



DOMCO®
BIENES RAÍCES

GUIA PARA COMPRADORES

LOS 8 ERRORES QUE DEBE EVITAR AL COMPRAR UN INMUEBLE EN MEXICALI



“La Guía que necesita cualquier persona que desee comprar un inmueble en la ciudad de Mexicali, y que le ahorrará, dinero, tiempo y esfuerzo”



Contenido

| | |
|---|----|
| ¿Por qué ésta Guía?..... | 4 |
| ¡Ojo al Dato!..... | 6 |
| Error No. 1.- Comparar viviendas Online sólo en precio..... | 11 |
| Error No. 2.- Comprar directamente al propietario | 15 |
| Error No. 3.- Elegir un agente inmobiliario poco profesional | 19 |
| Error No. 4.- Guardarse datos importantes..... | 23 |
| Error No. 5.- Inspeccionar indebidamente la vivienda..... | 27 |
| Error No. 6.- No pedir que se justifique el precio..... | 31 |
| Error No. 7.- No hacer números sobre el costo real | 36 |
| Error No. 8.- No comprar una vivienda mejor por no saber obtener un crédito hipotecario..... | 39 |
| Documentos necesarios para comprar un inmueble en Mexicali..... | 45 |
| Gastos Adicionales en la Compra de un inmueble en Mexicali..... | 49 |
| Porqué somos una alternativa | 51 |



Copyright © **Domco Bienes Raíces**
Protegido con los derechos de copyright

Primera Edición: abril 2023

No está permitida la reproducción total o parcial de esta guía informativa, ni su tratamiento informático, ni su transmisión de ninguna forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por registro u otros medios, sin el permiso previo por escrito de los titulares del copyright.

La empresa no acepta responsabilidades por las pérdidas ocasionadas a las personas naturales o jurídicas que actúen o dejen de actuar como resultado de alguna información contenida en esta guía informativa.

Esta guía ha sido editada con el objeto de proporcionarle una información detallada y fiable sobre la materia contemplada en ella. Su edición no implica en ningún caso la obligación por parte del editor a atender consultas de carácter económico, legal, contable o de cualquier otro tipo relacionadas con la temática de la misma.

Si usted necesita asesoramiento o cualquier otro tipo de ayuda profesional deberá dirigirse a un asesor especializado en el tema.

.....
¿POR QUÉ ESTA GUÍA?



¿Por qué hemos hecho esta guía, habiendo tanta información que se puede encontrar sobre la compra de una casa en Mexicali?

Porque lo que va usted a descubrir no es fácil encontrarla en internet. Además, ésta es una guía específica para personas que desean comprar una casa en Mexicali. Y esta información sí que **no es fácil** encontrarla en Internet. Al menos por ahora.

La información disponible online sobre cómo comprar una casa en Mexicali suele presentarse de forma **incompleta**, a veces confusa y algunas veces incluso equivocada.

Esta guía le va a demostrar que comprar una casa en Mexicali tiene que convertirse para usted en una experiencia gratificante y no en una preocupación constante sobre si le van a engañar o no; sobre si está usted **pagando demasiado** o sobre si usted va a encontrar sorpresas desagradables meses después de comprar su casa.

Nuestra intención no es generarle preocupación presentándole la compra de una casa como un riesgo, donde usted deberá empuñar una espada en todo momento. Nada de eso. Si usted no se siente feliz, **contento** y lleno de expectativas en el proceso de búsqueda de su casa, algo está fallando y el resultado es muy probable que no sea “bonito”.

Comprar una Casa Debe Convertirse en una Experiencia Gratificante para Usted

No todo son historias felices cuando se compra una casa.

Algunas veces hemos visto nuevos propietarios que sólo semanas después de haber adquirido su nueva casa o departamento se dan cuenta que **no era para ellos**. Que alguien les escondió la verdad, que han pagado demasiado o que cometieron el error de no haber analizado bien la zona o el edificio donde iban a vivir. Y todo esto agravado con un nuevo préstamo hipotecario que hay que pagar puntualmente todos los meses.



No queremos asustarlo, pero tener que aguantar a **un mal vecino**, (*y los hay realmente desagradables*), porque hay que pagar un préstamo hipotecario, es difícil aceptarlo.

No, no deseamos preocuparlo; sólo **recordarle** que, en la compra de una casa, no todo lo que brilla es oro y lo que se compra barato suele, en muchas de las veces, salir caro. Caro financiera y emocionalmente.

Asimismo, cuando usted descubre que ha pagado demasiado por su casa, admitir que no fue la mejor decisión es amargo porque, seamos realistas, la culpa es sólo suya.

Por todas las razones anteriores y otras tantas, usted **necesita leer esta guía** y así evitarse, ante todo, frustraciones.

Comprar una casa tiene que ser una experiencia positiva para usted y para ello vamos a detallarle lo que debe hacer para encontrar su vivienda ideal, su hogar ideal, en la zona ideal, en el tiempo ideal y pagar el precio ideal.

Recuerde, en la compra de una casa, **lo barato termina por salirle más caro** y lo caro termina por dañarle emocionalmente. Sepa lo que significa barato y caro y compre siempre al precio justo.

ERROR Nº 1



COMPARAR CASAS ONLINE
... SOLO EN PRECIO



Este es el error **más frecuente** que tienden a cometer las personas en busca de su primera casa o deseando cambiar de vivienda. Es normal y aconsejable entrar en internet y comenzar a hacer una especie de análisis de mercado para saber lo que hay ahí fuera; qué viviendas estas a la venta en estos momentos y cuál son los precios.

Todos queremos saber precios; pero pocos saben **leer esos precios en perspectiva**. Se enfocan demasiado en el precio, sin relacionar ese precio con otros aspectos de la casa como zona, tamaño en metros cuadrados, cajones de estacionamiento, habitaciones, reformas, conservación, etc.

Esta falta de perspectiva es lo que lleva a la confusión, a las falsas expectativas y más tarde a los desengaños. Y a perder el tiempo visitando casas que no son lo que se está buscando.

No se puede comparar casas online sólo en el precio simplemente, porque alrededor del **50% de las viviendas online** en Mexicali y en todo México están sobrevaloradas y porque usted no podrá encontrar TODAS las casas que hay en el mercado similares a las que usted busca.

¿Encontraría usted online las 439 casas de 2 dormitorios que hay en el ciudad de Mexicali en estos momentos? Por supuesto que no. Tendría usted que invertir **muchas horas**, días y semanas, sentado frente a su computador visitando página, tras página, tras página.

Además, los compradores de una casa intuyen, pero no saben a ciencia cierta, cómo influye la zona en el precio de una vivienda. Estos datos sólo los tienen los asesores inmobiliarios profesionales. Comparar casas similares en zonas distintas en Mexicali en base al precio **no es una buena idea**; al igual que comparar 2-3 viviendas en una misma zona en base SÓLO al precio, puede hacer perder una buena oportunidad.

El precio de venta de una casa es un indicativo más a considerar; pero no el indicativo más importante en el cual debes basar tu decisión de descartar una vivienda o de ponerla en tu lista de “posibles”.



Internet es una fuente de información genial para los compradores de una casa; pero como todo en la vida, hay que **saber utilizar** esta herramienta para obtener buena información.

Siempre recomendamos a los clientes que nos llaman a DOMCO Bienes Raíces interesándose por una de nuestras viviendas online, no descartar otras viviendas, porque el precio es superior, (*a veces ligeramente superior*), al que ellos pueden permitirse. No lo decimos porque haya posibilidad de regateo con el propietario para bajar el precio; sino porque a veces su **capacidad de crédito** es inferior al que ellos creen.

Y créanos cuando le decimos que a veces no es recomendable negociar el precio de una casa, porque hay propietarios y (*tristemente agentes*), que entran en el juego del regateo para vender una vivienda que, si comparamos su precio con sus características, (*con lo que usted va a comprar*), el precio rebajado aún sigue siendo demasiado.

Cuando comience a hacer su búsqueda online, fíjese en los precios; pero fíjese también en la zona o fraccionamiento de Mexicali donde quiere vivir y en las características de las viviendas.

Visite portales inmobiliarios y sitios de clasificados. Busque, lea, compare, y tómese todo lo que lea con un poco de “sal y pimienta”. Haga sus deberes, visite, compare y tome notas. Internet es su primer medio para **conocer el mercado**. Cuando comience a contactar con agentes inmobiliarios se dará cuenta que no todo lo que hay en internet es 100% real.

En resumen, tómese el precio como una característica más de la casa que le interesa; pero no como la clave para descartar una vivienda.

Los compradores que no siguen este consejo terminan por **perder muy buenas oportunidades** y comprar una vivienda que meses después ya no parece tan ideal para vivir en ella.

ERROR Nº 2



COMPRAR INMUEBLE
DIRECTAMENTE CON EL
PROPIETARIO



Este es otro error muy común que comenten los compradores pensando que, al no haber un agente inmobiliario de por medio, (*¿quien los necesita?!*), el precio de la casa va a ser **más bajo** o habrá mejores posibilidades de negociar con el propietario y ahorrarse algún dinero.

En teoría el planteamiento suena maravilloso, pero en la práctica este enfoque **suele terminar** en arrepentimientos.

Usted puede muy bien comprar su casa directamente al propietario y en ocasiones es el mejor camino a seguir; pero ojo, no piense nunca que éste camino es el mejor para usted.

Claro, usted se dirá ¿qué vamos a decir nosotros, que somos asesores inmobiliarios? Ciertamente, es normal que usted lo piense; pero **piense también** que si no fuéramos necesarios, no habría agentes inmobiliarios.

Cuando una persona piensa que es mejor tratar directamente con el propietario al comprar una casa está pensando más en **cómo negociar el precio**, que en otros aspectos de la vivienda que son más importantes que el precio.

Este enfoque suele terminar en problemas para el comprador o bien porque no llega a un acuerdo; o peor aún, porque termina comprando la casa, para descubrir meses después que no era oro todo lo que relucía.

Por favor, no nos malinterprete. No queremos dar a entender que el propietario va a engañarle; sino que el propietario va a defender **sus propios intereses**, no los suyos.

Por ejemplo, usted puede pensar que está llevando a cabo una buena compra, pero **desconoce** los problemas con los que se va a enfrentar en el futuro, hasta que empieza a remodelar su casa y salen todos los fallos. Una remodelación se puede convertir en su peor enemigo financiero.

Un asesor inmobiliario le puede ayudar a que **considere usted** ciertos aspectos de la construcción, de la remodelación o de la situación legal de la vivienda antes de tomar una decisión de compra.



Respecto a la situación legal de una casa, no todas las personas saben verificar el estado legal de una vivienda leyendo una escritura con su libertad de gravamen, certificados fiscales de agua y luz, etc. Ni tampoco inspeccionar el estado constructivo de la casa y **relacionar** este estado con su precio. Hay muchos tipos de casas e infinidad de situaciones que se pueden dar: estacionamiento, patios comunes, abastecimiento de servicio municipales....

Y no hablemos de las estafas.

No intentamos meterle miedo, pero las estafas inmobiliarias existen y existirán. Existen porque **se necesitan 2 para bailar un tango**: un propietario sin escrúpulos y un comprador poco precavido. Propietarios que no son lo que parecen, *(y puede que sea la razón por la cual no utilicen el servicio de un agente inmobiliario para vender su propiedad)*, o que no están en la situación legal de prometerle a usted ciertas cláusulas en un contrato de compraventa.

Existen varias modalidades de estafa inmobiliaria; entre ellas, la venta de un mismo inmueble a más de un comprador o vender un inmueble con cargas tributarias y gravámenes a pesar de no haberse indicado al comprador de la existencia de estas.

Otro tipo de estafa es **transferir una propiedad** de forma fraudulenta, (la típica venta de una vivienda que pertenece a una pareja de divorciados y uno de los cónyuges vende sin que lo sepa el otro), sin que usted se dé cuenta hasta meses después.

Otra estafa es cuando **un inquilino** vende la vivienda como si fuera suya, pero luego de haber recibido el pago por adelanto o garantía, desaparece o se “borra del mapa” y en consecuencia, el afectado no adquiere la posesión del inmueble.

Comprar directamente a un propietario tiene sus riesgos y contar con un asesor inmobiliario anula o, en el peor de los casos, minimiza estos riesgos.

Por supuesto, nadie va a discutir con usted la conveniencia de comprarle a su tía su vivienda directamente sin que intervenga un agente inmobiliario; pero asegúrese primero que esa señora sea su verdadera tía. Usted ya nos entiende.

ERROR Nº 3



ELEGIR UN AGENTE
INMOBILIARIO
POCO PROFESIONAL



Otro error muy habitual que comenten los compradores de un inmueble es no elegir un agente inmobiliario o agencia que **demuestre** ser profesional.

Como usted bien sabe: *“hay de todo en la viña del Señor”*; y el sector inmobiliario no es una excepción. Se encontrará en el mercado asesores muy profesionales, otros que no lo son tanto y otros que...bueno, digamos que han perdido el “norte”.

El no exigir profesionalidad en un asesor inmobiliario le puede a usted costar dinero y sobre todo **tiempo**. Dinero en adquirir una casa que sí, está bien, y se asemeja a lo que usted buscaba, pero podría haber encontrado otra mejor en la zona por un precio muy similar. Tiempo en encontrar una vivienda similar y dentro de su presupuesto.

No existe una estadística fiable, sólo hablamos por propia experiencia de años ayudando a muchos clientes a encontrar y comprar su inmueble aquí en Mexicali. Sin embargo, por los comentarios que **nos hacen los clientes** estamos seguros que alrededor del 25% de los compradores de una casa, se arrepienten de haberla comprado antes del año.

¿Por qué sucede esto? Porque los compradores cometieren uno o varios de los errores aquí indicados y **el no elegir** un buen agente inmobiliario es uno de esos errores.

Un asesor inmobiliario profesional tiene que ayudarle a usted a encontrar y comprar su inmueble. Tiene que ayudarle a comprar; no se puede limitar a venderle el inmueble. Y ayudarle a comprar su vivienda significa asesorar con conocimiento, **velar por sus intereses**, informarle claramente y estar “al pie del cañón” durante todo el proceso de compra.

¿Qué hacer cuando la casa que me interesa está en manos de un agente inmobiliario que no le inspira confianza? Contactar con otro agente de la misma agencia puede ser la solución. Si esto no funciona póngase en contacto con el propietario y explíquese su situación. Muchos propietarios suelen seleccionar a más de 1 agente inmobiliario para que le venda su casa.



Si nada de lo anterior resuelve el problema, sencillamente busque **otro inmueble**. Nunca hay una “vivienda ideal”; lo que si hay son varias que se acercan mucho a lo que usted idealmente quiere.

¿Cómo saber si un agente inmobiliario es **profesional**? Le recomiendo que cuando entre en contacto con un agente inmobiliario tenga en cuenta lo siguiente:

1.- Si tiene un buen **conocimiento de la casa** que está vendiendo. Esto incluye la zona o fraccionamiento de Mexicali en que está la vivienda. Los buenos agentes conocen tan bien la vivienda como el propietario, porque han hecho su trabajo.

2.- Si le sabe **contestar bien al teléfono**, si sabe escuchar, si sabe hacerle las preguntas adecuadas y si le intenta asesorar. Los pequeños detalles dicen mucho a cerca de la profesionalidad de un agente inmobiliario.

La mejor forma que tiene usted para encontrar la casa que está buscando es contactar con un agente inmobiliario profesional que le ayude en su búsqueda **sin compromiso** alguno.

Cuando encuentre un asesor o agente inmobiliario en el que pueda confiar, porque ella o él se ha ganado su confianza, no lo deje escapar. Los asesores inmobiliarios profesionales sabemos cómo buscar lo que usted quiere y donde buscar.

Aproximadamente **el 20% de las casas** que nos llegan a DOMCO Bienes Raíces terminan por no subirse a Internet, porque alguno de nuestros clientes se interesa en comprarla. Y esto sucede en muchas agencias inmobiliarias; por lo que le recomiendo que sí busque en internet, pero también contacte con un agente inmobiliario y dígame cuanto antes lo que está buscando. Conseguirás tu casa más rápidamente.

ERROR Nº 4



GUARDARSE DATOS
IMPORTANTES SOBRE LO
QUE ESTÁ BUSCANDO



Este también es un error **muy frecuente** que cometen los compradores debido principalmente a 2 factores:

- 1.- A que se ha cometido el error anterior y ahora cuesta “*mandar de paseo*” al agente inmobiliario;
- 2.- A que no se fía usted de ningún agente inmobiliario.

Analicemos brevemente cada caso.

Usted puede decir: “*yo no tengo problema para decirle a un agente inmobiliario que no me presta un buen servicio y que se vaya a la goma*”. Lo creo, pero a veces no es tan fácil; sobre todo cuando una de las casas que le ha mostrado **realmente le gusta**. Muchas personas no tienen esa personalidad de decir lo que sienten y piensan, “*aquí y ahora*”, al agente inmobiliario, porque no desean herir sus sentimientos.

Este es un sentimiento natural que debe ser valorado. No hablo que este sentimiento aparezca cuando el agente le trate a usted mal, (*seguro que en ese caso usted va a reaccionar como se espera*), sino cuando usted intuye que algo no va bien.

Claro, como el agente inmobiliario no ha sabido ganarse su confianza, usted **no le comunica** todo lo que le gustaría decirle con respecto a sus necesidades y preocupaciones. Por consiguiente, el agente inmobiliario no puede ayudarle.

Guardarse datos importantes, (*me refiero a algunas de esas necesidades y preocupaciones*), no le ayudan a usted en absoluto a encontrar el inmueble que busca. Usted lo hace como mecanismo de defensa, al igual que lo haríamos todos ante una situación que no controlamos.

Sin embargo, guardarse estos datos importantes que ayudan al agente inmobiliario a ayudarle a usted va a retrasar la compra.

¿Qué hacer? Tan pronto perciba usted que el agente inmobiliario no le está prestando el servicio que usted esperaba, **deshágase de él o de ella**. A la primera de cambio, no espere que las cosas cambien, porque usted sabe bien que “*lo que mal empieza...*”.



El segundo caso es diferente. Usted ha oído y leído ciertas cosas desagradables de los agentes inmobiliarios: su falta de profesionalidad, que ganan demasiado, que sólo les interesa vender, que siempre están del lado del propietario, etc.

Ovejas negras siempre las habrá en cualquier sector y en el sector inmobiliario las hay. Ahora bien, piense que este sector también cuenta con agentes o asesores inmobiliarios que **conocemos bien nuestra profesión** y sabemos que la mejor forma de mantenerse arriba es ayudando a comprar y evitando las malas prácticas de presionar a los clientes y de implantar la venta agresiva.

Busque un buen agente inmobiliario y cuando lo encuentre dígame cuáles son sus necesidades, **sus expectativas**, sus sueños, su situación financiera, su capacidad de crédito, lo que no le gusta y pídale asesoramiento.

Un buen asesor inmobiliario sabe escuchar y darle soluciones acertadas sólo si cuenta con toda la información.

Cuando decida utilizar a un agente o agencia inmobiliaria para que te ayude a comprar una casa debe confiar en ella. Elija bien y confíe. Si esta confianza luego se pierde, entonces **vuelva a empezar**. No hay otro camino. Así es la vida.

Cuando elija, confíe y no se guarde información relevante sobre sus propósitos, expectativas y situación personal.

Puede que a usted le parezca extraño que este sea uno de los errores habituales que se cometen al comprar una vivienda; pero lo es.

Por experiencia le podemos decir que todas las semanas nos llegan clientes a DOMCO Bienes Raíces que prefieren decir las cosas **poco a poco** según nos tantean. Lo entendemos perfectamente.

Nuestra solución para luchar contra este goteo de información por parte de los clientes es mantener una primera reunión donde se hablan las cosas con **claridad** y donde nosotros ponemos las cartas hacia arriba inmediatamente.

Esto es lo que somos, esto es lo que podemos hacer por usted y esto es lo que necesitamos de usted para ayudarlo. **Claro como el agua.**



Si en esta primera reunión personal, (*nada de teléfono*), no llegamos a un acuerdo, partiremos como amigos. Ahora bien si llegamos a un acuerdo haremos que la compra de una casa sea para usted un experiencia agradable y rentable.

Sólo podemos ayudarle si usted nos dice lo que realmente quiere y si no sabe lo que quiere, nosotros le ayudaremos a que al final lo descubra.

Le recomendamos que exija este mismo tipo de enfoque y compromiso a cualquier agente inmobiliario para poder elegirlo. Y una vez elegido, confíe en ella o en él.

ERROR Nº 5



INSPECCIONAR
INDEBIDAMENTE LA
CASA QUE DESEA COMPRAR



Otro error que comenten muchos compradores, *(y en parte es culpa del agente inmobiliario)*, es no inspeccionar debidamente la casa que va a comprar.

Usted está ilusionado/a con esta nueva vivienda sobre la que va a firmar el contrato de compraventa la próxima semana. Ya se ve reformando la cocina y comprando algunos muebles. De algún modo esta nueva casa le va **mejorar su vida** y esto es motivo para que se alegre, se sienta un poco nervioso o nerviosa con su nueva adquisición y se deje llevar por los sentimientos. Es lo más natural del mundo.

Y al ser lo más natural del mundo, *(si usted tiene sangre en las venas)*, se tiende a no hacer caso a nuestro sentido común que nos dice que nos aseguremos de que estamos comprado exactamente lo que nos prometen en el envoltorio.

Hay que inspeccionar la casa y hacerlo **con tranquilidad**. Si ha decidido comprar la vivienda, antes de dar el OK necesita usted hacer una inspección a fondo. Y que nadie se moleste.

Usted quiere comprobar no solo la documentación de la casa, sino su estado de conservación, que todo funcione a la perfección:

- | | |
|------------------------------|-------------|
| ✓ Suministro de agua | ✓ Gabinetes |
| ✓ Suministro de electricidad | ✓ Patios |
| ✓ Conexiones a internet | ✓ Terrazas |
| ✓ Calefacción, iluminación | ✓ Jardines |
| ✓ Refrigeración | ✓ Ventanas |
| ✓ Ventilación | ✓ Puertas |
| ✓ Garaje | |

Y gastos de **mantenimiento**:

- | | |
|----------------------|-------------------------|
| ✓ Servicios públicos | ✓ Cuotas de vecinos |
| ✓ Impuestos | ✓ ... y cien cosas más. |

Es recomendable conocer los gastos administración y comunales del inmueble (si los hay), si hay cuotas pendientes, si el dueño está al día de todos los pagos, etc.

Hay muchos tipos de departamentos y casas y cada una de ellas tiene unas características constructivas propias. Compruébelas todas.



A veces esta inspección rigurosa de la casa es lo que le permitirá negociar una **reconsideración en el precio**, porque usted paga por lo que le mostraron al principio del acuerdo. La casa muy bien vale el \$1'000,000.00 de Pesos y usted está dispuesto a pagarlos, pero, ¡hey! no se había hablado de que la habitación del niño cuenta con una humedad que me costaría \$15,000.00 Pesos para arreglar. Aquí hay que sentarse y hablar.

No sólo piense usted que una inspección detallada le va a permitir negociar; sino también que el propietario **no le engañe**. Usted sabe bien que aquí todos somos honorables hasta que se demuestra lo contrario, por tanto evítese descubrimientos desagradables. Confíe en los demás pero otórgueles un 10% de desconfianza. Por si acaso.

Una humedad en una casa o una tubería en mal estado no se detectan mirando las paredes. Inspeccione primero y sepa lo que compra.

No cometa el error de creer que todo lo que ve en una casa está en perfecto estado. Puede estarlo, pero es su responsabilidad cerciorarse de que es así.

Dicho esto, tampoco es necesario que traiga usted a un inspector contra plagas o a la policía local para que inspeccione la casa. Basta con que usted tome las medidas adecuadas de personalmente inspeccionarla acompañado de una persona que pueda darle una segunda opinión, y esta persona no debe ser su agente inmobiliario solamente.

Visita varias veces el inmueble e inspecciónalo bien. Pide hacerlo sólo o con tu pareja, sin la ayuda del agente inmobiliario. Los agentes inmobiliarios expertos ayudan a comprar en vez de vender y en cada visita, después de mostrar la vivienda y explicarlos detalles más importantes, dejan que tú y tu pareja deambulen solos por la propiedad para que puedas compartir pareceres y comentarios.

ERROR Nº 6



NO SOLICITAR QUE LE
JUSTIFIQUEN EL PRECIO
DE VENTA



Este es otro error que cometen a menudo los compradores de una casa, porque hay un concepto bastante extendido en la compra de una vivienda en que usted, como comprador siempre, tiene el poder de **negociación** y del regateo.

Este concepto está **totalmente equivocado**. Un negocio es negocio cuando es beneficioso para ambas partes. Así que digamos las cosas como son. Usted ahora tiene el “chip de comprador” y no quiere pagar más de lo que realmente vale la vivienda. Lógico ¿no? Bien, cuando usted tiene el “chip de vendedor” usted quiere que no le engañen con la venta de su casa. No quiere malvenderla. Lógico ¿no? Entonces, ¿por qué algunos compradores quieren comprar una vivienda por debajo del precio de mercado? ¿A ver si el propietario se ablanda y le baja unos pesos? Seamos serios.

Una casa vale lo que vale; pero su precio hay que **justificarlo**. Usted no es tonto; pero el propietario tampoco es tonto. Si usted no se puede permitir esa casa, busque otra.

Le recomiendo que no vaya buscando casas en estado de ganga o precios para regatear, porque se va a llevar una sorpresa. Lo que usted tiene que hacer es buscar la casa que se ajuste a **su presupuesto** y cuando la encuentre pedir al propietario y al agente inmobiliario que le justifique el precio.

Si son incapaces de demostrarle en papel el precio que se solicita, busque otra casa porque en el 90% de los casos **el regateo** no va a servir de nada.

Regatear no es negociar. Uno negocia un precio más bajo en base a ciertas circunstancias que han aparecido luego y ambos, comprador y vendedor, aceptan como natural el negociar si ponemos en la mesa esas circunstancias.

Regatear, en cambio, es comprobar quien de las dos partes es **más trucha**, quien de las dos partes está dispuesta a ceder para que la otra gane y una pierda. Esta actividad de regateo puede estar bien en el mercado de alfombras de Estambul; pero aquí lo que está en juego es una casa que no vale precisamente unos pesos solamente.

En el sector inmobiliario, el regateo es como decir al otro *“te veo cara de tonto y por eso te pido tanto por mi casa o te veo cara de tonto y por eso quiero la casa a un precio más bajo”*. En ambos casos, ambas partes no están jugando limpio. **El**



respeto ante todo. La compraventa de una casa es un negocio donde ambos comprador y vendedor se benefician.

Bien! Habiendo dejado claro lo anterior, lo inteligente, apropiado y rentable es pedir siempre que **le justifiquen el precio** de la casa que usted está interesado en comprar.

El propietario puede vender su casa al precio que quiera; pero usted solo deberá comprar si le justifican el precio que se solicita.

¿Cómo puede el propietario o el agente inmobiliario justificar el precio? A través de una valoración **bien documentada**, (*usted necesita cifras y datos palpables; no solo palabras*), o incluso mejor, un avalúo o estimación de valor de la casa.

Ahora bien, un avalúo es sólo una indicación muy certera del valor de la casa, por lo que el propietario puede muy bien pedir un poco más de lo que indica el avalúo ajustándose a la demanda existente en el mercado. Y menos, si desea vender más rápido por motivos personales.

Con un avalúo, usted tiene una “*vara de medir*” para decidir si el precio que se solicita es justo o no.

Aunque el avalúo es el documento que mejor refleja el valor de la vivienda, no espere que todos los propietarios le presenten una. Los avalúos *cuestan dinero*; por esta razón **se echa mano** de las valoraciones que confeccionan los agentes inmobiliarios con sus conocimientos.

¿Qué en la valoración el precio de la casa, puede estar sobrevalorada? Ciertamente, pero si lo está el agente inmobiliario y el propietario, lo van a tener bastante difícil vender la propiedad. Cada vez hay menos ingenuos y usted puede saber muy bien si las cifras y datos que le dan **son ciertas o no**.

Lleve a cabo usted algo de sondeo con otra inmobiliaria sobre una casa en la misma zona de Mexicali y sabrá si la valoración se ajusta a la realidad o no.

Ya que he hablado de avalúos, le cuento que un avalúo además de registrar el valor de mercado de la casa, también recoge información urbanística, y clave catastral de la casa, planos de la vivienda, los linderos o servidumbres y otros



datos como las cargas que pudiera tener la casa o si ésta cuenta con un inquilino.

Y si usted lo cree oportuno, algunos de mis clientes así lo han considerado cuando compran casas de lujo, **solicite usted mismo** el avalúo para asegurarse de que está pagando el valor justo de la casa.

La diferencia de unos metros cuadrados puede suponer, en ciudades como Mexicali, varios miles de pesos que, trasladados a un préstamo hipotecario y a los consiguientes intereses, se traduce a la larga, en un importante desembolso de dinero. Un avalúo puede costar desde **unos \$1,500.00 a \$3,000.00 Pesos;** que sobre el pago de \$1'000,000.00 Pesos es un gasto muy pequeño.

Además, esta valuación sirve al banco si finalmente se cierra la operación; aunque le aconsejo consultar antes con su entidad bancaria con la que se firmaría el préstamo y asegurarse de que el profesional valuador será aceptado por el banco.

En resumen, pida siempre que le justifiquen el precio cuando haya encontrado la casa que busca. Negocie cuando tenga que negociar pero nunca convierta la negociación en un regateo.

ERROR Nº 7



**NO SE HACEN NUMEROS
SOBRE EL COSTO REAL
DEL INMUEBLE**



“¡No me salen los números!” Claro que no te salen porque, Sr. Comprador, ha cometido usted el error de no considerar, a la hora de comprar un inmueble, los **gastos adicionales** de compraventa, remodelaciones, mantenimiento y los gastos mensuales que usted soporta para mantener su nivel de vida.

Error fatal que le va a **retrasar** conseguir la casa que quiere. Ok, puede que usted no haya hecho los números o que los haya hecho mal; pero su agente inmobiliario debe ayudarlo a hacer esos números y sensibilizar de que hay unos gastos adicionales que debe considerar. El asesor inmobiliario profesional ayuda a **comprar su inmueble**; no a venderle un inmueble.

Todos sabemos que comprar una casa es una de las decisiones más importantes y probablemente la mayor inversión en la vida de la mayoría de los mexicanos. No sólo supone un gran desembolso de dinero sino también un **compromiso a largo plazo**. En ocasiones, de por vida.

A pesar de ellos algunos compradores siguen cometiendo el error de no hacer bien los números. Se debe adquirir un poco de **cultura financiera** para afrontar la compra de una vivienda.

Mucha gente se olvida que al precio de compra de una vivienda de segunda mano hay que sumarle casi otro **7%** que se derivan de la compraventa: notario, registro de la propiedad, avalúos, registro de las escrituras, cancelación hipotecas (si la hubiere), impuestos, gastos de traslado e instalación, etc...

Además estos gastos pueden **variar sensiblemente** de Mexicali en Baja California, Querétaro, Ciudad de México, Yucatán o a cualquier otro Estado de México y depende también si la propiedad se encuentra en una zona rural o urbana.

En Mexicali, por ejemplo, los *gastos aproximados* que se derivan de la compraventa de una casa de \$1'000,000.00 Pesos son: \$70,000.00 Pesos (Sin contar la hipoteca).

Trataremos en detalle este tema de **los gastos** un poco más adelante en otro capítulo que va a encontrar usted bastante informativo.



Y luego tiene usted **otros gastos** que debe considerar muy en serio. Cuando se compra una casa usted quiere amueblarla o al menos comprar algunos muebles. Luego tenemos la mudanza, los gastos de mantenimiento, mensual de la privada, o de servicios municipales.

Sin olvidar los gastos de hipoteca, *(de los cuales hablaremos más adelante)*, y lo que puede costar dar de alta la luz, el teléfono o el gas. Gastos que, por otra parte, serán fijos mensualmente o cada dos meses. Tampoco hay que olvidar que pueden surgir imprevistos, como la reparación de tu vehículo.

No se asuste o se desanime. Gastos tenemos todos, lo que debe hacer son sus números y **considerar sus opciones**. Tranquilo, casas en Mexicali va a encontrar, pero con los números claros, usted conseguirá la casa que usted necesita en el mejor fraccionamiento o zona para usted.

ERROR Nº 8



NO ANALIZAR LOS
CREDITOS HIPOTECARIOS



Otro error muy común que cometen los compradores de una casa es no analizar el **crédito hipotecario** que le ofrece el banco. No sólo eso, no comparan diferentes préstamos hipotecarios.

Los bancos también compiten entre sí por captar clientes, por lo que no todos los préstamos hipotecarios son iguales. ¡Vamos, ni cerca! No hablo solamente de las tasas de interés de crédito; sino de los términos, las condiciones, los servicios adicionales y los costos adicionales. O si usted lo solicita a través de INFONAVIT o FOVISSSTE.

Créditos hipotecarios hay de todos los sabores, gustos y colores. Y ¿sabes qué? Lo más importante para conseguir un crédito hipotecario es encontrar un **bróker hipotecario** que te escuche y haga esfuerzos por entender tu situación financiera y personal.

No se deje influenciar por los tipos de interés que se publican en los medios y tómelos sólo como **indicativo** del tipo de interés que usted puede pagar. Una cosa es la publicidad y otra cosa sentarse delante de un bróker y exponer su caso.

Por supuesto, no le van a conceder un préstamo hipotecario si usted no cumple con los requisitos mínimos; pero si los cumple, puede acceder a un préstamo en muy buenas condiciones para usted. Sólo tiene que prepararse para pedirlo, *(lo que se llama venderse a sí mismo)*, y **comenzar a visitar** entidad bancaria tras entidad bancaria.

El tener una cuenta bancaria en un banco desde que usted tenía 16 años ayuda a que concedan un crédito hipotecario con ventajas; pero no siempre es así.

Prepárese para pedir un crédito, **planifique su estrategia** y luego haga el recorrido de rigor. Si quiere encontrar un buen préstamo hipotecario, va a tener que visitar, *(visitar personalmente, no por teléfono)*, muchos bancos.

Algunos de nuestros clientes han seguido este consejo y ello les ha permitido ahorrarse miles de pesos y problemas con su préstamo.

Le recomiendo que **haga su tarea** si no quiere tener una soga al cuello dentro de unos años y tener que traspasar o vender su casa. Aprenda sobre hipotecas, *(no*



necesita un master), y déjese asesorar primero por un asesor inmobiliario profesional antes de comenzar a hacer la ruta bancaria.

El asesor inmobiliario esta para ayudarle a que usted haga sus números con la hipoteca, que también lleva a la par una serie de gastos e impuestos. Hay que pagar un impuesto por el importe del préstamo, al notario, al registro. Todo esto debe usted **tenerlo claro** antes de presentar sus intenciones al banco. Un potencial cliente bien informado puede negociar mejor con el banco que uno poco preparado. Sí, decimos negociar.

No piense usted que el banco le va a decir, *(aunque a veces ocurre)*, “... estos son los términos y condiciones de nuestra hipoteca y es lo que hay. Lo toma o lo deja”. Los bancos también tienen que hacer clientes y un nuevo cliente de un préstamo hipotecario, siempre trae negocio adicional.

Un buen asesor inmobiliario le ayudará a comprar su casa en las mejores condiciones y no está “casado” con ninguna entidad bancaria. Además, le ayudará a solicitar un préstamo en INFONAVIT o FOVISSSTE. Va en su propio beneficio ayudarle a usted a conseguir la casa que usted busca y necesita.

Por ejemplo, un asesor inmobiliario que se aprecie le dirá que, en la mayoría de las ocasiones, **hipotecarse a plazos muy largos** no son convenientes. El 90% de las hipotecas a más de 25 años traen problemas. Pagar poco de hipoteca es atractivo, pero en muchas ocasiones, ahorrarse esos pesos cada mes, le puede costar caro.

En este caso es mejor no comprar u optar por una renta y así se lo decimos nosotros a nuestros clientes. Cuanto más largo es el plazo, más dinero pagas al banco y más cara te resultará la compra de tu casa.

Otro punto a tener en cuenta son **los avales**. No pretendemos meternos en la vida de nadie, pero es mi obligación recordar a los clientes que los avales son un arma de doble filo y pueden ser la causa de disputas familiares.

Hay formas de conseguir avales minimizando los riesgos. Un aval es la forma más fácil de que le concedan una hipoteca, pero hay que tener cuidado. A nivel personal una persona que nos **sirve de aval**, *(no todo el mundo tiene a su padre*



que le avala), hoy es un amigo; pero mañana no se sabe. Estar en deuda con una persona por ser aval de tu casa no es una situación agradable.

Lo crea o no, a veces la mejor solución en estos casos es vender la casa y vivir rentando por un tiempo.

Todos estos problemas se podrían haber evitado si el comprador hubiera contado con un buen asesoramiento por parte de su agente sobre préstamos hipotecarios.

En resumen, no cometa este error. Sé que para hablar de finanzas personales con una gente inmobiliario se necesita que ese agente inmobiliario se haya ganado su confianza. Por tanto, busque uno en el cual usted pueda confiar. Uno que le ayude a preparar su petición de préstamo hipotecario y le ayude a visitar banco tras banco indicándole en que puertas tocar primero.

Hablemos de Hipotecas

Estos son los casos en los que personalmente recomiendo NO solicitar una hipoteca:

- 1.- Tu nivel de endeudamiento, (auto, muebles, tarjetas, electrodomésticos, etc...), es superior al 30% de tus ingresos.
- 2.- Percibes problemas graves en un futuro. Hay problemas en tu relación de pareja o la empresa donde trabajas está pasando por un momento delicado.
- 3.- Tu pareja y tú tienen pensado tener un hijo. Los gastos de maternidad suelen ser superiores a lo esperado.

La cantidad que nosotros aconsejamos a nuestros clientes destinar a la compra de la casa no debería superar **el 30% de sus ingresos netos** mensuales. Por ejemplo, si tus ingresos mensuales son de \$15,000.00 Pesos, nosotros recomendamos destinar a tu hipoteca un máximo de \$4,500.00 Pesos al mes.



Lo ideal para comprar actualmente una casa en Mexicali es contar con unos ahorros y si es así, disponga de ellos para pagar el 50% del costo de la casa. De esta forma **disminuyes la cantidad a pagar** mensualmente en préstamo hipotecario y puedes cubrir sin problemas los gastos de compra y los gastos de posibles remodelaciones, decoración, muebles y mudanza.

Debes considerar los gastos iniciales de la compra de tu casa que puede calcularse **entre un 4% y un 7% del precio de venta**. Más tarde te indicarnos de donde provienen estos gastos.

Por otro lado, intenta conseguir siempre la hipoteca más barata para ti. No te dejes influenciar por el nombre del banco o por cómo te presentan la hipoteca. Tomarse unos días en comprender y comparar tablas de amortizaciones, términos y condiciones y servicio al cliente, te puede suponer un **gran ahorro mensual**. Con las hipotecas hay que comparar, comparar y comparar y visitar, visitar y visitar entidades bancarias. Al final te alegrarás de haberlo hecho.



DOCUMENTOS
NECESARIOS PARA
COMPRAR UN INMUEBLE
EN MEXICALI



Hemos creído oportuno indicar en este Informe cuáles son los documentos que generalmente son necesarios para comprar un inmueble en Mexicali. Sin embargo, se debe tener en cuenta que **cada negociación** de compraventa es única y a veces se usted necesitará aportar algún documento adicional.

La forma de adquirir un inmueble en Mexicali, Baja California o en cualquier otro estado de México se inicia generalmente con la **firma de un contrato de compraventa privado**, en donde se genera para el vendedor la obligación de transmitir el derecho de dominio.

DOCUMENTOS NECESARIOS

1.- Para cerrar la compra:

- ✓ Promesa de compraventa
- ✓ Identificación INE o IFE, o pasaporte mexicano vigente
- ✓ Datos personales del comprador
- ✓ Documentos básicos del inmueble: Boleta de predial, escritura, recibo de agua, último pago de hipoteca (si la hubiere), entre otros que se requieran.

2. Para la solicitud del crédito hipotecario

- ✓ Solicitud de crédito debidamente llenada
- ✓ Copias de Identificación INE o IFE o pasaporte mexicano
- ✓ Estados de cuenta y declaración anual SAT
- ✓ Carta de Trabajo en original, en donde se especifique cargo, asignación mensual, horario de trabajo, tipo de contrato y antigüedad en la empresa. Si es pensionado, copia de los últimos 3 comprobantes de pago.
- ✓ Copia legible de los comprobantes de pago de los últimos 3 meses.
- ✓ Para asalariados con ingresos variables certificación con valor y periodicidad de bonificaciones, horas extras o cualquier otro ingreso que se reciba con regularidad.
- ✓ Declaración de renta del último año o certificación de no declarante

A criterio de la entidad bancaria:

- ✓ Documentos que soporten ingresos adicionales a los devengados por la actividad principal, como arrendamientos, honorarios, dividendos, etc.



- ✓ Estados Financieros firmados por un contador público titulado. Pregunte al asesor por las fechas de corte que deben presentar los balances.
- ✓ Estados de cuenta bancarios últimos 3 meses

NOTA:

Si usted es independiente y no tiene cuentas bancarias de ahorro, puede presentar documentos que demuestren el desarrollo de la actividad y el valor aproximado de los ingresos, como por ejemplo facturas de compra venta, referencias de proveedores o libro de registro de ventas y gastos.

3. Para el Estudio de Títulos

- ✓ Copia de la carta de aprobación del crédito
- ✓ Certificado de libertad de Gravamen
- ✓ Promesa de compraventa y Avalúo
- ✓ Copia de las escrituras de los últimos 10 años solicitadas por la entidad financiera para inmuebles usados
- ✓ Reglamento de propiedad horizontal o vertical, si aplica
- ✓ Copia del comprobante de pago del estudio de títulos

4. Para elaborar las escrituras en la notaría

- ✓ Copia de la carta de aprobación del crédito
- ✓ Promesa de compraventa
- ✓ Minuta de hipoteca
- ✓ Copia de las identificaciones INE o IFE o pasaporte mexicano vigente
- ✓ Comprobante de pago del impuesto predial (si el inmueble es usado)
- ✓ Certificado de valorización por beneficio general (si aplica)

5. Para registro de las escrituras

- ✓ Dos copias de la escritura
- ✓ Recibo de pago de impuestos y derechos de registro

6. Para solicitar el desembolso del crédito

- ✓ Primera copia de la escritura registrada
- ✓ Certificado de libertad de gravamen actualizado con el registro de la hipoteca
- ✓ Acta de recibo del inmueble
- ✓ Carta de instrucciones



**GASTOS ADICIONALES
EN LA COMPRA DE
SU INMUEBLE EN MEXICALI**



Como ya he indicado anteriormente, es necesario que antes de comprar su inmueble usted sea consciente de los gastos adicionales en los que incurrirá.

Los costos asociados al trámite de compra venta de un inmueble en Mexicali dependen del valor del inmueble que usted pretende adquirir. La siguiente es la lista de costos para una compraventa de bien inmueble:

Derechos Notariales.

El comprador lo paga. Regularmente, el Gobierno fija la tarifa notarial cada año.

Existen algunos derechos que se cobran en cualquier ciudad del país y que equivalen, en lo que se refiere a la traslación del dominio, ISABI (Impuesto sobre Adquisición de Bienes Inmuebles), al 2% de su valor o del monto de la operación, lo que resulte mayor, y corre a cargo del comprador.

Otros Gastos.


El comprador debe pagar el estudio de títulos cuando el inmueble va a tener hipoteca. A esto hay que agregarle el peritaje.

Finalmente, hay que agregarle que si una persona consigna el inmueble para venta en una oficina inmobiliaria o a corredores de finca raíz, debe pagar el 6% (por ciento) sobre el valor de la venta del inmueble.

TRAMITES PARA LEGALIZAR LA COMPRA VENTA

Promesa de Compraventa.

Con la firma de este documento también se deben consignar, como mínimo, los datos de las personas entre las que se hace el acuerdo, la ubicación y las colindancias del bien inmueble, el precio y la forma de pago, y la fecha de firma de escritura.



POR QUÉ SOMOS UNA
BUENA ALTERNATIVA
PARA AYUDARLE A
COMPRAR SU INMUEBLE



¿Desea comprar su departamento o su casa en Mexicali? Cuando desee comprar considere que **DOMCO Bienes Raíces** es una buena alternativa para usted. Por supuesto, no somos la única agencia inmobiliaria en Mexicali que puede ayudarle a comparar su casa; pero si somos una de las mejores.

Podemos decirlo con satisfacción, porque hemos trabajado duro para serlo y nuestros clientes **así nos consideran**. Motivo por el que nos recomiendan a sus amigos, conocidos y familiares.

En **DOMCO Bienes Raíces** le ofrecemos un servicio de asesoramiento profesional y rápido. Generalmente conseguimos el inmueble que busca, asesorándole en el proceso sobre las alternativas que tiene para financiarla u obtener un préstamo hipotecario.

Nuestra manera de trabajar nos garantiza en un 90% que usted compre un inmueble que se adapte a sus necesidades y a su situación financiera y en la zona de Mexicali que busca.

Por otro lado, si desea invertir en el sector inmobiliario, tenemos algunas oportunidades de negocio en Mexicali para pequeños inversores que le sorprenderá.

Nuestra exitosa estrategia comienza desde el momento en que usted nos contacta. Tras una conversación por teléfono le informaremos si podemos ayudarle, (*a veces hay clientes a los que no podemos ayudar*), y si es así, concertaremos una reunión cuanto antes para analizar su situación asesorarle sin compromiso alguno y detallarle nuestro servicio y forma de trabajar.

Si llegamos a un acuerdo, el siguiente paso será comenzar la búsqueda de la casa que le interesa en círculos al que no tienen acceso la mayoría de los compradores. Un trabajo que realizamos de forma exhaustiva y profesional.

No damos falsas expectativas a nuestros clientes y decimos las cosas como son y con respeto. Le asesoramos para que usted consiga su inmueble al mejor precio posible en el mercado, lo que **no** significa que le presentemos gangas o casas con precios bajos que se presentan como ofertas. Este tipo de propiedades tienden a ser problemáticas y hacer perder el tiempo a usted y a nosotros.



Estaremos en todo momento acompañándolo en la firma de la promesa, en la notaría, registro de la propiedad, y demás trámites que fueren necesarios.

Nuestra ética profesional nos obliga a asesorar adecuadamente al propietario que nos ofrece su inmueble para que le ayudemos a venderlo; pero también a usted, a la persona que desea comprar esa casa, sin que exista un conflicto de intereses. Sólo así podemos salvaguardar los intereses de todas las partes y que todos consigamos nuestros objetivos.

Si esta buscando una casa usada o una vivienda nueva en Mexicali, podemos ayudarle a encontrarla. Tenemos los medios y conocemos bien el mercado inmobiliario en la ciudad de Mexicali, Baja California.



“Tu proyecto es nuestra pasión”

Contáctenos:

+52(686)565-6342

+52(686)568-3893

+52(686)108-8215

info@domco.mx

BREVE NOTA DE LA AUTORA



LIC. IRAM ODETH
HERNANDEZ TABANICO

*Empresaria y Asesora
Inmobiliaria en Mexicali*



Odeth es abogada y una exitosa vendedora y asesora inmobiliaria con una experiencia de más de 15 años en el sector inmobiliario, con capacitación y diplomados en mercadotecnia, proyectos de inversión y derecho contractual.

Ha asesorado a particulares y empresas en la promoción y venta de sus propiedades y otros productos inmobiliarios a nivel nacional y a algunas de ellas a **encontrar el inversor** que necesitan.

También tiene una amplia experiencia asesorando a sus clientes en el área inmobiliaria dentro de sus planes de expansión y crecimiento comercial.

Es aficionada a la lectura, a la historia, y a la constante formación en desarrollo personal y profesional. Le apasiona viajar y le preocupa estar siempre en conexión con el mundo actual.

Es una persona alegre e inspira confianza. Y su filosofía y forma de ver la vida se pueden resumir en dos frases que le gustan:

“... La mejor manera de hacer un gran trabajo, es amar lo que se hace”.

“... La vida no se trata de encontrarse a uno mismo, sino de crearse a uno mismo”.

También es una apasionada del mundo y en concreto de México, le encanta vivir en esta hermosa ciudad de Mexicali, que para ella lo tiene todo.

Ha visto mucho, pero cualidad que le caracteriza es que todavía sigue aprendiendo y actualizándose para mantener un alto estándar en su asesoramiento. Esto le ha permitido asesorar a diferentes perfiles de propietarios de inmuebles e inversionistas centrado en sus necesidades generando experiencias memorables, fidelización y grandes satisfacciones.