

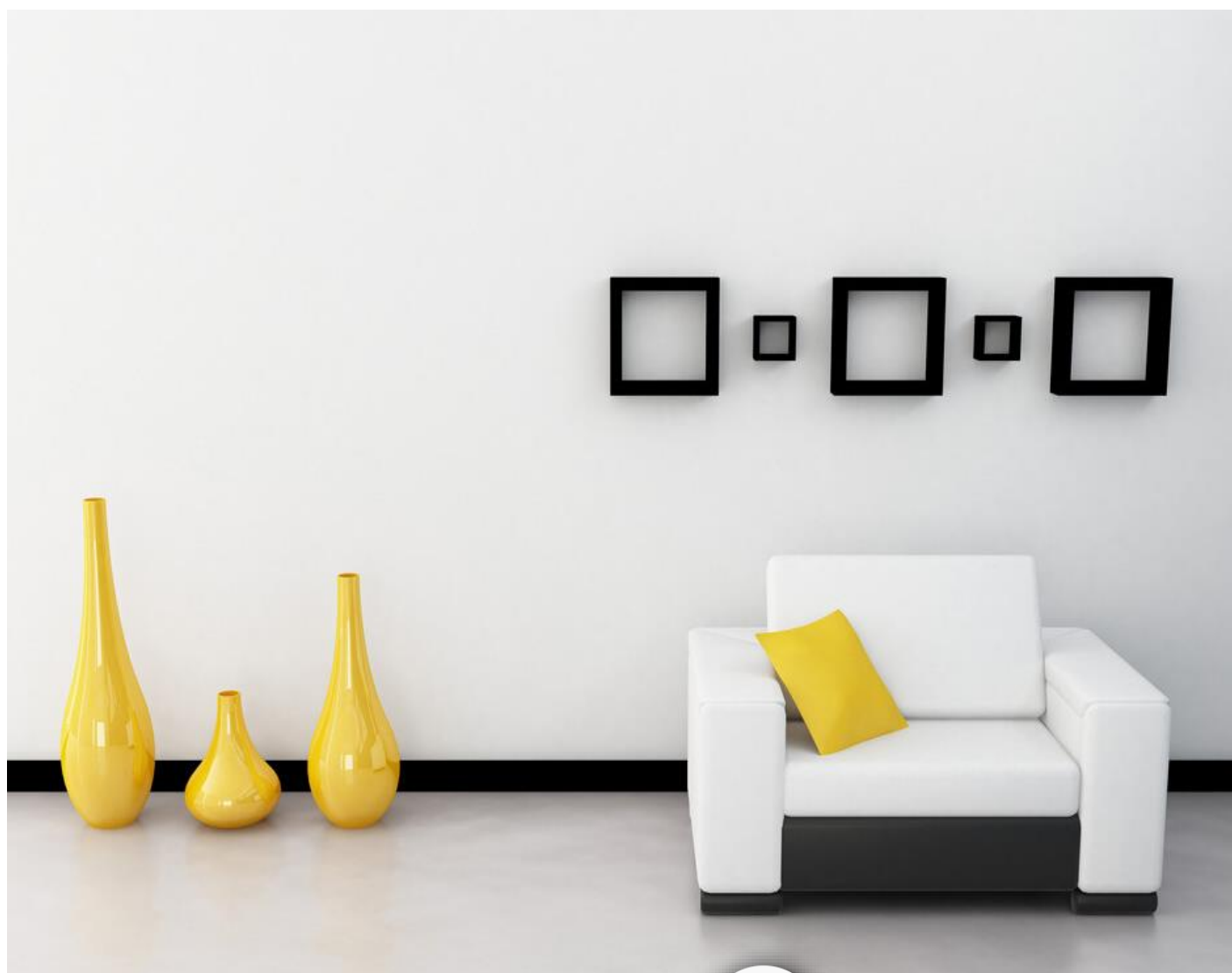
**inventario
inmobiliario**

**más de 400
desarrollos
inmobiliarios**

¡bienvenido a casa!

— método y herramientas de inventario inmobiliario: introducción —

asesoría • propiedades • promociones • créditos • herramientas • tu nuevo hogar



¡envíanos un whatsapp!  **55 4510 0504**

www.inventarioinmobiliario.com

**inventario
inmobiliario**

**más de 400
desarrollos
inmobiliarios**

teléfonos
55 50 03 38
55 50 39 81
55 50 81 90
55 50 83 67

inventario inmobiliario
Insurgentes Sur 2376-604,
'Torre Ginza', San Ángel Chimalistac,
Álvaro Obregón, CDMX, México, CP 01070
contacto@inventarioinmobiliario.com
www.inventarioinmobiliario.com
¡envíanos un whatsapp! 55 4510 0504

PORTE PAGADO
PROPAGANDA COMERCIAL
SIN DESTINATARIO EXPRESO
PC09-04371
AUTORIZADO POR SEPOMEX

Queremos atenderle

Podemos visitarle en su lugar de trabajo: asesoría individual o colectiva, en cuyo caso podemos colocar un stand, hacer una campaña de posters, dar una conferencia, o el método que les convenga: *¡ya lo hemos hecho en cientos de organizaciones!*

Podemos acompañarle a visitar un desarrollo inmobiliario, para lo que debemos coordinarnos con anticipación, para poder cubrir con el proceso administrativo que como inmobiliaria cada desarrolladora nos requiere.

Podemos coordinar que le visite un ejecutivo bancario de la institución de su preferencia, a fin de que pueda darle una atención hipotecaria personalizada e integral.

Puede visitarnos en nuestras oficinas cuando usted así lo desee, encontrará que la puerta siempre está abierta:

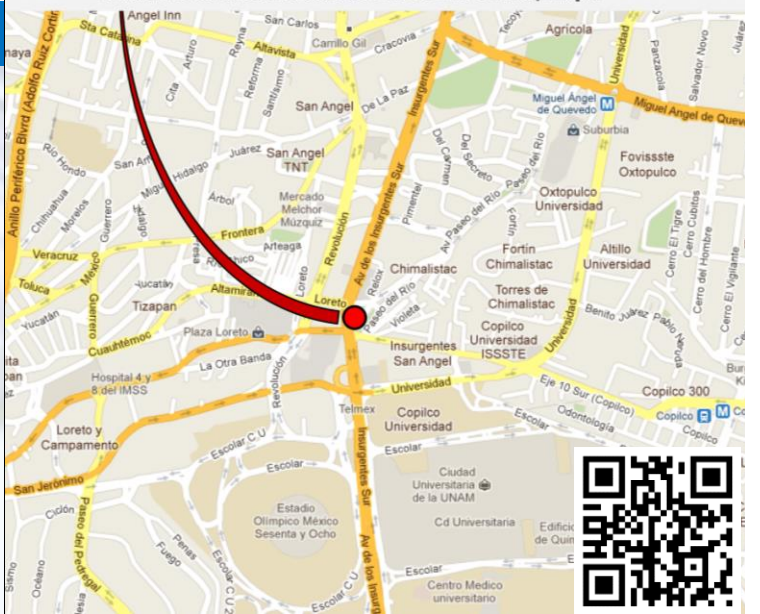
El collage muestra una variedad de materiales de marketing inmobiliario. Incluye folletos con logotipos de bancos como Infonavit, Fovissste, Banamex, Bancomer, Infonorte, HSBC, Santander, Scotiabank, Afirme, Banbajío y Banregio. También se ven imágenes de edificios modernos y carteles que anuncian desarrollos inmobiliarios en zonas como Acacia del Valle, Constitución del Cas, Bosque Escondido y Calle 8. Muchos de los folletos incluyen el número de contacto 55 4510 0504 y la URL www.inventarioinmobiliario.com.



Nuestras oficinas, tus oficinas:

Av. Insurgentes Sur 2376-604,
'Torre Ginza', San Ángel Chimalistac,
Álvaro Obregón, CDMX, México, 01070;
5550 0338 | 5550 3981 | 5550 8190 | 5550 8367
contacto@inventarioinmobiliario.com

Laboramos de lunes a sábado de 09:00 a 21:00 horas; Mapa:



¿Quiere vender su propiedad?

¡Nosotros le ayudamos!

Una imagen que muestra una mano sosteniendo un juego de llaves y otra mano sosteniendo un pequeño modelo de una casa roja y blanca. El texto '¿Quiere vender su propiedad?' está en un banner azul en la parte superior, y '¡Nosotros le ayudamos!' está en la parte inferior.

¡bienvenido a casa! - introducción al método y herramientas de **inventario inmobiliario**



**inventario
inmobiliario**

**más de 400
desarrollos
inmobiliarios**

teléfonos
55 50 03 38
55 50 39 81
55 50 81 90
55 50 83 67

inventario inmobiliario
Insurgentes Sur 2376-604,
'Torre Ginza', San Ángel Chimalistac,
Álvaro Obregón, CDMX, México, CP 01070
contacto@inventarioinmobiliario.com
www.inventarioinmobiliario.com
¡envíanos un whatsapp! 55 4510 0504

En **inventario inmobiliario** estamos autorizados para comercializar más de 400 desarrollos inmobiliarios.

También podemos ofrecer opciones de vivienda usada, donde puede encontrar oportunidades únicas.

NUESTRO SERVICIO LO CUBRE EL VENDEDOR

Los corredores inmobiliarios tradicionales se especializan en comercializar vivienda usada.

Los vendedores adscritos a una constructora sólo pueden ofrecerte un par de desarrollos.

Adquiere tu casa: ¡hoy mismo!
...un desarrollo con un precio de venta de **\$1,500,000** donde se pide un enganche del **25% (\$375,000)** puede ser **más difícil de adquirir** que un desarrollo que tiene un precio de venta de **\$2,000,000** pero que pide 'sólo' un enganche del **10% (\$200,000)** para una persona que tiene una buena capacidad crediticia pero que no tiene en este momento ahorro.

¡ADQUIERE TU CASA HOY MISMO!

¿Cuál es el precio?
¿La zona? ¿La dirección?
¿Los metros cuadrados? ¿Con cuántas recámaras, baños y cajones de estacionamiento cuenta? ¿Hacen descuento?
¿Cuáles son los acabados?

Hay que hacer cifras antes de poder seleccionar un inmueble.

¿Cómo va con la búsqueda de su inmueble?

¿Cuánto tiempo lleva buscando?

¿Qué ha visitado anteriormente?

¿Qué constructores conoce?

¿Por qué no ha comprado aún?

Si el comprador no está en condiciones de pasar una oferta de compra viable en este momento, debe enfocarse en **determinar su capacidad real de compra** y dejar la selección del inmueble para cuando esté en condiciones de tomar una decisión concreta e informada.

Si no se puede pasar una oferta, alguien más va a comprar el inmueble y/o el precio de venta puede aumentar.

Si no puede cumplir con la oferta, el vendedor puede dar por cancelado el contrato y ejecutar penalidad por incumplimiento.

¿PUEDE USTED HACER UNA OFERTA HOY?

¿YA TIENE USTED UN PRESUPUESTO?

Es importante no confundir el **precio** con el **presupuesto**.

El presupuesto es un plan de acción dirigido a cumplir una meta prevista (*el pago del precio*) que debe cumplirse en determinado tiempo y bajo ciertas condiciones previstas.

Con más de 400 desarrollos inmobiliarios y múltiples opciones de mercado abierto en venta, tenemos que enfocarnos en comparar y visitar sólo opciones viables para encontrar el inmueble que cumpla con sus expectativas.

El presupuesto va a determinar qué oferta podemos pasar al vendedor, ya que **cada ubicación tiene condiciones de venta distintas**, incluso dentro del mismo desarrollo inmobiliario.

Una buena oferta determinará que la venta sea autorizada.

El presupuesto depende de todos los involucrados:

Del comprador y de su capacidad de ahorro y crédito.

De la institución financiera y del crédito a otorgar.

Del vendedor y de su plan de venta autorizado.

EL PRESUPUESTO DETERMINA LA OFERTA

EL PRESUPUESTO ES MULTIFACTORIAL



SE VENDE

**VIVIENDA EN
ZONA METRO**

SE VENDE

**VIVIENDA
DE DESCANSO**

SE VENDE

**VIVIENDA
EN LA PLAYA**

SE VENDE

**VIVIENDA EN
INT. REPÚBLICA**

¿Qué es inventario inmobiliario?

Es el proyecto con el inventario de vivienda en venta más grande de todo el país: ofrecemos más de 400 desarrollos inmobiliarios distribuidos en más de 220 colonias de la CDMX y su zona conurbada, así como vivienda de descanso, en la playa y en el interior de la República. También ofrecemos opciones de vivienda usada que no están publicadas en nuestra página web, ya que no estamos limitados a una zona, proyecto o presupuesto.

¿Qué distingue a nuestro proyecto de otras empresas inmobiliarias? En los últimos años hemos aprendido de nuestros clientes, de las instituciones financieras y de las desarrolladoras de vivienda, lo que sumado a nuestra creatividad para adaptar y desarrollar herramientas y métodos propios nos ha permitido llegar al punto en que tenemos mucho más que ofrecer que una inmobiliaria tradicional: no sólo promovemos crédito inmobiliario y vivienda, también formamos inversionistas.

La oferta y la demanda inmobiliaria en materia de vivienda

En el mercado de vivienda la oferta consta de los inmuebles en venta, tanto los ya construidos como los que están en construcción en un momento dado; la demanda se integra por la población que necesita y puede pagar vivienda. A diferencia de la manera en que se comercializan la mayoría de los bienes de consumo, por ejemplo los automóviles o los electrodomésticos, respecto de los cuales en términos prácticos una unidad de producto es igual a otra, su precio es fijo y pueden reponerse los inventarios vendidos, la oferta y los precios en materia inmobiliaria son altamente dinámicos, ya que un inmueble no es ni puede ser igual a otro, pues los distinguen precio, ubicación, localización interior, metraje, distribución y amenidades, entre otras características. Esto tiene como consecuencia que cada compraventa sea única pues no pueden reponerse las unidades vendidas.

Adicionalmente, hay circunstancias ajenas al propio inmueble que afectan su comercialización: si es una propiedad nueva, el ser de las primeras o de las últimas ubicaciones en ser vendidas dentro del conjunto, el ritmo de ventas del desarrollo y el de su competencia, los plazos de los compromisos financieros del desarrollador con inversionistas y proveedores, el plan de ventas autorizado, el flujo de capital con que se planeó la obra, etc. Si es una propiedad usada hay que considerar elementos como su título de propiedad, la necesidad de recurso a que está sujeta la parte vendedora, el estado civil de sus propietarios, los saldos de adeudos hipotecarios, posibles sucesiones testamentarias o intestamentarias, etc.

Si bien es cierto que una ubicación inmobiliaria no es igual a otra, también es cierto que cualquier inmueble puede ser sustituido por otro similar: un departamento en venta con determinadas características en determinada colonia siempre ha existido, actualmente existe y en el futuro existirá, pero no hay que dejar pasar las oportunidades ni perder de vista que aunque la oferta de vivienda en la CDMX y su zona conurbada siempre aumenta, esta oferta se comercializa totalmente, incluso con precios a la alza, pues la necesidad de vivienda siempre es mayor que la oferta disponible: cada vez más personas son sujetas de crédito bancario y también crece el número de derechohabientes cotizando para el Infonavit y Fovissste; adicionalmente la Zona Metropolitana del Valle de México cuenta con una población de más de 22 millones de habitantes y esta población crece permanentemente, mientras que la edificación de inmuebles nuevos está limitada por la tierra disponible y la tierra no aumenta.

La búsqueda de vivienda: ¿Cuánto cuesta? ¿Dónde está? ¿Qué características tiene?

A diferencia de una inmobiliaria tradicional que se limita a trabajar sobre las existencias que dispone al momento en que se le solicitan informes, la naturaleza de nuestro proyecto nos permite mantener informados a nuestros clientes de todas las promociones, descuentos, oportunidades y nuevos proyectos que detectamos y que creemos pueden serles de interés. Sin embargo, hemos observado que **regularmente se confunde el concepto de precio con el de presupuesto**, lo que no permite al asesor inmobiliario distinguir entre las expectativas inmobiliarias del cliente de las posibilidades reales del mismo. **Sin presupuesto no hay posibilidad de pasar una oferta de compra viable**, y sin oferta viable no tiene caso visitar los inmuebles y mucho menos entablar negociación respecto de ellos. Esperamos nos pueda dar la razón al analizar los siguientes seis ejemplos.

Propuesta comercial

La adquisición de una vivienda digna es el mejor patrimonio al que podemos acceder las personas, por lo que en inventario inmobiliario hacemos el esfuerzo de elaborar, actualizar y hacer llegar el presente material a fin de exponer nuestra forma de trabajo para que usted analice si nuestros servicios, herramientas y método se adaptan a su actual búsqueda de vivienda:

1.- En inventario inmobiliario comercializamos más de 400 desarrollos inmobiliarios distribuidos en más de 220 colonias de la CDMX y su zona conurbada, así como vivienda de descanso, en la playa y en el interior de la República; también ofrecemos opciones de vivienda usada que no están publicadas en nuestra página web.

2.- En lo que respecta a nuestro servicio, el trámite es gratuito ya que a nosotros nos paga el vendedor.

3.- Nuestro servicio es integral, y nos apoyamos en:

- Corredores inmobiliarios (asesores móviles).
- Vendedores inmobiliarios de piso (hacen guardia).
- Ejecutivos bancarios (asesoría de crédito hipotecario).

4.- A diferencia de una inmobiliaria tradicional que se limita a trabajar sobre las existencias que dispone al momento en que se le solicitan informes, la naturaleza de nuestro proyecto nos permite mantener informados a nuestros clientes de todas las promociones, descuentos, oportunidades y nuevos proyectos que detectamos y que creemos pueden serles de interés.

5.- Para conseguirlo, necesitamos y pedimos la integración de un expediente de compra, a fin de contemplar los tiempos y plantear la estrategia a seguir respecto del caso particular, especialmente si es la primera vez que trabajamos juntos.

6.- Lo anterior cobra relevancia si recordamos que, así como cada cliente tiene sus propias particularidades, también cada desarrollo tiene sus propias reglas de comercialización.

7.- Hay personas que integran su expediente de compra y hay quienes no lo hacen; preferimos concentrar nuestro esfuerzo en los primeros y ayudarlos en todo lo posible hasta que adquieran su inmueble, incluso si el proceso toma meses o años, ya que nosotros estamos para servirle, pero también estamos sujetos a altas cargas de trabajo.

8.- La vivienda se elige libremente *¡incluso si no está en nuestro inventario!*, y el expediente será útil incluso si se adquiere la vivienda con un particular, con otra inmobiliaria o sin nuestra intermediación, ya que la documentación que lo integra la requerirán tanto la financiera como la notaría pública.

NUESTRO PROCESO DE INVERSIÓN INMOBILIARIA

1. Contacto. ● <i>inicia proceso</i>	6. Autorización de crédito.	11. Preventa. ● <i>pagos diferidos</i>
2. Primera cita. <i>¡UD. ESTÁ AQUÍ!</i>	7. Capacidad REAL de compra.	12. Expediente técnico inmueble.
3. Asesoría remota. ● <i>conózcenos</i>	8. Elección del inmueble.	13. Avalúo inmobiliario.
4. Prospección. ● <i>seguimiento</i>	9. Negociación. ● <i>se pasa oferta</i>	14. Titulación. ● <i>inscripción cof.</i>
5. Integración de expediente.	10. Contrato. ● <i>se define precio</i>	15. Acta de entrega y recepción.

¿CUÁL ES EL PROPÓSITO DE INVERTIR EN INMUEBLES?

El propósito es convertir el ingreso producto de su actual actividad económica, ingreso y actividad que están ahí sólo por un periodo limitado de tiempo, en crecimiento patrimonial permanente para poder vivir del arrendamiento eventualmente. A partir de este momento el interesado debe dejar de pensar como un consumidor y empezar a hacerlo como inversionista:

- No se genera nuevo patrimonio ahorrando, ya que el ahorro no genera nueva riqueza, pues sólo es la acumulación del ingreso económico pasado; además la inflación destruye permanentemente al ahorro, mientras que el ahorro mal invertido sólo es la postergación del gasto.
- El recurso excedente del que se dispone, o se destina a la adquisición inmobiliaria (con todo y el costo financiero correspondiente a los intereses crediticios) o se destruye al destinarlo a la adquisición de bienes de consumo.

el consumidor	busca	<i>a veces encuentra</i>	<i>a veces adquiere</i>
el producto	ha existido	existe	existirá
el inversionista	documenta	compara	invierte
nuestro proceso	es único	es riguroso	es útil



SE VENDE
VIVIENDA EN ZONA METRO

SE VENDE
VIVIENDA DE DESCANSO

SE VENDE
VIVIENDA EN LA PLAYA

SE VENDE
VIVIENDA EN INT. REPÚBLICA

Servicio de asesoría en materia de crédito

Nosotros ofrecemos comparar diversas opciones de financiamiento inmobiliario para adquisición de vivienda y ayudar a que de manera informada se decida por la que más conviene: aforo, monto, plazo, prepago, tasa, etc.; la vivienda se elige libremente *¡incluso si no está en nuestro inventario!* y puede ser nueva o usada, casa de descanso o inversión. En el mercado actual:

- a) Las tasas de interés son fijas.
- b) Los créditos se otorgan en pesos.
- c) Los pagos mensuales y los plazos son fijos.
- d) Dos personas pueden sumar sus ingresos.
- e) Pueden efectuarse pagos anticipados a capital.

Atendemos asalariados e independientes; el crédito puede ejercerse en cofinanciamiento con Infonavit o Fovissste. Los intereses reales del crédito hipotecario son deducibles de impuestos (ISR), y no hay penalidad a los pagos anticipados.

También ofrecemos alternativas de crédito hipotecario para quienes no tienen acceso al crédito tradicional que otorgan las instituciones bancarias o gubernamentales, incluso si no se cuenta con estados de cuenta bancarios o con antecedentes en buró de crédito. Con esta opción de crédito no bancario la tasa es fija durante la vida del financiamiento y hay cierto margen para escoger el plazo y el enganche.

¿CUÁL ES LA FINALIDAD DEL FINANCIAMIENTO?

Las personas dedican su tiempo al ejercicio de su actividad económica y a cambio reciben un ingreso que en la mayoría de los casos resulta insuficiente para adquirir un inmueble al contado; están entrampados en un ciclo denominado la trampa del ingreso: no pueden desarrollar su patrimonio pues no tienen recursos y no tienen recursos porque no han podido desarrollar su patrimonio. La actividad económica y el ingreso, que se agotan, deben cristalizarse para generar bienes que no se agotan. El financiamiento inmobiliario es lo único que puede generar los recursos excedentes para aplicarlos hoy al desarrollo del patrimonio y poder eventualmente vivir de él.

El financiamiento inmobiliario en la coyuntura actual es favorable, permite romper el ciclo, salir de la trampa, es el medio para acelerar el logro de las metas, el catalizador que permite acortar el tiempo, acelerar el ritmo. En el mundo de hoy y en el previsible, si no nos desarrollamos mediante el crédito, simplemente no nos desarrollamos. Se debe ejercer en conciencia del riesgo, sabiendo que se entra a un mundo de intereses y responsabilidades, pero es la única oportunidad. Desde luego se pierde la disposición del ingreso en el corto plazo, pero dejar de consumir no es perder. Retardar la decisión de usar el crédito como impulso para el desarrollo patrimonial tiene el costo más alto de todos: el tiempo. El dinero vuelve, el tiempo no. Ojalá algún día se pueda decir: teníamos que aprovechar las oportunidades, y lo hicimos.

¿CUÁL ES EL MEJOR FINANCIAMIENTO?

Una persona quiere comprar un inmueble por \$2,000,000:

- Un banco le autoriza \$1,500,000 a una tasa del **9.40%**;
- Otro banco le autoriza \$1,800,000 a una tasa del **10.60%**.

Crédito al 9.40% anual		Crédito al 10.60% anual	
al Contrato	200,000 10.00%	al Contrato	200,000 10.00%
+ Crédito	1,500,000 75.00%	+ Crédito	1,800,000 90.00%
- Titulación	140,000 7.00%	- Titulación	140,000 7.00%
- Precio	2,000,000 100.00%	- Precio	2,000,000 100.00%
= Saldo	440,000 22.00%	= Saldo	140,000 7.00%

Debe contar con: 640,000 ● 32.00% Debe contar con: 340,000 ● 17.00%

Si esta persona dispone de recurso propio por \$640,000, puede tomar el financiamiento al **9.40%**; si no, deberá tomar el crédito al **10.60%**. ¿Cuál fue el "mejor" crédito? *¡depende!*

¿Ya tiene una hipoteca? Mejórela: ¡hoy mismo! Podemos ayudarle: www.mejorahipoteca.com

<p>● INFONAVIT Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores.</p>	<p>● FOVISSSTE Fondo de la Vivienda del ISSSTE.</p>	<p>● BANCOMER BBVA Bancomer ...adelante</p>	<p>● CITIBANAMEX Lo mejor de México, Lo mejor del mundo.</p>	<p>● SANTANDER El valor de las ideas.</p>	<p>● BANORTE El Banco fuerte de México.</p>	<p>● HSBC El Banco local del mundo.</p>	<p>● SCOTIABANK Descubre lo que puedes lograr.</p>
<p>● INBURSA Cumple tus metas.</p>	<p>● AFIRME El Banco de hoy.</p>	<p>● BANBAJÍO Más cerca de ti.</p>	<p>● BANREGIO Tu mundo más fácil.</p>	<p>● BX+ Ve por más: Soluciones inmediatas y sin complicaciones.</p>	<p>● BIM Su cimiento financiero.</p>	<p>● ION Tu solución hipotecaria.</p>	<p>● HIR CASA Somos financiamiento inmobiliario.</p>

**inventario
inmobiliario**

**más de 400
desarrollos
inmobiliarios**

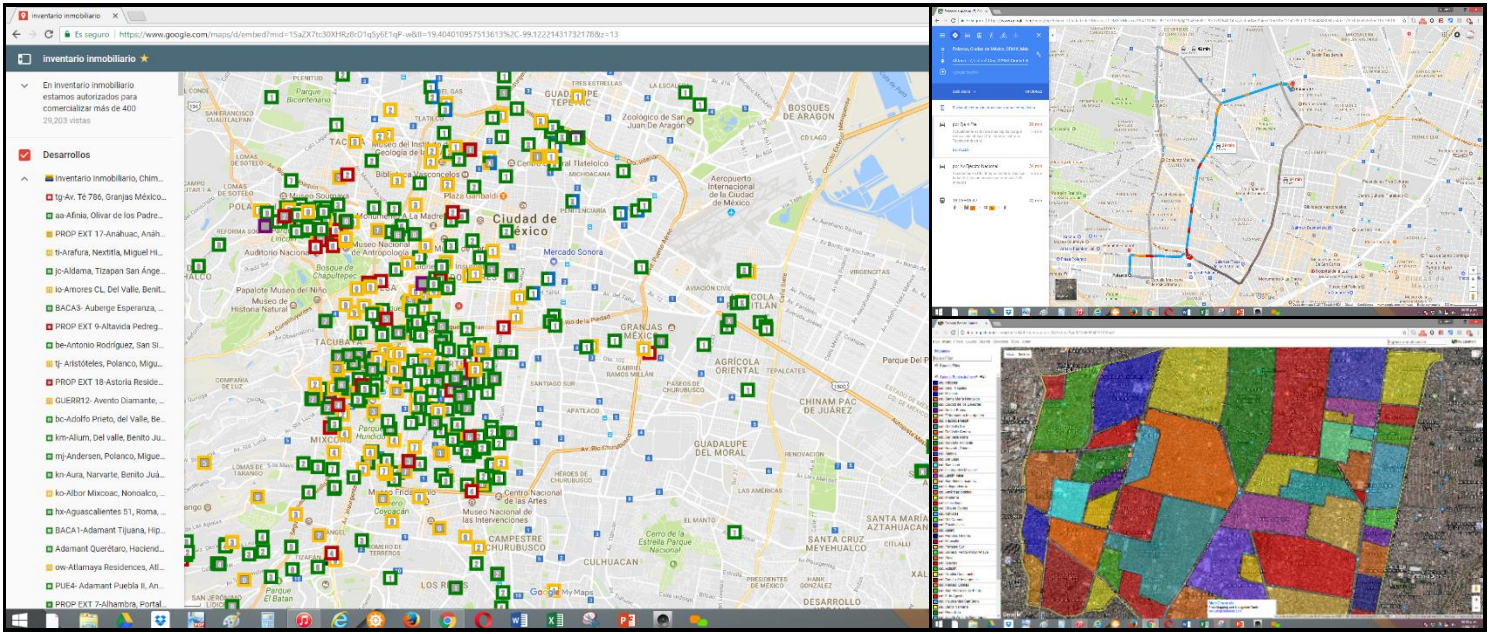
teléfonos
55 50 03 38
55 50 39 81
55 50 81 90
55 50 83 67

inventario inmobiliario
Insurgentes Sur 2376-604,
'Torre Ginza', San Ángel Chimalistac,
Álvaro Obregón, CDMX, México, CP 01070
contacto@inventarioinmobiliario.com
www.inventarioinmobiliario.com
¡envíanos un whatsapp! 55 4510 0504

Los inmuebles: ¿Cuánto cuestan? ¿Dónde están? ¿Qué características tienen?

Nosotros ofrecemos el catálogo de vivienda en venta más grande de nuestro país y puede ser constatado y consultado en nuestra página de internet, en donde encontrará, entre otras, las siguientes herramientas: **a)** lista de precios vigente, **b)** mapa de ubicaciones inmobiliarias, **c)** características de los inmuebles, y **d)** nuestra presupuestadora. Entonces:

- **El precio del inmueble a adquirir:** se consulta en la lista de precios, pero se establece definitivamente en el contrato que celebran las partes vendedora y compradora. Dependerá de factores como la negociación, calendario de ventas, disponibilidad, forma de pago, fecha de entrega, acabados, modificaciones y características opcionales con que se adquiera la propiedad.
- **La ubicación del inmueble a adquirir:** se consulta en el mapa de desarrollos que se complementa con el mapa de rutas entre desarrollos y cualquier punto de interés. También ponemos a su disposición el mapa de las colonias de la CDMX:



- **Las características del inmueble a adquirir:** en el mapa están localizadas todas las ubicaciones y de ahí puede ingresar a su micrositio específico, que contiene nombre, colonia, descripción e imágenes del inmueble. Las características se muestran así:



COLOR PRINCIPAL:	COLOR SECUNDARIO:	NÚMERO O LETRA INTERIOR:
Verde: Fecha de entrega inmediata.	Azul: Acepta crédito Fovissste.	X: Precio menor a \$1,000,000.
Amarillo: Fecha de entrega en este año.	Negro: No hay ubicaciones disponibles, pero puede haber cancelaciones.	1: Precio superior a \$1,000,000.
Rojo: Fecha de entrega el próximo año.		2: Precio superior a \$2,000,000, etc.

Usted ya tiene precios, ubicaciones y características, pero los precios son dinámicos: recuerde que permanentemente hay nuevos proyectos, promociones y descuentos, y que algunos desarrollos tienen más de cien agentes de ventas, por lo que las ubicaciones disponibles y su lista de precios sufren modificaciones constantes según hay apartados, contrataciones y cancelaciones.

4 - ¡bienvenido a casa! - introducción al método y herramientas de **inventario inmobiliario**



SE VENDE
VIVIENDA EN
ZONA METRO

SE VENDE
VIVIENDA
DE DESCANSO

SE VENDE
VIVIENDA
EN LA PLAYA

SE VENDE
VIVIENDA EN
INT. REPÚBLICA

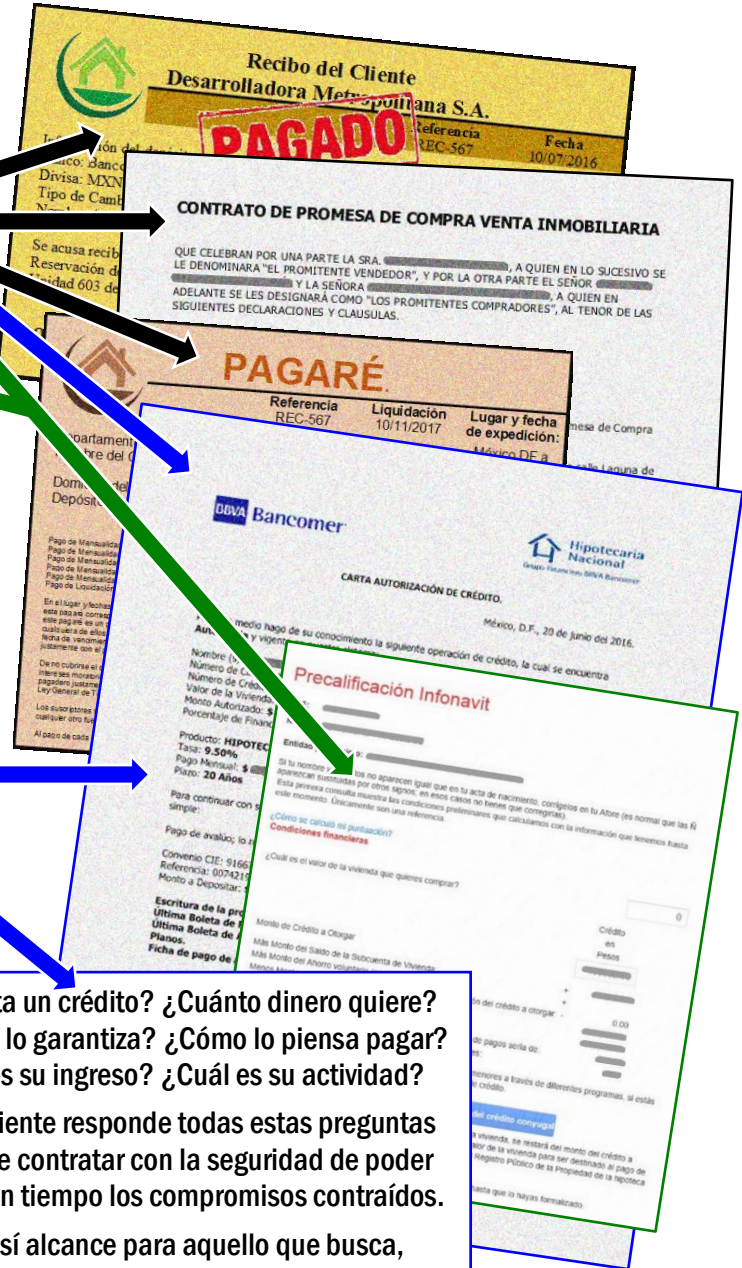
¿Qué es un presupuesto?

Es lo que integra al precio, tanto en lo que respecta al origen de los recursos, como a la fecha de disposición de los mismos; el precio es la cantidad a ser pagada, el presupuesto es cómo, cuándo y por quién va a ser pagada esa cantidad. La adquisición inmobiliaria no sólo es materia de ubicaciones, recámaras, estacionamientos y metros cuadrados; también lo es de enganches y financiamientos. Sólo mediante la integración del expediente de compra podremos documentar el presupuesto, mismo que contendrá los montos y plazos del recurso a disponer para pagar el precio del inmueble a adquirir:

ENCUENTRA ESTA HERRAMIENTA EN LÍNEA
Precio \$2,000,000; Enganche 30%; Ahorro \$200,000

+	Apartado	50,000	2.50%
+	al Contrato	150,000	7.50%
+	Diferido	400,000	20.00%
+	Crédito	1,100,000	55.00%
+	Cofinanc'.	180,000	9.00%
+	Saldo S.V.	250,000	12.50%
-	Retenc'.	0	0.00%
-	Titulación	160,000	8.00%
-	Precio	2,000,000	100.00%
=	SALDO	30,000	1.50%
Debe contar con		630,000	31.50%

Crédito	1,100,000
Pago al Millar	10.00
Mensualidad Crédito	11,000
Pagos mensuales en BC	0
Ingresos a comprobar	27,500
Enganche Diferido	400,000
Meses para entrega	20
Mensualidad Preventa	20,000

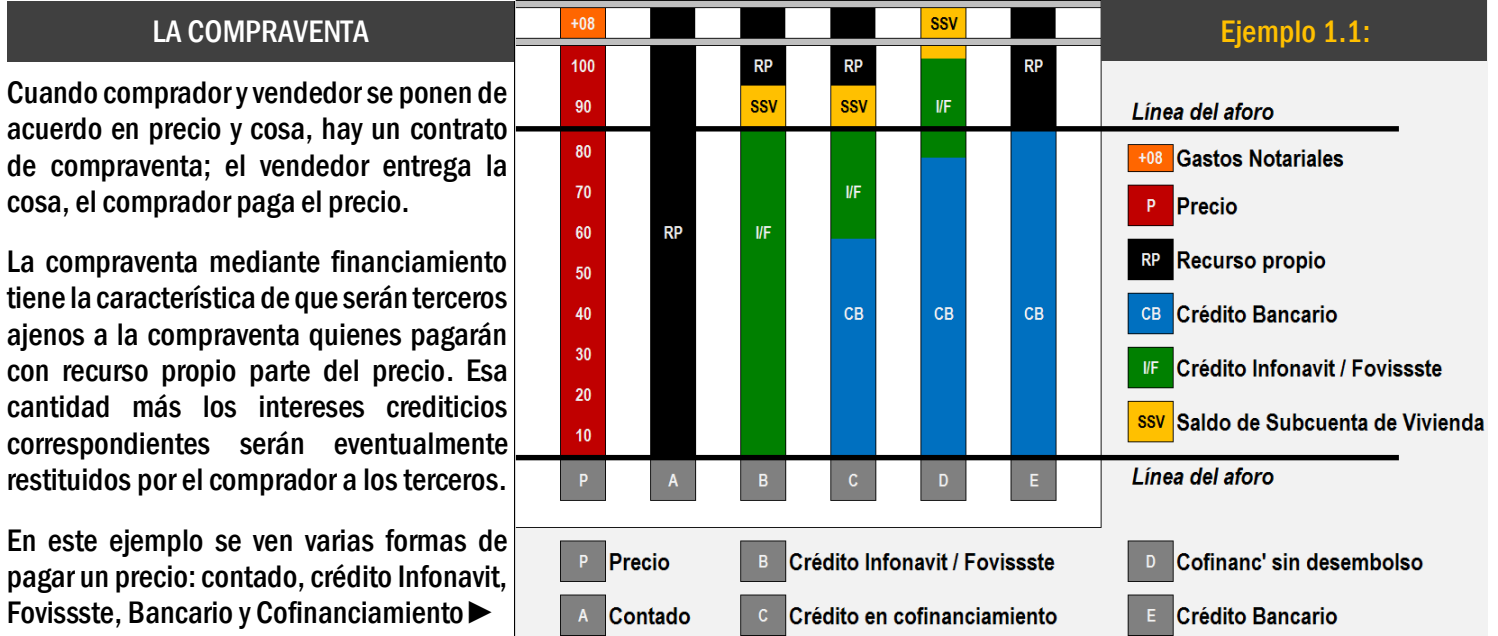


¿Necesita un crédito? ¿Cuánto dinero quiere?
 ¿Con qué lo garantiza? ¿Cómo lo piensa pagar?
 ¿Cuál es su ingreso? ¿Cuál es su actividad?

El expediente responde todas estas preguntas y permite contratar con la seguridad de poder cumplir en tiempo los compromisos contraídos.

Ojalá sí alcance para aquello que busca, pero si no le alcanza para aquello que busca, debe adquirir aquello para lo que le alcanza. Si no va a invertir: ¿Qué hará con sus ingresos?

Asesoría en inversión inmobiliaria: ejemplo 1



Asesoría en inversión inmobiliaria: ejemplo 2

Para un mismo precio tenemos los siguientes presupuestos ejemplo, algunos correctos, algunos incorrectos:

Ejemplo 2.1: Las cifras que pueden interpretarse cuando se considera que el banco financia el 90%

+	al Contrato	0	0.00%
+	Crédito	1,800,000	90.00%
-	Precio	2,000,000	100.00%
=	SALDO	200,000	10.00%
		<i>Debe contar con 200,000</i>	<i>10.00%</i>

Ejemplo 2.2: Las cifras que pueden interpretarse cuando la parte vendedora pide 30% de enganche

+	al Contrato	600,000	30.00%
+	Crédito	1,400,000	70.00%
-	Precio	2,000,000	100.00%
=	SALDO	0	0.00%
		<i>Debe contar con 600,000</i>	<i>30.00%</i>

Ejemplo 2.3: Las cifras a considerar cuando se pide enganche y se contemplan gastos notariales

+	al Contrato	600,000	30.00%
+	Crédito	1,560,000	78.00%
-	Titulación	160,000	8.00%
-	Precio	2,000,000	100.00%
=	SALDO	0	0.00%
		<i>Debe contar con 600,000</i>	<i>30.00%</i>

En nuestro material, las cifras de los presupuestos siempre se muestran en los siguientes cuatro colores:

- + Negro: recurso con el que debe contar el comprador.
- + Azul: recurso proveniente del financiamiento.
- + Verde: recurso proveniente del cofinanciamiento.
- Rojo: cantidad a desembolsar: precio, titulación, etc.

Ejemplo 2.4: Las cifras a negociar cuando el pago del enganche será diferido durante una preventiva

+	al Contrato	200,000	10.00%
+	Diferido	400,000	20.00%
+	Crédito	1,560,000	78.00%
-	Titulación	160,000	8.00%
-	Precio	2,000,000	100.00%
=	SALDO	0	0.00%
		<i>Debe contar con 600,000</i>	<i>30.00%</i>

Enganche Diferido 400,000

Meses para entrega 15

Mensualidad Preventa 26,667



SE VENDE
VIVIENDA EN
ZONA METRO

SE VENDE
VIVIENDA
DE DESCANSO

SE VENDE
VIVIENDA
EN LA PLAYA

SE VENDE
VIVIENDA EN
INT. REPÚBLICA

Asesoría en inversión inmobiliaria: ejemplo 3

Una persona nos pide opciones de vivienda: cuenta con un crédito Infonavit por \$450,000 (incluye subcuenta), un ahorro de \$40,000, un ingreso mensual de \$20,000 y una antigüedad laboral de 8 años: ¿Qué podemos hacer? Nuestro asesor opina lo siguiente:

Ejemplo 3.1: Adquisición de vivienda de segmento popular			Ejemplo 3.2: Adquisición de vivienda de descanso			Ejemplo 3.3: Preventa a 24 meses (2 años) en la CDMX			Ejemplo 3.4: Preventa a 1 año en la CDMX y Cofinanciamiento		
Huehuetoca EDOMEX	Zumpango EDOMEX		Cuautla MORELOS	P. del Carmen QUINTANA ROO		Iztapalapa CDMX	Iztacalco CDMX		G.A. Madero CDMX	Cuauhtémoc CDMX	
al Contrato	40,000	11.43%	al Contrato	40,000	8.00%	al Contrato	40,000	5.33%	al Contrato	40,000	4.71%
+ Infonavit	334,500	95.57%	+ Infonavit	450,000	90.00%	+ Diferido	300,000	40.00%	+ Diferido	150,000	17.65%
- Titulación	24,500	7.00%	- Titulación	35,000	7.00%	+ Infonavit	450,000	60.00%	+ Bancario	520,000	61.18%
- Precio	350,000	100.00%	- Precio	500,000	100.00%	- Titulación	52,500	7.00%	+ Cofinanc'	180,000	21.18%
= SALDO	0	0.00%	= SALDO	45,000	9.00%	- Precio	750,000	100.00%	- Titulación	59,500	7.00%
Debe contar con 40,000 ● 11.43%			Debe contar con 85,000 ● 17.00%			= SALDO 12,500 1.67%			- Precio 850,000 100.00%		
						Debe contar con 352,500 ● 47.00%			= SALDO 19,500 2.29%		
						Enganche Diferido 300,000			Debe contar con 209,500 ● 24.65%		
						Meses para entrega 24			Enganche Diferido 150,000		
						Mensualidad Preventa 12,500			Meses para entrega 12		
									Mensualidad Preventa 12,500		
									Crédito Bancario 520,000		
									Mensualidad Crédito 5,200		
									Ingresos a comprobar 13,000		

“Estos ejemplos son interesantes, pero busco vivienda en otro segmento y mi crédito sí alcanza para cubrir el precio...”

Asesoría en inversión inmobiliaria: ejemplo 4

Una persona busca vivienda: cuenta con un crédito autorizado por \$1,800,000, un ahorro de \$300,000 y un ingreso mensual de \$40,000; actualmente paga \$15,000 de renta. Considera razonable que, si suma su crédito autorizado y sus ahorros, puede adquirir una vivienda por hasta \$2,000,000 y tener \$100,000 de margen para los gastos notariales. Con estas cifras en mente, encuentra dos departamentos, ambos con precio de \$2,000,000 y fecha de entrega en seis meses: ¿Están ambos a su alcance? Nuestro asesor opina lo siguiente:

Ejemplo 4.1: Azcapotzalco			
		90 m², 3 recámaras, 2 baños, 1 cajón de estacionamiento, amenidades. Precio: \$2,000,000 Enganche 5%	
+	al Contrato	100,000	5.00%
+	Crédito	1,800,000	90.00%
-	Titulación	140,000	7.00%
-	Precio	2,000,000	100.00%
=	SALDO	240,000	12.00%
<i>Debe contar con</i>		<i>340,000</i>	<i>17.00%</i>

Ejemplo 4.2: Benito Juárez			
		64 m², 2 recámaras, 2 baños, 1 cajón de estacionamiento, sin amenidades. Precio: \$2,000,000 Enganche 30%	
+	al Contrato	600,000	30.00%
+	Crédito	1,540,000	77.00%
-	Titulación	140,000	7.00%
-	Precio	2,000,000	100.00%
=	SALDO	0	0.00%
<i>Debe contar con</i>		<i>600,000</i>	<i>30.00%</i>

¿Está de acuerdo? ¿Si/No? ¡Envíenos sus comentarios!



SE VENDE VIVIENDA EN ZONA METRO	SE VENDE VIVIENDA DE DESCANSO	SE VENDE VIVIENDA EN LA PLAYA	SE VENDE VIVIENDA EN INT. REPÚBLICA
--	--	--	--

Asesoría en inversión inmobiliaria: ejemplo 5

Un desarrollo de 28 departamentos, donde todas las unidades son iguales, tiene que venderse en \$60,000,000 para generar la utilidad correspondiente y cubrir los costos del proyecto como adquisición del terreno, mano de obra, materiales y diseño.

Si todos los departamentos son iguales, suena razonable pensar que todos deben tener el mismo precio: si las 28 unidades se venden en \$2,143,000 se obtienen los \$60,000,000 requeridos para hacer económicamente viable el proyecto.

Sin embargo, aunque arquitectónicamente todos los departamentos son iguales, financieramente no lo son, ya que unos se venden anticipadamente con descuento para capitalizar la obra (**Etapa A**) y la cantidad descontada se debe recuperar mediante un aumento en el precio de las otras unidades (**Etapa B**) para reunir los \$60,000,000 necesarios para que el proyecto sea viable.

Plan de pagos por departamento		\$16,000,000 (Etapa A) + \$44,000,000 (Etapa B) = \$60,000,000 (Precio total)
Enganche 30% \$ 600,000	Enganche 10% \$ 220,000	
Saldo por pagar 70% \$1,400,000	Saldo por pagar 90% \$1,980,000	
Precio Etapa A \$2,000,000	Precio Etapa B \$2,200,000	¿Por qué la Etapa A es más barata que la Etapa B? La Etapa A se vende con descuento a cambio de que genere mayor enganche en la etapa inicial de la obra.
Plan de ventas por etapa		
Etapa A: 8 deptos. x \$2,000,000 c/u 8 x \$2,000,000 = \$16,000,000	Etapa B: 20 deptos. x \$2,200,000 c/u 20 x \$2,200,000 = \$44,000,000	
Capitalización mediante enganches		
8 departamentos de la Etapa A generaron enganches por \$4,800,000	16 departamentos de la Etapa B generaron enganches por \$4,400,000	

Las ubicaciones que se comercializan en la **Etapa A** se venden más baratas, pero requieren más recurso disponible al contrato; la **Etapa B** es más cara, pero permite que hasta el 90% del pago del precio recaiga en un tercero, como lo son el Infonavit, Fovissste o un banco. Además:

- Las 8 unidades de la **Etapa A**, representaron el 29% de las ventas, pero el 52% del enganche.
- Las 16 unidades de la **Etapa B**, representaron el 71% de las ventas, pero el 48% del enganche.

¿Cuál es el desenlace? Nuestro asesor opina lo siguiente:

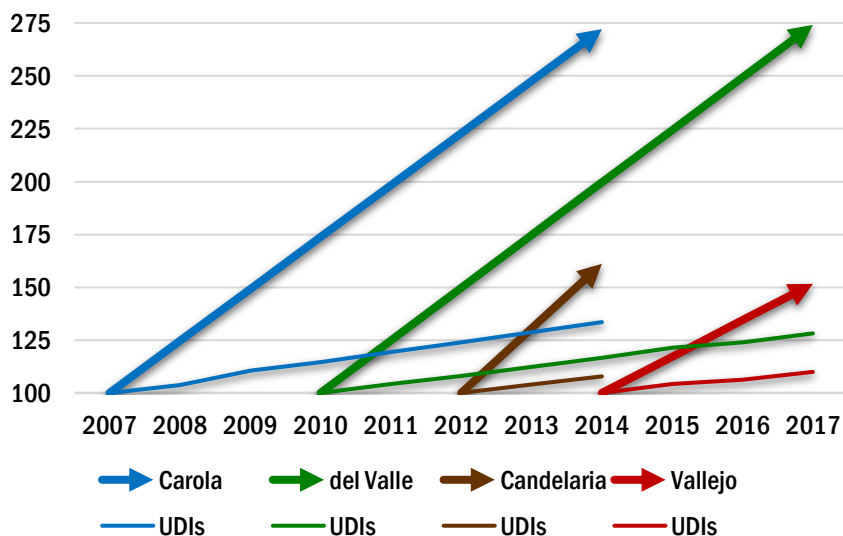
¿Está de acuerdo? ¿Si/No? ¡Envíenos sus comentarios!

Asesoría en inversión inmobiliaria: ejemplo 6

La inversión inmobiliaria: casos de plusvalía e ingreso por arrendamiento

Ubicación	Carola, Álvaro Obregón	Tlacoquemécatl del Valle, Benito Juárez	La Candelaria (preventa), Coyoacán	Nueva Industrial Vallejo, Gustavo A. Madero
Características	2 recámaras, 1 ½ baño, 1 estacionamiento, 60 m ²	2 recámaras, 2 ½ baños, 3 estacionamientos, 132 m ²	2 recámaras, 2 baños, 2 estacionamientos, 84 m ²	2 recámaras, 1 ½ baño, 2 estacionamientos, 65 m ²
Precio de adquisición	Enero 2007 \$640,000 (100.00%)	Enero 2010 \$3,435,000 (100.00%)	Noviembre 2012 \$1,961,000 (100.00%)	Febrero 2014 \$1,705,000 (100.00%)
Precio de enajenación	Diciembre 2014 \$1,297,000 (202.66%)	Julio 2017 \$6,980,000 (203.20%)	Noviembre 2014 \$2,879,000 (146.81%)	Julio 2017 \$2,198,000 (128.91%)
Periodo transcurrido	7 años, 11 meses; o 95 meses	7 años, 6 meses; o 90 meses	2 años; o 24 meses	3 años, 5 meses; o 41 meses
Incremento en el precio (2° precio menos 1° precio)	\$657,000 (102.66%)	\$3,545,000 (103.20%)	\$918,000 (46.81%)	\$493,000 (28.91%)
Inflación en el periodo fuente: INEGI	38.36% 4.85% anual promedio	31.39% 4.19% anual promedio	7.94% 3.97% anual promedio	12.50% 3.66% anual promedio
Plusvalía = incremento en el precio menos inflación	\$411,496 (64.30%)	\$2,446,753 (71.80%)	\$762,296 (38.87%)	\$279,875 (16.41%)
Precio promedio (1° precio más 2° precio) / 2	\$968,500	\$5,207,500	\$2,420,000	\$1,951,500
Ingreso por arrendamiento (0.75% del precio promedio)	Una mensualidad: \$7,263 x 95 meses = \$689,985	Una mensualidad: \$39,056 x 90 meses = \$3,515,040	Una mensualidad: \$18,150 x 24 meses = \$435,600	Una mensualidad: \$14,636 x 41 meses = \$600,076
Plusvalía más ingreso por arrendamiento en el periodo	\$1,101,481	\$5,981,793	\$1,197,896	\$879,951
Rendimiento potencial	21.74% anual promedio	23.22% anual promedio	30.54% anual promedio	15.11% anual promedio
1° precio más plusvalía más ingreso por arrendamiento	\$1,741,481 (100.00% ▶ 272.11%)	\$9,416,793 (100.00% ▶ 274.14%)	\$3,158,896 (100.00% ▶ 161.09%)	\$2,584,951 (100.00% ▶ 151.61%)

1° precio + plusvalía + ingreso x arrendamiento vs. el valor de las UDIs



Nuestro asesor quiere concluir esta sección de ejemplos de asesoría en inversión inmobiliaria con el siguiente comentario:



SE VENDE
VIVIENDA EN
ZONA METRO

SE VENDE
VIVIENDA
DE DESCANSO

SE VENDE
VIVIENDA
EN LA PLAYA

SE VENDE
VIVIENDA EN
INT. REPÚBLICA

Si no va a invertir: ¿qué piensa hacer con sus ingresos?

¿Ahorrar? ¿Gastar? ¿Viajar? ¿Va a permitir que la inflación y la devaluación pulvericen sus ahorros? Con el siguiente ejemplo queremos documentar el cambio en el precio de ciertos bienes nuevos que se comercializan dentro de un nicho de mercado específico a lo largo del tiempo y la relación que el valor de nuestra moneda mantiene respecto a la adquisición de estos bienes.

MINI COOPER		DODGE CHARGER		CADILLAC ESCALADE		BMW SERIE 3	
2006	2016	2006	2016	2006	2016	2006	2016
\$17,450 USD	\$20,700 USD	\$20,870 USD	\$27,995 USD	\$53,850 USD	\$72,970 USD	\$30,900 USD	\$33,150 USD
\$184,098 MXN	\$375,084 MXN	\$220,179 MXN	\$507,269 MXN	\$568,118 MXN	\$1,322,216 MXN	\$325,995 MXN	\$600,678 MXN
En dólares, incremento de 18.62%		En dólares, incremento de 34.14%		En dólares, incremento de 35.51%		En dólares, incremento de 7.28%	
En pesos, incremento de 103.74%		En pesos, incremento de 130.39%		En pesos, incremento de 132.74%		En pesos, incremento de 84.26%	
Precio de la moneda (MXN/USD) - Dólar interbancario, precio oficial: Enero 2006 \$1 USD = \$10.55 MXN; Enero 2016 \$1 USD = \$18.12 MXN				En todos los casos, precio mínimo de los modelos de autos, para los periodos 2006 y 2016 (MSRP): http://www.msn.com/en-us/autos			

El precio de estos bienes nuevos, que tienen similar costo de producción y atienden al mismo nicho de mercado, tanto en 2006 como en 2016, se ha visto alterado por diversas circunstancias, entre las que destacan la inflación y la devaluación de la moneda. La inflación explica el incremento en el precio medido en dólares que estos productos sufrieron en el periodo 2006 – 2016 y que fue del 23.88% en promedio; por otro lado, la devaluación de la moneda explica el incremento en el precio de los mismos productos, en el mismo periodo, si dicho precio lo medimos en moneda nacional, ya que entonces el incremento fue del 112.78% en promedio. A diferencia de los automóviles modelo 2006 que en 2016 sólo valen una fracción de lo que originalmente costaron cuando eran nuevos, un inmueble conserva su valor y obtiene plusvalía, pero también puede generar ingresos mediante su arrendamiento. Hemos documentado casos de plusvalía inmobiliaria y su correspondiente ingreso por arrendamiento, por lo que, al contrastar los rendimientos potenciales ya expuestos con la pérdida del poder adquisitivo aquí señalado, podemos afirmar que invertir hoy es una necesidad para garantizar una vejez digna y heredar patrimonio a su familia: unas personas adquieren un inmueble para dejar de pagar renta, otras lo hacen para cobrarlas y así aumentar sus ingresos.

“8 razones tontas por las que la gente no puede comprar una casa”

El 11 de julio de 2017 Daniel Bortz de realtor.com publicó un artículo con ese título, mismo que aquí resumimos:

1. No tramitar previamente el financiamiento:

“El primer paso en toda compra debe ser reunirse con un ejecutivo hipotecario y asegurar el financiamiento.”

2. Confiar sólo en un financiamiento específico:

“A veces los vendedores rechazan ofertas debido al financiamiento específico del comprador.”

3. Precalificarse y no obtener una autorización de crédito:

“No son lo mismo, la precalificación sólo implica una asesoría y no es una autorización formal por parte de la financiera.”

4. Buscar y encontrar vivienda fuera del rango de precio:

“Suena obvio, pero algunos compradores no mantienen su búsqueda por debajo del límite de precio y presupuesto.”

5. Buscar vivienda con base en expectativas irrealistas:

“Necesita determinar si el precio con el que está buscando se relaciona con el inmueble y la zona en que está interesado.”

6. Pasar una mala oferta al vendedor:

“Si compite con otros compradores, hacer una mala oferta puede hacer que el vendedor no lo vuelva a tomar en serio.”

7. Contratar nuevos créditos de consumo:

“Se pone en peligro la autorización de crédito pues se va a revisar el buró de crédito antes de escriturar.”

8. No contemplar los costos:

“Los de escrituración, enganche y relativos al financiamiento serán cubiertos con recurso propio por el comprador.”



SE VENDE
VIVIENDA EN ZONA METRO

SE VENDE
VIVIENDA DE DESCANSO

SE VENDE
VIVIENDA EN LA PLAYA

SE VENDE
VIVIENDA EN INT. REPÚBLICA

Integración del expediente de compraventa

- 1. IDENTIFICACIÓN OFICIAL:** Del solicitante y cónyuge: Credencial para votar expedida por el Instituto Federal/Nacional Electoral (IFE/INE) o Pasaporte emitido por la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE). En caso de extranjeros incluir la Forma Migratoria del Inmigrante en sus diferentes modalidades y sus refrendos correspondientes.
- 2. BURÓ DE CRÉDITO (Reporte Especial):** Del solicitante y de su cónyuge; se obtiene gratis en internet en la web: www.burodecredito.com.mx o por teléfono en el 01800 6407920 para solicitudes del interior de la República, o en el 5449 4954 para solicitudes de la Ciudad de México.
- 3. DOCUMENTACIÓN PERSONAL:** Del solicitante y cónyuge: Acta de Nacimiento, Acta de Matrimonio o Acta de Divorcio y en su caso Sentencia de Distribución de Bienes, Clave Única de Registro de Población (CURP) asignada por la Secretaría de Gobernación, el Número de Seguridad Social (NSS) asignado por el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), Alta en el Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE), Alta en el Registro Federal de Contribuyentes (RFC) del Servicio de Administración Tributaria (SAT) de la SHCP.
- 4. COMPROBANTE DE DOMICILIO:** Original de comprobante de domicilio reciente (últimos dos meses): Recibo de Teléfono (línea residencial), Factura de Teléfonos de México, Recibo de Luz, Boleta de Agua, Boleta de Predial, Factura de Gas Natural.
- 5. ACTIVIDAD ECONÓMICA E INGRESOS:** Pueden combinarse varias formas de comprobar:

a) Asalariados (empleados, jubilados, pensionados, etc.): i) Original de carta de relación laboral (ver notas), contrato de trabajo por tiempo indeterminado o nombramiento; ii) Copia de últimos tres (3) meses de recibos de nómina; iii) Estados de cuenta bancarios que reflejen el depósito de los ingresos del punto anterior; iv) En caso de Cofinanciamiento Infonavit: Número de Seguridad Social (IMSS); en caso de Cofinanciamiento Fovissste: copia del alta en el ISSSTE.	b) Profesionista independiente o con actividad empresarial: i) Carta autógrafa detallando las actividades económicas del solicitante (ver notas); ii) Copia de seis (6) meses del comprobante fiscal correspondiente: facturas, honorarios, recibos, notas, etc.; iii) Estados de cuenta bancarios que reflejen el depósito de los ingresos del punto anterior; iv) En su caso, últimas dos declaraciones anuales y última declaración parcial.
---	--
- c) Accionistas (comproban ingreso mediante la documentación de su persona moral):**
 - Acta constitutiva (y modificaciones) de la empresa mediante la que se comprobará ingresos;
 - Comprobante de domicilio de la empresa (ver notas);
 - RFC de la empresa;
 - Últimos seis (6) meses de estados de cuenta bancarios que reflejen los ingresos de la empresa;
 - Copia de las últimas dos declaraciones anuales y última declaración parcial de la empresa;
 - Reporte Empresarial de Buró de Crédito de la empresa: www.burodecredito.com.mx;
 - Copia del poder del representante legal de la empresa, así como copia de su identificación oficial vigente, en caso de ser persona distinta al solicitante;
 - Carta autógrafa detallando las actividades económicas del solicitante (ver notas);
 - Anexar a la solicitud de crédito la autorización para consulta del buró de crédito de persona moral.

NOTAS IMPORTANTES:

FOTOCOPIAS: Siempre deben estar perfectamente legibles y completas, tener cuidado al fotocopiar documentación tamaño oficio.

COMPROBANTE DE DOMICILIO: En caso de no estar a nombre del solicitante, presentar dos comprobantes consecutivos del mismo tipo. No se acepta como comprobante de domicilio la documentación relativa al teléfono celular.

ESTADOS DE CUENTA: Un estado de movimientos bancario no sustituye a un estado de cuenta, aunque la información contenida en ambos sea similar. Debe presentarse el estado de cuenta completo, con todas sus hojas, con independencia de si una o más de ellas vienen en blanco o con texto publicitario. De ser necesario solicitar sus estados de cuenta en sucursal, por teléfono, o como sea que el emisor requiera que se tramite esta solicitud. Por excepción pueden aceptarse estados de movimientos siempre y cuando todas sus hojas estén debidamente selladas por la institución financiera correspondiente.

CARTA DE RELACIÓN LABORAL: Es necesario que la carta laboral se emita en papel membretado de la dependencia gubernamental o empresa, y sea debidamente sellada, indicando la fecha de ingreso del trabajador, su antigüedad, su compensación mensual o quincenal, su aguinaldo, bonos, ayudas, compensaciones, horas extra, etc., señalando el Número de Seguridad Social (once dígitos), CURP y RFC del trabajador y de la empresa. La carta debe necesariamente estar firmada por personal del área de recursos humanos o por el representante legal de la dependencia gubernamental o empresa, circunstancia que debe constar junto al nombre de quien firma la carta de relación laboral.

CARTA AUTÓGRAFA: Puede elaborarse a mano o en computadora, debe contener el lugar y la fecha de emisión, el nombre y firma del solicitante, las actividades a las que se dedica, el tiempo que lleva realizando estas actividades y los ingresos mensuales aproximados que percibe por esta actividad.

BITÁCORA DE DOCUMENTOS

	TIPO	VIGENCIA
A	INE-O Pasaporte	
B	INE-O Pasaporte	
C	INE-O Pasaporte	

2. BURÓ DE CRÉDITO

A	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
B	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
C	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D

3. DOCUMENTACIÓN PERSONAL

A	B	CURP
A	B	RFC
A	B	ACTA DE NACIMIENTO
A	B	ACTA DE MATRIMONIO
A	B	OTRO:
A	B	OTRO:

4. COMPROBANTE DE DOMICILIO

A	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
B	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
C	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D

5. ACTIVIDAD ECONÓMICA/INGRESOS

A	B	CARTA DE RELACION LABORAL
A	B	CARTA AUTOGRAFA
A	B	RECIBOS NÓMINA
A	B	ESTADOS DE CUENTA
A	B	RECIBOS FISCALES
A	B	ULT.DECLARACION ANUAL
A	B	OTRA DECLARACION ANUAL
A	B	DECLARACION PARCIAL
A	B	ACTA CONSTITUTIVA
A	B	COMP. DOMICILIO EMPRESA
A	B	RFC DE LA EMPRESA
A	B	BURÓ CRÉDITO EMPRESARIAL
A	B	OTRO:
A	B	OTRO:

5. RECIBOS DE NÓMINA / FISCALES

A	B	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
A	B	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
A	B	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
A	B	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D

5. ESTADOS DE CUENTA

A	B	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
A	B	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
A	B	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
A	B	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
A	B	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
A	B	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D

OTROS:

en azul los documentos que deben actualizarse mensualmente hasta el día de la escrituración del inmueble