.

Tener la propiedad escriturada.

Aplica para créditos con saldo de hasta 65% o 70% del valor de la propiedad.

c) *Credidolar*

Se ofrece financiamiento para adquisición de vivienda media o residencial, sola o en condominio mediante en esquema accesible en dólares. Este tipo de crédito permite:

Incorporar parcialmente los ingresos del cónyuge.

Contar con una tasa de interés fija.

Pagar en un plazo de hasta 15 años.

Amortizar capital desde el primer pago.

Realizar pagos anticipados sin penalización.

Financiamiento máximo (valor de inmueble en dólares)

Valor de la Vivienda

De	A	Tope de Financiamiento
50, 000	153, 500	65%
153, 501	208, 300	60%
208, 301	En adelante	* Sujeto a Aprobación

Requisitos:

Solicitud de crédito.

Identificación Oficial

Acta de nacimiento / matrimonio.

Comprobante de ingresos.
Estados de cuenta bancarios.
Estados de cuenta de tarjetas de crédito.

Requisitos para Solicitantes

Edad: Entre 21 y 60 años.

Ingresos comprobables: En USD o pesos indicados al dólar.

Ingresos mínimos: 4 veces el pago mensual del crédito.

Arraigo laboral: Mínimo dos años en el empleo actual.

Antecedentes de crédito: Tener buenos antecedentes crediticios. Porcentaje Máximo

Características Tasa Fija

Plazo	Tasa de Interés	Factor de Pago
15 años	11.25%	11.52
10 años	10.95%	13.75
5 años	9.90%	21.20

Para solicitar un crédito de vivienda estas deben estar en los siguientes estados de la república mexicana: Monterrey, Guadalajara, Distrito Federal y Zona Metropolitana así como las zonas fronterizas

Tel. 5257-6950

Hipotecario

- Créditos para la adquisición de vivienda media residencial y de interés social (con recursos de FOVI), nueva o usada además de otorgar créditos para construcción y para mejoras y acabados. Ofrece la posibilidad de adquirir una vivienda media, residencial y de interés social (con recursos de FOVI), nueva o usada además de otorgar créditos para construcción y para mejoras y acabados.

Fax 5527-0827

<http://www.generalhipotecaria.com>

- Credidólar Crédito para las personas que tienen ingresos en dólares o pesos indicados al dólar. La vivienda que desee adquirir tiene que estar en la zona fronteriza, principales ciudades o destinos turísticos, el crédito se maneja a una tasa fija y con una plazo de hasta 15 años.
- Apoyo INFONAVIT. Créditos para la construcción y adquisición de viviendas de interés social, media o residencial. Ofrece la ventaja de reducir el plazo de liquidación hasta un 50% con sus aportaciones del Infonavit.

4.15.4.3 GMAC Hipotecaria S.A. de C.V. Sociedad Financiera de Objeto Limitado

GMAC Hipotecaria, una compañía de General Motors, una opción para adquirir esa casa, una nueva empresa del Grupo GMAC-RFC (General Motors Acceptance Corporation - Residential Funding Corporation).

GMAC-RFC, dentro del sector inmobiliario de GMAC, se especializa en las diferentes etapas del financiamiento-hipotecario en los Estados Unidos, siendo un proveedor de soluciones para los consumidores de ese mercado, en el que tiene 18 años de experiencia.

A través del programa Casa: Crédito-Inversión®, asesoría de expertos para el mejor manejo de sus recursos y respaldo para maximizar su inversión, GMAC Hipotecaria le ofrece tanto solidez

¿Qué es Casa: Crédito-Inversión®?

Es un crédito hipotecario a 20 años, denominado en UDIS, en el que se paga una tasa de interés fija real y que está ligado, a la vez, a un Fondo de Inversión, que funciona como medio de pago y permite fijar una aportación mensual al fondo fija en pesos durante doce meses.

Con Casa: Crédito-Inversión® se puede comprar una casa nueva o usada, con valor de \$440,000 pesos en adelante para habitarla como residencia principal.

El monto máximo de crédito a obtener, está en función de las políticas vigentes para Casa: Crédito-Inversión®, el valor de la propiedad y su capacidad de pago.

Su capacidad de pago mensual se determina considerando como máximo el 25% de su ingreso mensual neto, es decir, el ingreso una vez descontados los impuestos, Seguro Social y adeudos principales (por más de doce meses)

Para incrementar la capacidad de pago, se puede considerar el ingreso familiar. En este caso, el acreditado principal deberá comprobar el 70% del pago mensual y el coacreditado el 30% restante

Crédito hipotecario

En el Crédito hipotecario, GMAC Hipotecaria se presta, una cantidad de dinero acorde a su capacidad de pago, para la compra de su casa habitación, misma que queda como garantía. El cliente recibe un préstamo a largo plazo, comprometiéndose a pagar la cantidad mensual establecida, de acuerdo a las condiciones pactadas en un contrato.

Tel. 5447-8300

Fax 5447-8399

www.hipotecariagmac.com.mx

Crédito Hipotecario	Para adquisición de vivienda media	Se otorga crédito para casas nuevas o usadas con un valor de \$450,000.00 aproximadamente. El plazo es de 20 años con una tasa de interés anual fija en UDI's del 12.5%.
---------------------	------------------------------------	--

4.15.4.4 **Hipotecaria Casa Mexicana S.A. de C.V** Sociedad Financiera de Objeto Limitado

(Sofol) del ramo inmobiliario, especializada en el financiamiento de vivienda de interés social y media

Productos

Crédito Puente. Para la construcción o mejora de la vivienda.

Créditos individuales. Para la adquisición de vivienda nueva o usada, con fin de uso propio o arrendamiento.

Crédito de mediano plazo. Para la infraestructura de conjuntos habitacionales.

Créditos Fovissste. Para los ganadores y/o acreditados por el sorteo de crédito Fovissste.

Telf. 5520-2191

Hipotecario

Vivienda de
media interés

Ofrece financiamientos para la construcción o mejora de la vivienda, para la infraestructura de conjuntos habitacionales, y para la adquisición de vivienda nueva o usada, con el fin de uso propio o de arrendamiento. (con recursos del FOVI).

Fax 5202-7432

www.hcasamex.com.mx

4.15.4.5 **Hipotecaria ING Comercial América, S.A de C.V** Sociedad Financiera de Objeto Limitado

Empresa conformada a partir de la unión entre ING Group, Seguros Comercial América y Afore Bital.

ING Comercial América brinda servicios financieros a todas las personas que buscan concretar sus proyectos de negocios en México. Los servicios que se brindan son:

- Seguros
- Afore
- Arrendadora
- Hipotecaria
- Fianzas
- Pensiones
- Factoring
- División Fiduciaria

ING Comercial América pertenece a un grupo mundial conformado por más de 110 mil empleados.

ING Comercial América forma parte de las operaciones de ING Americas junto con Estados Unidos, Canadá, Argentina, Chile, Perú, Las Antillas Holandesas, así como operaciones de reaseguradoras en las Bermudas e Irlanda.

ING Americas es dirigida por Fred Hubbell, Presidente del Comité Ejecutivo de las Américas. A su vez, América Latina está bajo la dirección de Yves Brouillette, Gerente General y Director Ejecutivo. Hugo Bosoni es el Director Ejecutivo de ING México. La Dirección General de ING Comercial América Seguros se encuentra a cargo de Rubén de la Torre.

Ofrece soluciones financieras para la adquisición de vivienda de interés social, media y residencial, así como financiamiento para el desarrollo de proyectos habitacionales en todas sus modalidades.

Entre sus programas están: Apoyo INFONAVIT, FOVI, media y residencial y crédito puente.

Hipotecario

Tel. (01818) 319-0835

DF. 5282-2365 ó 5282-2404

Fax (01818) 319-0893

<http://hipotecaria.ing-comercialamerica.com.mx/>

- Media y Adquisición de vivienda media y residencial, nueva o usada. El aforo del crédito va desde el 52% al 80% del valor de la vivienda, el resto se debe pagar por concepto de enganche, en un plazo de 20 años, con una tasa de interés del 12.5% anual fija en UDI's.

- Programa Este tipo de crédito está dirigido para aquellos de Apoyo trabajadores que cotizan en el INFONATIV. Los INFONAVIT trabajadores pueden destinar las subsecuentes aportaciones patronales a la amortización del crédito que les otorgue ING Comercial América. El valor del inmueble no debe sobrepasar los 390 salario mínimo mensual del distrito federal.

4.15.4.6 Hipotecaria Mexicana S.A. de C.V. Sociedad Financiera de Objeto Limitado

Fusionada con Hipotecaria Crédito y Casa

Telf. 5062-0300	Hipotecario	Créditos a particulares:	Comprende viviendas con un valor de entre 46,750 y 104,500 UDI's
Fax 5062-0326		- Para la adquisición de viviendas:	
www.hipomex.com.mx		Vivienda media	Comprende aquellas viviendas con un valor superior a 104,500 UDI's.
		- Créditos puente para Financiamiento que se las empresas otorga a Promotores (Promotores) de la (constructores) que construcción. desean construir en terrenos de su propiedad o que no lo son, pero que están hipotecados a favor de la SOFOL.	

4.15.4.7 Hipotecaria Nacional S.A. de C.V. Sociedad Financiera de Objeto Limitado

Es una empresa orientada a la generación y administración de créditos hipotecarios. Opera con recursos de la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF), de otras instituciones bancarias y con capital propio.

Tiene ocho años en el mercado como especialista en el otorgamiento y administración de créditos hipotecarios. Actualmente cuenta con 71 sucursales distribuidas en todo el país y atiende a un poco más de 300 constructores y promotores de vivienda a nivel nacional.

Misión y Visión

La misión es financiar el desarrollo del sector inmobiliario y la sociedad mexicana en condiciones financieras competitivas, con agilidad y eficacia en operación ofreciéndole:

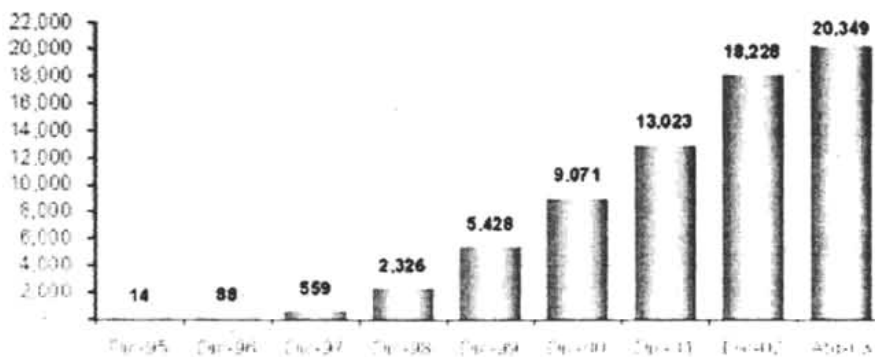
» Solidez financiera.

- » Una amplia red de sucursales.
- » Experiencia y amabilidad.
- » La honestidad de nuestro personal.

Su visión es ser la mejor empresa de América Latina en servicios financieros inmobiliarios y una de las primeras en tamaño y rentabilidad, que se distinga por el servicio al cliente y el desarrollo integral de su personal

Hasta abril del 2003 ha financiado la edificación de un poco más de **156 mil viviendas** y otorgado más de **79 mil créditos hipotecarios** a nivel nacional.

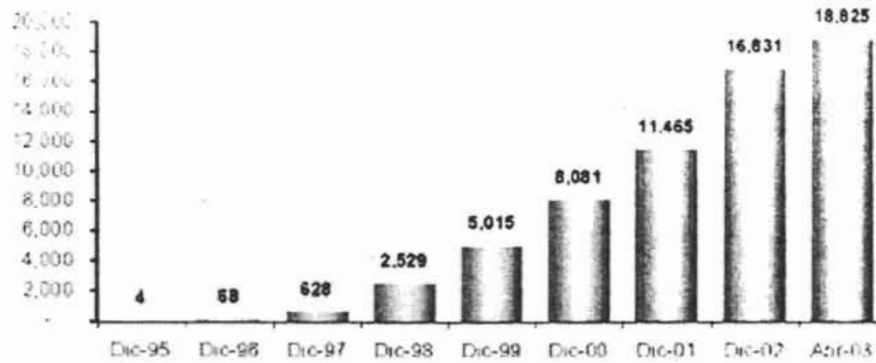
↑ Evolución de Activos (1995 - Abril del 2003)*



- Cifras en millones de pesos

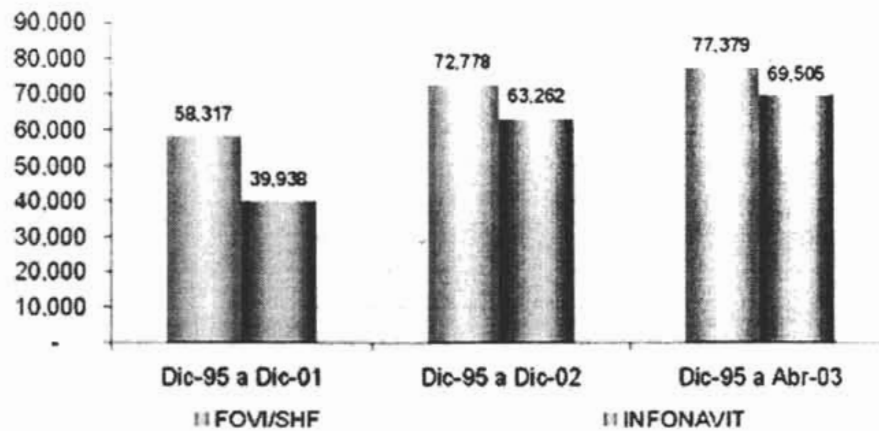
La empresa ha ido incrementando los financiamientos otorgados, mediante los recursos obtenidos por la demanda de vivienda solicitada, actualmente es de las Sofoles más fuertes

↑ Evolución de Cartera (1995 - Abril del 2003)*

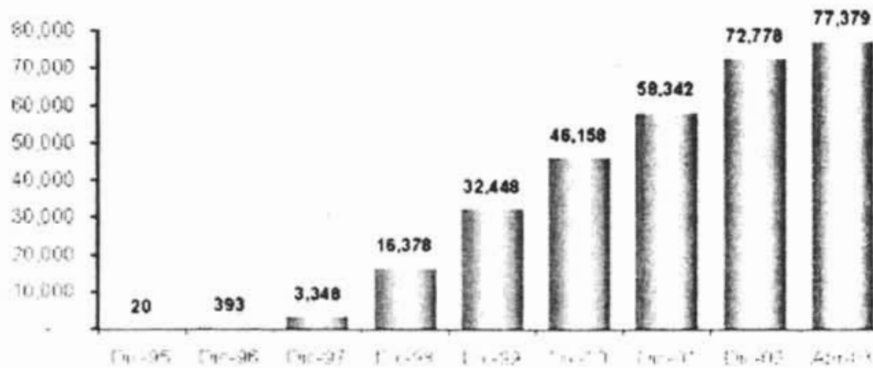


* Cifras en millones de pesos

1 Viviendas Financiadas (FOVI / SHF - INFONAVIT)



1 Número de Créditos Individualizados (1995 - Abril del 2003)



Tel. 5242-7600

Hipotecario

Fax 5242-7600 ext. 6605

www.hipnal.com.mx

- Media

Tu opción residencial: Crédito para la adquisición de casas con valor de \$500,000.00 pesos hasta 6 millones de pesos, pagando un enganche desde el 28% hasta el 50%. La tasa de interés es fija y es del 12.50% y el plazo es de 20 años.

- Servicios

Mi casa gana: En caso de no haber comprado en alguno de los conjuntos habitacionales que financió la empresa, Hipotecaria Nacional ofrece un servicio gratuito de recaudación de cuotas de mantenimiento con la finalidad de que los condóminos se organicen y conserven el lugar donde habitan; de tal manera que se garantice la plusvalía del inmueble.

Tu hogar: Es un programa de ahorro que permite a las personas que deseen comprar casa, reunir el capital suficiente para el enganche y gastos de originación. Esto se reflejará en un historial crediticio y podrá ser precalificado para la autorización de un crédito hipotecario al finalizar su ahorro.

- Apoyo INFONAVIT

Si es derechohabiente del INFONAVIT puede utilizar sus aportaciones patronales como apoyo adicional para obtener y liquidar un crédito hipotecario. Para participar en este programa, la vivienda no deberá exceder de 390 salarios mínimos mensuales del Distrito Federal. Puede reducir el plazo del crédito y ahorrar intereses. En caso de desempleo, podrá utilizar la subcuenta de vivienda.

4.15.4.8 Metrofinanciera S.A. de C.V. Sociedad Financiera de Objeto Limitado

Institución financiera especializada en el sector inmobiliario, con presencia multiregional y operaciones en las principales ciudades del país.

Sus oficinas están coordinadas en seis centros regionales, y atienden las necesidades de sus mercados son productos que van desde los créditos para la adquisición de vivienda, hasta el financiamiento integral de desarrollos inmobiliarios.

Comienza el proyecto de Metrofinanciera al inaugurarse la primera sucursal en Monterrey, el 14 de agosto de 1996.

Telf. (01818) 340- Financiamiento a a) Créditos para Se busca el desarrollo con los
8710, 340-5239, 340- desarrollos vivienda a Promotores y ellos se encargan
5299 y 01800-713- Inmobiliarios particulares de hacer el estudio de crédito,
2266 para posteriormente pasarlo a
la hipotecaria.

Fax (01818) 340-8817

www.metrofinanciera.com.mx

- Crédito FOVI Es un esquema de crédito diseñado por Metrofinanciera y apoyado por los programas de FOVI y tiene con fin el que usted pueda adquirir una casa nueva o usada.

- Crédito para El programa de vivienda media y MetroResidencial comprende le otorgamiento de créditos para residencial viviendas tipo media y residencial que tenga un valor mínimo de \$400,000.00 y un máximo de 6 millones de pesos.

b) Créditos Es un financiamiento para la construcción de desarrollos habitacionales, ya sea en UDIS o en pesos, el plazo es de 24 meses y se financia hasta 65% del valor, el 35% es de enganche de los cuales se tiene que dar un anticipo del 15% y los pagos son mensuales, el capital se paga conforme avance el proyecto.

4.15.4.9 Operaciones Hipotecarias de México S.A. de C.V Sociedad Financiera de Objeto Limitado

Fue constituida en el mes de Enero de 1999, con una Misión específica: Participar en la construcción de vivienda de Interés Social, Media y Residencial, así como de otros proyectos inmobiliarios.

Desde un inicio de operaciones, nos hemos convencido de que Sociedad Hipotecaria Federal (antes FOVI), representa una opción en financiamiento a la vivienda de interés social en forma rápida y oportuna los cambios que esta Institución ha implementado para atender en forma ininterrumpida tanto a promotores de vivienda como a solicitantes de crédito individual.

Telf. (4) 716-1644, 716-2329 y 716-1655 Crédito para la Construcción de vivienda - Media
- Residencial
- y otros proyectos Inmobiliarios

Fax (4) 716-1644, 716-2329 y 716-1655

www.ohm.com.mx

Se financia hasta el 90% del valor de la vivienda, dependiendo del tipo de vivienda que elija ya que mientras más alto sea su valor menor será el financiamiento.

4.15.4.10 Patrimonio Hipotecaria S.A. de C.V. Sociedad Financiero de Objeto Limitado.

Fue constituida en 1994. Obtuvo su registro como intermediario financiero de FOVI en Octubre de 1994, siendo la primer SOFOL (Sociedad Financiera de Objeto Limitado) autorizada como intermediario financiero no bancario de este fondo.

PATRIMONIO se encuentra ubicada en la ciudad de Monterrey, N.L., pero su cobertura multiregional le permite manejar créditos en diversos estados de la república contando actualmente con operaciones en Baja California, Coahuila, Chihuahua, Distrito Federal, Estado de México, Guanajuato, Jalisco, Morelos y Nuevo León. Considerando continuar su crecimiento también en otros estados del país.

Aún cuando fue de las primeras SOFOL registradas en FOVI, PATRIMONIO ha buscado mantener un crecimiento conservador, solidificando su posición en cada estado a través de oficinas de atención a clientes ubicadas en cada lugar y manteniendo una relación personalizada muy cercana de la Dirección General con los propietarios y directivos de las empresas desarrolladoras de vivienda con quienes trabaja.

Tel. (8) 342-2400 y 342-5060 Hipotecario

Fax (8) 342-2400 y 342-5060

Www.patrimonio.com.mx

- Crédito FOVI La vivienda debe de estar totalmente terminada y con todos los servicios, el valor máximo varia dependiendo del tipo de vivienda (A1, A, B1, B2 Y B3) desde 46,750 hasta 156,750 UDI's con plazos que van desde 240 meses hasta los 260 meses, el máximo para financiar es el 90% del valor de la vivienda y el 10% restante es el enganche. Los pagos mensuales solamente se incrementarán en el mismo porcentaje al mes siguiente en que aumente el salario mínimo mensual del Distrito Federal.

- Crédito al Residencia El inmueble a adquirir debe ser su residencia principal. Percibir un ingreso neto equivalente a 4 veces el pago mensual de la hipoteca. El valor del inmueble deber ser de \$450,000.00 hasta \$2'000,000.00 del cual se financia hasta el 72% del valor del inmueble.

- Traspasos Es traspasar legalmente los derechos y obligaciones de su crédito ante Notario Público y con autorización de Patrimonio, a otra persona que quiera adquirir la vivienda que usted ahora ocupa y que deberá cubrir los requisitos que se establecen para los solicitantes de crédito.

4.15.4.11 Terras Hipotecaria, S.A. de C.V. Sociedad Financiera de Objeto Limitado

Recibe autorización de parte de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) el 8 de Junio de 1994; constituyéndose formalmente el 28 de Noviembre, Inicia operaciones el primero de Febrero de 1995, bajo el giro de Sociedad Financiera de Objeto Limitado (S.F.O.L.). En 1996 comienza a integrarse el equipo de trabajo de Terras Hipotecaria, iniciando así la estructuración de la empresa.

En 1997 se restauran los planes para enfocarlos al apoyo de vivienda de interés social aprovechando las ventajas de fondeo que ofrece el Banco de México por conducto del Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda (FOVI). Debido a esto, Terras Hipotecaria solicita la inscripción a dicho fondo.

Terras Hipotecaria obtiene el 18 de Marzo de 1998 el Registro No. 612 del Banco de México a través del FOVI para operar sus créditos para vivienda a nivel Nacional como intermediario financiero del FOVI. Con el fin de agilizar y facilitar los trámites, crean el proceso de "4 Pasos" (P4P) para la originación de créditos para la construcción, y además el ECI (Estudio de Crédito Individual) para la originación de los créditos individuales.

El 8 de Octubre de 1999 otorgan su primer crédito para la construcción y el 17 de marzo firman su primer escritura de crédito individual

En el año 2000 Terras Hipotecaria modifica la operación de la empresa, tomando como base los estándares establecidos por el Mortgage Bankers Association of America (MBA). Además, inician el proceso de certificación bajo la Norma de Calidad ISO 9002, con el fin de estandarizar procesos. Durante ese año elaboran la documentación de calidad necesaria, aplican los procesos requeridos y obtuvieron auditorias internas que nos fueron encaminando a la certificación.

Se iniciaron las negociaciones con GMAC Financiera para la apertura de líneas de crédito de interés medio residencial.

El 20 de Diciembre de 2001 obtuvieron finalmente la certificación ISO 9002 por parte del Instituto Mexicano de Normalización y Certificación. Paralelamente, a principios de este año cambiaron la estructura operacional, basándonos en los estándares establecidos por el Mortgage Bankers Association of America (MBA).

Se creó la Sociedad Hipotecaria Federal en sustitución del anterior FOVI, cuyo objeto es: impulsar el desarrollo de los mercados primario y secundario del crédito a la vivienda, incrementar la capacidad productiva y el desarrollo tecnológico en el giro de la vivienda, garantizar financiamientos sobre el equipamiento de conjuntos habitacionales; promover activos financieros, tales como carteras de créditos con garantía hipotecaria y realizar operaciones de fideicomiso, mandatos o comisiones nos permitirá dar una mejor calidad en el servicio a nuestros clientes y ofrecerles una gama más amplia de productos que se adecuen a sus necesidades específicas.

Misión.

La cual da un enfoque basado en procesos que permite cumplir los requerimientos de los clientes, desde la entrada de información, la manipulación y el producto a obtener para satisfacer sus necesidades.

Desarrolla la promoción de vivienda en el país, impulsando el crecimiento de clientes mediante el financiamiento, asesoría y capacitación, Contribuyendo al patrimonio y la seguridad de las familias mexicanas, con prestamos para la compra, construcción o mejora de vivienda, logrando la superación personal, económica y profesional de sus colaboradores a través de la mejora continua; obteniendo rentabilidad y crecimiento para los accionistas.

Visión

Calidad Total	No va hacia competencia sino hacia las necesidades de los clientes
Innovación	Nunca están conformes con lo hecho, porque siempre hay una mejor manera de hacer las cosas
Liderazgo	Son pioneros, no seguidores; por eso logramos que nuestra gente haga las cosas por convicción y no por obligación.
Su gente	El capital humano con mente abierta es lo más importante de la empresa, por eso propician un ambiente adecuado para su desarrollo integral y el trabajo en equipo.
Honestidad	Decir lo que piensan y sienten es la base para actuar con libertad y responsabilidad

- Para la adquisición El crédito es desde \$500,000.00 hasta de vivienda media y cualquier otro monto, el plazo es de 20 residencial años y se financia hasta el 72% de la vivienda, la tasa de interés es de 12.5% anual. Los requisitos del solicitante son un estudio de buró de crédito (gratuito), acta de nacimiento, estados de cuenta, comprobante de empleo, de domicilio, estudio socioeconómico, entre otros.

Los trabajadores derechohabientes del INFONAVIT, podrán utilizar sus aportaciones patronales para obtener un préstamo hipotecario, el cual podrá ser a través de Terras Hipotecaria. La vivienda deberá tener un valor máximo de \$430,000.00 en el DF. y de \$368,000.00 en el interior de la República. Dichos valores se actualizarán de forma anual.

TABLA COMPARTIVA DE SOCIEDADES FINANCIERAS DE OBJETO LIMITADO PARA VIVIENDA DE INTERES MEDIO

	Fincasa	General Hipotecaria	GMAC Hipotecaria	Hipotecaria Casa Mexicana	Crédito y Casa	Hipotecaria ING-Com. América	Hipotecaria Nacional
vivienda	Hasta 1,941,000.00 UDIS (para media y residencial)	Hasta 829,350.00 pesos	Hasta 450,000.00 pesos	Hasta 500,000 UDIS	Hasta 829,350.00 pesos	Hasta 829,350.00 pesos	Desde 500,000.00 hasta 6 millones de pesos
Tasa de interés fija	9.75 %	10.25 a 13.90 %	12.50 %	10 al 22%	9.56 %	10.00 %	9.75 a 12.50 %
Comisiones por apertura	3.50 %	3.00 %	----	650 pesos aprox.	2.00 %	2.00 %	---
Adicionales	Fondo de contingencia 5% monto del crédito	Seguro de desempleo	-----	----	Seguro de vida y seguro a la vivienda	Prima de seguros y daños	-----
Plazo	20 años	15 años	20 años	25 años	20 años	20 años	20 años
Financiamiento	50 - 72%	65 - 70 %	70 %	80 %	95 %	95 %	50 %

4.15.5 CREDITO HIPOTECARIO BANCARIO

4.15.5.1 BANAMEX

CARACTERÍSTICAS	BANAMEX TASA FIJA	BANAMEX TASA TOPE	
		10 años	15 años
. Valor mínimo del inmueble	\$ 350,000		
. Financiamiento mínimo	\$210,000		
. Aforo	80 %		
. Destino	Adquisición de vivienda terminada nueva o usada		
. Esquema financiero	Pagos fijos, siempre fijos y en pesos		
. Plazo años	15	10	15
. Amortizaciones estimada	Dentro del plazo	Menor al plazo establecido si las tasas disminuyen	
. Tasas de interés	15%	TIIE + 6%	
. Pago por millar	\$14.30	\$18.35	\$16.50
. Ajuste del pago	N/A		
. Ingreso mínimo	\$ 14,000 para DF. y área metropolitana \$12,000 para Guadalajara y Monterrey \$11,000 para el resto del país con excepción de las plazas no autorizadas		
. Relación pago ingreso	40 %		
. Pena prepago	Sin penalización		
. Trámite del crédito	\$ 250		
. Mercado	Adquirentes de Vivienda Media y Residencial		
. Comisión apertura	2.5 %		
. Avalúo	Tarifa en base a los m2 de construcción del inmueble (se cubre al ingreso de la documentación para el avalúo)		
. Seguros	Vida y daños		

BANCO	NOMBRE COMERCIAL DEL CRÉDITO	COBERTURA	MONTO SUJETO FINANCIAR	ANEGANCHE	PLAZO	TASA DE INTERÉS	PRE-PAGOS
BANAMEX	Crédito Hipotecario Opciones Banamex	Plazas autorizadas	Hasta el 80% del valor de la vivienda. El % se reduce en el 2do. crédito hipotecario, vivienda vacacional, montos superiores a \$2,700,000.00 ó en caso de que el cliente no tenga una referencia crediticia. Importe mínimo crédito \$210,000 pesos. Importe máximo del crédito, 1er. Crédito \$10,000,000 pesos en Macro Plazas, \$7,500,000 pesos en Ciudades grandes y medianas, 2do. Crédito ó Vivienda Vacacional hasta	20% del valor de la vivienda.	10 o 15 años, en Tasa Tope. 15 años en Tasa Fija.	En Tasa Tope: TIIE + 7.5% con tope de 18.50%. En Tasa Fija es 15.45%	No hay penalización por prepagos.



\$2,700,000
pesos.

4.15.5.2 SCOTIABANK INVERLAT

CARACTERÍSTICAS	SCOTIABANK INVERLAT		
. Valor mínimo del inmueble	\$ 500,000.00		
. Financiamiento mínimo	\$ 250,000.00		
. Monto máximo a financiar	80%		
. Destino	Adquisición de vivienda residencial		
. Plazo años	20 años	15 años	10 años
. Tasas de interés	14.9% los primeros 5 años, 16.5% el plazo restante	15.50%	15.50%
. Pago por millar	\$12.50	\$14.34	\$14.34
. Ajuste del pago	1.6% anualmente	No aplica	No aplica
. Ingreso mínimo	\$ 15,000.00		
. Relación pago ingreso	30 %		
. Pena prepago	Sin penalización		
. Trámite del crédito	Sin costo		
. Mercado	Medio y residencial		
. Comisión apertura	3%		
. Avalúo	\$ 2 al millar		
. Seguros	Vida y daños		
. Otros destinos	Construcción, remodelación, ampliación, liquidez, APOYO INFONAVIT, adquisición de terrenos		

BANCO	NOMBRE COMERCIAL DEL CRÉDITO	COBERTURA	MONTO SUJETO FINANCIAR	AVANZADO	PLAZO	TASA DE INTERÉS	PRE-PAGOS
SCOTTABANK INVERLAT	Credi-Residencial	Nacional	Mínimo \$250,000.00 Máximo \$4'000,000.00	25%		Pagos reducidos 14.90% los primeros 5 años y 17.00%, fijo para el plazo restante. Tasa fija 15.50%	No aplica
	Credi-Construcción		Mínimo \$150,000.00 Máximo \$4'000,000.00	No aplica	Hasta 20 años	Tasa mixta 14.90% los primeros 5 años y TIE+6 puntos para el plazo restante. Tasa protegida: TIE+7 puntos con techo del 24%.	
	Credi-Liquidez		Mínimo \$100,000.00 Máximo \$2'500,000.00	No aplica		Pagos reducidos: 16.90% los primeros 5 años y 18.90% el plazo restante.	

Terrenos
*Únicamen
te para
fraccionam
ientos con
convenio
con
ScoatiaBan
k Inverlat

Mínimo
\$200,000.00
Máximo
\$2'500,000.00

50%

Hasta 5 años Tasa fija:
16.90%

4.15.5.3 BITAL

CARACTERÍSTICAS	BITAL
. Valor mínimo del inmueble	\$ 300,000.00
. Financiamiento mínimo	\$ 160,000.00
. Aforo	70 %
. Destino	Adquisición de vivienda media o residencial nueva o usada
. Esquema financiero	Esquema tradicional, pagos iguales
. Plazo años	5, 10 y 15 años
. Amortizaciones estimada	Dependiendo del plazo
. Tasas de interés	17 % 5, 10 y 15 años
. Pago por millar	5 años: \$24.85 10 años: \$17.38 15 años: \$ 15.89 sin seguros
. Ajuste del pago	N/A
. Ingreso mínimo	\$ 7,500.00
. Relación pago ingreso	0.33
. Pena prepago	1 % penalización por prepago
. Trámite del crédito	\$ 900
. Mercado	Abierto
. Comisión apertura	4 % crédito menor a 500,000 3.5 % crédito de 150,000 a 300,000
. Avalúo	Con base a tarifa avalúos
. Seguros	Vida y daños

BANCO	NOMBRE COMERCIAL DEL CRÉDITO	COBERTURA	MONTO SUJETO FINANCIAR	A ENGANCHE	PLAZO	TASA DE INTERÉS	PRE-PAGOS
VITAL	Crédito Hipotecario Habitacional	Nacional	Casas o departamentos cuyo valor sea superior a \$120,000.00 el Banco financia el 75%.	25%	De 5, 10 y 15 años.	15.19% fija	No hay penalización por realizarlos, pero para los plazos de 11 y 15 años, en los primeros 5 años no se puede liquidar el crédito.

4.15.5.4 BBVA-BANCOMER

CARACTERÍSTICAS	BBVA - BANCOMER
Infonavit	
Tasa Fija	Vivienda Media
	Vivienda Residencial
	Vivienda Premier
CARACTERÍSTICAS	BBVA - BANCOMER
Tasa Fija	

Vivienda Media			
Tasa	15.50%	14.50%	14.00%
Aforo	80.00%	70.00%	60.00%
Rango	De 70.01% a 80.00%	De 60.01% a 70.00%	Hasta el 60.00%
Ingreso mínimo (pesos)	\$12,982	\$12,357	\$12,049
Pago x mil	\$14.50	\$13.80	\$13.46
Valor vivienda mínimo	\$300,000		
Valor vivienda máximo	\$1,500,000		
Crédito mínimo	\$240,000		
Crédito máximo	\$1,200,000		
Vivienda Residencial			
Tasa	14.50%	14.00%	
Aforo	70.00%	60.00%	
Rango	De 60.01% a 70.00%	Hasta el 60.00%	
Ingreso mínimo (pesos)	\$12,357	\$12,049	
Pago x mil	\$13.80	\$13.46	
Valor vivienda mínimo	\$1,500,001		
Valor vivienda máximo	\$2,500,00		
Crédito mínimo	\$240,00		
Crédito máximo	\$1,750,000		
Vivienda Premier			
Tasa	14.00%		
Aforo	60.00%		
Rango	Hasta el 60.00%		
Ingreso mínimo (pesos)	\$12,049		
Pago x mil	\$13.46		
Valor vivienda mínimo	\$2,500,001		
Valor vivienda máximo	No hay límite		
Crédito mínimo	\$240,000		
Crédito máximo	No hay límite		

Características para vivienda media residencial y premier		comunes
Comisión	2.50%	
Plazo	15 años	
Moneda	Pesos	
Seguros	Vida e invalidez total o permanente, daños y desempleo	
Gatos Avalúo	\$12.00 pesos por M ² , mínimo \$900 pesos	
Beneficios adicionales	No hay penalización por prepago y pueden aplicar a plazo o mensualidad a elección del cliente	
Fuente	BBVA	Bancomer
Ultima actualización Julio 2003		
CARACTERÍSTICAS		BBVA - BANCOMER
Tasa Variable		
Tasa	TIIE + 6 con tope de 20%	
Aforo	Vivienda Media: 80%	
	Vivienda Residencial: 70%	
	Vivienda Premier: 60%	
Ingreso mínimo (pesos)	\$13,000	
Pago x mil	\$14.34	
Comisión	2.50%	
Plazo	15 años	
Valor vivienda mínimo	\$300,000	
Valor vivienda máximo	Media hasta \$1,500,000	
	Residencial de \$1,500,001 a \$2,500,000	
	Premier de \$2,500,001 en adelante	
Crédito mínimo	\$240,000	
Crédito máximo	Media hasta \$1,200,00	
	Residencial de \$1,750,000	
	No hay límite	
Moneda	Pesos	
Seguros	Vida e invalidez total o permanente, daños y desempleo	
Gatos Avalúo	\$12.00 pesos por M ² , mínimo \$900 pesos	
Beneficios adicionales	No hay penalización por prepago y pueden aplicar a plazo o mensualidad a elección del cliente	

Fuente	BBVA	-	Bancomer
Ultima actualización Julio 2003			

CARACTERÍSTICAS		BBVA - BANCOMER		
Infonavit				
Tasa	15.50%	14.50%	14.00%	
Aforo	90.00%	80.00%	70.00%	
Rango	De 80.01% a 90.00%	De 70.01% a 80.00%	Hasta el 70.00%	
Ingreso mínimo (pesos)	\$14,604	\$12,357	\$12,049	
Pago x mil	\$14.50	\$13.80	\$13.46	
Comisión	1.00%			
Plazo	15 años			
Valor vivienda mínimo	\$300,000			
Valor vivienda máximo	\$829,350			
Crédito mínimo	\$240,000			
Crédito máximo	\$746,415			
Moneda	Pesos			
Seguros	Vida e Invalidez total o permanente, daños y desempleo			
Gatos avalúo	\$12.00 pesos por M ² , mínimo \$900 pesos			
Beneficios adicionales	No hay penalización por prepago y pueden aplicar a plazo o mensualidad a elección del cliente			
	Con las aportaciones patronales bimestrales el plazo se reduce a 9.6 años			

4.15.5.5 BANORTE

CARACTERÍSTICAS	BANORTE
. Valor mínimo del inmueble	\$ 260,000.00
. Financiamiento mínimo	\$ 160,000.00
. Aforo	75 % Y 60% liquidez
. Destino	Adquisición de vivienda, adquisición de terreno urbanizado, liquidez pago de pasivo hipotecario, construcción
. Esquema financiero	Pagos fijos en pesos
. Plazo años	Hasta 15 años
. Amortizaciones estimada	Dependiendo del plazo del crédito
. Tasas de interés	Fija: 17.9 % y construcción TIIE+8
. Pago por millar	\$ 16.50
. Ajuste del pago	N/A
. Ingreso mínimo	\$ 9,400.00
. Relación pago ingreso	28.60 %
. Pena prepago	Sin penalización
. Trámite del crédito	Gratuito
. Mercado	Abierto
. Comisión apertura	2 %
. Avalúo	\$ 3 al millar
. Seguros	Desempleo involuntario gratuitos los primeros 3 años

BANCO	NOMBRE COMERCIAL DEL CRÉDITO	COBERTURA	MONTO SUJETO FINANCIAR	ANEGANCHE	PLAZO	TASA DE INTERÉS	PRE-PAGOS
BANORTE	Crédito Hipotecario Nacional Banorte		Adquisición de casa	Adquisición de casa		Tasa fija:	
			<ul style="list-style-type: none"> • Media: 80% • Residencial: 70% • Residencial Plus: 60% 	<ul style="list-style-type: none"> • Media: 20% • Residencial: 30% • Residencial Plus: 40% 		15.50% para adquisición de casa.	
			<ul style="list-style-type: none"> • Media: 60% • Residencial: 55% • Residencial Plus: 50% 	Liquidación y pago de pasivos	De 5 a 15 años.	17.90% para los demás destinos (excepto construcción de vivienda media y residencial)	Sin penalización
			<p>Construcción: 50% sobre el valor comercial proyectado del avalúo, sin exceder del 100% del presupuesto de construcción.</p> <p>Adquisición terreno: 70%</p> <p>Remodelación: 30%</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Media: 40% • Residencial: 45% • Residencial Plus: 50% <p>Construcción: 50% sobre el</p>		Tasa Variable con tope de 18.50%:	
						TIIE + 8 puntos (sólo construcción de vivienda media y residencial)	



valor
comercia
l
proyecta
do del
avalúo,
sin
exceder
del
100%
del
presupue
sto de
construc
ción.

Adquisici
ón
terreno:
30%

Remodel
ación:
70%

4.15.5.6 IXE

BANCO	NOMBRE COMERCIAL DEL CRÉDITO	COBERTURA	MONTO SUJETO FINANCIAR	ANGENGANCHE	PLAZO	TASA DE INTERÉS	PRE-PAGOS
IXE	Crédito hipotecario IXE Casa	DF. Monterrey	y 65%	35%	5, 10 y 15 años	Tasa variable TIIIE + 6.5. Tasa tope: 25%	Sin penalización

4.15.5.7 BANCA AFIRME

BANCO	NOMBRE COMERCIAL DEL CRÉDITO	COBERTURA	MONTO SUJETO FINANCIAR	ANENGANCHE	PLAZO	TASA DE INTERÉS	PRE-PAGOS
BANCA AFIRME	Crédito Hipotecario Afirme	Nacional	Hasta el 75% del valor del avalúo. En terrenos hasta 50% del valor del avalúo.	25%	Hasta 15 años para vivienda, y en el caso de terrenos hasta 5 años.	En tasa fija: 16.00%. En tasa variable normal: TIE *1.25, + una comisión de 6.75 mínimo, TIE +12 máximo.	Pagos anticipados o sin penalización; solamente en el caso de tasa fija, aplica una comisión de acuerdo al plazo transcurrido del crédito.

4.15.5.8 SANTANDER SERFIN

BANCO	NOMBRE COMERCIAL DEL CRÉDITO	COBERTURA	MONTO SUJETO FINANCIAR	A ENGANCHE	PLAZO	TASA DE INTERÉS	PRE-PAGOS
SANTANDER SERFIN	Super Casa con apoyo INFONAVIT	Nacional	80% máximo	como 20%	Hasta 15 años	15.55%	Sin penalización

4.15.5.9 TABLA COMPARATIVA

Bancos																						
Condiciones	Banorte	BITAL	Banco Santander	BBVA Bancomer	Scotiabank Inverlat	Banamex																
Financiamiento máximo	90%	75%	80%	90%	80%	80%																
Tasa anual Fija en pesos	15.50%	16.50%	<table border="1"> <tr> <td>Tasa</td> <td>Eng.</td> </tr> <tr> <td>15.00%</td> <td>20%</td> </tr> <tr> <td>14.50%</td> <td>30%</td> </tr> <tr> <td>14.00%</td> <td>40%</td> </tr> </table>	Tasa	Eng.	15.00%	20%	14.50%	30%	14.00%	40%	<table border="1"> <tr> <td>Tasa</td> <td>Eng.</td> </tr> <tr> <td>15.50%</td> <td>10%</td> </tr> <tr> <td>14.50%</td> <td>20%</td> </tr> <tr> <td>14.00%</td> <td>30%</td> </tr> </table>	Tasa	Eng.	15.50%	10%	14.50%	20%	14.00%	30%	14.90% cinco años y 16.50% plazo remanente	15.45%
Tasa	Eng.																					
15.00%	20%																					
14.50%	30%																					
14.00%	40%																					
Tasa	Eng.																					
15.50%	10%																					
14.50%	20%																					
14.00%	30%																					
Plazo	5 a 15 años	5,10,15 años	15 años	15 años	20 años	15 años																
Comisión de apertura	2%	4%	2%	1%	3%	1%																
Costo de avalúo	3 al millar	\$750 a \$1450	2.875 al millar	En función de la superficie de la vivienda, mínimo \$900.00	\$2,000.00	En función de la superficie de la vivienda.																
Seguro de vida	0.52 al millar sobre monto original del crédito otorgado	0.456 al millar del valor de la vivienda	0.3240 al millar del valor de la vivienda	0.30 al millar del valor de la vivienda	0.59 al millar del valor de la vivienda	0.491 al millar del valor de la vivienda																
Seguro de daños	0.1202 al millar sobre monto original del crédito otorgado	0.228191 al millar	0.1510 al millar del valor de la vivienda	0.27 al millar del valor de la vivienda	0.26 al millar del valor de la vivienda	0.216 al millar del valor de la vivienda																
Valor mínimo de vivienda	\$300,000.00	\$400,000.00	\$300,000.00	\$300,000.00	\$500,000.00	\$300,000.00																

CONDICIONES	BANORTE	BITAL	SANTANDER	BANCOMER	SCOTIABANK INVERLAT	BANAMEX
Edad del sujeto	22 a 64 años 11 meses	25 a 65 años	22-45 años	22-54 años	25 a 60 años	25 a 55 años
Ingreso requerido	\$8,730.00 mínimo, 2.5 a 1 sobre pago mensual del crédito	10 VSM (\$13,270)	\$13,500.00	\$13,000.00	3.3 veces importe de pago mensual. ³	\$11,000 en DF; \$10,000 para Guadalajara y Monterrey y \$9,000 para resto del país
Destino	Adquisición de vivienda	Adquisición de vivienda	Adquisición de vivienda	Adquisición de vivienda	Adquisición de vivienda	Adquisición de vivienda
Financiamiento (porcentaje del valor del inmueble)	90%	75%	Hasta 80%	Hasta 90%	80%	80%
Tasa Fija	15.50%	16.5%	15% con 20% de enganche; 14.50% con 30% de enganche; 14% con 40% de enganche	15.50% con 10% de enganche; 14.50% con 20% de enganche; 14.00% con 30% de enganche	14.90% cinco primeros años y 16.50% plazo remanente	15.45% anual
Plazo	5 a 15 años	5,10,15 años ²	15 años	15 años	20 años	15 años
Moneda	Pesos	Pesos	Pesos	Pesos	Pesos	Pesos
Comisión de apertura	2%	4%	2%	1%	3%	1%
Comisión por investigación	Sin costo	No aplica	\$500.00	No aplica	Sin costo	\$250.00

Costo de avalúo	3 al millar + IVA	\$750 \$1450 ¹	a	2.875 pesos por cada mil pesos del valor de la vivienda	12 pesos por metro cuadrado de construcción con un mínimo de \$ 900 pesos.	\$2,000.00	En función de m ²
Seguro de vida	0.52 al millar sobre monto original del crédito otorgado	0.456 al millar pesos por cada mil pesos del valor de la vivienda		0.3240 pesos por cada mil pesos del valor de la vivienda	0.30 pesos por cada mil pesos del valor de la vivienda	0.59 pesos por cada mil pesos del valor de la vivienda	0.491 pesos por cada mil pesos del valor de la vivienda
Seguro de daños	ahora debe decir: 0.1202 al millar sobre monto original del crédito otorgado	5 años: .0.228191 al millar. 10 años: .0.228191 al millar. 15 años: .0228191 al millar pesos por cada mil		0.1510 pesos por cada mil pesos del valor de la vivienda	0.27 pesos por cada mil pesos del valor de la vivienda	0.216 pesos por cada mil pesos del valor de la vivienda	0.216 pesos por cada mil pesos del valor de la vivienda
Antigüedad del inmueble	No aplica	30 años	No aplica	No aplica	No aplica	Vida remanente 30 años	útil de No aplica
Valor mínimo de vivienda	\$300,000.00	\$400,000.00	\$ 300,000.00	\$300,000.00	\$500,000.00	\$300,000.00	
Valor máximo de vivienda	\$ 829,350	\$ 829,350	\$ 829,350	\$ 829,350	\$ 829,350	\$ 829,350	
Penal por prepago	Sin penalización	Sin penalización	Sin penalización	Sin penalización	Sin penalización	Sin penalización	Sin penalización

4.15.6 Conafovi (Comisión Nacional de Fomento a la Vivienda)

La Comisión Nacional de Fomento a la Vivienda, Conafovi, es un órgano desconcentrado de la Secretaría de Desarrollo Social, Sedesol, creado por el Presidente de la República, el 26 de julio de 2001.

Tiene como responsabilidad diseñar, promover, dirigir y coordinar la política nacional de vivienda del Gobierno Federal, a fin de garantizar el acceso a una vivienda digna a las familias mexicanas y a contribuir al desarrollo social y económico del país, al aprovechar el efecto multiplicador que ejerce sobre la planta productiva y el empleo.

El Gobierno Federal ha orientado los instrumentos de política para elevar al máximo el esfuerzo en la construcción de vivienda para que más mexicanos hagan efectivo el derecho a disfrutar de una vivienda, al sentar las bases para que el conjunto de los organismos financieros de vivienda atiendan, al final del sexenio, a 750 mil familias anualmente.

La nueva estrategia para el sector habitacional, impulsada por la presente administración, gira en torno a tres vertientes para lograr un mercado integrado y eficiente:

Producción (Oferta).- promover una mayor edificación de vivienda a menor precio y con mejor calidad

Capacidad de compra (demanda).- fortalecer la demanda real de vivienda, a través de un mayor ahorro, otorgamiento de más créditos hipotecarios, de mayor información sobre la oferta de vivienda, y de la instrumentación de una política de subsidios en apoyo a la población de bajos ingresos.

Mercado secundario de vivienda.- reevaluar el parque habitacional actual, mediante programas de mejoramiento físico y jurídico, así como promover la movilidad habitacional de las familias a través de la adquisición de vivienda usada en renta o transferencia de crédito y garantías.

En este contexto, y de acuerdo con el Programa Sectorial de Vivienda 2001 – 2006, la Conafovi agrupa sus programas de trabajo en cuatro ejes fundamentales: crecimiento, financiamiento, productividad y oferta de suelo, con las siguientes metas:

CRECIMIENTO. Incorporar estrategias para alcanzar una mayor seguridad jurídica tanto en la tenencia de la propiedad como en el ejercicio de garantías, que facilite el traslado de dominio de los inmuebles. Promover el mejoramiento físico de la vivienda para incrementar su valor y convertirla en un activo con potencial económico que pueda ser vendido o hipotecado para incrementar el patrimonio familiar.

FINANCIAMIENTO. Desarrollar un mayor financiamiento a la demanda de vivienda a través de dos vertientes paralelas:

Fomentar el mercado hipotecario primario y secundario, para atender a familias cuyos ingresos los avale como sujetos de crédito.

Definir mecanismos para proveer una vivienda a las familias cuyos ingresos no les permiten acceder a una hipoteca y que requieren de apoyos gubernamentales.

PRODUCTIVIDAD. Promover la desregulación del sector capaz de reducir la carga impuesta por requerimientos administrativos, mejorar la reglamentación y aminorar gravámenes en efectivo o especie, en beneficio de menores costos de transacción, mayor calidad a través de la normalización y certificación, así como la aplicación de nuevas tecnologías que contribuyan a reducir los tiempos y costos en la edificación.

OFERTA DE SUELO. Generar un mayor abasto de suelo habitacional, infraestructura y servicios de cabecera para construir vivienda, en apego a la normatividad de desarrollo urbano, usando suelo social. Para lograr mecanismos proactivos y continuos de incorporación de reservas y suelo apto para vivienda se trabaja en coordinación con la Subsecretaría de Desarrollo Urbano y Ordenación del Territorio, Corett y Procede.

Para instrumentar estas acciones, la Conafovi cuenta con cuatro direcciones:

Dirección General de Fomento al Crecimiento del Sector Vivienda

Dirección General de Política y Fomento al Financiamiento de Vivienda

Dirección General Fomento a la Productividad del Sector Vivienda

Dirección General de Fomento Territorial para la Vivienda

Asimismo, se creó el Consejo Nacional de Vivienda (Conavi) como mecanismo de concertación ciudadanizado y de trabajo en equipo para la toma de decisiones en materia de vivienda. En él, participan todos los involucrados en el sector habitacional, organizaciones sociales, especialistas, académicos y profesionales en la materia.

El Conavi, funciona como un foro de consulta y asesoría permanente del Ejecutivo Federal en materia de vivienda, dentro del cual se analiza la problemática del sector, sus posibles soluciones, así como los objetivos y estrategias del Programa Sectorial de Vivienda, y adecuaciones para el mejor funcionamiento del sector.

4.15.7 INVI (Instituto Nacional de Vivienda)

Objetivo

Para el Instituto son sujetos prioritarios de crédito las madres solteras, adultos mayores, madres jefas de hogar, indígenas, y personas con discapacidad, personas que perciban ingresos con un límite superior individual hasta 4.7 sm sin establecer límites al nivel más bajo de ingreso aceptable, estableciendo como límite hasta 7.0 sm, como ingreso conyugal; no rechaza a ningún solicitante de vivienda por su situación de género, calidad en el empleo y edad; y promueve el arraigo de la gente mediante los programas de Sustitución y Mejoramiento de vivienda.

El Instituto de Vivienda para el cumplimiento de sus objetivos, desarrolla tres tipos de programas:

- 1) Vivienda en Conjunto,
- 2) Vivienda en Lote Familiar
- 3) y Reserva Inmobiliaria.

Programas y modalidades de financiamiento

1) Programa de vivienda en conjunto

Este programa desarrolla proyectos de vivienda en conjunto, para optimizar el uso de suelo habitacional en delegaciones que cuentan con servicios y equipamiento urbano disponible; se aplica en predios urbanos con propiedad regularizada, libre de gravámenes y uso habitacional; con uso anterior no habitacional o baldío; ya sea con vivienda precaria, en alto riesgo, así como también con vivienda en uso susceptible de ser rehabilitada. Este programa incluye a familias con ingresos de uno y hasta siete salarios mínimos mensuales, a través del otorgamiento de créditos blandos, que pueden incluir suelo, estudios y proyectos, demolición (sí se requiere), rehabilitación, áreas comunes y fachadas (en el caso de inmuebles catalogados); y edificación.

En este programa los créditos se otorgan a través de las siguientes modalidades de financiamiento:

a) Vivienda Nueva Terminada

Esta modalidad corresponde a la construcción de vivienda nueva realizada en un proceso único de edificación que cumpla con las necesidades de área construida, seguridad estructural, instalaciones, servicios, áreas privativas y áreas de uso común.

b) Adquisición y Rehabilitación en Inmuebles Catalogados

Esta modalidad corresponde a la adquisición de vivienda existente, siempre que presenten buenas condiciones estructurales o bien cuando las obras de rehabilitación garanticen que el inmueble tendrá una vida útil duradera, que contribuya a la conservación del patrimonio histórico o artístico. Su particular característica es el estar catalogados por el Instituto Nacional de Antropología e Historia, el Instituto Nacional de Bellas Artes o la Dirección de Sitios Patrimoniales de la Secretaría de Desarrollo Urbano y Vivienda.

c) Adquisición y Rehabilitación de Vivienda en Inmuebles No Catalogados

Esta modalidad consiste en la adquisición de vivienda por parte de sus ocupantes y que requiere de rehabilitación o mejoras mediante obras en su estructura y/o en instalaciones sanitarias, o requiere acciones de mantenimiento con las que se pueda garantizar una vida útil, duradera y segura del inmueble.

d) Vivienda Progresiva

Esta modalidad corresponde a la edificación de vivienda individual o plurifamiliar, a través de un proceso de construcción paulatina en desarrollos de tipo horizontal o vertical.

Considera la construcción de vivienda con espacios habitables mínimos, en la que se privilegien los elementos estructurales y las instalaciones hidráulicas, sanitarias y eléctricas, que en su conjunto permitan su consolidación gradual y que brinden seguridad y bienestar a sus ocupantes.

e) Vivienda Usada

Esta modalidad consiste en adquirir una vivienda propiedad de terceros como opción de un financiamiento para atender a la demanda individual

2) Programas de vivienda en Lote Familiar

Este Programa se aplica en predios que no presentan situación física de alto riesgo, que se ubican en suelo urbano y que estén regularizados o en proceso de regularización, en apoyo a los procesos de auto producción individual que realizan las familias de bajos ingresos.

Tiene como objetivo atender problemas de hacinamiento, desdoblamiento familiar, vivienda precaria o provisional, fomentando el arraigo familiar y barrial. El Programa de Vivienda en Lote familiar tiene dos modalidades:

a) Mejoramiento y Ampliación

Esta modalidad corresponde al mejoramiento de la vivienda para ampliar, sustituir o reforzar elementos estructurales y para el mejoramiento de las condiciones sanitarias, en apoyo a los procesos de auto producción individual que realizan los sectores de bajos ingresos.

b) Vivienda Nueva

Esta modalidad corresponde a la edificación de vivienda nueva en segundos o terceros niveles y/o subdivisiones de predios y lotes baldíos, propiedad de familias de bajos ingresos que habitan en barrios o colonias populares.

3) Programa de reserva inmobiliaria

Consiste en la adquisición de bienes inmuebles por parte del Instituto de Vivienda susceptibles de ser utilizados en acciones de vivienda.

Las adquisiciones que realice el INVI para la integración de esta reserva, se hará mediante el financiamiento directo, dándose la recuperación de los recursos erogados a partir de los créditos que otorguen a los beneficiarios de las acciones que se lleven a cabo en los inmuebles.

Topes de financiamiento

Programa	Línea (s) de crédito V.S.M.D. (s)	Equivalencia en pesos en febrero de 2002
Vivienda Nueva	Adquisición de 60 Inmuebles	2,529.00

	Estudios y proyectos	90	3,793.50
	Demolición	165	6,954.75 v
	Edificación (Incluye 3300 complementarios)		139,095.00
Adquisición y rehabilitación de vivienda en inmuebles catalogados	Adquisición y rehabilitación de inmuebles	3500	147,525.00
	Solo rehabilitación	1000	42,150.00
	Estudios y proyectos	180	7,587.00
	Dictamen de factibilidad	80	3,372.00
	Áreas comunes y fachadas	1920	80,928.00
Adquisición y rehabilitación de vivienda en inmuebles catalogados	Adquisición de inmueble	2500	105,375.00
	Estudios y proyectos	45	1,896.75 v
	Rehabilitación	818	34,478.70 v
Vivienda progresiva	Adquisición de inmuebles	60	2,529.00
	Estudios y proyectos	90	3,793.50
	Edificación en vivienda horizontal	1636	68,957.40
	Edificación en vivienda vertical	2200	92,730.00
	Instalaciones generales y áreas comunes	328	13,825.20
Vivienda Usada	Adquisición a terceros	4800	202,320.00
Mejoramiento y/o ampliación de vivienda	Estudios y proyectos de mejoramiento y ampliación	880	37,092.00
Vivienda nueva lote familiar	Estudios y proyectos y edificación	1728	72,835.20

Reserva Inmobiliaria Adquisición de inmuebles En función del caso, de acuerdo con los criterios correspondientes de las reglas de operación

4.15.8 INFONAVIT

La misión de este organismo es otorgar créditos para los trabajadores, con plena libertad y transparencia, la vivienda que más convenga a los intereses de los mismos. Durante el año 2003, el instituto superó los 2.89 millones de crédito otorgados, con lo que ha logrado beneficiar a más de 10% de la población del país convirtiéndose así, en un importante impulsor del desarrollo nacional, al ser el principal motor del sector vivienda.

Cual es su visión-

Ser un Instituto de calidad internacional, autónomo, tripartito, de carácter social.

Ser un Instituto orgullo por su transparencia, eficiencia, calidad de servicio y fortaleza financiera.

Ser un Instituto que asegure su existencia a largo plazo y que proporcione a todos los derechohabientes crédito para su vivienda.

Ser un Instituto que otorgue rendimientos suficientes al fondo de ahorro de los derechohabientes.

Que quieren:

Más Créditos

Tener la capacidad de otorgar 375 mil créditos al año.

Ahorro Voluntario

Fomentar el ahorro como medio para obtener un crédito.

Eficiencia

Contar con una cultura de eficiencia, calidad y austeridad que se refleje en un servicio cada vez mejor.

Libre Elección

Promover la plena libertad del trabajador para elegir su vivienda.

Tecnología

Incorporar tecnología de punta para elevar los niveles de eficiencia y productividad.

Transparencia

Operar con base en procesos sencillos, transparentes, eficientes, con calidad y honradez, dando certeza al trabajador para que pueda obtener el máximo beneficio de sus recursos.

Trato Equitativo

Atender equitativamente a todos los derechohabientes, independientemente de su nivel de ingreso.

Objetivos

Contribuir al desarrollo social y humano de los trabajadores.

Ampliar el número de derechohabientes beneficiados con crédito del INFONAVIT.

Fortalecer financieramente al Instituto

Transparentar y eficientar la operación del Instituto.

Fomentar el desarrollo laboral, profesional y personal de los empleados del Instituto

La creciente demanda habitacional deriva en la necesidad de construir, mejorar ó rehabilitar 732,000.00 viviendas anuales, situación que ubica como prioritaria la articulación del papel estratégico del sector vivienda. En consecuencia, durante el año 2001 se diseñaron el Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006 y el Programa Sectorial de Vivienda 2001-2006, en los que se definieron los objetivos y lineamientos de política para el sector hipotecario en el mediano y largo plazo, mismo que buscan consolidar al mercado de la vivienda en un campo atractivo para la inversión.

4.15.9 PROSAVI (PROGRAMA ESPECIAL DE CRÉDITO Y SUBSIDIOS A LA VIVIENDA)

Objetivos

Apoyar la compra de vivienda nueva para los jefes de familia, tanto asalariados como aquellos que trabajan por su cuenta, que tienen ingresos no mayores a 5 veces el salario mínimo mensual del Distrito Federal, con una asignación transparente de los créditos mediante concursos en donde se ofertan enganches.

Por su parte, el Gobierno Federal otorga un subsidio para complementar el enganche por un importe de 8,000 UDI`s por vivienda, que representa el 20% o más del valor de las viviendas ofrecidas en el programa, dependiendo del valor de la vivienda se apoyan viviendas con valor de hasta 40,000 UDI`s.

Apoyos

El Gobierno Federal, quien por conducto de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público aporta el financiamiento y el subsidio para complementar el enganche de los compradores.

El Banco de México y el FOVI que administran y vigilan la buena marcha del programa. Los bancos y las SOFOLES que otorgan y cobran los créditos. Los gobiernos de los estados y municipios, que dan las facilidades en terrenos y desgravación necesarios para construir y adquirir las viviendas. Los promotores de vivienda, que edifican las viviendas adecuadas a precios accesibles.

Viviendas del programa

La vivienda que se ofrece a las familias en este programa puede tener diferentes soluciones arquitectónicas, siendo la mínima la que se cuente con espacios definidos de baño y cocina y un área de usos múltiples, considerando tres categorías de valor:

PROSAVI 1	Con valor de 30,000 U.D.I.`s
PROSAVI 2	Con valor de 35,000 U.D.I.`s
PROSAVI 3	Con valor de 40,000 U.D.I.`s

4. Beneficiarios del programa

Todos los jefes de familia que:

- sean empleados o que trabajen por su cuenta
- tengan ingresos mensuales no superiores a cinco veces el salario mínimo mensual del Distrito Federal
- cuenten con recursos para integrar el enganche
- cuenten con un ingreso suficiente para realizar los pagos mensuales por la compra de su vivienda y
- Califiquen como sujeto de crédito con los bancos y SOFOLES que otorgarán el financiamiento.

CAPÍTULO V

TÉCNICAS DEL AVALUO INMOBILIARIO

Un financiamiento es esencial para los desarrollos inmobiliarios, pero también es la valuación. Un avalúo es una opinión sustentable del valor de la propiedad, una estimación confiable del valor, el valor de las propiedades se determina por el precio de venta aproximado del avalúo.

Las instituciones financieras insisten en contar con este documento para determinar el valor e; créditos, seguros, y otros procesos legales.

El avalúo es la base para la transferencia de cualquier propiedad, esto ayuda a una institución crediticia a tomar decisiones respecto a los financiamientos que se puedan otorgar.

ALCANCES DEL AVALÚO

Para la Estimación de los Valores se consideran tres Enfoques que son:

- a Enfoque de Costos,
- a Enfoque de Ingresos y
- a Enfoque Comparativo de Mercado.

Para el cálculo del enfoque de Costos, se obtiene el valor del terreno por medio de una homologación de terrenos en la zona y se suman el valor de las mejoras con sus respectivos deméritos. Para estimar el Grado de Conservación se aplica el criterio que marca el Manual de Procedimientos y Lineamientos Técnicos de Valuación Inmobiliaria que emite la Secretaría de Finanzas a través de la Tesorería del Distrito Federal y la Secretaría de Catastro y Padrón Territorial.

Para la estimación del factor de demérito de las construcciones, por concepto de edad y estado de conservación, fue utilizado el criterio de Ross, según la expresión siguiente:

$$FD = [(VP*0.1) + (VP - EE) *0.9] / VP$$

Por lo tanto: FD = Factor de demérito, EE = Edad efectiva, VP = Vida probable (vida útil normal),
Fc = Factor por estado de conservación.

5.1 ¿Qué es el avalúo?

El avalúo comercial se explica como la estimación sustentable del valor de una propiedad.

Todo avalúo lleva consigo una descripción de la propiedad, la opinión del valuador acerca de las condiciones en que se encuentra el inmueble, su valor expresado en la moneda local.

Todos los avalúos se basan en datos que se obtienen y manejan en el mercado general, este valor que se da está influenciado por: las condiciones del país, movimiento de la economía, inflación, tasas de interés y tipos de créditos disponibles.

5.2 Terreno y predio

Por lo general la definición de terreno es un suelo físico, pero también se refiere a la superficie de un lugar, en cambio el predio residencial es un terreno al que se le suman las mejoras que se hacen para prepararlo a la construcción de una vivienda, (que es a lo que está enfocado este documento)

Las mejoras de las que se hablan pueden ser:

- a) Mejoramiento del terreno
- b) Instalaciones (externas al predio y las de la vivienda)
- c) Conexiones para otros servicios
- d) Mantenimiento entre otras

5.3 Bien raíz, propiedad raíz y propiedad personal

Bien raíz es el terreno físico, tangible y todas las cosas permanentemente unidas a él llamadas bienes inmuebles.

Propiedad raíz son los derechos de las propiedades sobre el bien raíz físico.

Propiedad personal son los objetos tangibles no unidos en forma permanente al bien raíz o que no forman parte de él y que por ello nos e consideran bienes inmuebles.

Un objeto permanece como propiedad personal si se puede remover sin lesionar el bien raíz o al objeto mismo.

Los artículos de propiedad personal no se incluyen en el avalúo de los bienes.

5.4 Valor de mercado

Si nos referimos al bien inmueble es el precio más probable que un comprador está dispuesto a pagar, al hablar de precio a pagar no significa que será el más alto del mercado

Principios que determinan el valor

El principio de sustitución es el valor de la propiedad que se ve influido por el costo de adquisición de una propiedad comparable.

El principio del más alto y mejor uso se aplica cuando la propiedad ha sido utilizada de la forma más redituable permitida por el marco jurídico legal y físico en el que se encuentra el inmueble.

Los factores externos influyen en el valor del inmueble, un ejemplo son las tasas de interés bancarias, un ejemplo es: si las tasas de interés son relativamente altas, los valores e las propiedades pueden caer a niveles más bajos de lo que estarían si se dispusiera de créditos a intereses menores.

La oferta y demanda, el costo de cualquier propiedad siempre estará determinado por el número de otras propiedades similares en el mercado.

Las mejoras ó modificaciones realizadas a la vivienda pueden alterar (incrementar ó disminuir) el valor comercial dado, pero no será proporcional a la cantidad de dinero gastada en las modificaciones.

5.5 Proceso de valuación

Actualmente se tienen tres procesos de valuación que se utilizan los cuales son: comparación de mercado, cálculo e costos y por capitalización de ingresos.

a) Comparación de mercado

Se hace un estudio de mercado en relación con las propiedades del mismo giro que se estén vendiendo por la zona.

Se localizan cinco o más propiedades similares que hayan sido vendidas recientemente, se encuentran las diferencias de estas comparaciones con la vivienda a valorar y se aplica lo siguiente:

$$\begin{array}{rclcl} \text{Precio de venta} & + & \text{Ajustes} & = & \text{Valor indicado de la} \\ \text{de la propiedad} & - & & & \text{vivienda a valorar} \\ \text{comparable} & & & & \end{array}$$

Para los ajustes en la vivienda comparable se suman todas aquellas características de la vivienda a valorar que no tenga la comparable y se restan aquellas características que tenga la comparable que o cuente la vivienda a valorar

Los principales ajustes que se levantan a cabo incluyen las características del terreno, condiciones de venta y tiempo que tomará la operación a partir de la fecha de venta.

b) Técnicas del cálculo de costos.

Aquí se hace una estimación del costo actual que significaría reproducir la vivienda, añadiendo cualquier otra modificación que se tenga, posteriormente se resta cualquier pérdida de valor causada por la depreciación de estas modificaciones, finalmente se suma el valor estimado del terreno.

$$\begin{array}{rcccl} \text{Costos de las} & - & \text{Depreciación} & + & \text{Valor del} & = & \text{Valor de la} \\ \text{modificaciones} & & \text{de modificación} & & \text{predio} & & \text{propiedad} \end{array}$$

El deterioro es una pérdida del valor de una vivienda como resultado del desgaste ordinario por su uso, desintegración y exposición a los elementos a lo largo del tiempo.

c) Técnica de capitalización por ingresos.

Está basada en la relación entre el porcentaje de rendimiento que un inversionista o comprador espera o requiere de una propiedad y el ingreso neto que produce la misma, para esto se deben realizar los siguientes pasos:

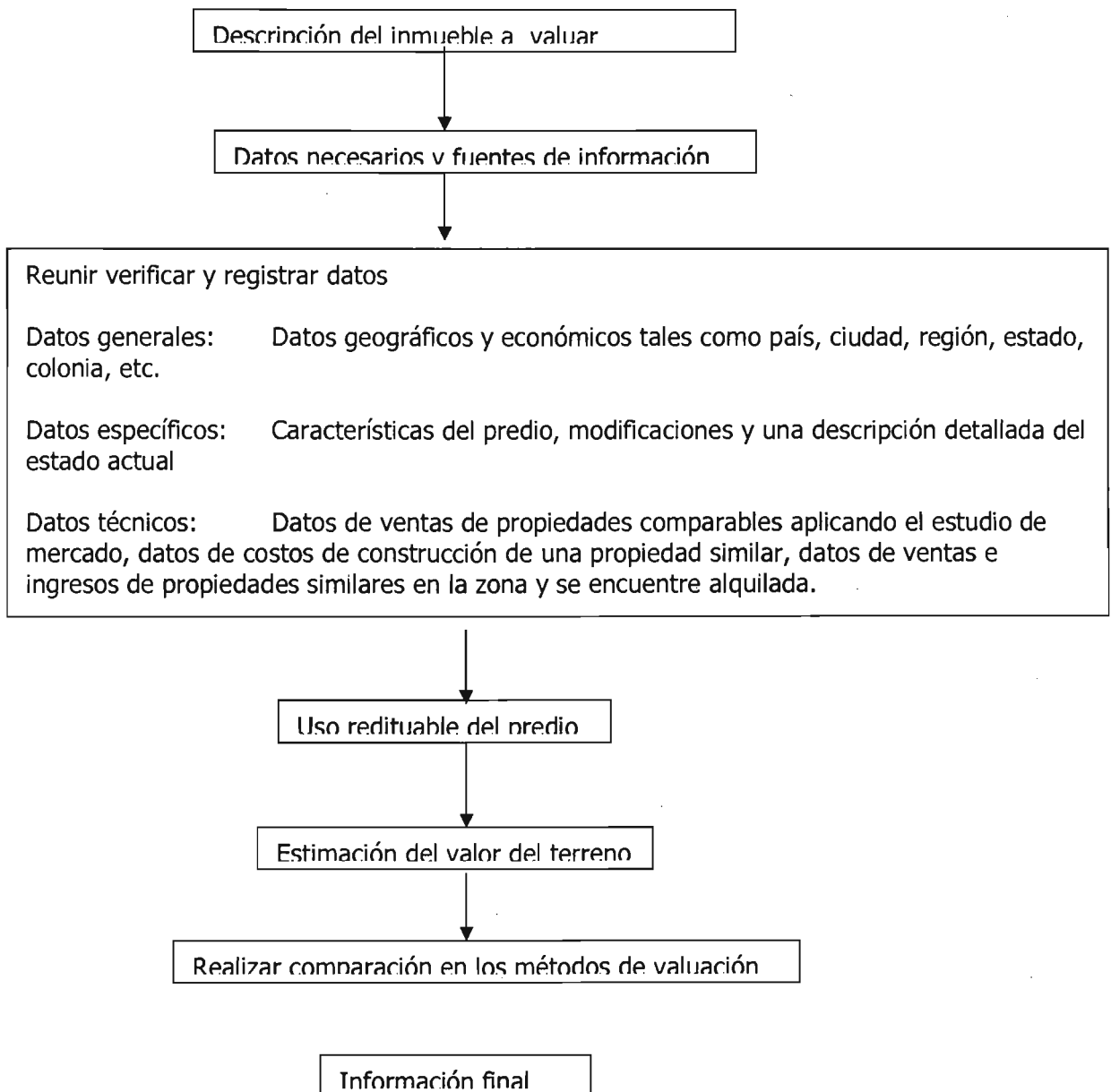
1. Hacer una estimación del ingreso potencial bruto (alquiler más todos los demás ingresos que gana la propiedad)
2. Deducir un margen por desocupación y el no pago del alquiler (suele estimarse un porcentaje del ingreso potencial bruto)
3. Calcular la cantidad de ingresos brutos efectivos (ingreso potencial bruto menos desocupación y no pagos de alquiler)
4. Estimación e gastos operativos
5. Deducir los gastos el ingreso bruto efectivo, para obtener le ingreso neto de operación derivado de la propiedad sujeto

Obtenido el ingreso neto operativo se debe buscar el porcentaje de rendimiento sobre la inversión que se espera. Este porcentaje se llama porcentaje de capitalización y se determina comparando la relación entre el ingreso neto de operación y el precio de venta de viviendas comparables.

$$\frac{\text{Ingreso neto de operación}}{\text{Porcentaje de capitalización}} = \text{Valor de la propiedad}$$

5.6 Etapas de valuación

El proceso básico es el mismo en cualquier propiedad, independientemente del propósito del avalúo y el tipo de propiedad que se está valuando.





Lo primero que se debe hacer para a valuación de casa-habitación es investigar la zona par saber sus condiciones de habitabilidad y potencial como inversión, posteriormente se analiza y evaluar el predio en que se localiza y finalmente la inspección de la vivienda detallada.

5.7 Informes

El tipo de informe que se entrega al cliente puede ser de varias maneras, una de ella es únicamente presentarle una carta de opinión, que expresa la conclusión del valuador respecto al valor ó a un orden de valor, esta carta tiene un uso limitado, porque no proporciona al cliente datos de apoyo ni el análisis efectuado.

Resumen detallado es aquel que proporciona en unas pocas páginas datos más específicos.

En el ambiente crediticio, se exigen informes para la adquisición y venta de casi todos los créditos e hipotecas existentes sobre propiedades residenciales.

El informe narrativo de avalúo es un informe resumiendo la investigación básica importante y presenta todos los datos pertinentes e cada método de valuación que contribuyó a la estimación final del valor, se pueden incluir documentos como fotografías de la propiedad, mapas, diagramas, análisis, etc. Estos informes pueden llevar desde varias hasta cientos de hojas.

Todo informe de avalúo, debe contener necesariamente:

- a) Nombre de la persona a quien se elabora el documento
- b) Fecha el avalúo
- c) Identificación descripción de la propiedad
- d) Propósito del avalúo
- e) Conclusión del valor y
- f) Certificación y firma del valuador

CAPÍTULO VI

CONCLUSIONES FINALES

Algunas de los motivos que ocasionaron que el Sistema Financiero Mexicano viviera una de las crisis más grave vivida en los últimos años, fueron la falta de ahorro interno y el exceso de créditos en el Mercado.

A mediados de los 90's, el país llegó a una severa crisis con múltiples consecuencias. Una de estas fue el problema de las Carteras vencidas de los Bancos, principalmente en el ramo hipotecario.

En los últimos años (el sexenio de Ernesto Zedillo Ponce de León y Vicente Fox Quesada) han impulsado de gran manera a la industria de la construcción en el sector de la vivienda, se realizan programas que impulsan una vivienda digna, que cumpla con los requerimientos mínimo para habitar, no sin considerar que los ingresos no son lo suficientemente aceptables para adquirirla de manera inmediata, se han realizado propuestas financiera para que se otorguen créditos a todo tipo de personas morales y/ó físicas.

Desafortunadamente el 90% de estos programas está enfocado a las viviendas de interés social, es decir aquellas viviendas con los requerimientos mínimo (excesivamente mínimos en confort)

Empezaremos por clasificar de la vivienda:

A). Social Progresiva. Aquélla cuyo valor al término de la construcción o adquisición no exceda de 55,000 unidades de inversión.

B). Interés Social. La que tenga al término de la construcción o adquisición un valor entre 55,001 y 71,500 unidades de inversión.

C). Popular. La que tenga al término de la construcción o adquisición un valor entre 71,501 y 104,500 unidades de inversión.

D). Media. La que tenga al término de la construcción o adquisición un valor entre 104,501 y 296,000 unidades de inversión.

E). Residencial. La que tenga al término de la construcción o adquisición un valor entre 296,001 y 492,000 unidades de inversión.

F). Residencial alto y campestre. La que tenga al término de la construcción o adquisición un valor que exceda de la cantidad de 492,001 unidades de inversión.

Se ha empezado a realizar una propuesta que consiste en un planteamiento de manuales de organización y procedimientos dentro de una institución financiera, SOFOL, en donde a partir de los programas existentes se pueda impulsar el desarrollo de la vivienda media y residencial.

Dentro de este estudio se proponen dos aspectos:

- 1) Sistema de consulta para aquellas personas que busquen una vivienda, proporcionando la menor información posible, y que finalmente se le presenten una variedad de opciones en diferentes que contenga: , instituciones, tasas, plazos, etc..
- 2) Sistema de consulta interno para la personal de la institución, que no sean especialistas en el ramo, pero que requieran ver si los proyectos que se les presentan son o no considerables para apoyarlos económicamente.

ASPECTO 1 (Consulta externa)

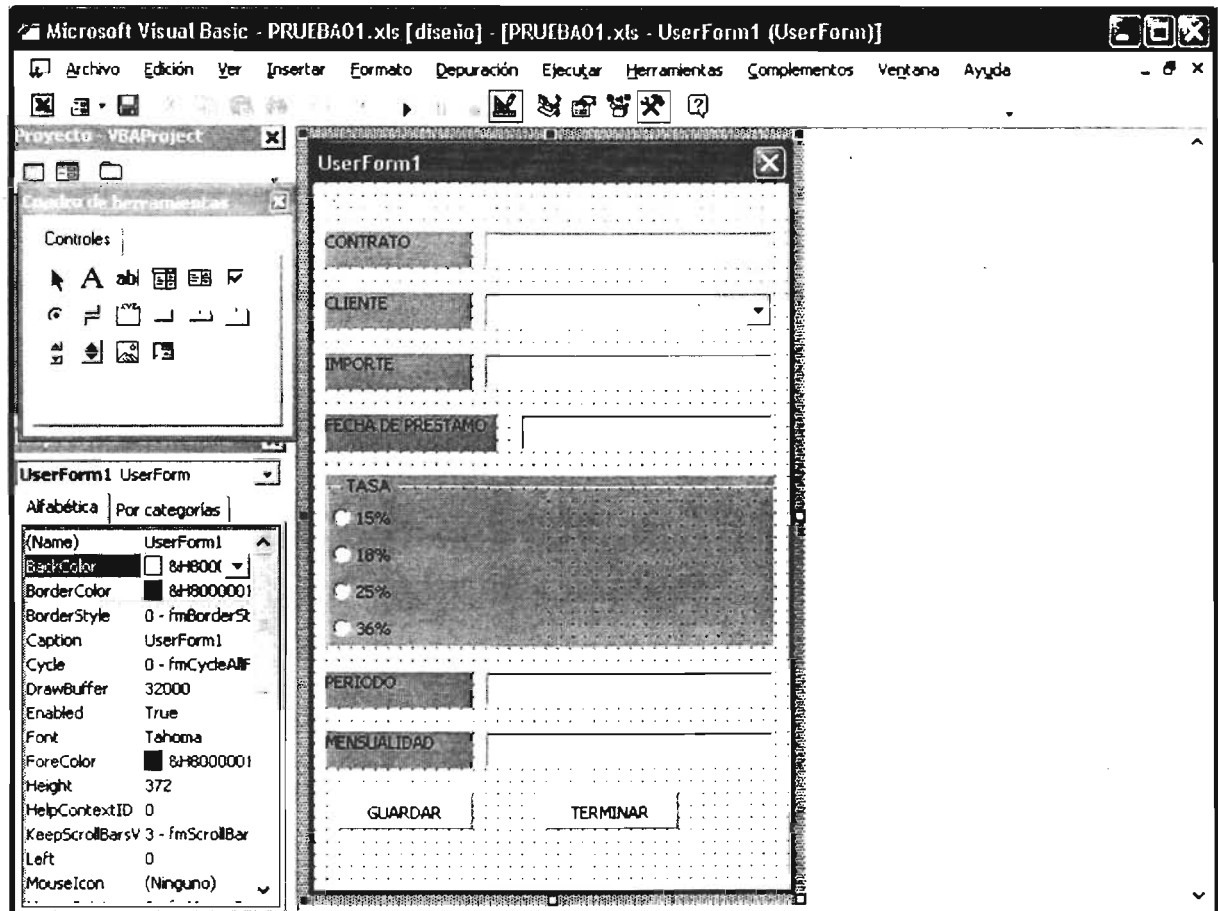
Presentar la propuesta para un programa interactivo, en donde cualquier persona, arquitecto ò no arquitecto, puedan tener una cantidad de opciones válidas que abarquen el sector medio de la vivienda, promoviendo así el producto de los créditos en las sofoles y bancos y permitiendo que el usuario tenga la elección tanto de una vivienda digna así como planes de pago accesibles.

Para poder acceder a la información de este programa como consulta únicamente se requieren ingresar el mínimo de datos como:

Valor de la vivienda y/o
Ingreso y/o
Mensualidad deseada, y/o
Ubicación de la vivienda,

Vista preliminar ejecutado en visual basic.

**ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA**



Presentará:

Institución propuesta

La tasa de interés que maneja,

Los requisitos mínimos,

Duración en años del crédito

Propuestas (imágenes de la vivienda) en unos casos pequeñas plantas ò en otros imágenes de la casa.

Valor de la vivienda

Ingresos netos
(Quitando impuestos)

Estado

Municipio

BUSCAR

Pantalla principal

Se pueden ingresar uno o mas datos.

Valor de la vivienda

Ingresos netos
(Quitando impuestos)

Estado

Municipio

BUSCAR

A partir de estos datos se realizará una búsqueda en la base de datos, presentando la información básica como:

Ubicación: Mérida - Yucatán

Casa habitación

Superficie terreno	200 m2
Superficie construcción	350 m2
Valor	XXXXX

Instituciones de crédito:

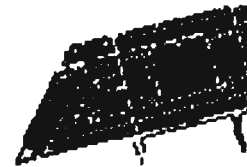
1 de 50

Bancos: Plazo Tasa int. Ingreso Mensualidad aprox.



Bancomer
BBVA Bancomer
HSBC

Sofol	Plazo	Tasa int.	Ingreso	Mensualidad aprox.
Hipotecaria	26 años	12 %	XXXX	XXXX
Crédito y Casa	20 años	10 %	XXXX	XXXX



Valor de la vivienda

Ingresos netos
(Quitado impuestos)

Estado

Municipio

NUEVA BUSQUEDA



Entre los datos presentados están:

Cantidad de viviendas que cumplen con los requisitos

Características de la vivienda como:

- Superficie de terreno
- Superficie de construcción
- Valor

Instituciones que la financian

- Bancos y Sofoles
- Plazo de crédito
- Tasa de interés que maneja
- Ingreso deseado
- Mensualidad aproximada

Presentar enlaces a las páginas electrónicas de estas instituciones donde indican los requisitos para poder otorgar los créditos así como información de la misma

Mostrar la opción que guarde los datos del consultante como: nombre, tipo de consulta, fecha, dirección electrónica, entre otros, para mantener un control de lo que el mercado solicita.

ASPECTO 2 (Consulta interna)

- A. Mantener un control interno de todas las viviendas a financiar, si existió previamente un crédito a la construcción es necesario que se presente un resumen de el status de la vivienda: tales como:

1. Empresa que la construyó
2. Saldo de construcción (en caso de tener uno)
3. Status (vendida y/o disponible)
4. Porcentaje de avance de obra

- B. Mostrar unos modelo (ejemplos) de consulta, elaborados en Excel (por su un software común en la máquinas) , donde ingresando cierto datos nos presentara si es un proyecto potencialmente factible para financiar, no es un resultado válido, pero si un punto de vista que nos permita saber si lo que estamos presentando llena permite a la institución la opción de ser financiado.

Si no se tiene un control muy detallado de las viviendas que se van financiando para construir se corre el riesgo de otorgar un nuevo crédito sin antes liquidar el primero por falta de avisos de adeudos.

Si al momento de ingresar una ubicación de vivienda se le asigna un folio, es más fácil poder llevar este control, se deberán ingresar los mismo datos, para que la información sea homogénea.

Tipo de vivienda: Unifamiliar, Dúplex, Multifamiliar, etc..
Manzana, lote, calle, número, vivienda, estado, municipio.

1	CALLE 26 LOTE 637 MANZANA 996	MERIDA	YUCATAN
2	CALLE 30 LOTE 634 MANZANA 991	MERIDA	YUCATAN
3	CALLE 30 LOTE 636 MANZANA 991	MERIDA	YUCATAN
4	CALLE 30 LOTE 638 MANZANA 991	MERIDA	YUCATAN
5	CALLE 30 LOTE 644 MANZANA 998	MERIDA	YUCATAN
6	CALLE 30 LOTE 646 MANZANA 998	MERIDA	YUCATAN
7	CALLE 32 LOTE 632 MANZANA 992	MERIDA	YUCATAN
8	CALLE 32 LOTE 634 MANZANA 992	MERIDA	YUCATAN
9	CALLE 32 LOTE 636 MANZANA 992	MERIDA	YUCATAN
10	CALLE 32 LOTE 638 MANZANA 992	MERIDA	YUCATAN
11	CALLE 40 LOTE 630 MANZANA 1002	MERIDA	YUCATAN
12	CALLE 40 LOTE 632 MANZANA 1002	MERIDA	YUCATAN
13	CALLE 40 LOTE 634 MANZANA 1002	MERIDA	YUCATAN
14	CALLE 40 LOTE 636 MANZANA 1002	MERIDA	YUCATAN
15	CALLE 40 LOTE 638 MANZANA 1002	MERIDA	YUCATAN
16	CALLE 40 LOTE 640 MANZANA 1002	MERIDA	YUCATAN
17	CALLE 40 LOTE 642 MANZANA 1002	MERIDA	YUCATAN
18	CALLE 40 LOTE 644 MANZANA 1002	MERIDA	YUCATAN
19	CALLE 40 LOTE 646 MANZANA 1002	MERIDA	YUCATAN
20	CALLE 40 LOTE 648 MANZANA 1002	MERIDA	YUCATAN
21	CALLE 42 LOTE 616 MANZANA 995	MERIDA	YUCATAN
22	CALLE 42 LOTE 618 MANZANA 995	MERIDA	YUCATAN
23	CALLE 42 LOTE 620 MANZANA 995	MERIDA	YUCATAN

Que le proporcionará al controlador del programa?

Mantener una cartera de solicitudes, (base de datos de los usuarios)

CARTERA DE CLIENTES					
No. CLIENTE	NOMBRE	CONTACTO	DOMICILIO	R.F.C	TELEFONO
1	ALFONSO MARTINEZ	SOFIA	MEXICO DF	MATA7910014T6	98513467
2	MARCELA SANCHEZ	WILFREDO	GUADALAJARA	SALM56109305T6	56709876
3	ANTONIO LOPEZ	MARCO	MAZATLAN	LOVA56109305T6	13456787
4	CARMEN VAZQUEZ	CESAR	CANCUN	VAZC56109305T6	75484698
5	ERIKA MARTINEZ	LUIS	TIJUANA	MALE56109305T6	14567574
6					
7					
8					
9					

En esta base de datos podremos conocer el tipo de características que requieren los usuarios para presentar mayor variedad en el producto.

Para los arquitectos, realizar propuestas arquitectónicas que cumplan con lo requerido por el usuario.

Para las empresas financieras, crear diferentes programas de financiamiento en tiempo y tasas de interés.

Por otra parte... así como podemos mantener un control de las viviendas consultadas, visitantes, viviendas con créditos activos en construcción, viviendas vendidas, viviendas libres, etc..

Como segunda consulta.

Se da una visión general si un proyecto es o no Proyecto de inversión.

Presentando los siguientes documentos:

- Características generales de la zona y servicios
- Apreciación del valor comercial
- Nota técnica
- Residual Express (documento que podemos tomar como modelo a modificar)
- Corrida financiera – Modelo de proyecto de inversión

El documento que podemos modificar, tiene las variables:

- Valor comercial del predio
- Superficie de terreno
- Número de viviendas
- Costo m² de construcción.

Si el resultado final da positivo es la ganancia que se tendrá después de considerar todos los egresos (hasta los gastos por solicitud de crédito y estudios requeridos)

Con estos resultados podemos considerar si es o no un proyecto potencialmente factible para apoyarlo... cabe mencionar que no somos expertos en el tema, si no que presentamos opciones sencillas para poder valuar y conocer el valor del terreno y aquello que podemos hacer en él.

GENERADORES GENERALES DEL ESTUDIO

CONJUNTO RESIDENCIAL CENTENARIO PREDIO HUITLALI

VALOR COMERCIAL DEL PREDIO	\$99,000,000.00		
SUPERFICIE TERRENO	45,000.00 M2		
VALOR UNITARIO	2200.00		
NÚMERO DE DEPARTAMENTOS	448		
DEPARTAMENTOS	224.00		
ANALISIS POR ETAPA	1° etapa		precio venta
NÚMERO DE DEPARTAMENTOS	224		
SUPERFICIE MEDIA POR DEPTO.	130.00		130.00
ESTACIONAMIENTO Y CIRCULACIONES	35.00	165.00	\$10,500.00
DEPTOS POR EDIFICIO	28.00		€ 1,365,000.00
SUPERFICIE CONSTRUIDA POR ETAPA		4,620.00	
EDIFICIOS	8.00		
SUPERFICIE TOTAL CONSTRUIDA	36,960.00		36,960.00
TERRENO UTILIZABLE	22,500.00		
COEFICIENTE DE INCIDENCIA DEL TERRENO	0.608766234		
INCIDENCIA DEL TERRENO POR DEPTO	100.4464286		
VALOR COMERCIAL TERRENO M2	\$2,200.00		\$220,982.14 DEPTO
COSTO M2 DE CONSTRUCCIÓN	\$4,250.00		

Alternativas de Financiamiento en
Proyectos de Desarrollo Inmobiliario
en vivienda de interés medio

Proyecto de Inversión Inmobiliaria "Conjunto Vistabella"

Centenario I

ESCENARIO B

MÉTODO DEL AVALÚO RESIDUAL

VALOR DE VENTA TOTAL	Número	unidad	Departamento	Valores	TOTAL	%	
Departamentos tipo	224	120.00	13,500.00	1,620,000.00	362,880,000.00	100%	
Incidencia tierra	100.45	M2					
Terreno 1º etapa	22,500.00						
EGRESOS							
2.1 VALOR DEL TERRENO EN BREÑA :				X		X	
2.2. GASTOS TÉCNICOS							
Permisos y licencias		2.00%		362,880,000.00	7,257,600.00		
Estudios y proyectos		1.25%		362,880,000.00	4,536,000.00		
Administración central		3.00%		147,560,000.00	4,426,800.00		
Edificación viviendas	224		155.00	4,250.00	147,560,000.00		
Urbanización			22,500.00	120.00	2,700,000.00		
				subtotal	166,480,400.00	45.88%	
FINANCIAMIENTO							
Apertura crédito		2.50%	55%	199,584,000.00	2,744,280.00		
Intereses crédito puente		14.00%	60%	199,584,000.00	16,765,056.00		
Inspección de obra		0.8%		109,771,200.00	878,169.60		
Seguro de Daños		0.13%		199,584,000.00	259,459.20		
Escrituración Crédito Puente		2.00%		199,584,000.00	3,991,680.00		
				subtotal	24,638,644.80	6.79%	
PROMOCIONES Y COMERCIALIZACIÓN							
Administración y promoción		1.25%		199,584,000.00	2,494,800.00		
Gastos de Comercialización		5.00%		362,880,000.00	18,144,000.00		
Estudios y asesorías		1.00%		362,880,000.00	3,628,800.00		
				subtotal	24,267,600.00	6.69%	
TOTAL EGRESOS MÁS TERRENO					215,386,644.80	X	59.35%
UTILIDAD BRUTA							
Utilidad del costo directo		22%		166,480,400.00	36,625,688.00	10.09%	
					252,012,332.80		
VALOR DEL TERRENO EN BREÑA:			362,880,000.00	252,012,332.80	110,867,667.20	30.55%	
VALOR DEL TERRENO EN BREÑA = INGRESOS - (EGRESOS + UTILIDAD BRUTA)						100.00%	
VALOR UNITARIO MEDIO		V.U.M.	22,500.00	110,867,667.20	\$4,927.45	M2	
			36,625,688.00	\$39,172,500.00	\$75,798,188.00		

GLOSARIO FINANCIERO E HIPOTECARIO.

Acreeedor hipotecario - El prestamista bajo un acuerdo hipotecario.

Acta de Igualdad de Oportunidad de Crédito - Ley federal que prohíbe a los prestamistas negar hipotecas a un prestatario basándose en raza, color, religión, origen de nacionalidad, edad, sexo, estado civil o recibo de ingresos por medio de programas de asistencia pública.

Acta de Procedimientos de Acuerdo Hipotecario - Una ley que protege al consumidor requiriendo que los prestamistas le proveen a los prestatarios aviso por adelantado del costo de cierre de contrato.

Acta Imparcial de Historial de Crédito - Una ley que ampara al consumidor que arregla un procedimiento para corregir errores en el historial de crédito de dicha persona.

Acuerdo de compraventa - Un contrato escrito firmado por el comprador y vendedor estableciendo los términos y condiciones bajo los cuales una propiedad va a ser vendida.

Acuerdo de interés - Un acuerdo por escrito garantizando al comprador de casa una tasa de interés específica estipulando se concluya el préstamo dentro de un período de tiempo específico. El lock-in por lo general especifica el número de puntos a pagar al cierre del contrato.

Administración -Planeación, organización, control de un proyecto.

Agente de bienes raíces - Una persona que tiene una licencia para negociar y hacer transacciones de bienes raíces actuando en nombre del dueño.

Amortización - Pago gradual de una hipoteca por medio de mensualidades.

Amortización negativa - Condiciones de pago bajo el cual las mensualidades del prestatario no cubren el interés por pagar; como resultado, el saldo del préstamo incrementa.

Antecedentes crediticios - Un reporte del historial de crédito de un individuo, preparado por una agencia de información de crédito y utilizada por el prestamista para poder determinar la capacidad crediticia del solicitante.

Arrendamiento en común - Un tipo de propiedad mancomunada de un inmueble sin derecho a posesión vitalicia.

Arrendamiento mancomunado - Una forma de propiedad mancomunada dándole a cada arrendatario remuneración y derechos iguales a una propiedad, incluyendo el derecho de supervivencia.

Arrendamiento total - Un tipo de propiedad mancomunada de un inmueble disponible solamente a un matrimonio.

Avalúo - Una opinión profesional del valor de mercado de una propiedad.

Avalúo catastral - El avalúo de una propiedad establecido por un funcionario gubernamental con el propósito de fijar impuestos.

Avalúo de inmueble - Estudio que permite conocer el precio probable

Banco hipotecario - Una compañía que origina hipotecas exclusivamente para su reventa en el mercado secundario.

Buena Reputación El grado en el cual el prestatario siente una obligación moral para pagar sus deudas. Se mide por los antecedentes de crédito y los pagos que ha hecho.

Capacidad de Pago Una determinación subjetiva que hace el prestamista basándose en un análisis de reporte de crédito y otros informes del solicitante del préstamo.

Capital El valor total de un negocio en términos financieros. Se calcula restando los pasivos totales de los activos totales. Los prestamistas prefieren pocas deudas (pasivos) a pocos activos, lo que indica estabilidad financiera.

Capital propio - La diferencia entre el valor de mercado de una propiedad y el saldo de la hipoteca de un propietario de casa.

Cargos moratorios - La sanción que un prestatario debe de pagar cuando se hace un pago después de la fecha de vencimiento.

Carta de compromiso - Una oferta formal de un prestamista estableciendo los términos bajo los cuales se acuerda dar un préstamo a una persona que va a comprar una casa.

Cierre de contrato - La ocasión de la venta cuando es finalizada; el comprador firma el contrato del préstamo hipotecario y el costo de cierre de dicho contrato son liquidados. También se llama "convenio".

Cláusula de vencimiento anticipado - Cláusula en un préstamo hipotecario que le da al prestamista el derecho a exigir el pago total del saldo si se deja de hacer un pago mensual.

Cláusula deber al vender - Provisión en una hipoteca permitiendo al prestamista que exija el reembolso entero de un préstamo si el prestatario llega a vender la propiedad que garantiza la hipoteca.

Clemencia - El aplazamiento de un juicio hipotecario por medio del prestamista para dar al prestatario tiempo de ponerse al día con pagos retrasados.

Colateral o Aval Un activo que es propiedad del prestatario, pero que le promete al prestamista si no paga el préstamo. La cantidad avalada varía de un prestamista al otro. Cuanto más se acerque el valor del colateral a la cantidad del préstamo, más seguro se sentirá el prestamista de que se le pagará el préstamo.

Comisión de iniciación de proceso - Una comisión que se paga al prestamista para procesar la solicitud de préstamo; se basa en el porcentaje de la cantidad de la hipoteca, o puntos.

Compañía de título - Compañía que se especializa en establecer título a una propiedad.

Condiciones Económicas generales, geográficas e industriales.

Condominio - Una forma de título de propiedad en la cual el dueño del inmueble tiene el título de una unidad individual de residencia además de interés en áreas comunes de un proyecto de múltiples unidades.

Confianza Un prestatario exitoso inspira confianza en el prestamista al satisfacer todas las inquietudes con respecto a la buena reputación, la capacidad de pago, el capital, el colateral y las condiciones económicas. Su solicitud de préstamo transmite el mensaje de que la compañía es profesional, que tiene buena reputación, buenos antecedentes de crédito y que tiene estados financieros razonables.

Contingencia - Una condición que se debe de cumplir antes de que un contrato sea legalmente obligatorio o valedero.

Convenio - Cláusula en una hipoteca que obliga o restringe al prestatario y la cual, si es violada, puede resultar en cartera vencida.

Corredor de bienes raíces - Una compañía que a base de una comisión, junta a prestatarios con prestamistas.

Costos de cierre de contrato - Gastos (en adición al precio de la propiedad) incurridos por compradores y vendedores al transferir el título de una propiedad. También se le llama "Costo de convenio".

Créditos hipotecarios - Préstamos que se conceden a los propietarios de bienes inmuebles a un plazo de 5, 10, 15, 20 ó 30 años.

Depósito - Efectivo pagado al vendedor cuando un contrato formal de venta es firmado.

Deposito en garantía - La custodia de documentos y fondos por un tercer partido, neutral, antes del cierre de contrato; cuenta de ahorros en custodia del prestamista al cual un propietario de inmueble paga fondos para cubrir gastos como el impuesto predial y seguro de casa.

Depósito prendario de seriedad - Depósito que se da al vendedor para que un prospecto comprador muestre seriedad en comprar la casa.

Depreciación - Un declive en el valor de la propiedad; lo opuesto de "apreciación".

Depreciación .- Es la pérdida de valor de las mejoras debido al deterioro físico (edad y estado de conservación).

Derecho de paso - Derecho que se da a personas, además del dueño, acceso a, o sobre una propiedad.

Deudor hipotecario - El prestatario bajo un acuerdo hipotecario.

Embargo preventivo - Una demanda legal en contra de una propiedad que debe de ser liquidada al venderse dicha propiedad.

Enfoque Comparativo de Mercado.- Basado en el principio económico de sustitución, que considera que un comprador bien informado no pagará por una propiedad más del precio de compra de otra propiedad similar.

Enfoque de Costos.- Establece que el valor de una propiedad es comparado al costo de adquisición de una nueva igualmente deseable y con utilidad o funcionalidad semejante al bien que se está analizando. Es la estimación de valor por medio del análisis de los costos necesarios para reponer o construir un bien con las mismas características y condiciones del bien valuado. Básicamente parte de determinar el costo del bien valuado como nuevo, depreciándolo en función de su estado y condiciones.

Enfoque de Ingresos.- Basado en el principio de "anticipación" considera valores con relación al valor presente de los beneficios futuros derivados de la propiedad y es generalmente medido a través de la capitalización de un nivel específico de ingresos.

Enganche - La parte del precio de compra la cual el comprador paga en efectivo y no financia con una hipoteca.

Evaluación - El proceso de la forma de evaluación de una solicitud de préstamo hipotecario para determinar el riesgo que el prestamista puede correr.

Financiamiento de propietario - Una compra en la cual el vendedor de un inmueble provee financiamiento entero o parcial.

Hipoteca - Documento legal que asegura una propiedad al prestamista como garantía del pago de una deuda.

Hipoteca convencional - Cualquier hipoteca que no sea asegurada o garantizada por el gobierno federal.

Hipoteca de Fideicomiso de la Comunidad para Mejoramientos a Vivienda - Una opción de financiamiento alternativo que permite compradores de bajos y moderados ingresos comprar viviendas que han sido renovadas por una asociación comunitaria de fideicomiso, y arrendar el terreno en donde se ubica la casa residencial.

Hipoteca de interés fijo - Una hipoteca en la cual la tasa de interés no cambia durante la duración del préstamo.

Hipoteca de Interés Variable (ARM) - Una hipoteca a la que la tasa de interés cambia con el tiempo basada en un índice.

Hipoteca de Interés Variable Convertible - Una hipoteca de interés ajustable que puede ser convertida a una hipoteca de interés fijo bajo condiciones especiales.

Hipoteca transferible - Una hipoteca que se puede transferir al comprador, quien la "asume" cuando se vende una casa.

Impuesto de traslado de dominio - Impuesto estatal o local que se debe de pagar cuando las escrituras se transfieren de un dueño a otro.

Incumplimiento - Dejar de hacer pagos puntualmente o no cumplir con otras condiciones de una hipoteca.

Interés - La cantidad de dinero que se cobra por el uso de dinero prestado.

Juicio hipotecario - El proceso por el cual una propiedad hipotecada puede ser vendida al incumplirse el pago de la hipoteca.

Liberación de gravamen - Una inspección de los archivos de las escrituras de propiedad para asegurar que el vendedor sea el dueño legal de la propiedad y que no haya embargos u otras demandas pendientes.

Margen - El porcentaje establecido que el prestamista añade al índice de tasa para determinar la tasa de interés de una Hipoteca de Interés Variable.

Mercado de préstamos hipotecarios secundarios - La compra y venta de préstamos hipotecarios existentes.

Morosidad - Un préstamo en el cual un pago es atrasado pero todavía no se considera un incumplimiento de pago.

Notificación por incumplimiento de pago - Una notificación formal por escrito a un prestatario que un incumplimiento de pago ha ocurrido y que puede resultar en una acción legal.

Opción tres / dos (3/2) - Un plan alternativo de financiamiento. Facilita a jefes de familia, que poseen un poder adquisitivo de no más de 115 por ciento del promedio de ingresos de su área regional, dar un enganche de 3 por ciento de sus propios fondos. Además se le debe de dar un regalo de 2 por ciento que provenga de un pariente o un otorgamiento o préstamo no asegurado de una empresa no lucrativa o programa estatal o local de gobierno.

Pagaré hipotecario - Documento legal que obliga al prestatario a pagar un préstamo con una tasa de interés fija durante un período de tiempo específico; el acuerdo está protegido por una hipoteca.

Pago gradual de hipoteca - Una hipoteca que empieza con mensualidades bajas que incrementan a un valor predeterminado.

PIIS - Significa principal, interés, impuestos y seguro: los componentes de una mensualidad hipotecaria.

Planeación financiera - Técnica que reúne un conjunto de métodos, instrumentos y objetivos con el fin de establecer en una empresa los pronósticos y metas.

Plano - Un dibujo demostrando los límites legales de una propiedad.

Precalificación - El proceso para determinar la cantidad de dinero que se le puede prestar a un prospecto comprador de casa antes de que se haga la solicitud de préstamo.

Préstamo de equidad - Un préstamo basado en la equidad, o capital de una casa.

Prima de seguro hipotecario - Cuota pagada por un prestatario a la Administración Federal de Vivienda (FHA) o a una compañía privada de seguros para cubrir el seguro de hipoteca.

Primera hipoteca - La hipoteca que se reclama primero en el evento de un incumplimiento de pago.

Principal - La cantidad del préstamo o el saldo a pagar; también, la porción del pago mensual que reduce el saldo de una hipoteca.

Programa de amortización - Una guía que enseña los pagos de una hipoteca, indicando la cantidad de cada pago aplicado al interés y al capital así como el saldo.

Programa de la Comunidad para Compradores de Casa - Una opción de financiamiento alternativo que permite calificar para préstamos hipotecarios a familias de pocos recursos. Se usan reportes de crédito no usados tradicionalmente, 33 por ciento en relación de vivienda-a-ingresos y 38 por ciento de deuda-a-ingreso, y la anulación de los dos pagos requeridos al cerrar el contrato de las escrituras.

Promesa de Compra-Venta - Una opción alternativa de financiamiento que permite a compradores de bajos y moderados ingresos alquilar una casa por medio de una organización sin fines de lucro con la opción de compra, y con cada pago de renta consistiendo de PITI pagos en la primera hipoteca, más una cantidad extra que es destinada a una cuenta de ahorros en donde se acumula el dinero para el enganche.

Prorrato - La computación de costos que se deben de pagar al cerrar el contrato determinando los réditos netos del vendedor y el pago neto del comprador.

Proyecto - Solución más adecuada propuesta a un problema.

Puntos - Cargo el prestamista hace una sola vez para incrementar la utilidad de un préstamo; un punto es un por ciento de la cantidad de la hipoteca.

Radón - Un gas radioactivo que emana del centro de la tierra pero se acumula en casas cubiertas por aislante donde no se abren las ventanas. El gas, en suficientes concentraciones, puede causar problemas de salud.

Refinanciamiento - El proceso de liquidar el saldo de un préstamo con los réditos de un préstamo nuevo protegido por la misma propiedad.

Relación del préstamo al valor de la casa - La relación entre la cantidad de un préstamo y el avalúo o precio de venta de una casa, cual sea el más bajo.

Relación para calificar - Guías aplicadas por prestamistas para determinar qué tan grande se va a hacer el préstamo a un comprador de inmueble.

Reserva de efectivo - Un requisito de algunos prestamistas el cual requiere que los compradores tengan suficiente efectivo sobrante después del cierre de contrato para asegurar que se hagan los dos primeros pagos de la hipoteca.

Resguardo provisional - Un compromiso provisional, asegurado por medio del pago de un adelanto, por el cual el comprador ofrece la compra de una propiedad inmueble.

Sanción de pago por adelantado - Una sanción que se le cobra al prestatario que paga el saldo de un préstamo antes de la fecha de vencimiento.

Segunda hipoteca - Una hipoteca con derechos que son subordinados a los derechos del primer hipotecario.

Segunda hipoteca subsidiada - Una opción de financiamiento alternativo para familias de bajos y moderados ingresos. Incluye un enganche y una primera hipoteca con fondos provenientes de agencias de vivienda de la ciudad, condado o estatal, fundaciones o empresas no lucrativas para la segunda hipoteca. El pago para la segunda hipoteca es usualmente aplazado, sin interés o con una tasa de interés baja, y parte de la deuda puede ser perdonada por cada año que la familia habite la casa.

Seguro contra daños a terceros - Una clase de seguro que combina daños a terceros en lugares específicos de la casa por un período específico de tiempo.

Seguro contra siniestros - Seguro para proteger al dueño de la propiedad y al prestamista contra daños físicos de una propiedad a causa de incendios, viento, vandalismo u otros peligros.

Seguro de acreditación de la propiedad - Seguro para proteger al prestamista (póliza del prestamista) o al comprador (póliza del dueño) contra pérdidas causadas por disputas sobre quien es el verdadero dueño de una propiedad.

Seguro en contra de inundaciones - Seguro requerido para propiedades que se encuentran en áreas de posible inundación designadas por el gobierno federal.

Seguro privado de hipoteca - Seguro proporcionado por agencias privadas, no de gobierno, que protege a los prestamistas por pérdidas si el prestatario deja de hacer pagos.

Servicio de préstamo - El cobro de mensualidades de prestatarios y responsabilidades relacionadas a un servicio de préstamo.

Tasa de Porcentaje Anual (APR) - El costo anual total de una hipoteca establecido como un porcentaje de la cantidad del préstamo hipotecario; Incluye la tasa de interés base, seguro y costo, y la comisión de la iniciación de un préstamo (puntos).

Título de propiedad - Documento legal que establece el derecho de propiedad.

Título de propiedad - El documento legal transfiriendo el título de una propiedad.

Título de propiedad en fideicomiso - El documento usado en algunos estados en vez de una hipoteca; el título de propiedad traspasado a un fiduciario en vez de al prestatario.

Tope - Provisión de una Hipoteca de Interés Variable (ARM) que limita el incremento total en tasas de interés durante la duración de un préstamo.

Tope - Una provisión de una Hipoteca de Interés Variable (ARM) limitando la cantidad de incremento de la tasa de interés o préstamo hipotecario.

Tope de pago - Estipulación de algunas Hipotecas de Interés Ajustable limitando la cantidad de incremento de pagos que hace un prestatario independientemente de cuanto incremente la tasa de interés; Puede resultar en una amortización negativa.

Tope en la tasa de interés - Provisión de una Hipoteca de Interés Variable limitando la cantidad de incremento en la tasa de interés por período ajustable.

Transferencia hipotecaria - La transferencia de la hipoteca existente del vendedor al comprador.

Valor Comercial.- Es el precio más probable que puede tener una propiedad o un bien, en un mercado competitivo y abierto, bajo todas las condiciones para una venta justa, con el comprador y vendedor cada uno actuando prudente y debidamente informados y suponiendo que el precio no está afectado por un estímulo indebido. Implícita en esta definición es la consumación de una venta en una fecha determinada, y la transferencia del título del vendedor al comprador bajo condiciones en las que: Comprador y vendedor están típicamente motivados. Ambas partes están bien informados o bien aconsejados, y actúan de acuerdo con lo que consideran su mejor interés.

Valor de Reposición Nuevo (V.R.N).- Es el costo a precios actuales, de un bien nuevo similar, que tenga la utilidad o función equivalente más próxima al bien que se está valuando, con las características que la técnica o tecnología hubiera introducido dentro de los modelos considerados equivalentes.

Valor Neto de Reposición (V.N.R.).- Es la cantidad estimada, en términos monetarios, a partir del valor de reproducción nuevo o reposición nuevo, deduciendo deméritos existentes debidos al deterioro físico, a la obsolescencia funcional y a la obsolescencia económica de cada bien valuado.

Valoración - Un aumento del valor de la casa debido a cambios en las condiciones del mercado de bienes raíces u otras razones.

Verdad en préstamo - Una ley federal que requiere que los prestamistas revelen ampliamente, por escrito, los términos y condiciones de una hipoteca, incluyendo el porcentaje de interés anual (APR) y otros cargos.

BIBLIOGRAFÍA.

- Coss Bu Raúl. ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN. Editorial Limusa S.A de C.V México 1996 290 pp.
- Cunnuingham Aldag Swifl. INTRODUCCIÓN A LA ADMINISTRACIÓN. Grupo Editorial Iberoamericana México 1986 2ª Edición. 508 pp.
- Finnerty, John D. FINANCIAMIENTO DE PROYECTOS. Editorial Prentice Hall Hispanoamericana, S.A. Edo. de México. 1998 370 pp.
- Gurrpia Laviada Francisco Javier. INFONAVIT. Reporte financiero. Coordinador de Administración Financiera. México 1995.
- Gutiérrez Pérez. PLANEACIÓN DE INVERSIONES EN EL DISEÑO DE INMUEBLES INVERSIÓN EN VIVIENDA DE INTERES SOCIAL. Tesis Maestría. U.N.A.M. México 1997.82 pp.
- Olmedo Canchola Horacio. ADMINISTRACIÓN DEL PROCESO ADMINISTRATIVO SISTÉMICO A LA FORMULACIÓN Y DESARROLLO DE PROYECTOS INMOBILIARIOS. Tesis Maestría.. UNAM. México 2000 195 pp.
- Quijano Valdez Jorge. LA GERENCIA DE PROYECTOS. Tesis. Maestría U.N.A.M. México 2000 212 pp.
- Quintero Aguilar. EVALUACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN INMOBILIARIA. Tesis Maestría. U.N.A.M México 1996. 121 pp.
- Ventolo, William, Williams Martha. TÉCNICAS DEL AVALÚO INMOBILIARIO. Real Estate Education Company Chicago 1997 211 pp.
- Código Administrativo del Estado de México. fracción I del artículo 5.41

Páginas de Internet.

<http://www.conafovi.gob.mx>

<http://www.condusef.gob.mx>

<http://www.fovi.gob.mx/>

<http://www.amsfol.com.mx>

<http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/fin/inmob.htm>

<http://www.mofinet.com/esp/analice.html>

<http://www.grupoaval.com/glosario.jsp?TERMINO=valor+futuro&offset=0>

<http://patrocipes.uson.mx/ranchomar2003/sofol.htm>

http://www.gfnorte.com.mx/pdto/producto_37.html

<http://dsrefw03.bital.com.mx/aptrix/diccionario.nsf>

ANEXO I:

CONCEPTOS DE ADMINISTRACIÓN

1.1 Que entendemos por Administración.

Administración se caracteriza por los objetivos que persigue, se define como un proceso constituido por:

fase preparativa, constituida por previsión, planeación

fase estructural definida como: organización-Integración

fase ejecutiva :dirección-ejecución y control, que permiten alcanzar los objetivos propuestos.

Administrar, lleva consigo la responsabilidad de planear y regular en forma eficiente las operaciones de una organización para el logro de los objetivos pre-establecidos.

1.1.1 Un objetivo es aquello que queremos hacer, es tener claro cual es la finalidad del proyecto, a que se quiere llegar.

1.1.2 Proyecto es la solución más efectiva presentada para la solución de un problema establecido.

1.1.3 Fase preparativa de la administración

1.1.3.1 Previsión es definir anticipadamente que se puede hacer, sin embargo nunca llegamos a la certeza correcta, únicamente es una hipótesis.

1.1.3.2 Planeación es fijar con precisión lo que se va a hacer para lograr el objetivo, tomando como base la prevención que se tiene; en esta etapa pensamos como, cuando, donde y quien debe realizar las ciertas actividades.

Los planes son esquemas detallados de o que habrá de hacerse en el futuro para conseguir un objetivo, instrumentos fundamentales de la planeación.

Elementos básicos

Metas: determinan los resultados que habrán de alcanzarse para conseguir el objetivo.

Estrategias, políticas y tácticas.

Procedimientos y métodos: los procedimientos determinan técnicamente el orden lógico que deben seguir las actividades que integran un proceso.

Programas: planes que precisan ciertas metas específicas y la secuencia lógica, cronológica y ordenada para su consecución, estableciendo el tiempo requerido para la realización de cada una de las actividades que los integran.

Presupuestos: modalidad de los programas que su objetivo es la determinación cuantitativa y valorada de los elementos programados:

- A. no financieros. Cuando se define la cuantificación de cada concepto en cierta unidad de medida. Sin llegar al valor monetario.
- B. Financiero. Cuando la unidad asignada para la valoración de los distintos conceptos es monetaria.

1.1.4 Fase estructural

1.1.4.1 Organización consiste en agrupar las actividades del equipo, para alcanzar los objetivos, disponer y preparar un conjunto de personas con los medios adecuados para lograr determinado fin, mediante la creación de unidades administrativas a las que asignan misiones y funciones.

1.1.4.2 Integración comprende la unión de las partes en un todo, esto implica obtener y articular oportuna y efectivamente los recursos existentes.

Elementos básicos

Estructura es el marco fundamental en el que habrá de operar el grupo, el cual establece la disposición y coordinación de funciones, jerarquías y actividades.

Determinación comprende la división del trabajo y la agrupación del personal en departamentos.

La jerarquización nos establece la disposición de funciones, por orden de rango, grado o importancia, definiendo los niveles de autoridad y responsabilidad.

Funciones que implican el establecimiento de los métodos más sencillos para que cada parte pueda realizar el trabajo de la mejor manera.

Integración de recursos es el medio de cualquier clase que, en caso de necesidad, sirve para conseguir lo que se pretende.

1.1.5 Fase ejecutiva

1.1.5.4 Dirección-ejecución, la dirección es la función administrativa que inicia la acción. (si se prevé, planea, organiza, integra y dirige, es si para bien ejecutar)

Elementos básicos.

Autoridad y mando
Delegación
Comunicación
Supervisión

1.1.5.2 Control que constituye la comparación de lo esperado con lo realizado, a fin de corregir, mejorar ó formular nuevos planes para el óptimo logro de los objetivos.

La administración de objetivos es una herramienta que sirve para aclarar propósitos, pero estos deben ser difíciles pero a su vez factibles para cumplirse. Algunas características de la administración basada en objetivos son:

- 1) Identificación de las áreas generales de responsabilidad.
- 2) Evolución del desempeño.
- 3) Fijación de estrategias ó nuevos objetivos.
- 4) Evaluación de la administración.

Todo proyecto es único, surge para dar respuesta a una necesidad específica, bajo ciertas condicionantes y a través de una inversión determinada, podrá producir un bien o servicio útil al individuo o a la sociedad.

Como satisfactor de necesidades, un proyecto se formula, desarrolla y materializa para dar respuesta al planteamiento de un problema, a la satisfacción de una necesidad ó aprovechar una oportunidad.

La administración de objetivos es una herramienta que sirve para aclarar propósitos, pero estos deben ser difíciles pero a su vez factibles para cumplirse. Unas características de la administración basada en objetivos son:

- 1.- Identificación de las áreas generales de responsabilidad.
- 2.- Evolución del desempeño.
- 3.- Fijación de estrategias ó nuevos objetivos.
- 4.- Evaluación de la administración.

ANEXO II:

FORMATOS

CARACTERISTICAS GENERALES DE LA ZONA Y SERVICIOS															
CLASIFICACION DE LA ZONA:			DENSIDAD DE CONSTRUCCION:												
			DENSIDAD DE POBLACION:												
TIPO DE CONSTRUCCION DOMINANTE:															
INFRAESTRUCTURA URBANA		CALIFICACION		COMENTARIOS ESPECIFICACIONES											
		ADECUADO	REAL		CALIDAD										
1.-	AGUA POTABLE	35													
2.-	DRENAJE Y ALCANTARILLADO	15													
3.-	ELECTRIFICACION	10													
4.-	ALUMBRADO PÚBLICO	5													
5.-	CALLES PAVIMENTADAS, ANCHO DE LAS VIALIDADES	10													
6.-	GUARNICIONES	5													
7.-	BANQUETAS, CAMELLONES ARBOLADOS	5													
8.-	CALIDAD DE VIALIDADES	5													
9.-	SEÑALIZACIÓN	5													
10.-	CALIDAD DEL SUBSUELO	5													
TOTAL		100													
CALIFICACION PARCIAL:															
<table border="1"> <tr> <td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td><td>8</td><td>9</td><td>10</td> </tr> </table>					1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	VALOR EN PUNTOS
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10						
EQUIPAMIENTO URBANO															
		CALIFICACION		COMENTARIOS ESPECIFICACIONES											
		ADECUADO	REAL		CALIDAD										
1.-	CALIFICACION DE LA ZONA	25													
2.-	TRANSPORTE URBANO, TAXIS	10													
3.-	COMERCIO, MERCADOS, CENTROS COMERCIALES	10													
4.-	CENTRO DEPORTIVO PARQUES RECREATIVOS	5													
5.-	CENTROS DE SALUD, HOSPITALES Y CLINICAS	10													
6.-	ESCUELAS	10		NIVELES DE EDUCACION											
7.-	SERVICIOS ADMINISTRATIVOS	5													
8.-	IGLESIAS O TEMPLOS	5													
9.-	EXPECTATIVA DE CRECIMIENTO FAVORABLE	10													
10.-	CONTAMINACION AMBIENTAL	10													
TOTAL		100													
CALIFICACION PARCIAL:															
<table border="1"> <tr> <td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td><td>8</td><td>9</td><td>10</td> </tr> </table>					1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10						

ANEXO II:

FORMATOS

CARACTERISTICAS GENERALES DE LA ZONA Y SERVICIOS															
CLASIFICACION DE LA ZONA:			DENSIDAD DE CONSTRUCCION:												
			DENSIDAD DE POBLACION:												
TIPO DE CONSTRUCCION DOMINANTE:															
INFRAESTRUCTURA URBANA		CALIFICACION		COMENTARIOS ESPECIFICACIONES											
		ADECUADO	REAL		CALIDAD										
1.-	AGUA POTABLE	35													
2.-	DRENAJE Y ALCANTARILLADO	15													
3.-	ELECTRIFICACION	10													
4.-	ALUMBRADO PÚBLICO	5													
5.-	CALLES PAVIMENTADAS, ANCHO DE LAS VIALIDADES	10													
6.-	GUARNICIONES	5													
7.-	BANQUETAS, CAMELLONES ARBOLADOS	5													
8.-	CALIDAD DE VIALIDADES	5													
9.-	SEÑALIZACIÓN	5													
10.-	CALIDAD DEL SUBSUELO	5													
TOTAL		100													
CALIFICACIÓN PARCIAL:															
<table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td>6</td> <td>7</td> <td>8</td> <td>9</td> <td>10</td> </tr> </table>					1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	VALOR EN PUNTOS
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10						
EQUIPAMIENTO URBANO															
		CALIFICACION		COMENTARIOS ESPECIFICACIONES											
		ADECUADO	REAL		CALIDAD										
1.-	CALIFICACIÓN DE LA ZONA	25													
2.-	TRANSPORTE URBANO, TAXIS	10													
3.-	COMERCIO, MERCADOS, CENTROS COMERCIALES	10													
4.-	CENTRO DEPORTIVO PARQUES RECREATIVOS	5													
5.-	CENTROS DE SALUD, HOSPITALES Y CLÍNICAS	10													
6.-	ESCUELAS	10		NIVELES DE EDUCACIÓN											
7.-	SERVICIOS ADMINISTRATIVOS	5													
8.-	IGLESIAS O TEMPLOS	5													
9.-	EXPECTATIVA DE CRECIMIENTO FAVORABLE	10													
10.-	CONTAMINACION AMBIENTAL	10													
TOTAL		100													
CALIFICACION PARCIAL:															
<table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td>6</td> <td>7</td> <td>8</td> <td>9</td> <td>10</td> </tr> </table>					1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10						

APRECIACION DE VALOR COMERCIAL					EJEMPLO
REGISTRO:	BOLETA PREDIAL:	DIA	MES	AÑO	
GET/ 02/2001	028-016-22-000-7	30	noviembre	2004	

ANTECEDENTES

SOLICITANTE: XXXXXXXXXXXXXXXX Elaboró: XXXXX

PROPIETARIO: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

UBICACIÓN: Av. Mariano Escobedo N° 696, Col. Anzures, México, 11590, Distrito Federal

COLINDANCIAS: Según Escritura No.88,861, Libro 1,748 de la Notaría N° 3 México D. F. Lic. J. Felipe Carrasco Zanini R. de fecha 11 de noviembre de 1994, inscrita en el Registro Público de la Propiedad Folio Real 9341702el 7 de junio de 1995

Al Norte	39.50 ml	Con propiedad privada, casa N°720 de la Av. Mariano Escobedo
Al Sur	39.49 ml	Con propiedad privada, fracciones A y B, de los lotes 4 y 13
Al Oriente	20.00 ml	Con Propiedad Privada, correspondiente a la casas N° 23 y N° 21 de la calle de Dante
Al Poniente	19.67 ml	Con la Avenida Mariano Escobedo

SUPERFICIE DEL TERRENO: 790.00 m2 SUP. DE CONSTRUCCIÓN: Por ausencia de Uso No se considera

DESCRIPCIÓN DEL INMUEBLE :
Terreno Urbano baldío, localizado en la acera Oriente de la Av. Mariano Escobedo, Delegación M. Hidalgo
La forma del predio es de un polígono regular, de topografía plana, característica de subsuelo:
Transición a la zonas más resistentes
Su Orientación es magnífica pues tiene rumbo Oriente - Poniente

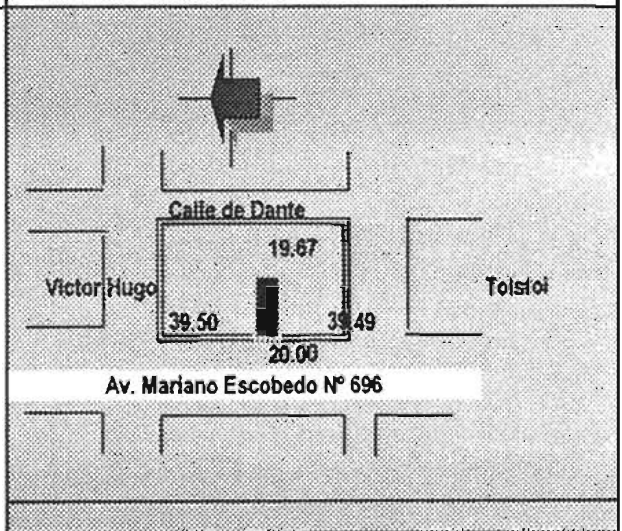
EDAD DE LA CONSTRUCCION	VIDA UTIL	ESTADO DE CONSERVACION
xxx Años	xxx Años	Normal

CONCLUSIONES

OFERTA	VALOR CAPITALIZACION	VALOR DEL INMUEBLE	VALOR A LA FECHA:
\$12'800,000.00	\$0.00	\$12'800,000.00	30 noviembre 2004

CLASIFICACIÓN DE LA ZONA: Habitacional Mixto
Unifamiliar y plurifamiliar, comercios condicionados
USO DEL SUELO HM E
LOTE TIPO 500.00 M2
ÁREA LIBRE 20 %
NIVELES MÁXIMO 15
DENSIDAD DE POBLACIÓN Normal
POBLACIÓN: Normal
TIPO DE CONSTRUCCIÓN DOMINANTE EN LA ZONA:
Edificios de 4 a 17 niveles, Usos habitación, oficinas, hoteles de primera calidad
Departamentos de 3 a 5 niveles y viviendas unifamiliares a.
de buena calidad. Centro Comercial y comercios de 1ª categoría, Bancos
SERVICIOS URBANOS Y EQUIPAMIENTO:
Completos y funcionado, Transporte Urbano, Bancos, vigilancia
y seguridad pública, recolección de desechos sólidos.B18
Vialidades primarias: Paseo de la Reforma al Sur, Av. Mariano Escobedo al poniente yCircuito Interior al Oriente

GROQUIS DE LOCALIZACION



Nota.- Esta apreciación de Valor Comercial no tiene validez para fines de escrituración y/o traslado de dominio, ni para fines fiscales

INVESTIGACIÓN DE MERCADO		
UBICACIÓN SUJETO	Av. Mariano Escobedo Nº 696, Col. Anzures, México, 11590, Distrito Federal	
UBICACIÓN CASO 1	Av Mazarik esquina Temistocles	Uso de Suelo HM y O
UBICACIÓN CASO 2	Esquina de la caale de Newton y calle Lamartine	Uso de Suelo HM y O
UBICACIÓN CASO 3	Calle de Aristóteles entre Newton y Mazarik	Uso de Suelo HM

TABLA DE HOMOLOGACIÓN DE AJUSTES TERRENO

DATOS DE VENTAS	VALOR DE VENTA	SUPERFICIE	VALOR OFERTA	
Sujeto a valuar	X	790.00	X	
1	19,000,000.00	510.00	\$25,000.00	M2
2	11,500,000.00	900.00	\$12,777.78	M2
3	9,000,000.00	490.00	\$18,367.35	M2

DEFINICIÓN DE FACTORES	FACTOR SUJETO	FACTOR CASO 1	FACTOR CASO 2	FACTOR CASO 3
Factor de Zona	1.00	1.00	1.00	1.00
Factor de Ubicación	1.00	1.10	1.00	1.00
Factor de Frente	1.00	1.00	1.00	1.00
Factor de Forma	1.00	1.00	1.00	1.00
Factor de Superficie	1.00	0.85	1.00	0.85
Factor de Topografía	1.00	1.00	1.00	1.00
Fzo. Aplicable		1.00	1.00	1.00
Fub. Aplicable		0.91	1.00	1.00
Ffr. Aplicable		1.00	1.00	1.00
Ffo. Aplicable		1.00	1.00	1.00
Fsu. Aplicable		0.85	1.00	0.85
Fto. Aplicable		1.00	1.00	1.00

Factor Total de Aplicable	0.7727	1.00	0.85
Factor de Comercial	0.90	0.90	0.90

Factor de Resultante	0.70	0.90	0.77
Valor de Oferta en miles de pesos	17,386.36	11,500.00	14,051.02

Media Aritmética	14,312.46	17,386.36	11,500.00	14,051.02	Cerrando cifra	14,312.46
------------------	-----------	-----------	-----------	-----------	----------------	-----------

VALOR POR HOMOLOGACIÓN DE MERCADO	M2	Valor Unitario		
	790.00	\$14,312.46		\$11,306,844.47

NOTAS.-
1.- La Homologación de mercado investigada, considera predios con Usos de Suelo idóneos
(Quince millones trescientos doce mil pesos 00/100 M.N.)

para llevar a cabo proyectos de inversión

2.- Considerando la obsolescencia de las construcciones, ésta apreciación de valor no las toma en cuenta

hoja N° 3

IX.	Valor físico ó Directo
------------	-------------------------------

a) DEL TERRENO Se toma en consideración la factibilidad de Uso de Suelo para edificar un Hotel, categoría especial

Número de Cta Catastral: 028-016-22-000-7	Superficie del Terreno 790.00 M ²
Lote Tipo ó Predominante : 500.00	Valor del Terreno \$ 4,566.00 \$ 1,369.80
Área de valor: A-11009	Valor Unitario Traslado: \$ 14,312.46 /m ² \$ 5,935.80

Hoja # a-57 del Manual Procedimientos Tesorería del D.D.F.

FACTORES DE EFICIENCIA DEL SUELO

zona	ubicación	frente	forma	superficie	topografía	comercial	Factor Resultante
Fzo	Fub	FFr	Ffo	Fsu	Fto	Com	Fre
1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00

Terreno	Superf. M ² .	Valor Unitario	Coef. Comercial	Coefficiente	Motivo del Coef.	Valor Unit.	Valor Comercial
Fracción	790.00	\$ 14,312.46	0.95	1.00	Fre	\$ 13,596.84	\$ 10,741,502
Única total	790.00 m ²	SUBTOTAL (a)					\$ 10,741,502

Valor Unitario medio : \$ 13,596.84 /m².

VALOR FÍSICO Ó DIRECTO	\$ 10,741,502.24
-------------------------------	-------------------------

b) DE LAS CONSTRUCCIONES

X.	Valor de Capitalización de rentas
-----------	--

NO PROCEDE SU ANÁLISIS DE CAPITALIZACIÓN

XI.	Resumen
------------	----------------

VALOR FÍSICO Ó DIRECTO	\$ 10,741,502
VALOR DE CAPITALIZACIÓN DE RENTAS	0.00
VALOR POR HOMOLOGACIÓN DE MERCADO	#¡REF!

XII.	Valor Comercial
-------------	------------------------

El Valor comercial del inmueble asciende a mi leal saber y entender a la cantidad de:	\$ 10,741,502
---	----------------------

NOTA TÉCNICA

INSTITUCION QUE PRACTICA
Y CERTIFICA EL ESTUDIO:

XXXXXXXXXXXX

I.- ANTECEDENTES

SOLICITANTE Arq. Eduardo González Colloniere - Lic. Francisco Ibañez Rívero
DEL ESTUDIO

XXXXXXXXXXXX
PERITO VALUADOR: Reg. . Certificado en Valuación
Registro Especialidad Inmuebles

FECHA DEL AVALUO: 17 de diciembre del 2004

INMUEBLE QUE SE DICTAMINA Predio Urbano denominado "HUITLALI", colonia Colinas de Tarango, Delegación Alvaro Obregón, formado por siete lotes urbanos

REGIMEN DE PROPIEDAD: Privada

PROPIETARIO DEL INMUEBLE: Fideicomiso de Desarrollo Urbano del "Grupo Huitlali"

UBICACION DEL INMUEBLE:

CALLE : Loma Nueva
NO. OFICIAL : 19
MACROLOTE :
MANZANA : 174
FRACCIONAMIENTO : Colinas de Tarango
C. P. :
CIUDAD : México

MUNICIPIO : Delegación Alvaro Obregón
ESTADO : Distrito Federal

NUMERO DE CUENTA PREDIAL: Cuenta maestra 254-174-01-000-7

CLAVE CATASTRAL: Las Autoridades de la Secretaria de Finanzas del GDF asignan las cuentas:

	Nomenclatura	Superficie
Lote 1	254-174.20-000-9	6,320.00
Lote 2	254-174-15-000-6	7,080.00
Lote 3	254-174-15-000-5	6,320.00
Lote 4	254-174-15-000-4	6,320.00
Lote 5	254-174-15-000-3	6,320.00
Lote 6	254-174-15-000-2	6,320.00
Lote 7	254-174-15-000-8	6,320.00

SUPERFICIE TOTAL:	45,000.00 M2	SUPERFICIE ÚTIL:	36,171.00 M2
AREA DE VALOR:	A-01144	VALOR:	\$1,409.97 M2
OBJETO DEL AVALÚO:	Conocer el Valor Comercial de los siete lotes que forman el predio "Huitlali"		
PROPOSITO DEL ESTUDIO:	Conocer el valor comercial actual de los siete lotes que forman el predio "Huitlali"		

II.- CARACTERISTICAS URBANAS

CLASIFICACION DE LA ZONA:	Habitacional de segundo orden		
TIPO DE CONSTRUCCION PREDOMINANTE EN LA ZONA:	Inmuebles destinados a vivienda, comercio, servicios urbanos		
INDICE DE SATURACION EN LA ZONA :	90%		
POBLACION:	Flotante, Formada por Obreros y Empleados de la Zona		
CONTAMINACION AMBIENTAL:	Dentro de los limites permisibles el dia de la visita técnica.		
USO ACTUAL DEL SUELO:	Área Verde		
USO POTENCIAL:	Habitacional	H-3-50/100	Una vivienda por cada 100 m2
VIAS DE ACCESO :	Avenida Centenario al Sur y Poniente, vialidad primaria en la zona		
SERVICIOS PUBLICOS Y EQUIPAMIENTO URBANO:	Completos: agua potable en tomas domiciliarias. drenaje, pavimento asfáltico, guarniciones y banquetas de concreto hidráulico, Energía eléctrica y alumbrado público en posteria metálica, líneas aéreas y subterráneas, líneas Telefónicas, Transportes públicos inmediatos y suficientes, buenas vías de comunicación y en general Equipamiento Urbano completo y adecuado.		
COLINDANCIAS NOTABLES:	Los desarrollos habitacionale tipo medio y residencial que se localizan al poniente, norte y sur del predio		

III.- TERRENO

TRAMO DE CALLES LIMITROFES Y ORIENTACIÓN : La calle de Loma Nueva, vialidad de segundo orden, al sur la avenida Centenario

MEDIDAS Y COLINDANCIAS DEL TERRENO SEGÚN:	De conformidad con los datos de información contenidos en la copia simple de la Escritura Notarial No. 57,394 de fecha 21 de diciembre de 1990; otorgada ante la Fe del Notario Público Número 72 del Distrito Federal, Lic. Carlos Ricardo Viñas Berea, se constituyó u fideicomiso traslativo de dominio, de administración y garantía en relación al terreno denominado "Huitlali" El predio fue subdividido en siete lotes a los que corresponden los números oficiales 31,37,43,49,55,59 y 63 de la calle de Loma Nueva, colonia Lomas de Tarango, Delegación Álvaro Obregón
LINDEROS DEL TERRENO	Se anexa plano de conjunto y planos individuales
CARACTERISTICAS PANORAMICAS:	Urbanas al poniente y sur, bosque al norte del terreno
DENSIDAD HABITACIONAL : (MAXIMO DE VIVIENDAS EN EL PREDIO SEGUN PLANES DE DESARROLLO)	H3 50/100 Habitacional plurifamiliar, 3 niveles máximos de construcción a partir del nivel de banqueta, con un 50% de área libre y departamento con una superficie privativa mínima de 100.00 M2 Habitacional hasta 400 Hab./Ha.
INTENSIDAD DE CONSTRUCCION PERMITIDA:	DE conformidad con la modificación del Programa de Desarrollo Urbano Delegacional en proceso de actualización, el predio tendrá unapotecialidad de uso de suelo para
SERVIDUMBRES RESTRICCIONES:	Y/O Las que señale el Programa de Desarrollo Urbano en el lindero norte del terreno como zona verde de propiedad federal

IV.- DESCRIPCION GENERAL DEL INMUEBLE

FORMA Y TOPOGRAFIA DEL PREDIO:	DEL Poligono irregular con pendiente decendente hacia abajo en todo el frente sobre la calle de Loma Nueva
USO ACTUAL O DESTINO:	Actual: baldio Potencial de Uso de Suelo: Desarrollo habitacional multifamiliar
TIPOS DE CONSTRUCCION:	Edificios multifamiliares, bajo el régimen de propiedad en condominio
CALIDAD Y CLASIFICACION DE LAS CONSTRUCCIONES:	El proyecto de inversión considera: Tipo: Moderna; Uso: Habitacional de Interés medio y residencial; Clase: Buena; Clasificación H-3-clase 5
NUMERO DE NIVELES:	Tres arriba del nivel de banqueta en los edificios prototipo
SUPERFICIE CONSTRUIDA	67,500.00 m2
SUPERFICIE MEDIA POR DEPARTAMENTO:	120.00 a 150.00 m2

VIDA PROBABLE DE LAS

CONSTRUCCIONES NUEVAS: Ochenta años aproximadamente, una vez terminada la edificación.

PROGRAMA ARQUITECTÓNICO: Vestibulo de acceso, estancia- comedor, cocina, patio de servicio, dos y tres recámaras con dos baños completos. Dos cajones de estacionamiento por unidad departamental.

CONSIDERACIONES PRELIMINARES

Considerando las características físicas del predio, su localización dentro del contexto urbano donde se ubica, los servicios de infraestructura urbana, el equipamiento urbano de la zona, la investigación de mercado inmobiliario de la zona de influencia y la demanda de nuevos productos inmobiliarios, las nuevas obras de inversión urbana en proceso, así como, la futura potencialidad de Uso de Suelo, misma que asignará el nuevo Programa de Desarrollo Urbano Delegacional, responsabilidad de la Autoridades y en proceso de aprobación por la Asamblea de Representantes, asciende a un valor unitario medio de \$2,300.00 M.N. el metro cuadrado.

APRECIACIÓN DE VALOR

Tomando en consideración los alcances y términos de referencia señalados en el inciso anterior, se determina:

1.- EL VALOR UNITARIO MEDIO DEL TERRENO DENOMINADO "HUITLALI", LOCALIZADO EN LA CALLE DE LOMA NUEVA, COLONIA LOMAS DE TARANGO, DELEGACIÓN ALVARO OBREGÓN, EN LA CIUDAD DE MÉXICO, DE ACUERDO A MI LEAL SABER Y ENTENDER, ASCIENDE A LA CANTIDAD DE \$2,300.00/M2 (Dos mil trescientos pesos 00/100 M.N.)

2.- EL VALOR COMERCIAL DEL TERRENO DENOMINADO "HUITLALI", LOCALIZADO EN LA CALLE DE LOMA NUEVA, COLONIA LOMAS DE TARANGO, DELEGACIÓN ALVARO OBREGÓN, EN LA CIUDAD DE MÉXICO, DE ACUERDO A MI LEAL SABER Y ENTENDER, ASCIENDE A LA CANTIDAD DE \$103'000,000.00 (CIENTO TRES MILLONES DE PESOS 00/100 M.N.)

PROYECTO DE INVERSIÓN INMOBILIARIA

NOMBRE DEL PROMOTOR: ALIANZA PARA EL DESARROLLO INMOBILIARIO, S.A. DE C.V.

HIPOTECARIA NACIONAL NOMBRE DEL PROYECTO: "CIUDAD SAN AGUSTÍN"

GENERADORES DEL PROYECTO

		SUPERFICIES			
		TERRENO	SUP TOTAL	CONSTRUCCIÓN	TOTAL EDIFICACIÓN
VIVIENDA TIPO "A"	38	64.50	2,451.00	63.66	2,419.08
VIVIENDA TIPO "B"	40	64.50	2,580.00	87.32	3,492.80
	78		<u>5,031.00</u>		<u>5,911.88</u>
VALOR DEL TERRENO				\$500.00	
VALOR EDIFICACIÓN				\$2,300.00	
VENTA POR M2 DE VIVIENDA				\$4,100.00	

