



Universidad
Tecmilenio®



Ejercicio mental: Respiración Contando

Te invitamos a que realices el siguiente ejercicio mental, el cual te tomará cinco minutos y te servirá para obtener una mejor claridad en los conceptos que aprenderemos el día de hoy.

https://youtu.be/dq_U-RxkcFYç



Introducción y desarrollo de bienes raíces

13. Clasificación del prospecto

Semana 4





La calificación de un prospecto es de lo más importante a la hora de pretender cerrar un trato y para esto requerimos poner en práctica la técnica NDC (necesidad, decisión, capacidad). Consiste en verificar tres condiciones básicas en el prospecto:

1. ¿Necesita lo que ofrezco?
2. ¿Tiene el poder de decisión para adquirirlo?
3. ¿Posee la capacidad de compra o de pago para adquirir lo que ofrezco?



Compradores misteriosos

Se les conoce así a los que se dedican a obtener información de características, equipamiento y precios de los inmuebles de tal forma que puedan comparar entre varios de ellos y utilizar esa información para beneficio de otros desarrolladores de la competencia.

Filtración o calificación de los prospectos

Permite diferenciar un comprador real de compradores casuales, especulativos o compradores misteriosos.





Por capacidad de compra

Saber si el cliente potencial tiene realmente los recursos para comprar un inmueble u otro, es el primer filtro que tiene que pasar para invertir tiempo de labor de venta con él.



Por su necesidad

- La ubicación del inmueble.
- El tipo de inmueble.
- El tamaño del inmueble.
- El equipamiento del inmueble.
- Características particulares definidas.
- Accesibilidad.
- Edad de la propiedad.

Urgencia de compra-forma de pago

La urgencia de cualquiera de las partes por cerrar la operación puede favorecer que la parte urgida ceda en algunos de sus requerimientos, así, un comprador urgido podría llegar a pagar un precio más alto de lo normal, en contraparte un vendedor urgido podría vender más barato de lo normal, o bien, aceptar condiciones de pago desfavorables.

Capacidad de decisión

Un error común en la mayoría de los casos es no haber identificado que el prospecto no tenía el poder de decisión, por ejemplo, en este caso ponderó con mayor fuerza la opinión de la esposa.

Para tratar con familias, es importante identificar quién de los cónyuges tiene mayor peso en la decisión final.

Para el caso de trato con empresas, es importante definir el nivel que tiene dentro de la organización la persona que hace contacto con el agente inmobiliario en primera instancia.

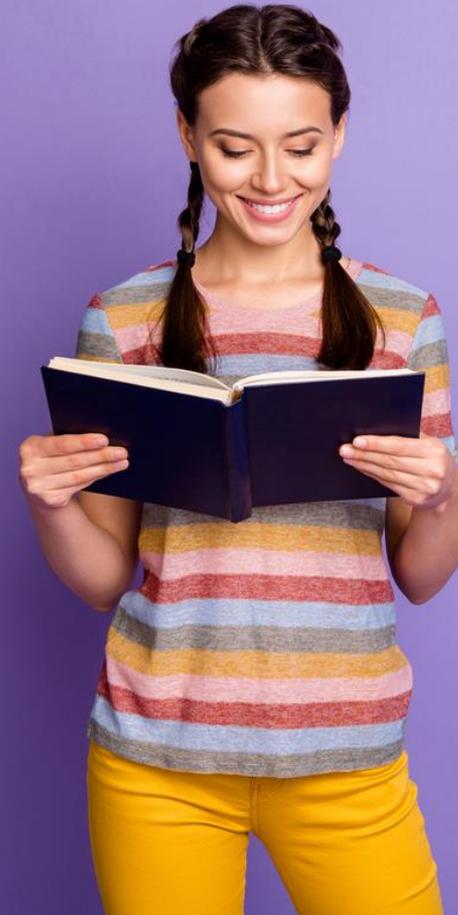




En este tema aprendimos qué importante es para cualquier agente inmobiliario perfilar lo más posible a sus prospectos de tal forma que pueda orientar favorablemente sus esfuerzos para ofrecer un producto o servicio adecuado.



1. Reflexiona y explica. ¿Qué técnica utilizarías para la calificación de un prospecto?



Introducción y desarrollo de bienes raíces

14. Créditos y financiamiento

Semana 4





En este tema conoceremos las diferentes opciones de crédito y financiamiento con los que se cuenta al momento de adquirir un bien inmueble, así como dar respuesta a las siguientes preguntas, ¿Por qué son importantes los créditos en la industria inmobiliaria?, ¿cuáles son las principales fuentes de financiamiento en el país? y ¿cuáles son las principales recomendaciones que debes seguir al momento de recibir un crédito?



Crédito hipotecario

Se otorga con el respaldo de una propiedad que tenga el solicitante del crédito, aplicando un gravamen que se libera en el momento de ser liquidado el crédito.

- a. Hacer un plan de tus finanzas.
- b. Analizar tus riesgos y tus gastos.
- c. Hacer un presupuesto general.
- d. Ahorrar y determinar tus capacidades de compra.
- e. Identificar tus necesidades de vivienda.

Créditos puente

Es un crédito que se otorga a los desarrolladores para la edificación de proyectos de vivienda en serie ya sea vertical u horizontal, para centros comerciales o para el mejoramiento de viviendas ya construidas.

- a. Documentos legales.
- b. Documentos técnicos.
- c. Documentos financieros.

Créditos con Infonavit

Institución encargada de administrar los fondos destinados para otorgar vivienda tanto a los trabajadores del sector privado como a los del sector público.

El monto de crédito disponible en la actualidad depende de la modalidad de crédito que puede ser utilizado ya sea para remodelaciones, para ampliaciones, para construcción o bien para el pago de hipotecas.

Crédito Infonavit

Crédito Cofinavit

Crédito mejora tu
casa

Crédito tu 2do
crédito Infonavit

Crédito "Quiero
mi apoyo
Infonavit"

Crédito Infonavit
fovissste

Crédito cofinavit
ingresos
adicionales

Crédito conyugal

Crédito Infonavit
total





Ahora conoces las opciones más importantes de crédito y financiamiento que se pueden encontrar en el mercado inmobiliario actual, con sus principales características y los enfoques para los cuales están diseñados.



1. Identifica las características principales por las que deberías adquirir una de las opciones crediticias y financieras que aprendiste en el tema.



Introducción y desarrollo de bienes raíces

15. Rentabilidad y riesgos

Semana 4





En este tema conocerás de manera general, cuáles son los factores que pueden determinar la mejor zona o el mejor inmueble para invertir y cuáles suponen una mayor rentabilidad y un menor riesgo.



Rentabilidad

Medida de la relación entre los rendimientos que se pueden obtener, ya sea mensual o anualmente, al poner en funcionamiento un inmueble, con relación al capital que se invirtió para su compra o construcción.

Por inversión en vivienda

Quien se atreve a invertir todo o parte de sus ahorros en la construcción o en la compra de una casa para posteriormente ofrecerla en renta.

1. **Expansión:** Una economía en expansión experimenta un auge en la demanda de productos, lo que provoca un aliento en la producción y se obtienen los mejores precios.

2. **Contracción:** Por otro lado, una economía en etapa de contracción supone una disminución de la demanda, una moderación en los precios y la producción es mucho más calculada.

3. **Recesión:** Cuando los mercados se encuentran en un punto de recesión, podemos decir que todos los índices van en caída, tanto demanda, precios y producción, por lo que los desarrolladores se avocan a tratar de acomodar la disponibilidad de inmuebles antes que invertir en más desarrollos.

4. **Recuperación:** Sin embargo, como en todo ciclo, existe un momento en que las circunstancias y factores económicos externos o internos favorecen la recuperación, a partir de ese momento vuelve a generarse certidumbre en los inversionistas, ya que los precios se recuperan, empieza a haber crecimiento en la demanda, provocando que el mercado sea reactivado y por consiguiente la producción.

Por inversión en comercio, industria y desarrollos turísticos



Además de buscar un rendimiento superior a partir del costo del inmueble, se deben analizar los factores económicos que soportan la dinámica de la demanda de inmuebles de este tipo.

Plusvalía

Es una medida del incremento del valor que puede adquirir un inmueble, con el paso del tiempo.

Ubicación



Características
del mismo y
su
conservación



Accesibilidad
y
conectividad
con otras
zonas de la
ciudad



Seguridad
de la zona



Disponibilidad
de servicios



Planes de
desarrollo
urbano

Riesgo

Son generalmente provocados por factores externos. Cada uno de estos factores supone un impacto considerable en la economía de las regiones en donde alguno de estos fenómenos se presenta y el valor de los inmuebles no queda exento.

1. Factores
sociales.

2. Factores
económicos

3. Factores
naturales.

4. Factores
políticos.





Ahora conocimos lo que pone en riesgo la rentabilidad y plusvalía de las propiedades, y que varían dependiendo las condiciones del mercado así como los factores de riesgo que ahora ya conoces.



1. Realiza un cuadro sinóptico con los conceptos de:
 - Concepto de rentabilidad.
 - Concepto de plusvalía.
 - Concepto de riesgos.

