**Tema** **3. Tipos de operación**

**Contexto del tema 3 (planteamiento inicial)**

Describa un caso, situación o historia que contextualice al participante sobre el tema, es decir, presente de manera más práctica el contenido a revisar (tener en cuenta el perfil del participante). Puede tomar como referencia para el desarrollo de esta sección los siguientes ejemplos:

* Anécdota
* Historia
* Narrativa
* Entrevista
* Situación o caso

La estructura que esta sección debe presentar es la siguiente:

1. Título de la anécdota o historia (que sea atractivo y llame la atención del participante)
2. Desarrollo de la anécdota o historia
3. Preguntas detonadoras o de reflexión acerca de la historia

|  |
| --- |
| **Mi espacio en mi tiempo**  Family having fun doing a giant piggyback : Foto de stockTener un techo es algo más que un lugar común. Hacerse de una casa implica un territorio personal en el que transcurrirá una etapa de vida. El momento llega acorde a cada historia personal y generalmente vendrá asociado con una necesidad de independencia.  Si la motivación ya está ahí, lo que sigue se reduce a una serie de datos prácticos: cuánto puedo pagar, para qué me alcanza, cuáles son las características básicas del inmueble que deseo, en dónde está disponible.    Así de importante es la conformación de tu hogar, la formación de tu patrimonio o el crecimiento del mismo, por lo que es importante que conozcas el trabajo duro que hay detrás de todo esto. Llegar a tomar el desayuno a la terraza con la brisa fresca del amanecer, detrás de su contexto romántico, tiene una contracara rocosa que hay que conocer de la mano de los expertos, para que esto no se convierta en una pesadilla y te permita vivir lo que en su momento fue un sueño, una realidad en plenitud.  **Las agencias inmobiliarias ofrecen una adecuada orientación a cada uno de sus clientes, de tal forma que les permita conocer sus derechos y obligaciones al momento de realizar operaciones inmobiliarias**  **.**  Además de orientarlos a cumplir de manera adecuada con obligaciones en materia de impuestos y trámites legales, así como a proteger su patrimonio  Sabiendo esto, **refliexiona:**   * ¿Cuáles son las formas y características de las diversas operaciones inmobiliarias? * ¿Qué aspectos legales se deben de tomar en cuenta? * ¿Cuáles son los puntos clave para realizar una operación inmobiliaria exitosa? |

**Explicación del tema 3**

**Información del metadato tema 3**

Indique los siguientes datos para el metadato de contenido:

|  |  |
| --- | --- |
| **Nombre del curso** | Introducción y desarrollo de bienes raíces |
| **Clave del curso** | FZ13308 |
| **Nombre del tema** | Tipos de operación |
| **Descripción** | El presente tema describe las tipos de operación inmobiliaria que comúnmente se realizan dentro de este ramo. |
| **Conceptos clave** | Contrato, Arrendador, Arrendatario, Oferta, Carta de intención, ISAI, ISR, IVA, Retenciones, fianza, póliza de seguro, Mantenimiento, Mejoras |
| **Objetivo** | Conocer de manera general la forma y consideraciones que se tienen que tener en cuenta para llevar a cabo operaciones inmobiliarias por parte de cada una de las partes actuantes. |
| **Tiempo estimado** | 3 horas |
| **Autor** | Arq. Jaime Bruno González |
| **Fecha** | 23/06/2015 |

**Características de la explicación**:

* Desarrolle un escrito de cuatro a cinco cuartillas de extensión, el cual debe ser de su autoría y debidamente fundamentado en diversas referencias de información actual. Si es necesario, incluir citas textuales con sus referencias bibliográficas con base en los lineamientos del APA.
* Se requiere explicar cada uno de los subtemas.
* Incluya esquemas, diagramas y figuras que sean necesarios para que el participante comprenda adecuadamente la información.
* Se recomienda que señale en negritas los conceptos importantes para que el participante los identifique claramente.
* Complemente la información con ejemplos (prácticas) que permitan al participante comprender el contenido desde un punto de vista más práctico.

Se recomienda que los ejemplos o situaciones de aplicación del contenido se integren al desarrollo de la explicación de los subtemas, se incluye sección para que tenga presente este requisito. **Es importante cuidar que el inicio de la explicación del tema, le permita al participante prepararse para el aprendizaje de los conceptos.**

Como parte de la explicación se recomienda utilizar los siguientes recursos según aplique al contenido del tema:

* Conceptos
* Situaciones contextualizadas
* Historias de vida
* Ejemplos
* Prácticas o ejercicios no evaluables
* Preguntas detonadoras
* Preguntas de reflexión
* Procesos
* Experiencia de los expertos (pequeñas cápsulas de explicación -videos-)
* Incluya glosario de términos de los conceptos más representativos del tema.

|  |
| --- |
| * 1. **Renta o alquiler de inmuebles**   El arrendamiento de un inmueble está definido por la operación de préstamo temporal del inmueble por parte del propietario, a quien para fines legales de la operación se le nombra **arrendador**, a un tercero particular o empresa que utilizará dicho inmueble de acuerdo con el uso de suelo para el que fue aprobado durante su construcción y a que para fines legales de la operación se le nombra **arrendatario**.  Cabe mencionar que el uso para el cual es arrendado el inmueble debe ser el mismo para que el que fue construido, es decir, una casa habitación no se puede acondicionar como taller mecánico, o bien una bodega destinada para almacén no puede ser utilizada para manufactura de partes. En su defecto deberá tramitarse un cambio de uso de suelo ante la autoridad correspondiente. De la misma forma sucede con locales comerciales y oficinas, estos deben arrendarse para los fines que de acuerdo con el permiso de construcción, estos fueron autorizados.    Por su parte, el arrendador es responsable de entregar el inmueble en condiciones de ser habitado y bajo el estándar acordado previo a la firma del contrato de arrendamiento, así mismo será responsable de restituir cualquier elemento o equipamiento que por falla extraordinaria, presentada por causa ajena al uso normal del inmueble, ésta se presente y por tanto quede fuera de servicio, impidiendo las operaciones normales para el cual fue arrendado.  **Aspectos legales**  El proceso legal de arrendamiento de un inmueble empieza en el momento de generarse la aceptación de una oferta formal, o bien al firmar una carta de intención de renta, o bien la firma de precontrato de arrendamiento, dichos documentos respaldan la seriedad de la operación y permiten por una parte, detener la promoción inmobiliaria del inmueble, y por otro lado reunir todos los requisitos necesarios para proceder a la firma del contrato.   1. **Definiciones y alcances de los contratos**   man signs documents : Arte vectorialLa estructura de los contratos de arrendamiento varían dependiendo el tipo de inmueble a arrendar, los hay desde los más sencillos como son los contratos para casas habitación o departamentos, como algunos otros más complejos como los necesarios para arrendar algún inmueble de tipo industrial o comercial en donde se agregan muchas más consideraciones. De manera general podemos definir que los contratos deben de contener la siguiente información; declaraciones de identidad y domicilio de las partes compradora, vendedora y testigos, domicilios fiscales, razón por la que se ejecuta el contrato, es decir si es venta, renta o algún otro tipo de convenio, montos y formas de pago, penalizaciones, obligaciones y derechos de las partes, plazos de ejecución de cada una de las etapas de la operación, sobre todo en caso que el inmueble este en proceso de construcción. Para el caso de arrendamientos además de lo anterior, se pueden incluir garantías y fianzas, responsabilidades con el inmueble de parte del propietario, las cuales generalmente tienen que ver con el mantenimiento, y de parte del arrendatario, las cuales generalmente tienen que ver con el uso del inmueble, además de definiciones o motivos a considerar para la renovación o cancelación de los contratos. En cualquiera que sea el objeto de la firma de un contrato es importante que se establezca a que tribunales y leyes se sujetaran las partes para resolver una controversia.  Para el caso de inmuebles como naves industriales, locales comerciales, bodegas y otros de gran magnitud, podrían agregarse además de los anteriores, en el alcance de los contratos, clausulas referentes a:   1. Para respaldar todo lo anterior es necesario que las partes agreguen como anexos del contrato la siguiente documentación:  * Para el caso de una operación de renta de casa habitación o departamento. * Identificaciones vigentes. * Comprobantes de ingresos y/o estados de cuenta bancarios. * Comprobante de domicilio. * Acta constitutiva. * Poder legal del representante. * Registro Federal de Contribuyentes. * Depósito de garantía el cual puede ser con efectivo o cheque según el monto de la operación, y que generalmente equivale a un mes de renta. * Documento autorizado por el arrendatario para proceder a la investigación en el buró arrendador. * Listados de equipamiento.  1. Para el caso de una operación de renta de bodegas, naves industriales, inmuebles de gran valor o locales comerciales;   **Identificaciones vigentes**   * Comprobantes de ingresos o estados de cuenta bancarios. * 3d cute people - with light bulb idea concept : Ilustración de stockComprobantes de domicilio. * Actas constitutivas. * Poder legal de los representantes. * Registro Federal de Contribuyentes. * Planos y fotografías de la propiedad antes y después de la entrega. * Documentos de alcance de entregas. * Listados de equipamiento. * Listados de especificaciones de la propiedad.   **Impuestos por operaciones de arrendamiento**  En materia de contribuciones fiscales, las personas físicas o morales que tengan inmuebles arrendados a terceras personas se obligan a presentar declaraciones y el pago de contribuciones por ingresos obtenidos de arrendamientos de bienes inmuebles para casa habitación o locales comerciales (bodegas, despachos, consultorios o cualquier otro inmueble con uso distinto al de casa habitación).  Basado en los lineamientos de SAT, estos son los generales a considerar para el pago de impuestos por arrendamientos:  **Haz clic en cada apartado para conocer su información**    **Inicia texto para el interactivo tipo Modal**  **Qué impuestos debe declarar**  Counting business taxes : Foto de stock   * Impuesto sobre la renta (ISR). * Impuesto empresarial a tasa única (IETU). * Impuesto al valor agregado (IVA), excepto cuando rente inmuebles destinados exclusivamente para casa habitación y no se encuentren amueblados. No debe hacer cálculo anual de este impuesto, pues sólo se presenta la información de los pagos mensuales; sin embargo, no se tiene que presentar dicha información cuando por todos los meses de 2012 haya presentado la Declaración Informativa de Operaciones con Terceros (DIOT).   Qué gastos puede deducir por arrendamiento de bienes inmuebles (casa habitación y local comercial) Para calcular el ISR puede elegir cualquiera de las siguientes opciones:   * Deducción opcional: 35% del total de las rentas cobradas en 2012, más el impuesto predial pagado por los bienes inmuebles arrendados. * Deducciones autorizadas: los gastos o inversiones que haya realizado en los bienes inmuebles que rente, como son: impuesto predial, agua que usted haya pagado, contribuciones locales, gastos de mantenimiento, intereses reales, salarios, comisiones, honorarios pagados y seguros que amparen los inmuebles e inversiones en construcciones, incluidas las adiciones y mejoras al bien inmueble. Si opta por estas   deducciones, debe contar con las facturas correspondientes que reúnan todos los requisitos fiscales.  Para determinar el IETU únicamente puede deducir los gastos indispensables (deducciones autorizadas) para la obtención de los ingresos, con excepción de los sueldos pagados a empleados y las aportaciones de seguridad social (cuotas al IMSS), ya que con dichos  Gastos se determina un crédito fiscal que se acredita (se resta) contra el IETU determinado.  **Qué gastos personales y estímulos fiscales puede deducir**  Real Estate Concept : Foto de stock   * Pagos por honorarios médicos, dentales, de enfermeras y gastos hospitalarios, incluido el alquiler o compra de aparatos para rehabilitación, prótesis, análisis y estudios clínicos. * Gastos funerarios. Se puede deducir hasta un salario mínimo anual de su área geográfica. * Primas por seguros de gastos médicos. Los gastos anteriores sólo serán deducibles si se pagaron a instituciones o a personas que residan en México, y sean para usted, su cónyuge, concubino/a, hijos, nietos, padres o abuelos, siempre que estas personas no hayan percibido ingresos iguales o superiores a un salario mínimo general de su área geográfica, elevado al año.2 * Intereses reales, pagados en 2012, por créditos hipotecarios para su casa habitación, contratados con el sistema financiero, Fovissste, Infonavit, entre otros organismos públicos, siempre que el monto del crédito no exceda de un millón quinientas mil unidades de inversión. * Donativos no onerosos ni remunerativos (gratuitos); el monto que se deduzca no debe exceder de 7% de los ingresos acumulables que sirvieron de base para calcular el ISR en 2011 antes de aplicar las deducciones personales. * Transporte escolar de sus hijos o nietos, siempre que sea obligatorio o cuando se incluya en la colegiatura para todos los alumnos y se señale por separado en el comprobante. * El importe de los depósitos en las cuentas personales especiales para el ahorro, pagos de primas de contratos de seguro que tengan como base planes de pensiones relacionados con la edad, jubilación o retiro, así como la adquisición de acciones de sociedades de inversión. El monto que puede deducir por estos conceptos no debe exceder de $152 000 pesos. * Las aportaciones a la subcuenta de aportaciones complementarias de retiro o a las cuentas de planes personales, así como las aportaciones a la subcuenta de aportaciones voluntarias, siempre que en este último caso cumplan con el requisito de permanencia para los planes de retiro. El monto máximo de esta deducción es de 10% de los ingresos acumulables y que no excedan de cinco salarios mínimos generales de su área geográfica, elevados al año 3. * Los pagos por servicios educativos (colegiaturas) de educación básica y media superior, efectuados por el contribuyente para sí, para su cónyuge o concubino/a y para sus ascendientes o descendientes en línea recta, siempre que estas personas no perciban durante el año ingresos iguales o mayores a un salario mínimo general anual de su área geográfica y se cumpla lo siguiente:   A) Que los pagos se realicen a instituciones educativas privadas residentes en el país.  B) Que tengan autorización o reconocimiento de validez oficial de estudios.  C) Que los pagos sean para cubrir sólo los servicios de enseñanza (colegiaturas) de acuerdo con los programas y planes de estudio.   * Los pagos se realicen con cheque nominativo del contribuyente, traspasos de cuentas tarjetas de crédito, de débito o de servicios. El estímulo no será aplicable a los pagos:   A) Que no se destinen directamente a cubrir el costo de la educación del alumno.  B) Que correspondan a cuotas de inscripción o reinscripción.  **Termina interactivo tipo Modal**  **Recomendaciones**  Property insurance icons : Arte vectorialLos expertos en arrendamiento de inmuebles hacen algunas recomendaciones para asegurar la tranquilidad de los propietarios al momento de rentar un inmueble. Al momento de arrendar una vivienda es prácticamente imposible saber a quién le ofrece su inmueble. Al principio todos los inquilinos parecen perfectos, pero existen casos en que aquello que parecía un excelente negocio se convierte en una pesadilla cuando el arrendatario deja de pagar la renta o incluso provoca un incendio accidental que daña seriamente la casa. Sin embargo, para poder dormir tranquilo, usted **puede incluir en el contrato una cláusula en la que solicite que el inquilino adquiera los servicios de una afianzadora y un seguro de responsabilidad civil arrendatario que respondan por él en caso de que incumpla con sus obligaciones**.  Es común que cuando se arrienda un inmueble el propietario solicite dos mensualidades adelantadas como depósito en garantía, pero existen compañías que ofrecen un servicio de fianzas que lo protegen con solidez institucional y el respaldo de un contrato, Tener una póliza de fianza de arrendamiento le garantiza recibir el pago de la renta a través de una institución sólida en caso de que se suscite un incumplimiento por parte del inquilino a partir del cuarto mes.  Una póliza de fianza le brinda protección desde que se emite y garantiza el pago de la renta por un periodo de hasta 12 meses. En caso de que al término del contrato el inquilino no desee abandonar la vivienda, este producto le brinda estabilidad económica al enfrentar un proceso legal contra él.  Uno de los complementos del servicio de afianzadora es el seguro de responsabilidad civil arrendatario, que es un producto específico que lo ampara contra los daños materiales que pueda causar el inquilino a su propiedad.  Es importante además conocer la **Ley de Extinción de Dominio**; la cual establece que si usted rentó un inmueble y el inquilino hace mal uso del lugar, el Estado podría sustraerle su bien (aunque usted no se haya enterado del mal uso), aplicando lo que se conoce como Ley de Extinción de Dominio, que consiste en la pérdida del derecho de una propiedad cuando ésta se vincula a un delito. Los delitos por los cuales procede la extinción de dominio son los de delincuencia organizada, delitos contra la salud, secuestro y trata de personas, sin que usted goce de alguna compensación por parte de las autoridades.  Para que su propiedad esté segura, los especialistas de El Economista, Cruz (2013) recomiendan seguir una serie de pasos que le evitarán muchos dolores de cabeza:   * En todo arrendamiento se recomienda tener un contrato de por medio, contar con las identificaciones y documentos suficientes de las personas con quien se hizo el trato para acreditar su identidad, así como referencias personales. * Establecer una cláusula en el contrato que mencione que el inmueble no se utilizará para actividades ilícitas. Esto demostrará el compromiso por parte del dueño con las autoridades. * Pedir la asesoría de un especialista en arrendamiento, de preferencia un abogado que tenga experiencia en arrendamiento inmobiliario y en extinción de dominio.   **Fijando el monto de arrendamiento**  Keep their money in a piggy bank. : Arte vectorialPara fijar el precio en el que se lanzará al mercado el arrendamiento es necesario hacer cálculos basados en el precio de la propiedad. Si el propietario no lo sabe o no le es posible estimarlo, puede acudir a un valuador o a un asesor inmobiliario.  Los expertos recomiendan buscar acomodar la renta en un valor mínimo del 6% anual del valor de la propiedad, lo cual es mayor que el actual rendimiento en instituciones bancarias. Así, para un inmueble con un valor de $1 000 000 de pesos el monto de la renta mínimo puede andar en los $5 000 pesos mensuales.  Como el valor de renta esta también muy ligado a las condiciones del mercado, ubicación del inmueble y a la deseabilidad de los posibles inquilinos, hay inmuebles que pueden llegar a dar un rendimiento desde el 8% hasta el 12% anual, o inclusive mayor.  Los inversionistas que buscan comprar inmuebles arrendados suelen buscar tasas de rendimiento mínimas entre el 8% y el 10%. La ventaja que ofrece invertir en un bien raíz es que el propietario conserva la posesión del mismo y al mismo tiempo obtiene plusvalía.   * 1. **Compra y venta de inmuebles**   Cuando se trata de ir formando el patrimonio de las familias y empresas, la adquisición de inmuebles se convierte en uno de los principales objetivos. Para el caso de las familias, la pertenencia de una casa asegura gran parte de las necesidades básicas de sus miembros y termina convirtiéndose en muchos casos en la plataforma de crecimiento hacia nuevos horizontes.  En el caso de las empresas el poder invertir en activos fijos como un terreno, bodega, naves industriales o locales comerciales, supone el establecimiento y plataforma de crecimiento de largo plazo para la empresa y le agrega un gran valor a la empresa.  La venta de una propiedad puede estar precedida por diferentes motivos; ya sea obtener liquidez para cubrir deudas o adquirir otros inmuebles de mayor valor, para inversiones, o simplemente para resolver una situación financiera imprevista. Por esto es importante que se genere una estrategia recomendada por expertos promotores de tal forma que le permita acelerar la operación y concluirla con los dividendos esperados.  Ahora bien, para efectuar operaciones de compra venta con éxito, es importante considerar factores legales y las recomendaciones que veremos en los siguientes textos.  **Aspectos legales**  Como en el caso proceso legal de arrendamiento de un inmueble, para la compra de un inmueble el proceso también empieza en el momento de generarse la aceptación de una oferta formal, o bien al firmar una carta de intención de compra, o bien la firma de precontrato de compra, dichos documentos respaldan la seriedad de la operación y permiten por una parte, detener la promoción inmobiliaria del inmueble, y por otro lado reunir todos los requisitos necesarios para proceder a la firma de las escrituras.  **Para llegar a la firma de escrituras**, se deberán integrar los expedientes con los siguientes documentos:  **Inicia interactivo tipo Acordeón**  **Por parte del propietario**  Deberá haber comprobado que tiene en regla sus escrituras o títulos de propiedad, las cuales deberán presentar los sellos notariales, las inscripciones en el registro público de la propiedad y el comercio, las inscripciones en el departamento catastral del estado, los regímenes en condominio, para cuando estos apliquen como en el caso de los departamentos; debidamente inscritos en el registro público de la propiedad y el comercio y el departamento catastral del estado, así como mostrar evidencia de tener los pagos al corriente del impuesto predial y de los principales servicios como son agua, energía eléctrica y gas. De la misma forma deberá presentar documentos con validez oficial, que acrediten su identidad como pueden ser la credencial de elector, pasaporte, o cartilla de servicio militar.  **Por parte del comprador**  Dependiendo de la forma de pago se requerirán ciertos documentos, si el pago es de contado, deberá realizarse por medio de cheque o transferencia bancaria electrónica y al momento de la firma de la escritura solo será necesario comprobar la identidad del comprador, la cual debe coincidir con los datos del titular de la cuenta de la cual se dispondrán los fondos. Por otro lado, si el pago se realiza por medio de un crédito, la documentación a integrar dependerá de la institución de crédito que otorgara el financiamiento. Más adelante abordaremos un tema con mayor detalle respecto de los créditos y financiamientos.  **Termina interactivo tipo Acordeón**  **Impuestos por operaciones de compra-venta de inmuebles**  Uno de los gastos  que debes contemplar al momento de comprar un inmueble es el ISAI, es decir, el **Impuesto Sobre Adquisición de Inmuebles**. Este gravamen corresponde a aquellas operaciones en las que el comprador o legatario adquiere los derechos y obligaciones sobre un bien, por ello también aplica en casos de donación, transmisión por herencia, aportación, entre otros.  El pago es responsabilidad del comprador, se realiza ante notario público y al momento de firmar la [escrituración de la propiedad](http://www.metroscubicos.com/articulo/consejos/2012/06/15/gua-para-escriturar-tu-casa). El valor del ISAI es aproximadamente del 2% sobre el valor de la vivienda, según avalúo, aunque el porcentaje varía en cada estado del país.  El ISAI se aplica en función del valor del bien raíz en cada entidad, mientras en Yucatán se paga una tasa del 0.02%, en el Distrito Federal esta cifra es progresiva y puede ir del 3.1% al 4.5%, la más alta del país. Dentro de los factores que afectan el establecimiento de los porcentajes se encuentran el PIB, la infraestructura pública, el turismo, la población y el empleo de cada estado. Su incremento o descenso depende de la propuesta de cada municipio así como de la respectiva aprobación del poder legislativo local.  En la siguiente tabla te presentamos las tasas aplicables en México para que tengas en cuenta lo que debes pagar.    Imagen obtenida de <http://tinyurl.com/pj79kpo> Solo para fines educativos.  **Recomendaciones**  Los expertos inmobiliarios hacen algunas recomendaciones para llevar a cabo una operación de compraventa de un inmueble de manera exitosa, desde el punto de vista tanto del comprador como del vendedor.  Desde el punto de vista del vendedor o propietario, de una casa por ejemplo, los principales consejos están enfocados en hacer atractiva la propiedad y por supuesto en poner en orden la documentación necesaria para llevar a cabo sin contratiempos la operación en el momento en que esta negocie. Veamos con más detalle:  **Haz clic en cada apartado para conocer su información**  **Inicia interactivo tipo Acordeón** Tener una idea clara y muy aproximada del valor del inmueblePara esto puede asesorarse con un agente inmobiliario o inclusive contratar los servicios de un valuador profesional. Esto es importante para lanzar la promoción al mercado un inmueble que realmente pueda competir con otras ofertas similares en el mercado. Un valor de mercado bien analizado puede acelerar la operación.Investigar en que gastos se incurrenCuando se realiza una operación es importante considerar que será necesario cubrir honorarios y comisiones de especialistas y prestadores de servicios involucrados en la operación, como lo son el notario, el valuador, el agente inmobiliario, corredores financieros, tramitadores, además de los impuestos que tienen que reportarse al SAT. Mantener siempre al corriente los pagos de impuestos y servicios es importante además de tener toda la documentación en regla.Dar la mejor imagen del inmueblePiensa que muchos potenciales clientes visitaran tu casa o inmueble y será necesario dar la mejor imagen posible. Revisar los siguientes puntos de estructura y estética ayudaran a dar una mejor presencia; resane de grietas, pintura de muros, funcionamiento de chapas, iluminación, aire acondicionado y baños, reparación de pisos, reparación de juntas de piso, pintura de fachadas y barandales, limpieza general, mantenimiento de cocina, puertas interiores y jardines. Otro factor importante es corregir problemas de humedad, goteras, moho en baños y azulejos. Si el inmueble está habitado se recomienda montar una buena decoración, y mantener limpio cada espacio todo el tiempo, de tal forma que el inmueble esté disponible para ser visitado todo el tiempo. Algunos asesores recomiendan aromatizar los diferentes espacios y tener el mínimo de mobiliario para potencializar la amplitud de espacios.Invierte en promociónSera necesario generar un álbum fotográfico panorámico y a detalle para promocionar en internet, medios impresos, realizando una descripción detallada de las características del inmueble y resaltando los valores agregados de equipamiento y los principales atributos del inmueble. Contrata a un asesor inmobiliario para intensificar y expandir más allá la promoción. Elabora un escrito breve en donde describas porque amabas el lugar, piensa en cuales fueron tus mejores experiencias dentro de él y enfatiza que lo pones en venta, no porque no te guste si no porque es una causa completamente ajena a su funcionalidad y confort. **Termina interactivo tipo Acordeón**  Desde el punto de vista del comprador, los principales consejos están enfocados en mantener las finanzas sanas cuando se contrata un crédito para adquirir un inmueble. Una mala planeación por ejemplo en la compra de la casa de tus sueños, puede convertirse en la peor pesadilla. Hacer un análisis detallado de la economía familiar es muy importante para poder estar preparado en el momento de ejecutar la operación y para el tiempo en que se estarán liquidando los créditos, si fuera el caso en que se liquida por medio de un crédito bancario.  Para conocer un poco más sobre estas recomendaciones, te invitamos a leer a Gonzalo Palafox, director de crédito hipotecario de BBVA Bancomer:  **Haz clic en cada apartado para conocer su información**  Así, será importante realizar una lista de gastos fijos y gastos variables, para determinar que mensualidad por el concepto de una hipoteca se puede estar pagando. Se recomienda que el pago de hipoteca por compra de vivienda no exceda el 30% del monto de los ingresos familiares brutos.  Por otro lado será importante que los compradores analicen los gastos iniciales en los que hay que incurrir como lo es el enganche, que generalmente es el 10%, además de gastos notariales, gastos administrativos por comisiones de aprobación de créditos, mudanzas y reparaciones o mantenimientos que pueda requerir el nuevo inmueble, los cuales pueden requerir otro 5% a 10% del valor del inmueble adquirido.  Si es el caso en que se contempla la adquisición de un inmueble más grande, mas equipado y mejor ubicado, es importante considerar los nuevos gastos recurrentes como lo son el pago de servicios, los cuales pueden significar gastos mayores en relación con los que se tenían en el inmueble anterior. No olvides que estos gastos se sumaran al gasto mensual por hipoteca, por lo que se debe analizar si los ingresos actuales serán suficientes. Contempla además que una casa nueva puede suponer que vas a ocupar muebles nuevos, lo cual puede implicar un gasto de inicio de alrededor de un 10 a 15% del valor de la casa o inmueble.  Es importante gozar de un buen historial crediticio ya que esto puede suponer un crédito con menor tasa de interés o un monto de crédito mayor en caso de tener un historial limpio; o bien mayor tasa de interés o un monto de crédito menor en caso de tener un historial malo.  **Fijando el monto de la operación**  Para fijar el precio en el que se lanzará al mercado es necesario acudir a un valuador o a un asesor inmobiliario.  Es importante considerar que aun teniendo un buen avalúo del inmueble, realizado por un profesional el valor de mercado termina la mayoría de las veces determinando el monto final de la operación. Una buena idea puede salir de la opinión de valor que puede darte un asesor inmobiliario, quien se dará la tarea de comparar bienes similares, recientemente vendidos dentro de la misma zona del mueble en cuestión.   * 1. **Concepto *Built to suit* o traje a la medida**   Walking people composition, Business and modern life concept : Foto de stock  Cuando se trata de operaciones de inmuebles industriales y comerciales, hoy en día es muy común hablar del concepto *Built to suit*. Este concepto, como su nombre en inglés lo indica, significa **construir a la medida de los requerimientos del cliente**, el cual para fines legales se convierte en un arrendatario. Enlistemos ahora sus principales características:   * El cliente recibe exactamente el inmueble que necesita, ya que el arrendador construye el inmueble bajo las especificaciones y requerimientos del cliente. * Los desarrolladores están generalmente apalancados por las FIBRAS o fideicomisos para inversión en bienes inmuebles, los cuales financian este tipo de proyectos, a partir de la firma de contratos de arrendamiento de largo plazo. * Este tipo de arrendamientos permite reducir las inversiones de capital a los arrendatarios, por lo que facilita establecerse en nuevos centros urbanos en diferentes países de una manera menos onerosa. * Estos inmuebles generalmente son nuevos y cumplen estándares internacionales en términos constructivos y arquitectónicos, ya que están pensados generalmente para empresas trasnacionales extranjeras. * Los plazos de arrendamiento se pactan generalmente por un mínimo de 10 años, de tal forma que le permita al inversionista recuperar la inversión y al final de los cuales el arrendatario tiene la opción de comprar el inmueble a valor presente. * El arrendador es responsable por el mantenimiento del inmueble y garantías durante todo el periodo de renta. * Lo ubicación de estos inmuebles generalmente queda dentro de parques industriales o fraccionamientos de diversos tipos de tal forma que se garantice una infraestructura de servicios adecuada. * En materia de impuestos el manejo es simplificado, ya que se contribuye de manera similar al de cualquier arrendatario de inmueble de cualquier tipo, la factura de arrendamiento es deducible para el arrendatario y es obligación del arrendador declararla como tal.   Actualmente en la zona norte del país con el auge que se vive actualmente en la industria automotriz, el concepto *Built to suit*, se ha consolidado como la principal estrategia para el arrendamiento de naves industriales.  De acuerdo con la Revista Obras (2015) en Monterrey, por ejemplo en el corredor Guadalupe, el total de los 98,000 m2 que están actualmente en construcción, se están realizando a la medida de los clientes. De manera general en ciudades como Monterrey y Saltillo, el 62% de los espacios construidos, están negociados bajo este concepto.  **Aspectos legales**  El proceso legal de arrendamiento de un inmueble sujeto a un convenio *Built to suit*, de la misma forma que en cualquier arrendamiento, empieza en el momento de generarse la aceptación de una oferta formal, o bien al firmar una carta de intención de renta, o bien la firma de precontrato de arrendamiento. Dichos documentos respaldan la seriedad de la operación y permiten, por un lado, detener la promoción inmobiliaria del inmueble, y por otro lado reunir todos los requisitos necesarios para proceder a la firma del contrato.  3d white people architect : Ilustración de stockExisten actualmente empresas que ofrecen el servicio de *Shelter*, el cual permite a compañías extranjeras establecerse en México, dándoles soporte en materia administrativa de nóminas, impuestos, convenios con unidades gubernamentales, normatividad, sindicatos e inclusive en servicios de correduría inmobiliaria, haciendo contacto con los principales desarrolladores del país para generar propuestas de este tipo.  La documentación requerida para este tipo de contratos, es muy similar al de contratos de arrendamiento mencionados en el primer capítulo de este tema, agregando además el respaldo de una empresa como fiador u obligado solidario, quien será el responsable de hacer valer los derechos del arrendador en caso de incumplimiento del arrendatario.  Ligas autorizadas para obtener imágenes:  <http://www.shutterstock.com/>  <http://www.thinkstockphotos.com/>  <http://espanol.istockphoto.com/>  Y fuentes confiables.  NO se permiten imágenes o contenido de monografías, Wikipedia, rincón del vago y similares |

**Cierre del tema 3 (aterrizaje del participante)**

Con base en la situación descrita en la sección anterior (planteamiento inicial), elabore un cierre o conclusión que permita al participante hacer una reflexión del tema en su vida personal o profesional. Puede tomar como referencia las siguientes estrategias, lo importante es establecer una conexión clara entre el planteamiento inicial y el cierre del tema (tener en cuenta el perfil del participante).

* Conclusión + Pregunta(s) de reflexión
* Conclusión + Ejercicio de reflexión
* Conclusión + Esquema o mapa de conceptos

|  |
| --- |
| light bulb of gears and cogs : Arte vectorial  En este tema pudiste observar los principales tipos de operación que se manejan en los negocios inmobiliarios, así como sus características y condiciones.  Aprendiste también las consideraciones que deben de tener en cuenta los propietarios, compradores y arrendatarios al momento de llevar a cabo cualquier operación. Sus derechos, obligaciones y los impuestos a los que están sujetos al momento de realizar cualquier operación inmobiliaria  De la misma forma identificaste los principales consejos que ofrecen los agentes especialistas del ramo inmobiliario para poder llevar a cabo una operación inmobiliaria exitosa. Pudiste visualizar lo importante que es tener asesoría legal para evitar incurrir en faltas a la ley o bien poner en riesgo el patrimonio de los propietarios. |

**Recursos de apoyo del tema 3**

Incluya recursos que complementen lo que ha definido en la explicación del tema.

|  |
| --- |
| **Videos educativos** (Cada tema debe presentar un video grabado por un experto, puede ser una entrevista, explicación de procesos o contenido) |
|  |
| **Lecturas: artículos, recursos educativos abiertos** (Incluya al menos tres lecturas que permitan al participante tener mayor conocimiento del tema). |
| * **Lecturas obligatorias**   Cruz Domínguez, A. (2013). Consejos para ofrecer en renta un inmueble. *El economista*. Recuperado de <http://eleconomista.com.mx/finanzas-personales/2013/05/30/consejos-ofrecer-renta-inmueble>   * **Lecturas recomendadas**   Para conocer más sobre **el ISAI**, te recomendamos leer:  Sandoval Meza, M. (2013). *ISAI el impuesto a pagar cuando compras casa*. Recuperado de <http://www.metroscubicos.com/articulo/consejos/2013/04/01/isai-el-impuesto-a-pagar-cuado-compras-casa>  Para conocer más sobre **cómo elaborar y presentar su Declaración Anual**, te recomendamos leer:  Servicio de Administración Tributaria. (2012). *Guía para elaborar y presentar su Declaración Anual 2012 con el programa DeclaraSAT, Arrendamiento de bienes inmuebles (casa habitación y local comercial), personas físicas*. Recuperado de <http://www.sat.gob.mx/fichas_tematicas/declaracion_anual/Documents/guia_arrend_cashab_localcom.pdf> |

**Checkpoint 3**

1. Defina de dos a tres preguntas que permitan al participante saber si ha comprendido la información del tema (incluya las respuestas correctas para que se tenga una referencia del nivel de conceptos clave que se revisaron en el tema en un nivel de comprensión de acuerdo a la taxonomía dominio del contenido).
2. Defina los de Marzano y considerar que es en éstos donde el participante deberá prestar mayor atención. Los enunciados no deben iniciar con verbos.

|  |
| --- |
| Asegúrate de comprender:   * Los tipos de operación: renta-alquiler, compra -venta, built to suit. * Recomendaciones para vender, comprar o rentar. * Principales obligaciones y derechos en el momento de realizar cualquier operación inmobiliaria. |

**Referencias bibliográficas de la explicación del tema 3**

Enliste las referencias bibliográficas que **fundamentan el contenido de este tema** en formato APA. Recuerde que todo autor que presente en la explicación del tema se debe incluir en esta sección.

|  |
| --- |
| Cruz, A. (2013). Consejos para ofrecerte n renta un inmueble. El Economista. Recuperado de  <http://eleconomista.com.mx/finanzas-personales/2013/05/30/consejos-ofrecer-renta-inmueble>  Sandoval, M. G. (2013). ISAI el impuesto a pagar cuando compras casa. Recuperado de  <http://www.metroscubicos.com/articulo/consejos/2013/04/01/isai-el-impuesto-a-pagar-cuado-compras-casa>  Reyes- Heroles, R. (2014). 7 consejos para comprar la casa adecuada. Recuperado de  <http://www.metroscubicos.com/especiales/10/dinero-para-comprar-tu-casa/consejos/2014/07/29/7-consejos-para-comprar-la-casa-adecuada> |

**Notas de enseñanza para el maestro/tutor 1**

Incluya de tres a cinco comentarios o sugerencias para que el maestro/tutor pueda llevar a cabo la explicación del tema de manera efectiva.

|  |
| --- |
|  |

**Actividades y/o Tareas del tema 3**

Utilizar formato que viene en la parte de Anexo I

**Utilizar el siguiente formato para Actividades y/o Tareas**

Diseñe en el siguiente apartado la actividad **individual**. Tenga presente que ésta debe ser independiente a otros temas, tareas o actividades del curso.

Las siguientes preguntas pueden ser útiles para el desarrollo de la actividad:

¿Cómo se relaciona con la competencia?

¿Qué se va a lograr con el desarrollo de la actividad?

¿Con qué la va a realizar?

¿Cómo se demostrará?

Diseñar la actividad en el siguiente formato:

Actividad para versión presencial ejecutiva y semestral

|  |  |
| --- | --- |
| Clave de actividad |  |
| Nombre de la actividad | Tipos de operación |
| Descripción de la actividad: | Los participantes analizarán información presentada en el curso para elaborar un bosquejo de contrato para cualquier tipo de operación, considerando, definición, características, y recomendaciones realizadas para los contrayentes en cualquier contrato para negocios inmobiliarios. |
| Objetivo de la actividad | Integrar los conceptos definidos en el tema y además empatizar en las obligaciones, derechos, riesgos, en los negocios inmobiliarios. Además de abordar de manera general los esquemas legales en este tipo de negocios. |
| Técnica didáctica: casos, solución de problemas, ejercicio, etc. | Aprendizaje basado en casos |
| Palabras clave: | Contrato, Arrendador, Arrendatario, Oferta, Carta de intención, ISAI, ISR, IVA, Retenciones, fianza, póliza de seguro, Mantenimiento, Mejoras |
| Duración | 3 horas |
| Requerimientos para la actividad |  |
| Desarrollo de la actividad | **Aplicando los conocimientos adquiridos durante esta parte del curso realiza lo siguiente:**   1. Selecciona un tipo de inmueble como base del ejercicio para los diferentes tipos de contrato a ejecutar. 2. Realiza una lista de datos de las partes que considere importante incluir en un contrato. 3. Determina las principales obligaciones y derechos de las partes. 4. Defina las formas en que se llevara a cabo la operación, es decir plazos y formas de pagos, montos de negociación. 5. Defina condiciones especiales a considerar, de ambas partes, como pueden ser garantías, fianzas, seguros, condiciones de entrega del inmueble, restricciones de uso y cualquier otra en general. 6. Una vez finalizada la actividad compara tu esquema con un contrato real. |
|  | |  |  | | --- | --- | | **Criterio** | **Puntaje** | | 1. Identifica correctamente la estructura del contrato. | 40 | | 2. El contrato refleja completamente las características de la operación. | 40 | | 3. Identifica los conceptos y terminología clave en materia legal. | 20 | |
| Entregable(s): | Documento con la redacción del contrato. |
| Año de creación: | 2015 |

**Notas de enseñanza para el maestro/tutor**

Incluya de tres a cinco comentarios o sugerencias para que el maestro/tutor pueda llevar a cabo las actividades de manera efectiva.

|  |
| --- |
| 1. Es necesario proporcionar un contrato a los alumnos, a fin de que ellos puedan contratar su contrato con uno real. 2. El maestro guía en todo momento en la elaboración del contrato. |

**Tema**  **4. Ciclo del proyecto inmobiliario**

**Contexto del tema 4 (planteamiento inicial)**

Describa un caso, situación o historia que contextualice al participante sobre el tema, es decir, presente de manera más práctica el contenido a revisar (tener en cuenta el perfil del participante). Puede tomar como referencia para el desarrollo de esta sección los siguientes ejemplos:

* Anécdota
* Historia
* Narrativa
* Entrevista
* Situación o caso

La estructura que esta sección debe presentar es la siguiente:

1. Título de la anécdota o historia (que sea atractivo y llame la atención del participante)
2. Desarrollo de la anécdota o historia.
3. Preguntas detonadoras o de reflexión acerca de la historia.

|  |
| --- |
| **El Proyecto**  Hand drawing of urban scene. : Foto de stockDesde que empecé a estudiar, me llamaba mucho la atención las imágenes de ciudades con edificios altos, y me parecía que las personas que participaban en la construcción de estas grandes torres debían sentirse muy orgullosas de poder ver que el esfuerzo realizado permanecía ahí, con el tiempo, y lo podías ver y tocar y al mismo tiempo ser apreciado por el resto del mundo como una gran obra.  Desde el punto de vista constructivo, este tipo de proyectos encierra un gran cúmulo de conocimiento, experiencias y desafíos, por lo que enfocaba mi interés exclusivamente en su diseño, materiales, soluciones constructivas y sus virtudes estéticas.    Con el paso del tiempo empecé a involucrarme en proyectos cuando trabajé en una desarrolladora y entendí que la parte de construcción ciertamente es muy importante, pero también me di cuenta que es solo una parte de todo un proceso que deben seguir para poder llegar a concretar un proyecto inmobiliario.  **Definir un producto inmobiliario**, es un proceso que puede tomar mucho tiempo ya que son muchos los factores a considerar para poder llegar a tener una idea. Se busca que los productos inmobiliarios sean originales, creativos, objetivos, precisos y altamente funcionales. No obstante que aunque puedas tener un proyecto muy bien diseñado, este debe ser optimizado para que financieramente sea un proyecto viable.  Sabiendo esto, **piensa**:   * ¿En qué etapa de un proyecto se desarrollan los principales aspectos de un proyecto inmobiliario? * ¿Por qué es importante tener en todo momento control del proyecto? * ¿Cuál es la clave para poder conseguir que un proyecto sea exitoso? |

**Explicación del tema 4**

**Información del metadato tema 4**

Indique los siguientes datos para el metadato de contenido:

|  |  |
| --- | --- |
| **Nombre del curso** | Introducción y Desarrollos de Bienes Raíces |
| **Clave del curso** | FZ13308 |
| **Nombre del tema** | Ciclo de un proyecto inmobiliario. |
| **Descripción** | El presente tema describe de manera general cada una de las etapas o pasos a seguir para llevar a cabo un proyecto inmobiliario. |
| **Conceptos clave** | Proyecto Inmobiliario, Planeación, Ejecución, Cierre, Marketing, Entorno, Accesibilidad, Infraestructura. |
| **Objetivo** | Conocer de manera general la forma en que se define la estructura de ejecución de Proyectos inmobiliarios, y las consideraciones que hay que tener en cada una de las etapas del Proyecto. |
| **Tiempo estimado** | 3 horas |
| **Autor** | Arq. Jaime Bruno González |
| **Fecha** | 23/06/2015 |

**Características de la explicación**:

* Desarrolle un escrito de cuatro a cinco cuartillas de extensión, el cual debe ser de su autoría y debidamente fundamentado en diversas referencias de información actual. Si es necesario, incluir citas textuales con sus referencias bibliográficas con base en los lineamientos del APA.
* Se requiere explicar cada uno de los subtemas.
* Incluya esquemas, diagramas y figuras que sean necesarios para que el participante comprenda adecuadamente la información.
* Se recomienda que señale en negritas los conceptos importantes para que el participante los identifique claramente.
* Complemente la información con ejemplos (prácticas) que permitan al participante comprender el contenido desde un punto de vista más práctico.

Se recomienda que los ejemplos o situaciones de aplicación del contenido se integren al desarrollo de la explicación de los subtemas, se incluye sección para que tenga presente este requisito. **Es importante cuidar que el inicio de la explicación del tema, le permita al participante prepararse para el aprendizaje de los conceptos.**

Como parte de la explicación se recomienda utilizar los siguientes recursos según aplique al contenido del tema:

* Conceptos
* Situaciones contextualizadas
* Historias de vida
* Ejemplos
* Prácticas o ejercicios no evaluables
* Preguntas detonadoras
* Preguntas de reflexión
* Procesos
* Experiencia de los expertos (pequeñas cápsulas de explicación -videos-)
* Incluya glosario de términos de los conceptos más representativos del tema.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Los grandes proyectos inmobiliarios integran equipos multidisciplinarios, encaminados a poder ejecutar cada una de las etapas del mismo, los cuales pueden ser:   |  |  | | --- | --- | | * Contadores | * Agentes Inmobiliarios | | * Ingenieros | * Analistas Financieros | | * Eléctricos | * Vendedores | | * Arquitectos | * Decoradores | | * Mercadólogos | * Artistas | | * Proveedores | * Proveedores | | * Contratistas | * Especialistas en diseño y construcción |   El ciclo de un proyecto de cualquier tipo, está definido generalmente por 4 etapas:  **Inicia interactivo tipo pestañas**  La **etapa de planeación** supone la ejecución de todos los estudios que arrojen la viabilidad, forma y capacidades del proyecto.  En la **etapa de ejecución**, se realiza la implementación del prototipo diseñado.  En la **etapa de control** se evalúan los avances contra las principales restricciones establecidas como son tiempo, costos y calidad.  Y por último, en la **etapa de cierre** se lleva a cabo la entrega y puesta en marcha de la operación.  **Termina interactivo tipo pestañas**   * 1. **Adquisición - Selección del sitio**   Uno de los primeros pasos en la planeación de proyectos inmobiliarios es la selección del sitio. Éste debe reunir las características adecuadas para poder llevar a cabo la construcción y posteriormente la operación del inmueble a desarrollar. A partir de la configuración del terreno es posible empezar a desarrollar las diversas etapas del diseño tanto arquitectónico como de ingeniería.  La **adquisición del inmueble** se convierte entonces en la primera operación inmobiliaria del desarrollo, aunque en algunos casos especiales, los gobiernos estatales y federales, para impulsar el crecimiento de ciertas regiones, llegan a donar o ceder los terrenos para la construcción de los mismos.  Para evaluar la factibilidad del potencial de un predio para alojar un desarrollo se deben tener en cuenta características que puedan impactar de manera positiva o negativa las diversas etapas del proyecto:  **Haz clic en cada apartado para conocer su información**    **Inicia texto para interactivo tipo modal**  **Selección en la etapa de planeación**  Businessman Working in Conference Room : Foto de stock  Como se ha comentado en temas anteriores, las oficinas de desarrollo urbano se encargan de planear y proyectar el desarrollo y crecimiento de los centros urbanos, definiendo zonas de usos de suelo de diversos tipos de tal forma que el crecimiento de las ciudades se vaya generando con un ordenamiento lógico y funcional. Basado en estos planes de crecimiento, los desarrolladores pueden en principio identificar zonas en donde iniciar la pre-selección de terrenos con potencial para alojar los proyectos inmobiliarios. Para esta etapa generalmente los desarrolladores elaboran anteproyectos de manera muy general, basada en la experiencia de proyectos previamente realizados, de tal forma que les permita dimensionar el tamaño de los predios requeridos.  **Selección por ubicación**  Man on construction site with plans in hand : Foto de stock  Una vez identificada la zona en donde debe localizarse un buen terreno para alojar el proyecto, es importante empezar a considerar lo siguiente para continuar con la pre-selección:   * **Infraestructura de la zona**, es necesario validar la factibilidad de servicios cercanos al predio, más aun si el terreno se encuentra en breña o sin urbanizar. La infraestructura está referida a servicios de agua, drenaje, energía eléctrica, telefonía, redes, vialidades e iluminación exterior. * **Accesibilidad**, debe el terreno tener fácil acceso para los habitantes o usuarios del desarrollo, con vialidades conectadas a vías principales, libramientos o periféricos para facilitar el transporte de diversa índole, como el de personal, particular, de carga y general. * **Servicios de la zona**, dependiendo del tipo de desarrollo o proyecto, será importante considerar los servicios disponibles de la zona, los cuales pueden ser comerciales, médicos, de educación, de entretenimiento, culturales, entre otros. * **Entorno**, es decir, se refiere al desarrollo actual de la zona, para algunos proyectos un terreno ubicado totalmente en despoblado puede no ser una restricción, siempre que la infraestructura pueda estar cercana al sitio, sin embargo para otros, sería muy necesario ubicarse en zonas ya fraccionadas, o desarrolladas como lo pueden ser los parques industriales, corredores turísticos, centros logísticos, o comerciales.   **Selección en la etapa de diseño**  Illustration of two engineers looking at blueprint for bridge that is under construction in the background : Ilustración de stock  Cuando se han identificado algunos predios que cumplan con una buena ubicación, de acuerdo con los criterios anteriores, es importante empezar a considerar factores que favorezcan el diseño del mismo, veamos cuales pueden ser:   * **Factor de geometría**. Para que un diseño sea óptimo en cuanto a la distribución de los espacios, es importante que tenga una geometría adecuada, una forma regular sería lo más adecuado, formas irregulares suponen el riesgo de tener espacios perdidos. * **Derechos de paso**. Es importante verificar que los predios en estudio no tengan derechos de paso, es decir zonas que pertenecen al gobierno y que no permiten tener construcciones por encima de ella, esto es debido principalmente para dejar espacio a extensiones de redes de infraestructura de la zona, o bien para respetar escurrimientos naturales. * **Factor de topografía**. Los detalles topográficos pueden impactar tanto al diseño arquitectónico como al presupuesto de construcción. Una topografía muy accidentada supone tener que adecuar los niveles del proyecto para optimizar trabajos de terracerías y cimentación. * **Factor hidrológico**. De la misma forma que la topografía, los escurrimientos y acumulados de lluvia, es importante analizarlos para identificar impactos tanto en el diseño como en la etapa de construcción. La obra hidráulica del proyecto, debe armonizar entre la operación del inmueble y la forma en que los escurrimientos serán controlados una vez edificado el proyecto. Dependiendo de la topografía, las obras hidráulicas pueden convertirse en conceptos de gran impacto en el presupuesto.   **Selección por su impacto en la etapa de construcción**  House plans on lawn by 'sold' sign (digital composite) : Ilustración de stock  Aunque la construcción es adaptable a casi cualquier condición del entorno en donde se edifican los proyectos, es importante analizar factores como los que se mencionan abajo, para evitar impactar de manera importante el presupuesto del mismo. Por ejemplo, una nave industrial que se edifique en una zona con usos agrícolas previos, supone una cimentación más profunda a diferencia de edificarla en un terreno previamente impactado por construcciones de la zona.   * **Factor geológico**. Es importante considerar la conformación de estratos geológicos de la zona, para las etapas de terracerías y cimentación. Hacer cortes en zonas de roca pueden incrementar mucho el presupuesto de construcción, de la misma forma que grandes capas de materiales poco consolidados y corrientes subterráneas, suponen cimentaciones más profundas y costosas. * **Factores topográficos e hidrológicos**. Como se mencionó en el apartado anterior estos factores pueden impactar también la etapa de construcción. Imaginen que por tener un terreno muy accidentado tengamos que considerar muros de contención de gran altura o costosas soluciones de estabilización de taludes. Este tipo de soluciones no agregan valor al proyecto, impactan demasiado el entorno y terminan siendo un porcentaje alto del costo de la edificación. * **Entorno**. En este aspecto nos referimos a identificar servicios primarios en el entorno necesarios para poder realizar la construcción, así como mano de obra y materiales disponibles en la zona. Actualmente es muy común ver como en desarrollos que se levantan en zonas muy deshabitadas, es necesario montar campamentos con bodegas de materiales y casas de campana con personal y material importado de otras regiones, lo cual incrementa los costos indirectos de los proyectos. En otras ocasiones es necesario generar caminos de acceso para maquinaria, transporte de equipos y de personal, cuando la accesibilidad es escasa o nula.   **Selección basada en la operación**  businessman showing business concept on wall : Foto de stock  Cuando se trata de analizar las zonas o polos de desarrollo, para ubicar potenciales espacios para edificar desarrollos con un éxito casi garantizado, conviene realizar un análisis detallado del entorno. En algunas ocasiones los desarrollos son derivados de necesidades no cubiertas en zonas en desarrollo o en crecimiento, caso muy común en el caso de los centros comerciales, los cuales proporcionan espacios para acercar servicios no disponibles en la zona. En contraparte otros desarrollos como los industriales se ubican en zonas que estén planeadas para detonarse como nuevos polos de crecimiento en las ciudades o regiones. Por lo tanto los criterios considerados para seleccionar un predio pueden ser una mezcla de todos los mencionados anteriormente y pueden ser analizados previos a proceder con el análisis de factores que afecten el diseño.  Estos factores pueden incluir accesibilidad, infraestructura de servicios, transporte público, conectividad hacia el interior y exterior de la zona, disponibilidad de mano de obra calificada y no calificada, disponibilidad de servicios educativos, culturales, médicos y de entretenimiento; incentivos del gobierno, necesidades no cubiertas identificadas mediante estudios de mercado en el ámbito educativo, cultural, médico y de entretenimiento; criterios ambientales, impulso del gobierno hacia la zona, como en el caso de los centros turísticos.  **Termina texto para interactivo tipo modal**   * 1. **Anteproyecto**   Una vez que el sitio del proyecto fue seleccionado, o inclusive en la etapa de pre-selección, los arquitectos se encargan de realizar las primeras propuestas y a ejecutar los primeros prototipos generales o maquetas que permitirán a los desarrolladores ejecutar sus primeros análisis de espacios y distribuciones.  El anteproyecto incluye planos de la solución de niveles de piso terminado en exteriores e interiores, las plantas generales de cada nivel, sin detalles constructivos, ni acabados, elevaciones generales y algunas vistas de fachadas. Durante la etapa de anteproyecto, se encargaran los arquitectos de analizar los criterios de diseño en base a la normatividad prevaleciente en el municipio y estado donde se lleve a cabo el proyecto.  Las restricciones principales para los proyectos, tienen que ver con los coeficientes de ocupación, de absorción y de utilización del suelo, comúnmente conocidos como CAS, CUS, COS, señalados por Gerencia Red (2011).  El **CAS( Coeficiente de Absorción del Suelo)** se define como la porción de un lote que dejarse libre de construcciones tales como cubiertas, losas, techumbres, pisos de concreto o pavimento, y/o cualquier material impermeable**. El CAS se expresa en porcentaje.**  **El CUS (Coeficiente de Utilización del Suelo)** se refiere principalmente al máximo de espacio en metros cuadrados que la regulación permite construir y este se expresa en valor numérico ya que indica cuantas veces se puede construir en relación al tamaño del predio, así que si el CUS para una cierta región es permitido 2.0, significa que por cada m2 de terreno puedes construir 2 m2.  **El****COS (Coeficiente de Ocupación del Suelo)**es un valor numérico o de porcentaje que indica cuanto espacio del terreno puede utilizarse para construcciones bajo techo, el resto debe dejarse libre.  Otras restricciones tienen que ver con el número de cajones de estacionamiento, en función del área construida o del número de usuarios, es necesario considerar estos estándares para diseñar baños, vialidades, áreas verdes, espacios recreativos, sistemas de seguridad, protección contra incendios y otros eventos catastróficos. Los desarrollos deben cumplir también con planes de contingencia y generar espacios en concordancia con la responsabilidad social de las empresas. Evidentemente, deberán cumplir con los lineamientos en materia ambiental y de alguna manera mitigar o compensar los impactos que causen estos proyectos.  Para **proyectos verticales** además de estos coeficientes y estándares es necesario considerar las alturas máximas permitidas y la separación mínima entre edificios cercanos.  Interior lines , perspective interior , perspective rendering : Foto de stockEn este punto del proyecto, se desarrollan también los primeros *renders* o imágenes virtuales, los cuales apoyan a seleccionar el proyecto más adecuado de acuerdo con su objetivo principal, y posteriormente se convierten en una herramienta de ventas muy efectiva.  Durante esta etapa se elaboran también los primeros presupuestos del proyecto a nivel paramétrico, es decir se estiman valores por metro cuadrado con base en precios de mercado o basado en la experiencia de proyectos similares. Estas primeras corridas de costos sirven para evaluar de primera instancia la viabilidad financiera del proyecto, esto supone además la necesidad de ajustar dimensiones y alcances en base a los primeros resultados de costo.  Al mismo tiempo, también se realizan las primeras proyecciones de tiempos para cada etapa de los proyectos, las cuales comprenden de manera general las etapas de Planeación, Ejecución, Control y Cierre. Tanto los programas y presupuestos pueden desarrollarse con gran aproximación y rapidez, para los casos en que las desarrolladoras generen estándares para sus proyectos, manteniendo similares características de un proyecto a otro en cuestiones como lo pueden ser dimensiones, áreas y distribuciones de espacios, acabados y diseños principales.  Para realizar todos estos estudios preliminares, los desarrolladores conjuntan equipos interdisciplinarios en donde colabora el staff interno de proyectos en conjunto con especialistas externos para poder ejecutar los primeros bosquejos del proyecto.   * 1. **Análisis de Mercado**   A la par del anteproyecto, se empiezan a realizar los estudios de mercado de tal forma que les permita a los desarrolladores identificar necesidades de los potenciales clientes y perfilar un proyecto que pueda cubrir la mayor parte de estas necesidades.  Gerencias de Mercadotecnia inmobiliaria como 4s, que gozan de un prestigio internacional, son generalmente contratadas para analizar mercados para proyectos de gran magnitud.  “*Nuestras competencias inician desde la ejecución de estudios profundos de mercado hasta la supervisión comercial y cierre de proyectos de alto nivel de complejidad. Siempre participamos de la mano de desarrolladores o inversionistas con la visión de crear proyectos agresivamente diferenciados y de profundo valor de mercado”. (Grupo4S, 2015).*  Basaremos la explicación de este tema en las competencias de una agencia como 4s, no con fines de promoción de sus servicios si no con el propósito que el alumno pueda identificar las estrategias de marketing inmobiliario utilizado para llevar a cabo proyectos exitosos por los desarrolladores más importantes de Monterrey.  El análisis de los mercados se genera a partir de un análisis de oferta y demanda y en la detección de tendencias que marquen la demanda del futuro, además que se identifican espacios o nichos no explotados y necesidades aun sin cubrir. A partir de los primeros análisis los publicistas pueden trabajar de manera conjunta en el diseño del desarrollo, realizando consultas a través de *focus group meetings* en donde se exponen los proyectos a una muestra representativa del nicho del mercado al cual está enfocado el desarrollo, se analiza la crítica de parte de los invitados y se implementan las mejoras más destacadas.  Una vez definido el proyecto, se establece una estrategia de promoción y publicidad a partir de la creación de la imagen del proyecto. Esta imagen distingue al proyecto de otros similares porque se conjuga arte y diseño para comunicar con nitidez los valores, atributos y enfoque del producto o desarrollo inmobiliario. Los resultados que arroja el análisis de los mercados supone la creación de un inmueble único y distinto que ofrece un valor mayúsculo al usuario.  Cuando es posible conjuntar estas características, el desarrollo se acerca mucho a ser proyecto de éxito.  Para saber más te recomendamos visitar la página de grupo4s, en donde se explica a detalle cómo definir la estrategia de marketing:  **Haz clic en cada apartado para conocer su información**   * 1. **Análisis Financiero**   Una parte muy importante en el desarrollo de proyectos es evaluar su inversión. La evaluación de proyectos de inversión es un instrumento que crea metodologías que reducen o prevén posibles pérdidas, desde un enfoque general. Se cuenta con una base científica que sustenta las inversiones que se realicen observando un panorama fidedigno del comportamiento de la inversión junto con los elementos necesarios para una toma de decisiones, dándonos alternativas para poder realizar estrategias financieras para obtener la rentabilidad adecuada en el tiempo adecuado, o de lo contrario abstenerse de invertir en dicho proyecto,  Los análisis financieros, están basados principalmente en estimar el **Retorno de la Inversión** (ROI) por sus siglas en ingles. En proyectos inmobiliarios el retorno de la inversión esta medido en el tiempo en que se estima que se estarán llevando a cabo las ventas de cada una de las unidades del desarrollo.  El índice de retorno sobre la inversión (ROI) es un indicador financiero que mide la [rentabilidad](http://www.crecenegocios.com/definicion-de-rentabilidad) de una inversión, es decir, la relación que existe entre la utilidad neta o la ganancia obtenida, y la inversión.  **La fórmula del índice de retorno sobre la inversión es:**  Un ROI positivo significa que el proyecto o empresa es rentable, en cambio si este valor es igual o menor que cero, entonces podemos decir para el caso de una empresa, que esta se encuentra perdiendo, en cambio para un proyecto, un valor de ROI negativo o cero, nos indica que este no es proyecto viable, por lo que se tiene la opción de modificarse o bien se ser desechado.  Para el caso específico de inversiones en inmuebles o desarrollos la perspectiva de retorno de inversión está enfocada en obtener mayores dividendos que los que se pudieran obtener a través de inversiones financieras como las acciones, los bonos, fondos, derivados, monedas, notas estructuradas, plazos fijos, etc. Sin embargo, las personas que tienen ahorros muchas veces prefieren invertir en un inmueble. Esto puede deberse, por ejemplo, a que la adquisición de un bien tangible pareciera ser menos riesgosa que la inversión en un activo financiero.  El principal inconveniente que surge de comparar ambos tipos de inversiones se encuentra íntimamente relacionado con la liquidez. A diferencia del mercado financiero, la velocidad y la cantidad de transacciones inmobiliarias es notablemente menor y, por ello, el riesgo percibido también lo es.  Como parte del análisis financieros, se realizan también las primeras corridas de flujo de efectivo, las cuales deben estar en concordancia con el plan de ejecución del proyecto, de tal forma que el proyecto tenga siempre el efectivo disponible para soportar los avances programados tanto en etapas de diseño, planeación y construcción. El flujo dependerá del apalancamiento que logre el desarrollador con instituciones financieras, a través de créditos puente y del monto propio disponible para la inversión. En esta etapa se tienen la información suficiente para integrar las carpetas técnicas y legales requeridas para aplicar a créditos inmobiliarios. En los siguientes temas abordaremos con mayor detalle el tema de créditos y financiamientos.   * 1. **Diseño- Construcción**   Idealmente la etapa de diseño y construcción del inmueble, debiera realizarse una vez que se ha congelado el proyecto arquitectónico general, o por lo menos el proyecto ejecutivo. Sin embargo en la práctica esta fase del proyecto se empieza a trabajar cuando el proyecto ejecutivo se encuentra en etapa de desarrollo y cuando se obtienen los primeros resultados de los análisis de mercado y financieros, cuyos resultados van moldeando el anteproyecto arquitectónico y por consiguiente el proyecto ejecutivo sigue experimentando modificaciones. Cuando los cambios en el proyecto ejecutivo pueda estar impactando de manera poco significativa la esencia del proyecto, como por ejemplo cuando se esté diseñando un edificio de departamentos y los cambios en el proyecto estén más enfocados a detalles menores, como distribuciones de muros secundarios, la ubicación de una cocina o el acabado de los pisos; y que en cambio dimensiones de altura, huella de edificio, fachadas etc., ya no sufran cambios; se puede decir que es un buen momento para empezar con los cálculos y diseños para las siguientes especialidades   * Diseño estructural * 3d small people - excellent repairers : Foto de stockDiseño de cimentaciones * Diseño de losas * Diseño de muros de contención * Diseño eléctrico-mecánico * Diseño de redes y telefonía * Diseño de muros de carga * Diseño hidráulico * Diseño sanitario * Estabilizaciones de taludes * Diseños del sistema contra incendios * Diseño pluvial * Paisajismo   La secuencia en el diseño en todos los proyectos, sigue la misma secuencia que la construcción, de tal forma que pueda traslaparse la etapa de construcción con la etapa del diseño, así por ejemplo las primeras etapas de construcción como son la cimentación y estructura son las primeras en ser diseñadas.  La etapa de construcción es generalmente la ruta crítica, del proyecto, ya que define el arranque de la promoción y el plan de marketing y además define las fechas de entrega de las unidades del inmueble.  En el desarrollo de esta etapa es clave para el éxito del proyecto, ya que es cuando se ejerce el mayor porcentaje del presupuesto, por lo que es importante tener una muy buena administración de la construcción. En este momento cualquier cambio en el diseño, cualquier imprevisto, cualquier error o negligencia, cualquier retraso; impacta el costo del proyecto. Para garantizar el buen curso de las obras, generalmente los desarrolladores, dependiendo de la magnitud del proyecto, contratan Gerencias de Proyecto, quienes se encargan de administrar las etapas de planeación, ejecución y cierre, asegurando la calidad de los trabajos y el seguimiento al programa de obra y especificaciones.  Estas Gerencias de Proyecto, se encargan también de coordinar los concursos de cada una de las especialidades constructivas, y de llevar un control de los contratos asignados en cada uno de los concursos. Obviamente la asignación estará principalmente regulada por el presupuesto autorizado.  Otro factor importante para el cual son contratadas las Gerencias de Proyecto, es para cuidar y asegurar la calidad y el cumplimiento de las especificaciones y procedimientos, lo cual es muy importante para dejar satisfecho a cada uno de los clientes, reducir reclamos por garantías, y evitar tener vicios ocultos que generen sobrecostos y reclamos de los clientes.  Una de las formas en que los desarrolladores, logran optimizar tiempos y costos, y que se ven reflejados en la etapa de construcción, es la estandarización de procedimientos, diseños, acabados, distribuciones y especificaciones; de tal forma que estos se replican de un proyecto a otro, obtienen mejores precios por aplicar economías de escala y van desarrollando un estándar de trabajo en los proveedores, de tal forma que el producto final tiene muy poca variabilidad con respecto a otros proyectos similares ubicados en distintos lugares.  La estandarización de los diseños, es muy común en naves y desarrollos industriales, centros comerciales y en algunos proyectos habitacionales.  Esto va generando una distinción de marca y calidad y ayuda a generar confianza en los clientes quienes pueden tener una certidumbre del producto final esperado.   * 1. **Pre-venta y promoción**   Desktop top view working for Marketing : Arte vectorial  El arranque de ventas en la mayoría de los desarrollos, empieza casi al mismo tiempo que la construcción, generalmente cuando la estructura principal empieza a construirse. En el caso de desarrollos de vivienda tanto vertical como horizontal, los desarrolladores incluyen en sus presupuestos de publicidad y promoción; la construcción de *showrooms* o casas muestra, de tal forma que los clientes puedan darse una idea de cómo será el producto terminado e iniciar el proceso de pre-venta.  El éxito de un proyecto se puede vislumbrar desde la pre-venta, los más exitosos alcanzan a vender casi la totalidad de las unidades para el tiempo en que esté listo para la entrega, caso contrario, si logran acomodar el 60% de las unidades en el destape del proyecto, es un buen augurio de poder concluir la venta del resto del proyecto en los tiempos estimados.  Para el caso de centros comerciales y desarrollos turísticos son de gran utilidad apoyar la promoción en *renders*, animaciones virtuales, maquetas y prototipos.  En cualquiera de los casos la labor de los agentes inmobiliarios es muy importante para llevar a cabo la promoción de manera exitosa. A partir de este momento cada agente empieza un periodo de capacitación y entrenamiento en el conocimiento a fondo del proyecto para poder resaltar sus principales virtudes y seguir la estrategia de comercialización definida en la etapa de definición del marketing del proyecto.  Como veremos en los siguientes capítulos, las competencias, conocimiento, experiencia, habilidades, alcances y capacidades de los agentes inmobiliarios, se convierten en el pilar fundamental del éxito del proyecto, ya que son los agentes quienes establecen el primer contacto con el cliente y a partir de su interacción se define el cliente en la decisión de comprar o no la idea del proyecto.   * 1. **Entrega**   La etapa esperada llego, la construcción ha terminado y los propietarios están ansiosos por ocupar su nueva casa, su nuevo departamento, o empezar a habilitar su local comercial u oficina para echar a andar su negocio. Pero, ¿qué condiciones deben de cumplirse para poder oficialmente hacer la entrega?  Como responsabilidad del desarrollador, debe cumplir con lo siguiente:   1. Que la unidad ya sea casa o departamento esté terminado, así como las áreas comunes del desarrollo, ya que esto es importante para realizar el avalúo. 2. Tener los pagos de prediales debidamente cubiertos a la fecha de la entrega. 3. Que el proyecto se haya concluido legalmente con todos los permisos inscritos en el registro público de la propiedad y el comercio, así como en el departamento de catastro del estado. Los documentos principales, son los siguientes:    * Licencia de construcción.    * Régimen en condominio.    * Licencias de uso de suelo.    * Planos del inmueble.   Como responsabilidad del comprador, debe cumplir con lo siguiente para llegar a la firma:   1. Haber cubierto los pagos iniciales acordados o los enganches. 2. Tener el crédito autorizado en caso que sea con crédito la forma de pago. 3. Tener en regla y vigentes documentación que acredite su identidad y comprobantes de domicilio. 4. Tener el dinero disponible para el pago de impuestos y servicios derivados de la operación inmobiliaria como los gastos notariales.   En resumen cada una de las etapas en un proyecto inmobiliario es muy importante, y es importante tener control del tiempo de ejecución de cada una de ellas para mantener un control adecuado de todos sus aspectos y características y poder anticipar riesgos que impidan el desarrollo adecuado del mismo. Algunas de estas actividades pueden desarrollarse de manera paralela, otras en cambio dependen de que sean cubiertas previamente actividades parciales o totales para poder ejecutarse.  El siguiente grafico nos muestra en una escala de tiempo, como se desarrollan cada una de estas etapas a lo largo de la ejecución de un proyecto:    Ligas autorizadas para obtener imágenes:  <http://www.shutterstock.com/>  <http://www.thinkstockphotos.com/>  <http://espanol.istockphoto.com/>  Y fuentes confiables.  NO se permiten imágenes o contenido de monografías, Wikipedia, rincón del vago y similares |
|  |

**Cierre del tema 4 (aterrizaje del participante)**

Con base en la situación descrita en la sección anterior (planteamiento inicial), elabore un cierre o conclusión que permita al participante hacer una reflexión del tema en su vida personal o profesional. Puede tomar como referencia las siguientes estrategias, lo importante es establecer una conexión clara entre el planteamiento inicial y el cierre del tema (tener en cuenta el perfil del participante).

* Conclusión + Pregunta(s) de reflexión
* Conclusión + Ejercicio de reflexión
* Conclusión + Esquema o mapa de conceptos

|  |
| --- |
| Black and white illustration of illuminated lightbulb : Ilustración de stockEn este tema pudiste observar las diversas etapas en las que se desarrolla un proyecto inmobiliario, pudiste identificar en qué consiste cada una de ellas y cómo el ejecutarlas con la mayor eficiencia posible es importante para el éxito del proyecto.  Aprendiste también cómo interactúan entre ellas, cuál es la información relevante que arroja cada una de ellas y en qué momento del proyecto se van ejecutando.  De la misma forma identificaste las consideraciones que hay que tener en cada una de ellas para poder ejecutarlas de la mejor forma posible. |

**Recursos de apoyo del tema 4**

Incluya recursos que complementen lo que ha definido en la explicación del tema.

|  |
| --- |
| **Videos educativos** (Cada tema debe presentar un video grabado por un experto, puede ser una entrevista, explicación de procesos o contenido) |
|  |
| **Lecturas: artículos, recursos educativos abiertos** (Incluya al menos tres lecturas que permitan al participante tener mayor conocimiento del tema). |
| * **Lecturas obligatorias**   Callejón, E. (2013). *Gestión en el ciclo de vida de un proyecto de construcción*. Recuperado de <http://ecallejon.com/2013/11/18/gestion-en-el-ciclo-de-vida-de-un-proyecto-de-construccion/>  Virgen, C. (2009). *El ciclo de vida de un destino turístico: Puerto Vallarta, Jalisco, México*. Recuperado de <http://www.uesc.br/revistas/culturaeturismo/edicao4/artigo_1.pdf>  ICONOS. (2013). *Inseparables: Desarrollo turístico, planeación y sustentabilidad.* Recuperado de <http://cbre.com.mx/empresa/articulos/artcentral_10aed.pdf>     * **Lecturas recomendadas**   Secretaría de Turismo. (s./a.). *Planeación y Gestión del Desarrollo Turístico Municipal*.  Recuperado de <http://www.cdi.gob.mx/ecoturismo/docs/desarrollo_turistico_municipal.pdf> |

**Checkpoint 4**

1. Defina de dos a tres preguntas que permitan al participante saber si ha comprendido la información del tema (incluya las respuestas correctas para que se tenga una referencia del nivel de conceptos clave que se revisaron en el tema en un nivel de comprensión de acuerdo a la taxonomía dominio del contenido).
2. Defina los de Marzano y considerar que es en éstos donde el participante deberá prestar mayor atención. Los enunciados no deben iniciar con verbos.

|  |
| --- |
| Asegúrate de comprender:   * En que consiste cada etapa del proyecto inmobiliario. * En qué tiempo se debe ejecutar cada etapa del proyecto inmobiliario. * Que aspectos se deben considerar en cada etapa del proyecto inmobiliario. |

**Referencias bibliográficas de la explicación del tema 4**

Enliste las referencias bibliográficas que **fundamentan el contenido de este tema** en formato APA. Recuerde que todo autor que presente en la explicación del tema se debe incluir en esta sección.

|  |
| --- |
| Gerencia Red Blog. (2011) ¿*Qué son los coeficientes de los inmuebles); CAS, CUS, COS*. Recuperado de <http://gerenciaredblog.com/2011/05/24/coeficientes-de-los-inmuebles-cas-cus-cos-que-es/>  K.A. (2012). *Retorno sobre la inversión (ROI).* Recuperado de  <http://www.crecenegocios.com/retorno-sobre-la-sobre-inversion-roi/> |

**Actividades y/o Tareas del tema 4**

Utilizar formato que viene en la parte de Anexo I

**Utilizar el siguiente formato para Actividades y/o Tareas**

Diseñe en el siguiente apartado la actividad **individual**. Tenga presente que ésta debe ser independiente a otros temas, tareas o actividades del curso.

Las siguientes preguntas pueden ser útiles para el desarrollo de la actividad:

¿Cómo se relaciona con la competencia?

¿Qué se va a lograr con el desarrollo de la actividad?

¿Con qué la va a realizar?

¿Cómo se demostrará?

Diseñar la actividad en el siguiente formato:

Este tema 4 no lleva actividad debido a que el participante tendrá que iniciar su evidencia.

Este tema no lleva actividad pero tendrás que iniciar la Evidencia Final, es tiempo de revisarla.