

A modern, multi-story building with large glass windows and a balcony overlooking a swimming pool. The scene is dimly lit, suggesting dusk or dawn. In the foreground, there are several dark-colored tables and chairs on a patio. A pink piggy bank is visible on the edge of the pool.

INTRODUCCIÓN A LA COMERCIALIZACIÓN INMOBILIARIA EN MÉXICO





<https://bienesraices.thagencia.mx>

INTRODUCCIÓN

Sistema Legal Mexicano - Marco legal de la actividad Inmobiliaria en México

Leyes Federales

1. [Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos](#)
2. [Código de Comercio](#)
3. [Código Civil Federal](#)
4. [Código Federal de Procedimientos Civiles](#)
5. [Código Fiscal de la Federación](#)
6. [Ley de Inversión Extranjera](#)
7. [Ley de Migración](#)
8. [Ley del Impuesto Sobre la Renta](#)
9. [Ley Nacional de Extinción de Dominio](#)
10. [Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de los Particulares](#)
11. [Ley Federal para la Prevención e Identificación de Operaciones con Recursos de Procedencia Ilícita \(Ley Antilavado\)](#)
12. [Ley Federal de Protección al Consumidor \(ver artículo 73 - contratos registrados\)](#)
- [Información adicional](#)
13. [Ley Federal Sobre Monumentos y Zonas Arqueológicas, Artísticas e Históricas](#)
14. [Ley General de Sociedades Mercantiles](#)
15. [Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito](#)

Leyes Estatales (según corresponda a cada estado)

1. Constitución Política del Estado
2. Código Civil Para el Estado
3. Ley del Registro Público de la Propiedad del Estado
4. Ley que Regula el Régimen de propiedad en Condominio en el Estado
5. Ley de Desarrollo Urbano, Ordenamiento Territorial y Vivienda para el Estado
6. Ley Estatal de Protección Ambiental
7. Ley de Extinción de Dominio para el Estado
8. Ley del Notariado del Estado
9. Ley que Establece el Arancel para el cobro de Honorarios por los Notarios Públicos
10. Ley del Inquilinato para el Estado
11. Ley sobre Protección y Conservación de Lugares Típicos y de Belleza Natural
12. Ley del Catastro del Estado
13. Ley de Operaciones Inmobiliarias del Estado
14. Ley de Valuación Inmobiliaria
15. Código Hacendario
16. Ley de Bienes del Estado
17. Ley de Expropiación, Ocupación Temporal y Limitación de Dominio de Bienes de Propiedad Privada para el Estado
18. Ley de Obras Públicas y Servicios Relacionados con Ellas del Estado



<https://bienesraices.thagencia.mx>

19. Ley para la Creación y Fomento de la Pequeña Propiedad
20. Ley para la Enajenación de Predios de Interés Social
21. Ley que Declara de Interés Público y Obligatorio el cercado de Terrenos libres de Construcciones, ubicados en las zonas urbanas de las poblaciones del Estado
22. Ley que Regula el Procedimiento para fijar las Cuotas, Tarifas y Tablas de Valores Unitarios de las Contribuciones sobre la Propiedad Inmobiliaria
23. Ley que Regula las Construcciones Públicas y Privadas del Estado

Código de Ética

Sujeto a las normas establecidas por Instituciones o Asociaciones:

SEDECO - Secretaría de Desarrollo Económico

AMPI - Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios (27 artículos divididos en tres secciones):

1. Relaciones con el Público
2. Relaciones con Clientes y Usuarios
3. Relaciones con Otros Inmobiliarios

RAR - National Association of Realtors (17 artículos divididos en tres secciones):

1. Relaciones con Clientes y Usuarios
2. Relaciones con el Público en General
3. Relaciones con Compañeros Realtors

CILA - Consejo Inmobiliario Latinoamericano

FIABCI - Federación Internacional de Asociaciones Inmobiliarias

CREA - Consorcio Internacional de Bienes Raíces

ASPRIMA - Asociación de Profesionales Inmobiliarios de Madrid

COPIM - Consejo de Profesionales Inmobiliarios en México A.C.

APCI - Asociación de Profesionales en Comercialización Inmobiliaria

SECTOR INMOBILIARIO

Leyes Inmobiliarias

Las Leyes Inmobiliarias regulan la actividad de los agentes, de las agencias y de las Asociaciones Inmobiliarias, y también dan pauta para el registro de licencias.

18 estados ya tienen Ley Inmobiliaria: (Baja California Norte y Sur, Coahuila, Campeche, Michoacán, Veracruz, Colima, CDMX, Edo. de México, Guerrero, Guanajuato, Nuevo León, Querétaro, Quintana Roo, San Luis Potosí, Sonora, Tabasco y Tamaulipas)

Proyectos en desarrollo de los congresos de: Jalisco, Puebla, Chiapas, Morelos, Yucatán y Sinaloa)

1era Ley Inmobiliaria surgió en Sonora en el 2003

Objetivos de las Leyes Inmobiliarias:



<https://bienesraices.thagencia.mx>

1. Crear un padrón de agentes, agencias y asociaciones inmobiliarias existentes
2. Crear un padrón de agentes, agencias y asociaciones inmobiliarias plenamente identificadas.
3. Comprobar capacitación y actualización constante de los agentes inmobiliarios.
4. Prevenir y evitar que cualquier persona preste servicios inmobiliarios con impericia.
5. Que la función del agente inmobiliario brinde certeza y seguridad jurídica al usuario.

Servicios inmobiliarios

Derivado del artículo 75 del Código de Comercio:

- Compraventa
- Comisión Mercantil
- Intermediación en negocios mercantiles

Derivado de la LFPIORPI (Ley Antilavado):

- Construcción o desarrollo de bienes inmuebles
- Compraventa de inmuebles y su administración

En general los servicios inmobiliarios son 6:

- 1. Comercialización:** la mediación o intermediación para la realización de la venta de un inmueble.
- 2. Promoción:** toda la propaganda que se hace para vender un inmueble.
- 3. Consultoría:** Realización de las actividades de consulta o asesoramiento que se prestan para el beneficio del usuario.
- 4. Gestoría:** todas las actividades relacionadas a obtener las licencias, permisos, trámites.
- 5. Valuación:** todas las acciones tendientes a obtener el valor de los bienes inmuebles.
- 6. Administración:** todas las actividades gerenciales que se aplican a un inmueble productivo, rindiendo también informes para los propietarios.

Nueva Cultura Inmobiliaria

Desde el 9 de julio de 2007 la SEP reconoció a la actividad inmobiliaria como una profesión.

El reconocimiento se lleva a cabo a través de un proceso especial con el que se obtiene un título y cédula profesional con efectos de patente a nivel federal, el título que se obtiene es el de: Técnico Superior Universitario en Comercialización Inmobiliaria (TSUCI).

Se lleva a cabo a través de 2 etapas: un examen y un portafolio de evidencias.

Certificaciones:

[EC0110.01 - Asesoría en Comercialización de Inmuebles](#)

[EC0903 - Promoción Especializada en Productos de Crédito Infonavit](#)



<https://bienesraices.thagencia.mx>

[EC0277 - Promoción de bienes inmuebles en zonas turísticas](#)

[EC0112 - Administración de inmuebles en condominio](#)

[EC0471 - Administración de los inmuebles de minibodegas](#)

PROCEDIMIENTO INMOBILIARIO

Los 7 pasos del procedimiento inmobiliario (compraventa)

Representando al vendedor:

1. Búsqueda: captación de propiedades para vender
2. Listado: firma de contrato de exclusividad para vender las propiedades
3. Promoción: actividades que deberás realizar para promocionar el inmueble
4. Captación: actividades que deberás realizar para captar al comprador del inmueble.
5. Firma del contrato de compraventa
6. Procedimiento notarial
7. La escrituración

Representando al comprador:

1. Promoción: promocionarte para buscar clientes compradores
2. Exclusividad: firmar contratos de exclusividad para representar al comprador
3. Búsqueda: acciones tendientes a encontrar la propiedad que el cliente desea
4. Oferta: actividades a hacer la oferta y contraoferta hasta obtener un acuerdo entre las partes
5. Firma del contrato de compraventa: una vez que se acepte la oferta se firma un contrato en el que se establece todos los pormenores de la compraventa, incluyendo precio y penalidades por incumplimiento
6. Procedimiento notarial: asistir a la notaría y entregar toda la documentación del propietario y del cliente comprador para la compraventa
7. Escrituración: deberás revisar la escritura antes de firmar, recabar recibos de pagos de impuestos y CFDI y entregar al cliente comprador

¿Qué hay que hacer cuando se representa al vendedor?

1. Búsqueda: por cambaceo, de puerta en puerta, recomendación, llamada telefónica, páginas y grupos de Facebook y lonas en la calle
2. Listado: cuando te presentes con el propietario deberás entregarle una presentación profesional de tus servicios; enlistar servicios que se ofrecen agregando valor, diferenciación, certeza y profesionalismo. Tener listo el contrato de servicios profesionales con cláusula en exclusiva, especificar la



<https://bienesraices.thagencia.mx>

propiedad a vender, características, precio, incluyendo cláusula penal por terminación anticipada.

3. Promoción: redes sociales, internet, lonas, etc.
4. Captación: todas las actividades tendientes para conseguir un cliente (teléfono, referidos, anuncios en redes sociales, alianzas con inmobiliarias y agentes, etc.)
5. Firma del contrato de compraventa: incluir todos los pormenores a la transacción
6. Procedimiento notarial: agregar toda la documentación (la escritura, los recibos prediales, certificado de libertad de gravamen, los recibos de agua, etc.). Tener claro el cálculo del ISR a pagar del vendedor o bien si habrá una exención de impuestos. Cerciorarse de que el comprador cumpla con todos los documentos solicitados
7. Escrituración: revisar la escritura antes de firmar, que los datos sean correctos y los propietarios entiendan todo, recabar el recibo de pago de impuestos y el entero de impuestos a hacienda.

¿Qué hay que hacer cuando se representa al comprador?

1. Promoción: promocionar tus servicios inmobiliarios y propiedades; captar la atención de los compradores.
2. Exclusividad: al hablar con el comprador debes perfilarlo para conocer sus intereses, necesidades y presupuesto; firmar el contrato de exclusividad, detallar los servicios y el cobro de honorarios
3. Búsqueda: acciones tendientes a encontrar la propiedad que está buscando el cliente comprador. Buscar con otras inmobiliarias, Facebook, internet, etc. Si la propiedad la tiene otro asesor o inmobiliaria, firmar un convenio para el pago de la comisión; si la propiedad está en trato directo tendrás que firmar una carta de cliente único.
4. Oferta: cuando el cliente se decide a comprar debes ayudarlo a formular su oferta de compra, la oferta debe contener por escrito: la propiedad, el precio que está ofreciendo, la forma de pago y todas las condiciones y términos que el comprador solicita para la compra del inmueble. La oferta se entrega al asesor inmobiliario o al vendedor si es trato directo.
5. Firma del contrato: Una vez que la oferta ha sido aceptada por ambas partes, debe firmarse de inmediato un contrato privado de compraventa en donde se detallan todas las descripciones de la operación (incluir fechas límites y penalidad)
6. Procedimiento notarial: ayudar al cliente comprador y verificar sus documentos, permisos, solicitud de crédito, y verificar que el vendedor entrega los documentos correspondientes, verificar investigación del título, solicitar el certificado de libertad de gravamen. Solicitar 2 o 3 presupuestos de escrituración y de pago de impuestos en diferentes notarías para ver cuál conviene más y comunicarlo al comprador.



<https://bienesraices.thagencia.mx>

7. Escrituración: revisar bien siempre la escritura y el día de la firma que todos los datos y documentos se encuentren bien establecidos y relacionados. Solicitar un recibo del pago de la escritura e impuestos de traslado correspondientes. Posterior a la escritura deberás solicitar el CFDI o el comprobante de impuestos de internet y entregarlo al cliente.

Trato directo

Vender una propiedad en trato directo es como construir una casa sin la intervención de un arquitecto o ingeniero.

Al captar propiedades tratar de que nos firmen un contrato de exclusividad para la venta y promoción de su propiedad, algunos argumentos para lograrlo son:

1. Valuación gratuita
2. Perfilamiento del cliente comprador
3. Manejar el servicio de escrow
4. Revisión gratuita de la documentación del inmueble
5. Dictamen legal del estado de la propiedad
6. Estrategias de marketing inmobiliario (embudos de venta, CRM, grupos inmobiliarios propios de WhatsApp y Facebook)
7. Obtener el certificado de libertad de gravamen

Si estás representando al comprador y no tienes un contrato en exclusiva, deberás firmar una carta de cliente único con el propietario del inmueble, cada vez que tengas un cliente comprador.

TÍTULO DE PROPIEDAD

Escrituras

Toda escritura debe de tener las siguientes secciones:

- **Encabezado:** No. de escritura, fecha, volumen, datos del notario, nombres de las partes.
- **Antecedentes:** cómo el actual propietario adquirió la propiedad, en esta sección puede venir también si existe un poder notarial y si hay algún crédito pendiente.
- **Cláusulas:** detalles de la transacción (detalles del inmueble, quién compra, quién vende, precio, hipoteca, etc.)
- **Información de las partes (generales):** detalles del comprador y del vendedor
- **Apéndice:** se detallan todos los documentos obtenidos tras la escrituración (p.e. avalúo, registro en el catastro y en el registro público)



<https://bienesraices.thagencia.mx>

Puntos importantes que hay que verificar al tener una escritura, son los siguientes en cada sección:

- **Encabezado:** verificar que los nombres coincidan, verificar si existe más de un propietario, verificar si todos los propietarios están vivos o si existe algún juicio sucesorio pendiente.
- **Antecedentes:** verificar que coincida la descripción legal de la propiedad
- **Cláusulas:** Revisar el precio pagado, verificar el precio catastral para identificar cuál va a ser el precio del pago de impuestos para la transacción o bien preparar la documentación para la exención de impuestos.
- **Información de las partes:** verificar los generales de las partes; si hubiera comprado estando casado(a) es muy importante que al firmar la escrituración el(la) esposo(a) firme también, aún y cuando su nombre no aparezca en la escritura para evitar cualquier riesgo de bienes mancomunados.
- **Apéndice:** Verificar que todos los detalles coincidan en los documentos.

Fideicomiso

Bajo el artículo 27 de la C.P.E.U.M., los extranjeros no pueden poseer o comprar propiedades dentro de una franja de 100 km o 62 millas de la frontera, ni tampoco a 50 km o 31 millas de las playas en la zona costera (zona restringida).

Zona restringida actividades no residenciales

La zona restringida para actividades no residenciales, es decir, turismo, desarrollos comerciales, etc. Los extranjeros pueden adquirir una propiedad a través de una corporación mexicana.

Zona restringida actividades residenciales

La zona restringida para fines residenciales, los extranjeros pueden comprar propiedades a través de un fideicomiso.

Fideicomiso - Regulado por la [Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito](#) (Capítulo V artículos 381 - 407)

Contrato mediante el cual una persona (fideicomitente) transfiere la propiedad a otra persona (fiduciario), para beneficio de un tercero (fideicomisario).

En el caso de transacciones inmobiliarias el vendedor es el fideicomitente, el fiduciario es un banco mexicano y el fideicomisario es el comprador extranjero.

Sujetos:

Fideicomitente (otorgante)

Fiduciario (administrador)

Fideicomisario (beneficiario)



<https://bienesraices.thagencia.mx>

El fiduciario está obligado a cumplir con lo establecido en el fideicomiso en beneficio del fideicomisario. El fiduciario es responsable de los daños y perjuicios por su actuación o de sus omisiones.

El fideicomiso tiene una vigencia de 50 años y puede ser renovado.

El fideicomiso debe expresar que es irrevocable, de lo contrario el fideicomitente podría retener algún derecho durante el transcurso del fideicomiso o al terminar su vigencia.

El fideicomiso no otorga propiedad directa al extranjero, es decir, no tendrá el título a su nombre, el banco es el que tiene el título a su nombre, pero solamente puede actuar bajo los términos del fideicomiso en beneficio del extranjero (beneficiario). El beneficiario goza de todos los derechos de un propietario.

La propiedad no será parte de los bienes del banco ni tampoco se puede adjuntar alguna otra obligación.

El fiduciario debe obtener un permiso ante la Secretaría de Relaciones Exteriores cuando el adquirente o beneficiario sea un extranjero.

El fideicomiso debe realizarse ante un notario y registrarse ante el Registro Público de la Propiedad.

Existe un costo para establecer el fideicomiso, el costo es determinado por cada banco.

De conformidad con las leyes mexicanas, sólo las instituciones financieras pueden ser fiduciarios.

Ejido

La tierra ejidal no puede ser comprada ni vendida porque no es propiedad privada. El ejido es un grupo de personas que viven en una determinada área de terreno como en una comunidad. La comunidad es la que determina cómo se va a utilizar la tierra y a quién le pertenece.

Los ejidos están registrados en el Registro Agrario Nacional (RAN).

El ejido tiene tres órganos principales: la asamblea, el comisario ejidal y el consejo de vigilancia.

La asamblea es la autoridad máxima del ejido, está compuesta por todos los ejidatarios que se reúnen en una democracia directa, las reuniones de la asamblea ocurren cada 6 meses pero pueden ser llamadas por circunstancias extraordinarias.

El comisariado ejidal es el órgano ejecutivo está compuesto por un presidente, un secretario y un tesorero, cada uno de ellos tiene un suplente. El comisariado ejidal tiene la representación legal del ejido y la administración del mismo.

El consejo de vigilancia está formado también por un presidente, secretario y tesorero con sus respectivos suplentes. El consejo está encargado de vigilar las actuaciones del comisariado ejidal y de que se cumplan todas las regulaciones del ejido en general.



<https://bienesraices.thagencia.mx>

Hubieron reformas constitucionales en 1992 que permitieron que la tierra ejidal se convirtiera en propiedad privada y pudiera ser vendida fuera del ejido incluyendo a personas extranjeras.

PROCEDE - Procedimiento de Certificación de Derechos Ejidales

Es un procedimiento creado bajo la [Ley Agraria](#) actual.

Procede, evalúa, numera y registra cada tipo de tierra como solares, parcelas, tierras comunes, etc. dentro de un ejido y a quién pertenecen o a quien se van a registrar.

Una vez que el ejido acuerda entrar dentro del PROCEDE el gobierno sin costo para el ejido, inicia todas las actividades para registrar y evaluar esas tierras.

Cada lote y parcela de uso común debe ser evaluada y registrada, estas evaluaciones están basadas en mapas de radiocalización y GPS. Todos los mapas están registrados en las agencias gubernamentales correspondientes. Una vez que se han terminado todos los registros y mediciones se llama a una asamblea durante la cual se va a otorgar a cada persona el título o parcela correspondiente.

Una vez que la tierra ha sido asignada, el gobierno emitirá los **títulos parcelarios** correspondientes para cada una de las propiedades.

El procedimiento de dominio puede comenzar una vez que todos los títulos hayan sido registrados, mediante este procedimiento, la propiedad pasará a ser propiedad privada y deberá tener un título registrado en el Registro Público de la Propiedad. Una vez que el título ya está registrado en el Registro Público el propietario podrá venderlo a personas fuera del ejido incluyendo a extranjeros.

El proceso para comprar una tierra ejidal como no miembro del ejido o como extranjero puede tomar mucho tiempo y debe ser realizado con paciencia, con pericia y experiencia.

Derecho del propietario a vender

Algunas veces el vendedor no tiene el derecho de vender la propiedad, es decir, la persona que va a firmar la escritura no tiene el derecho de hacerlo.

P.e. El propietario falleció y no se ha llevado un juicio sucesorio.

En este juicio se designará a un albacea que es la persona que tendrá el derecho de firmar la nueva escritura.

P.e. cuando el propietario se encuentra fuera de la ciudad o del lugar donde se va a llevar a cabo la escritura.

En este caso la persona que va a firmar la escritura debe poseer un poder notarial con facultades de administración riguroso dominio para poder vender y disponer de la propiedad.

P.e. El nombre de la persona no coincide con la identificación oficial.



<https://bienesraices.thagencia.mx>

En este caso el notario determinará si puede corregir esa circunstancia simplemente con una declaración con testigos, en un acta notarial.

P.e. Cuando el vendedor no posee una escritura, pueden ser diferentes circunstancias:

1. Cuando el vendedor tiene solamente posesión de la propiedad
2. Cuando el vendedor solamente posee un contrato de compraventa porque nunca escrituró
3. Cuando el vendedor solamente posee derechos de uso (propiedades de playa o junto a un lago)
4. Cuando el vendedor solamente posee un certificado parcelario (si el certificado no está inscrito en el Registro Público debería primero llevarse el procedimiento de dominio pleno).

GESTIÓN INMOBILIARIA

Registro Público de la Propiedad y del Comercio

El R.P.P.C es un organismo de la administración pública con autonomía técnica y de gestión para llevar a cabo las funciones de publicidad e inscripción respecto de los inmuebles, las personas morales y las anotaciones en cada uno de los estados.

Asegura los derechos de los propietarios mediante los registros.

El Registro se encarga de registrar todas las transacciones inmobiliarias y actividades relacionadas.

Las certificaciones del registro público tienen valor probatorio pleno, las más comunes son: el certificado de libertad de gravamen, el certificado de no propiedad (hace constar que no hay propiedades inscritas a nombre de determinada persona), el certificado de única propiedad (hace constar que únicamente hay una sola propiedad inscrita a nombre de determinada persona), el certificado de título de propiedad (en ciertas ocasiones funge como título de propiedad).

Catastro

Registro e inventario analítico de un inmueble en una determinada área. Su objetivo es mantener un censo con todas las características cuantitativas y cualitativas de los inmuebles en una determinada área, el catastro es manejado por la oficina de tesorería en cada uno de los estados de la República.

El Catastro divide las propiedades en áreas y asigna valores, los valores son la base para calcular el impuesto anual de cada propiedad (impuesto predial).

Valor del catastro = Valor del gobierno



<https://bienesraices.thagencia.mx>

Es todavía común que en algunas partes de la República mexicana se use el valor catastral en lugar del valor comercial que es el que realmente se paga por un inmueble al escriturar, solamente porque en la escritura anterior se usó el valor catastral. Si la escritura de la propiedad que vas a comercializar tiene un valor catastral, asegúrate que el propietario esté al tanto de ello y asuma su responsabilidad para que no haya problemas al momento de la siguiente escrituración.

Se puede consultar el valor de una propiedad generalmente en un recibo predial.

Créditos Hipotecarios

El crédito hipotecario es un producto financiero que permite disponer de una cantidad de dinero para adquirir, construir o remodelar un inmueble quedando el mismo en garantía hipotecaria para la institución financiera que otorgó el crédito.

Se realiza a mediano y largo plazo y normalmente se paga en cuotas mensuales, en materia hipotecaria tenemos que aprender términos hipotecarios como:

CAT (costo anual total), tasa de interés, enganche, comisiones, seguros.

El crédito hipotecario lo otorga un banco o institución financiera, a través de un contrato de crédito simple o de mutuo (ambos con garantía hipotecaria).

En el contrato se establecen las condiciones del crédito, como son:

El monto, el plazo, los intereses ordinarios, los intereses moratorios y las formas de ejecución.

Por el monto y el plazo un crédito hipotecario es una de las operaciones financieras más importantes en la vida de una persona o de una familia.

Los bancos pueden otorgar créditos hipotecarios con tasas fijas, variables o mixtas.

Los pagos mensuales incluyen además de capital e intereses: seguros de vida, daños y comisiones.

Las SOFOMES (Sociedades Financieras de Objeto Múltiple) también pueden otorgar créditos hipotecarios a los particulares.

Hay SOFOMES reguladas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) y después de su nombre llevan la terminación ER (Entidad Regulada), estas entidades mantienen vínculos patrimoniales con instituciones de crédito, las SOFOMES no reguladas no contienen vínculos con instituciones de crédito y en su nombre deben llevar las siglas ENR (Entidad No Regulada).

Existen 27 SOFOMES reguladas y se pueden consultar la lista en el sitio web de la [Comisión Nacional Bancaria y de Valores \(CNBV\)](#)

INFONAVIT - Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores

El INFONAVIT es una Institución mexicana tripartita, está constituida por el gobierno, los patrones y los trabajadores. Fundada en 1972.



<https://bienesraices.thagencia.mx>

Sus derechohabientes son los trabajadores inscritos, sus funciones principales son otorgar crédito para la obtención de vivienda y conceder rendimientos en el ahorro que se mantiene en el fondo nacional de vivienda para pensiones del retiro. El fondo de vivienda que administra el INFONAVIT se compone del ahorro o aportaciones de los patrones que consiste en el 5% del salario del trabajador.

FOVISSSTE - Fondo de Vivienda del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado

Creado en 1972 se encarga de otorgar créditos para obtención de vivienda para los trabajadores al servicio del estado.

Tanto el INFONAVIT como el FOVISSSTE tienen diferentes esquemas para otorgar créditos, ya sea por ellos mismos o en conjunto con una institución financiera.

Centros Históricos

El INAH (Instituto Nacional de Antropología e Historia) tiene jurisdicción sobre los inmuebles del patrimonio cultural de la humanidad en la república mexicana.

Su misión es estudiar, investigar, preservar y propagar el patrimonio histórico, cultural, arqueológico y antropológico de México.

El INAH lleva a cabo su trabajo mediante una secretaría técnica:

7 oficinas de Coordinación Nacional y 31 centros regionales de toda la república mexicana.

El Instituto es el responsable de:

- Más de 110,000 monumentos construidos entre los siglos XVI al XIX.
- 29,000 zonas arqueológicas precolombinas descubiertas y registradas en el territorio nacional

Si comercializas o vendes una propiedad histórica o que se encuentre dentro de la zona protegida debes tomar en cuenta lo siguiente:

- Se requiere la autorización del INAH para remodelar, renovar o construir áreas adicionales
- Demoler o tirar cualquier parte del edificio
- Cambiar la apariencia de la fachada
- Poner anuncios en el exterior del inmueble
- Multas y sanciones por incumplimiento.

¿Pueden los extranjeros comprar en México?

Sí. Los extranjeros que compran en territorio nacional tienen la total protección de las leyes mexicanas.



<https://bienesraices.thagencia.mx>

Existen ciertas restricciones para los extranjeros al comprar propiedades en las zonas restringidas (en la frontera y en las costas)

Artículo 27 Constitucional. -

En una franja de 100 km a lo largo de las fronteras y 50 km de las playas no podrán por ningún motivo los extranjeros adquirir el dominio directo sobre las tierras y aguas. Sin embargo, existen dos formas de evitar estas restricciones:

1. A través de una corporación mexicana
2. Fideicomiso

Fuera de las zonas restringidas los extranjeros pueden adquirir propiedades y tener el título directamente a su nombre. Para ello el gobierno mexicano requiere de un acuerdo de exención firmado por los extranjeros (también llamado permiso de la Secretaría de Relaciones Exteriores). Este permiso debe estar transcrito en su totalidad en la escritura de compraventa respectiva.

En resumen:

Cuando un extranjero compra propiedades en México debe estar de acuerdo con lo siguiente:

1. Acatarse a la jurisdicción legal mexicana
2. Aplicación de las leyes mexicanas
3. No invocar la protección diplomática de su gobierno

ANTES DE ESCRITURAR

¿Por qué firmar un contrato de compraventa?

Un contrato privado de compraventa es muy importante en una transacción inmobiliaria porque asegura que el comprador y el vendedor actúen bajo la ley mexicana y asegura el pago de algún anticipo que se haya dado para el pago del precio.

En México no existen regulaciones específicas de cómo llevar a cabo una transacción inmobiliaria.

Cuando existe una oferta verbal de compraventa es muy importante elaborar un contrato privado que tenga cuando menos los siguientes 8 puntos fundamentales:

- 1. Nombre del contrato:** Especificar al inicio del contrato que se trata de un contrato de compraventa entre las partes y de determinada propiedad.
- 2. Nombre de las partes:** poner claramente y específica el nombre de las partes
- 3. Descripción legal de la propiedad:** especificarlo en la declaración del contrato, la descripción de la propiedad debe de tener la dirección, el número de la escritura, el



<https://bienesraices.thagencia.mx>

nombre del notario, fecha de la escritura, así como la fecha del registro público de la propiedad, incluyendo número de registro y de tomo.

4. Fechas límite: establecer la fecha límite para escritura y fechas límite para obtener hipotecas o permisos de relaciones exteriores (si no se establecen estas fechas pudieran pasar 6 meses antes de que se pueda escriturar).

5. Precio de la propiedad y las fechas de pago: en este punto hay que especificar muy bien si ya se hicieron algunos pagos y en qué cantidades y cuántos pagos más se van a realizar, quién va a tener los pagos en custodia o si se va a usar una compañía de escrow y también cómo se van a enviar los pagos que falten, transferencia, cheques, etc.

6. Utilizar una cuenta de escrow: si se utiliza esta cuenta hay que detallar muy bien en el contrato qué compañía se va a usar, cómo se va a contratar, quién va a hacer los pagos para la compañía y que se deben de firmar todos los documentos necesarios tanto por el comprador como el vendedor, agregar las fechas exactas en que el comprador debe depositar las cantidades en la cuenta de escrow.

7. Pago de impuestos y gastos:

Impuestos que se generan. -

Impuesto Sobre la Renta por enajenación de bienes (vendedor) - Ley del Impuesto Sobre la Renta Artículo 93 Fracción XXIII

Traslado de dominio, derechos estatales por inscripción en el Registro Público de la Propiedad y gastos de escrituración (comprador).

(En algunos casos vale la pena pagar todo por una sola parte cuando la propiedad lo vale, sin embargo, este tipo de acuerdos hay que tomarlos desde el principio y establecerlos en el contrato).

8. Penalización por incumplimiento: siempre hay que incluir en los contratos privados de compraventa un porcentaje o una cantidad de penalización si alguna de las partes incumple. P.e. si el comprador se está comprometiendo a sacar un crédito hipotecario y no hace lo que debe hacer por negligencia estaría incumpliendo con el contrato y se le puede aplicar esa penalización, en el caso del vendedor si se arrepiente de vender la propiedad, estaría incumpliendo con el contrato y sería acreedor a una penalización.

Cada transacción puede tener sus particularidades para poder especificarlas en el contrato privado de compraventa.

NOTARIO

Los notarios expiden:

- Escrituras
- Fideicomisos
- Testamentos
- Constitución de hipotecas
- Acuerdos de préstamos



<https://bienesraices.thagencia.mx>

- Reconocimiento de firmas
- Poderes notariales
- Declaraciones juradas
- Certificación de documentos

El notario debe:

- Redactar y revisar la escritura
- Leerla a las partes
- Recabar las firmas y los impuestos
- Hacer las inscripciones en el registro público y catastro
- Pagar los impuestos
- Expedir el testimonio de la escritura

En México los honorarios del notario generalmente corren por cuenta del comprador, pero esto puede ser negociado por las partes.

Es una buena práctica el pedir costos de escrituración detallados en 2 o 3 notarías, incluyendo impuestos y gastos de registro.

El notario tiene prohibido recibir dinero de una transacción a excepción del pago de los impuestos correspondientes.

Los notarios tienen las siguientes obligaciones por ley cuando expiden una escritura:

- Explicar a ambas partes el valor legal y consecuencias del acto o documento que se va a firmar
- Leer la escritura en voz alta o dejar que ambas partes la lea por sí mismo
- Asegurarse de que todas las partes entiendan la escritura que se está firmando y que estén de acuerdo en firmar.

El notario deberá escribir la escritura en español y deberá escribir la fecha, hora, el número de la escritura, su nombre completo y el número del notario. Anunciará todas las declaraciones y documentos recabados por ambas partes, relatará la última escritura con fecha y número de registro, describirá completamente otros documentos notariales si existen, escribirá la escritura de manera concisa y clara utilizando cláusulas, describe de manera precisa la propiedad como aparece en la escritura anterior, determinar la ley válida y los derechos a los que renuncian las partes, revisará y relacionará poderes notariales si estos existen, certificará, describirá y agregará los documentos relacionados, escribirá todos los generales de las partes y testigos, guardará los documentos por 5 años y después los enviará al Archivo General de Notarías y a la Dirección General del Registro Público.

El notario no está obligado a:

Realizar la investigación del título, averiguar sobre gravámenes o deudas de las propiedades, obtener permiso de la Secretaría de Relaciones Exteriores.

Es responsabilidad de las partes el estar debidamente representados.



<https://bienesraices.thagencia.mx>

Los notarios son responsables de infracciones y faltas y también si alguna escritura es declarada nula o inválida. La declaración de invalidez debe ser declarada por un juez.

Los documentos importantes que hay que tener antes de escriturar:

17 documentos que interfieren en una transacción inmobiliaria (no todos son requeridos en todas las transacciones):

1. Certificado de libertad de gravamen
2. Recibos del impuesto predial (últimos 5 años)
3. Certificado de no adeudo predial
4. Recibos de pago de agua (últimos 5 años)
5. Certificado de no adeudo de agua
6. Recibos de pago de otros servicios (teléfono, gas, etc.)
7. Carta de cancelación de servicios (teléfono, gas, etc.)
8. Carta de finiquito de empleados domésticos (en caso de haberlos al momento de querer vender)
9. Certificado de número oficial (si el domicilio actual de la casa no corresponde con la descripción legal de la escritura)

Si la casa que se está adquiriendo fue construida en los últimos 5 años, los siguientes documentos son importantes:

10. Certificado de pago del IMSS (el arquitecto o constructora que hizo la casa debe de haber registrado a los trabajadores y debe de haber pagado el Seguro Social).
11. Certificado de terminación de obra (obras públicas)
12. Contrato de obra (detalles de la obra, precio, honorarios pagados a la constructora o arquitecto por la construcción)
13. Acta de matrimonio (cuando el vendedor está casado)
14. Poder notarial (cuando alguna de las partes no está presente para firmar el contrato de compraventa privado o para la escrituración)
15. CURP
16. RFC
17. Permiso de la SRE (para extranjeros)

Permiso de la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE)

Documento que todos los extranjeros deben obtener para comprar una propiedad en México fuera de la zona restringida. Este documento debe ser transcrito en la nueva escritura por el notario. Para obtener esta autorización los extranjeros deben llenar



<https://bienesraices.thagencia.mx>

una solicitud llamada “Convenio de renuncia para la adquisición de bienes inmuebles fuera de la zona restringida”.

La solicitud requiere:

- Nombre completo
- Domicilio
- Domicilio para recibir notificaciones
- Nombre completo de la persona para recibir notificaciones
- Forma de adquirir la propiedad
- Porcentaje en que se va a adquirir

Si el comprador es una empresa extranjera debe acreditar su legal constitución en el país de donde proviene y presentar los documentos ante la SRE debidamente legalizados y traducidos oficialmente. La aplicación puede ser entregada en persona o a través de un representante legal y debe contener los siguientes documentos adjuntos:

1. Documento que establezca las áreas y medidas de la propiedad con linderos y colindancias y debe estar firmada por el solicitante.
2. Copia de la identificación oficial del solicitante
3. Poder notarial del representante en su caso
4. Documentos traducidos de la empresa extranjera

Todos los documentos deben presentarse en original y dos copias. El procedimiento es gratuito y tarda aproximadamente dos días en que se obtenga el permiso.

Certificado de Libertad de Gravamen

Es expedido por el Registro Público de la Propiedad. Es uno de los documentos más importantes para proteger la inversión del comprador. El CLG certifica que la propiedad está libre de todo gravamen y que no está bajo juicio o investigación debido a actividades criminales.

Puede ser solicitado por cualquier persona en el Registro Público de la Propiedad.

Lo que necesita son:

- Los datos del registro
- Tomo
- Libro
- Nombre del Distrito
- Datos del propietario y de la propiedad (de ser posible)

En algunos registros ya se maneja solamente el número de folio real.

Es conveniente sacar el CLG por más de 20 años.



<https://bienesraices.thagencia.mx>

ESCRITURACIÓN

Desglose de costos de escrituración

Es una práctica profesional el presentar a tu representado (ya sea el vendedor o el comprador) un desglose de costos de escrituración en donde se detallen:

- Honorarios del notario
- Gastos
- Impuestos (para ambas partes)

A menos que las partes acuerden lo contrario, lo usual es que el comprador pague los gastos de escrituración y el vendedor pague el ISR (Impuesto Sobre la Renta). Normalmente es el comprador quien escoge la notaría.

Es muy recomendable incluir una cláusula a este respecto en los contratos privados de compraventa para evitar cualquier conflicto o malentendido durante el proceso de escrituración.

Desglose de costos para el comprador:

- Honorarios del notario
- Avalúo por un perito
- Certificado catastral (DC-016)
- Certificado de Libertad de Gravamen
- Pago de derechos estatales por inscripción en el Registro Público de la Propiedad
- Impuesto sobre Adquisición de Inmuebles (ISAI) también conocido como Impuesto Sobre Traslación de Dominio (su denominación varía según el Estado en el que se aplique)

Al solicitar los costos de escrituración debes pedir también que te hagan un cálculo de los impuestos del vendedor o bien la declaración de que estará exento de impuestos.

Impuestos del comprador

Existen 4 diferentes impuestos que pueden aplicar en una transacción inmobiliaria:

- ISAI (Impuesto sobre Adquisición de Inmuebles) o Impuesto de traslado de dominio: es un impuesto estatal que debe ser pagado por el comprador al momento de la escrituración, también aplica para casos de herencia o donaciones
- IVA (Impuesto al Valor Agregado) - aplica a las transacciones inmobiliarias comerciales



<https://bienesraices.thagencia.mx>

- ISR por enajenación de bienes - lo debe pagar el comprador cuando el valor de la propiedad excede en más del 10% del avalúo que se haya generado (este impuesto es de un 20% directo sobre la ganancia y no hay ningún tipo de deducción)

Impuestos del vendedor

El ISR es responsabilidad del vendedor.

Las ganancias recibidas por la venta de una propiedad se consideran como un ingreso normal en México. En México el impuesto para los ingresos es llamado Impuesto Sobre la Renta y es el que se aplica también a las transacciones inmobiliarias.

Hay que asegurar un buen cálculo de impuestos antes de escriturar. Asegúrate de discutir y resolver temas de impuestos con anticipación.

El valor catastral no es el valor real de las propiedades.

El ISR es responsabilidad del vendedor sin embargo el comprador puede tomar esta responsabilidad a su cargo si no se ocupa bien de que el vendedor pague los impuestos correspondientes al momento de escriturar, es decir, nunca permitir que el vendedor ponga un precio menor en la escritura porque de esa forma estaría evadiendo impuestos y esos impuestos los podría cobrar el gobierno posteriormente al comprador. Si esto sucediera, es decir, si el vendedor pone un precio menor al que se le ha pagado por la propiedad lo que se estaría haciendo sería aumentar la cantidad de impuestos que se deben al momento de volver a vender la propiedad, es decir, la cantidad de ganancia será mucho mayor porque no se puso el precio real que se está pagando por un inmueble.

Si el comprador y el vendedor intencionalmente ponen una cantidad menor al precio pagado en la escrituración esto podría considerarse como un fraude en contra del gobierno mexicano por la evasión de impuestos y todos los involucrados en esa transacción son responsables.

No te dejes convencer de escriturar a una cantidad distinta a la real.

El cálculo de impuestos es responsabilidad del notario.

Los requisitos para estar exento de impuestos son:

- Que la propiedad que se esté vendiendo sea la casa habitación del vendedor
- Que no haya vendido otra casa habitación en los últimos 3 años
- Que el valor de la propiedad no sea mayor a 700,000 UDIS

Cuando se trata de terrenos muy grandes la ley considera que el hogar del contribuyente es la construcción y el terreno que no exceda tres veces la cantidad de la construcción, p.e. Si estamos hablando de una casa de 200 m en un terreno de 1,000 m lo que estaría exento de impuesto sería lo que corresponde a los 200m de construcción + 600 m del terreno, o lo que es lo mismo habría que pagar el impuesto correspondiente sobre los 400 m excedentes de terreno.



<https://bienesraices.thagencia.mx>

Para estar exento del pago de impuestos, el vendedor debe entregar en la notaría los siguientes documentos:

- Credencial de elector con el mismo domicilio de la propiedad
- Recibos de luz, de teléfono o de cuentas bancarias que tengan el domicilio de la propiedad que se está vendiendo
- CFDI o comprobante fiscal de los recibos de la luz o del teléfono

Si el vendedor es un extranjero además de la documentación ya mencionada debe presentar su credencial como residente en el territorio nacional.

- ISR - paga el vendedor

Cuenta de Escrow

Una compañía de Escrow es un tercero que actúa en forma neutral en una transacción inmobiliaria, es contratada por ambas partes para retener los fondos en representación del comprador y no se entregan al vendedor hasta que ciertas condiciones se cumplan como lo puede ser reunir toda la documentación y que la escritura esté lista para firmarse.

Las partes involucradas en la transacción deben estar de acuerdo en contratar a la compañía de Escrow. En México es común que el dinero se transfiera directo a la cuenta del vendedor con los consiguientes riesgos que implica para el comprador. El notario por ley tiene prohibido recibir dinero de la transacción con excepción hecha del pago de los impuestos.

El tener una cuenta de escrow hace que la transferencia de fondos sea más transparente y eso es mejor también para todas las partes involucradas, especialmente con la nueva ley antilavado. Escrow significa que no habrá intercambio de dinero hasta el final de la transacción, pero al mismo tiempo las partes están seguras y el vendedor está seguro de que puede firmar la escritura porque el dinero ya se encuentra depositado en la cuenta de escrow.

En otras palabras, el comprador depositará el anticipo y cualquier otro pago al que se hayan comprometido las partes incluyendo los honorarios del notario, el pago de comisiones y cualquier otro gasto que pudiera surgir se puede depositar en la cuenta de escrow.

El vendedor y los demás involucrados recibirán su dinero hasta después de que se firme la escritura, normalmente es dentro de las 24 horas siguientes.

El comprador y el vendedor firman conjuntamente las instrucciones para el desembolso y el agente de escrow debe seguir fielmente estas instrucciones. Después de que ambas partes hayan firmado la escritura el agente de escrow distribuye los fondos de acuerdo a las instrucciones que le fueron giradas con anterioridad por el comprador y el vendedor.



<https://bienesraices.thagencia.mx>

El agente de escrow solamente sigue instrucciones, no puede ofrecer asesoría para las partes. El agente de escrow sirve como un vínculo entre las partes, prepara todos los documentos para el contrato de escrow, se cerciora de que ambas partes los firmen, verifica que el expediente esté completo con la información de las partes de que se hagan los depósitos en tiempo, recibe las instrucciones y desembolsa el dinero una vez que la escritura se haya firmado.

Revisar la escritura antes de firmar

Debes revisar la escritura antes de que tu cliente se presente a firmarla, el notario siempre declarará que todas las partes leyeron y entendieron la escritura.

Detalles a revisar antes de firmar una escritura:

1. Nombres de las partes: que los nombres coincidan con sus identificaciones oficiales.
2. Descripción de la propiedad: asegúrate de que la escritura coincida con la escritura anterior, si las medidas y los límites no coinciden debe existir un documento en donde estas medidas estén actualizadas.
3. Permiso de la SRE, CLG y otros: asegúrate de que el permiso de la SRE, el CLG y cualquier otro documento que se haya presentado esté relacionado y transcrito en la parte de los antecedentes de la escritura.
4. Precio: el precio de la propiedad debe coincidir con lo que se está pagando por ella.
5. Impuestos: revisa la cláusula que establece claramente quién va a pagar los costos de escrituración y los impuestos
6. Cónyuges: si el vendedor está casado asegúrate de que el cónyuge firme también la escritura aún y cuando su nombre no se especifique en el documento, esto es para evitar cualquier posible derecho de propiedad mancomunada. El nombre del cónyuge debe coincidir con su identificación oficial
7. Exención de impuestos: si el vendedor está exento de impuestos debe estar en una cláusula.
8. ISR: si representas al vendedor y hubo pago de ISR asegúrate de recabar el recibo del pago de ISR firmado y sellado por la notaría, posteriormente deberás recabar el pago de impuestos hecho por la notaría sellado por el SAT.

Después de escriturar

Cada oficina de notario es diferente pero generalmente toma de 2 a 3 meses para que una escritura sea procesada y registrada, si representas al comprador es muy importante que realices estas tres actividades después de escriturar:

1. Revisar el testimonio de la escritura
2. Recabar el CFDI y entregarlo al comprador
3. Sacar un nuevo certificado de libertad de gravamen



<https://bienesraices.thagencia.mx>

Al revisar la nueva escritura asegúrate de que los nombres, el precio y todas las condiciones fueron incluidas. Revisar que estén los documentos del apéndice, estos son los anexos al final:

1. Avalúo de la propiedad realizado por un perito oficial
2. Declaración de impuestos, estos son los impuestos pagados por el comprador
3. Certificado del catastro
4. Inscripción al registro público
5. Y cualquier otro documento relacionado con la transacción

Nuevamente asegúrate de que todos los documentos coincidan con los datos: nombres, medidas, impuestos, etc.

Después de que la escritura ha sido firmada el notario emite un CFDI por internet y es un documento en donde se especifican los honorarios del notario, los nombres de las partes, la propiedad, el precio y los impuestos pagados. El CFDI tiene mucha importancia para el comprador porque ese documento junto con su escritura son los que determinan el precio real de la propiedad, es decir, esos dos documentos son la base para el cálculo de impuestos en futuras ventas. También es muy recomendable solicitar un nuevo Certificado de Libertad de Gravamen una vez procesada la escritura.

ADMINISTRACIÓN DE INMUEBLES

Administración

La administración son todas aquellas gestiones que lleva a cabo una persona física o moral para mantener las instalaciones y correcto funcionamiento de un inmueble, ya sea una casa, departamento, local, bodegas, centros comerciales o un condominio.

Las gestiones que lleva a cabo un administrador de propiedades requieren de conocimientos de bienes raíces y de gestión de negocios. Porque van desde la planeación y organización del servicio, desarrollo de campañas de publicidad para encontrar inquilinos, evaluación de los mismos (calificación de prospectos), elaboración de contratos de arrendamiento, cobro de la renta puntualmente, informes financieros y contables para los propietarios, así como reparaciones de emergencia y de mantenimiento para las propiedades.

Si se trata de condominios, además coordinar las asambleas y juntas del comité de vigilancia.

Pasos para especializarte en esta área:

1. Capacitarte: obtener educación en derecho inmobiliario, contratos, marketing y publicidad.
2. Conocer las leyes federales, estatales, locales y municipales, así como sus reglamentos.



<https://bienesraices.thagencia.mx>

3. Ingresar a una asociación de agentes inmobiliarios o de administradores inmobiliarios.
4. Certificarse en el estándar EC0112, administración en inmuebles de condominio del CONOCER.

Arrendamiento

En el contrato de arrendamiento, una persona llamada arrendador concede el uso o goce temporal a una persona llamada arrendatario, a cambio de un precio cierto por ese uso o goce temporal. El contrato de arrendamiento debe constar por escrito, el arrendatario o inquilino debe proporcionar un fiador que tenga un bien raíz libre de gravamen y se debe firmar un contrato nuevo de arrendamiento antes de que venza el plazo del actual.

El contrato de arrendamiento debe contener por los menos las siguientes estipulaciones:

1. Nombres completos del arrendador, arrendatario y fiador
2. Ubicación exacta del inmueble
3. Descripción detallada del inmueble, así como de los accesorios que contenga y el estado en que se encuentren
4. El monto de la renta, la garantía (el inmueble del fiador)
5. Mención expresa del uso del inmueble
6. Vigencia del contrato
7. Todas aquellas obligaciones que el arrendador y que el arrendatario contraiga además de las que están establecidas en la ley

Representando al arrendador

Si representas al arrendador (propietario) de una transacción de arrendamiento aplica estas 7 sugerencias para proteger a tu cliente de los arrendatarios o inquilinos que son morosos, que no pagan en absoluto o que causan problemas en la vivienda:

1. Tener un buen contrato elaborado y revisado por un abogado.
2. Solicitar cuando menos 1 mes de depósito que debe de quedarse en resguardo del propietario hasta que el arrendamiento finalice, siempre y cuando no se haya causado ningún daño, podrá entregarse a los inquilinos.
3. Exigir la firma de un fiador (tercero que posee una propiedad inmobiliaria dentro de la localidad y que está libre de gravamen).
4. Solicitar un certificado de libertad de gravamen sobre la propiedad del fiador.
5. Pedir la credencial de elector (tanto del arrendatario como del fiador).
6. Firmar el contrato de arrendamiento en presencia de un notario (esto evitará mucho tiempo y trámites si hay que ir a un juicio).
7. Programar en el contrato de arrendamiento 2 o 3 inspecciones al inmueble para verificar que todo se encuentra en las condiciones en las que fue arrendado el inmueble.



<https://bienesraices.thagencia.mx>

8. Acordar las sanciones y cómo se aplicará y en qué cantidades por incumplimientos al contrato de arrendamiento.

Pase lo que pase en ningún momento ni el asesor ni el propietario del inmueble pueden entrar al inmueble sin permiso mientras esté arrendado, porque se podría acudir en un delito de allanamiento de morada.

Representando al arrendatario

Si representas al arrendatario o inquilino en una transacción de arrendamiento es importante que sepas que solamente el propietario o su representante legal con poder notarial tienen la facultad o el derecho de rentar una propiedad, en este caso, también sigue estas 7 sugerencias para proteger a tu cliente:

1. Tener un contrato de arrendamiento preparado y revisado por un abogado
2. Describir la escritura de la propiedad en el contrato de arrendamiento y pedir una copia para el inquilino.
3. Solicitar la identificación oficial tanto del propietario como de su representante legal en su caso.
4. Verificar que los nombres completos del propietario o propietarios coinciden con la escritura del inmueble y que también los nombres del representante legal estén bien escritos en su poder.
5. El representante legal debe tener un poder expedido por un notario público.
6. Solicitar al propietario un domicilio físico como por correo electrónico para poder comunicarse con él
7. Si la propiedad se encuentra en un condominio hay que aprobar previamente quién va a cubrir las cuotas de mantenimiento, si están contempladas en el precio de arrendamiento tienen que pagarse por separado o pueden ser pagadas por el propietario. También hay que especificar su derecho de preferencia o derecho del tanto en caso de que la propiedad sea puesta a la venta

Si se obtienen ingresos por un inmueble, es muy importante emitir facturas para poder exigir el cobro de rentas vencidas si se llegase a un juicio por arrendamiento inmobiliario.

Condominios

El régimen de propiedad en condominio es cuando un inmueble pertenece proindiviso a varias personas, cada una de estas personas tiene un derecho exclusivo y singular sobre su departamento, local o vivienda y un derecho de copropiedad sobre los espacios o áreas comunes del inmueble.

El condominio se regula por la Ley Sobre el Régimen de Propiedad en Condominio en cada uno de los estados de la república mexicana y sus respectivos reglamentos. La constitución del régimen de condominio debe constar en escritura pública.



<https://bienesraices.thagencia.mx>

En las escrituras de venta de cada una de las unidades del condominio, se hará referencia a la escritura constitutiva y se agregará al apéndice el reglamento interno del condominio, o bien se hará constar que se entregó copia simple de los mismos.

Condómino es la persona física o moral que tiene un derecho exclusivo sobre el departamento, local o vivienda de un condominio o bien tiene un contrato que de hacerse efectivo le otorgará tal carácter.

La asamblea general es el órgano máximo del condominio y se forma con la agrupación de todos los condóminos.

Administrador es la persona física o moral, nombrada por la asamblea para administrar el condominio.

El comité de vigilancia es el órgano de control nombrado por los condóminos electos en la asamblea, este comité debe vigilar el puntual desempeño del administrador. También debe vigilar la ejecución de los acuerdos y decisiones tomadas en la asamblea.

Una unidad de propiedad privativa es el departamento, local o vivienda, así como sus anexos (estacionamientos, jaulas de tendido, etc.) sobre la cual el condómino tiene una propiedad singular y privada. Estas unidades deben estar especificadas en las escrituras privativas y en la constitutiva.

Las áreas y bienes de uso común pertenecen proindiviso a todos los condóminos.

El reglamento interno es el que regula el uso de las áreas comunes y establece las bases de la sana convivencia en el interior del condominio.

Según su estructura el condominio puede ser vertical, horizontal o mixto.

Según su uso puede ser industrial, comercial, habitacional o mixto.