

CÓMO INVERTIR EN UN DEPARTAMENTO EN PREVENTA

Descubre:

- ¿Por qué invertir en departamentos en preventa?
- ¿Cuánto dinero necesito para empezar a invertir?
- ¿Cuál es el proceso para comenzar a invertir? (paso a paso)

Alonso Lozano



MENSAJE DEL AUTOR

¡Hola, futuro inversionista!

Gracias por descargar este e-book y confiar en nosotros para poder compartírte un poco del conocimiento que ha ayudado a nuestros clientes a invertir correctamente en preventas de departamentos.

Escribimos este e-book con la finalidad de darte claridad de lo que necesitas antes de buscar departamentos.

Porque si ya comenzaste tu búsqueda, probablemente los anuncios de las redes sociales no te dejan respirar y puede ser muy abrumador.

Por eso, esperamos que esta guía sea de gran valor para ti.

No olvides leer hasta el final porque tenemos una herramienta que seguramente te hará la búsqueda más fácil.

También tendrás la oportunidad de contactarnos para asesorarte personalmente en tu búsqueda de manera gratuita.

Pero sin más rodeo, esperamos que sea de utilidad.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN

¿POR QUÉ INVERTIR EN DEPARTAMENTOS EN PREVENTA? 2

¿QUÉ SIGNIFICA UN DOT? 3

¿QUÉ BENEFICIOS TIENE INVERTIR EN PREVENTAS?

1. PRECIOS PREFERENCIALES 4

2. PLAZO PARA PAGAR 5

3. PLUSVALÍA 6

5 PUNTOS CLAVE A REVISAR ANTES DE COMPRAR TU DEPARTAMENTO

1. INTENCIÓN DE COMPRA 7

2. PRESUPUESTO 8

3. UBICACIÓN 9

4. NECESIDADES 10

5. RIESGOS 11

¿CUÁNTO DINERO NECESITO PARA EMPEZAR A INVERTIR?

12

1. DEFINIR QUÉ QUIERES Y TIENES

2. CONOCER LAS OPCIONES

3. SEPARAR TU DEPARTAMENTO

4. ENTREGAR DOCUMENTACIÓN

5. FIRMAR OFERTA DE COMPRA Y DAR EL ENGANCHE

6. PAGOS MENSUALES

7. PAGO FINAL, ESCRITURACIÓN Y ENTREGA DE DEPARTAMENTO

RESUMEN

16

INTRODUCCIÓN



¿POR QUÉ INVERTIR EN DEPARTAMENTOS EN PREVENTA?

Si estás leyendo este e-book probablemente te interesa invertir en un departamento en preventa.

Pero, ¿por qué invertir en departamentos en preventa?

Si las casas siguen conformando la mayor parte de la oferta de viviendas en México, **¿No hace más sentido comprar una casa y rentarla?**

No.... y aquí está el porqué.

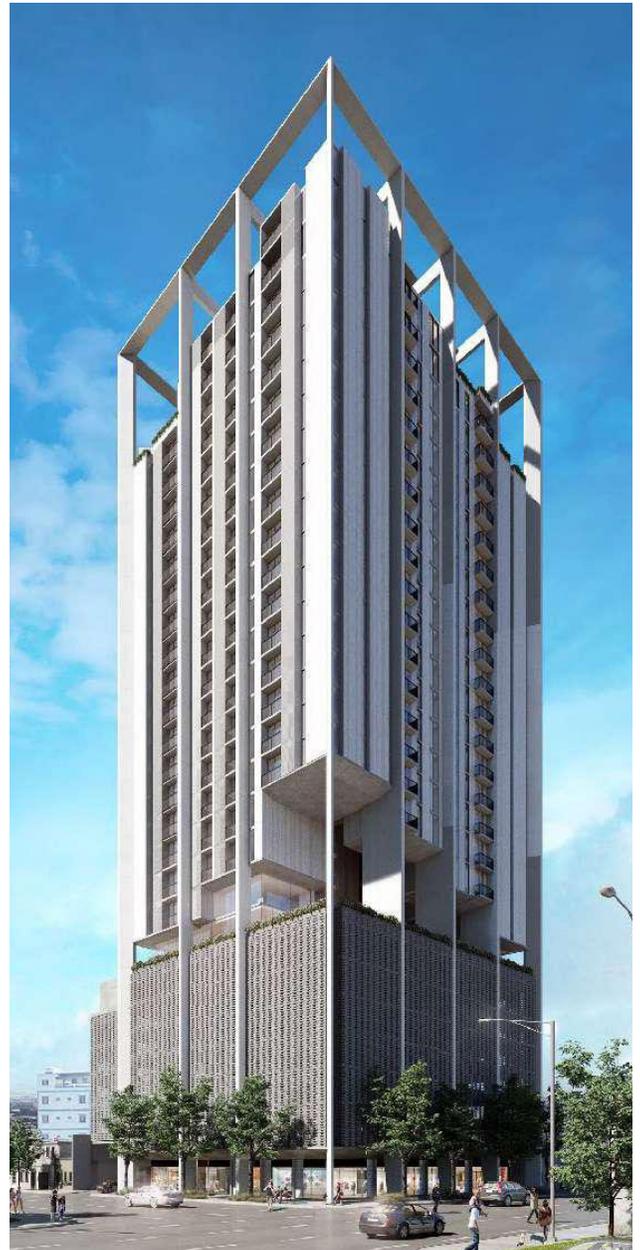
En las últimas décadas hubo tanto crecimiento de vivienda horizontal en las zonas metropolitanas que el tráfico y las distancias son ahora un problema serio para la mayoría de la clase media y alta.

Si le agregamos el factor ambiental por todo este traslado, se pone peor.

Pero ahora está ocurriendo algo aún más impresionante. La ciudad está creciendo verticalmente en las zonas más céntricas para reducir estos tiempos de traslado.

Los departamentos se están vendiendo porque **la gente esté dispuesta a vivir en un espacio más pequeño, a cambio de una ubicación céntrica que les permita ahorrar gasolina, tiempo y estrés en el tráfico.**

Con tanta demanda por **vivir cerca de todo**, los desarrolladores ahora buscan construir viviendas verticales en zonas importantes como el Centro de Monterrey.



Iconicah

Pero para ello necesitan terrenos, los cuales son propiedad de alguien.

Ese alguien, por ejemplo, si tiene un terreno a menos de 800 metros de una estación del metro, tiene un terreno factible para un **DOT (Desarrollo Orientado al Transporte).**



¿QUÉ SIGNIFICA UN DOT?

Que el municipio y desarrollo urbano permiten una **densidad ilimitada** a quien construya en ese espacio, mientras el terreno sea de al menos 2,000 m² y cumpla con los requisitos y las regulaciones que el gobierno establezca para la construcción, como puede ser un área comercial o aportaciones para mejorar las calles o sistemas pluviales.

Un terreno que valía \$5 mdp, con el simple hecho de estar a menos de 800 m² de una estación del metro, puede llegar a valer \$50 mdp instantáneamente, siendo así una gran venta o aportación para un futuro desarrollo inmobiliario y una increíble opción para invertir.

¡Imagínate ser ese alguien dueño de un terreno candidato a ser un DOT y multiplicar tu fortuna 10X!

Seguramente venderías el terreno o lo aportarías para recibir utilidades del desarrollo que se construya sobre él.

¡Por esa razón estamos viviendo el fenómeno de la gentrificación!

Nota: Gentrificación es el proceso de renovación urbana y social de una parte de la ciudad que poco a poco desplaza a los vecinos con menos poder adquisitivo sustituyéndolos por gente de mayor nivel socioeconómico.



Kyo Hometown



Lanka

Pero ahora veamos tu lado, el del inversionista.



¿QUÉ BENEFICIOS TIENE INVERTIR EN PREVENTAS?

1. PRECIOS PREFERENCIALES

Naturalmente, un proyecto en etapa de preventa te ofrece precios con descuento.

Como el desarrollador te está vendiendo una unidad que todavía no construye, representa un riesgo de inversión para ti.

Entre más nueva sea la preventa, mayor riesgo representa para ti porque falta mucho para que te entreguen tu departamento. Pero al mismo tiempo, entre más temprana la preventa, mejor precio vas a asegurar.

Y así, conforme se van vendiendo los departamentos, el desarrollador incrementa los precios una y otra vez, a lo que ellos le llaman “**listas de precios**”.

En conclusión, cuanto antes compres en una preventa, mejores precios tendrás, pero hay que saber escoger el proyecto para balancear riesgo-ganancia.



Gaia

INSIGHT: ¿Sabías qué?...

¿El desarrollador te pedirá un enganche del 5% al 20% para asignarte un departamento?

Pero este dinero no es suficiente para construir la obra, por lo cual tienen que recurrir a un crédito del banco.

A este crédito se le llama crédito puente. Para poder obtenerlo, necesitan vender cierta cantidad de departamentos (generalmente un 30-35%).

Por eso una estrategia muy común es que los desarrolladores ofrezcan bonos y descuentos muy agresivos para alcanzar lo más rápido este porcentaje de ventas.

¡Aquí es donde podemos aprovechar para conseguir los mejores precios!



Balcones Residencial



2. PLAZO PARA PAGAR

Como mencionamos hace unos instantes, las preventas te piden enganche, mensualidades y un pago final.

El esquema más tradicional es un 10% de enganche, 10% diferido en mensualidades hasta la entrega y el 80% restante al momento de escriturar la propiedad, que es cuando ya está lista la unidad para entrega.

La mayoría de las personas no cuentan con el recurso total para comprar un departamento de contado, y los que sí lo tienen, a veces prefieren no descapitalizarse.

Con los esquemas de financiamiento que ofrecen los desarrolladores, es posible estar pagando una pequeña parte de tu departamento por 1, 2 o hasta 3 años para ganarle valor a tu departamento, a lo cual se le llama **“plusvalía”**.



Verde



3. PLUSVALÍA

La plusvalía es uno de los términos más emocionantes para el inversionista de bienes raíces.

¡Eligiendo bien tu departamento puedes ganarle valor sin hacer nada!

La plusvalía es el aumento del valor de un bien inmueble, por causas independientes de cualquier mejora realizada a ella.

Pero las preventas tienen algo todavía más poderoso... la plusvalía que sucede conforme los departamentos se van vendiendo.

Entonces, existen dos tipos de plusvalía: **Forzada y Continua.**

Le decimos plusvalía forzada al incremento de precios controlados por los desarrolladores en las preventas. Conforme se van vendiendo las unidades, suben los precios, recompensando así a quienes compran en preventa.

De esta manera, si eres de los primeros en comprar en una preventa, **tu propiedad aumentará de valor rápidamente** como se vaya vendiendo todo el proyecto.

La plusvalía continua, por otro lado, es de la que se habla normalmente en el mundo inmobiliario. **Representa el aumento de valor de tu departamento por factores externos a la torre.**

Por ejemplo, que existen más proyectos alrededor en construcción, o bien, la demanda por rentar vivienda o locales se está incrementando por el fenómeno de la gentrificación, como es el caso del Centro de Monterrey.

A esto súmale que una vez recibiendo tu departamento, puedes rentarlo o venderlo, y tu inversión es aún más atractiva.

Pero para poder invertir en el departamento correcto, debes definir los siguientes **5 puntos clave.** Te los explicamos a continuación.



5 PUNTOS CLAVE A REVISAR ANTES DE COMPRAR TU DEPARTAMENTO



Aldea Sur

1. INTENCIÓN DE COMPRA

La intención de compra es lo más importante a definir antes de buscar un departamento.

El error más común de la gente que quiere un departamento en preventa es el no saber si quieren habitarlo o simplemente invertir.

Solamente hay dos objetivos para comprar en preventa: **Vivir o Invertir.**

Algunas personas nos cuentan que quieren invertir, pero al momento de revisar opciones, empiezan a pensar más en lo que les gusta a ellos para vivir, lo que no necesariamente implica que sean buenas opciones para invertir.

Por lo que al final terminan con más dudas que opciones.

Por eso te recomendamos que te inclines completamente hacia un objetivo. De este modo, será más fácil para ti **separar tus gustos personales de lo que los números dicen** que es una buena oportunidad de inversión.



2. PRESUPUESTO

Imagínate buscar departamentos y visitar los proyectos para al final darte cuenta que está fuera de tu presupuesto.

Pierdes tu tiempo, el de los vendedores y el de tus asesores también.

¡Lamentablemente así buscan muchas personas!

Buscan opciones sin tener un presupuesto y opciones de financiamiento definidas.

Al establecer tu presupuesto estamos hablando no solo del precio total sino también de:

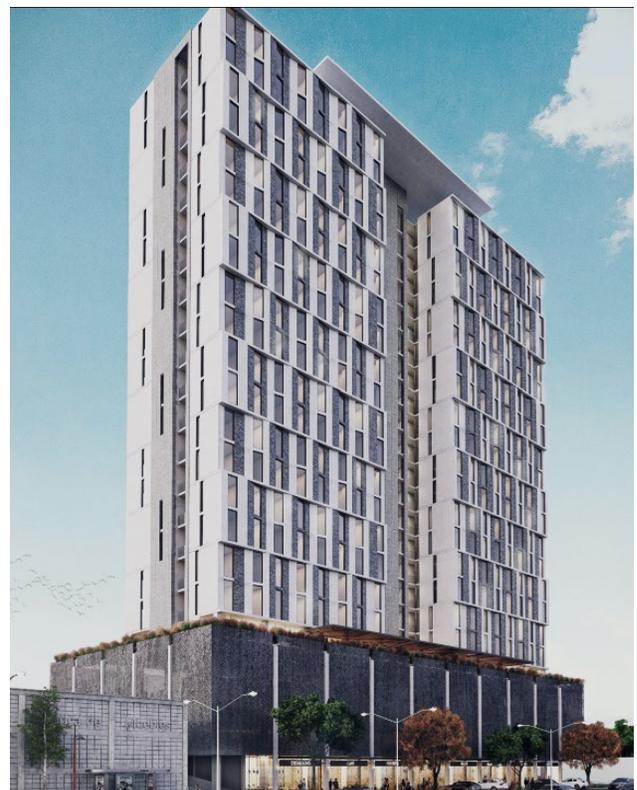
- **Esquemas de financiamiento**
- **Enganche**
- **Mensualidades**

Podría darse la situación que tengas autorizado un crédito por \$3 mdp, pero si el enganche es de \$500,000 y no lo puedes conseguir, será imposible hacerte del departamento.

Oquizás puedes cubrir el enganche pero las mensualidades quedan fuera de tu alcance.

Son situaciones que realmente suceden, pero se pueden evitar definiendo tu presupuesto de enganche y mensualidades antes de buscar opciones para invertir.

Más adelante hablaremos de cómo calcular tu presupuesto si piensas utilizar un crédito hipotecario.



Mitt



3. UBICACIÓN

Ten mucho cuidado con la ubicación, porque es esencial tanto para vivir como para invertir.

Por ejemplo: Digamos que quieres un departamento porque te queda cerca del trabajo, pero probablemente la zona no es tan atractiva.

Compras el departamento y ahora te sientes encerrado porque manejas las mismas tres calles todos los días y no está tan bonito que digamos.

Así que todo lo que rodea al desarrollo juega un papel importante.



Montevo



El Gran Ancira



Ready

4. NECESIDADES

El departamento que compres debe satisfacer las necesidades. Pero, ¿Las necesidades de quién? ¿Qué necesidades?

Si es para vivir, serán tus necesidades y las de tu familia.

En cambio, si es para inversión, serán las necesidades de la gente a quien le piensas rentar o vender tu departamento en el futuro.

Por ejemplo: Un departamento en Distrito Tec seguramente está dirigido a rentas estudiantiles, mientras que un departamento en Barrio Antiguo apunta más a rentas por noche en plataformas como Airbnb.

Las necesidades más comunes son:

- Transporte
- Amenidades
- Número de recámaras
- Número de baños
- Número de cajones de estacionamientos
- Seguridad
- Proximidad a ciertos lugares

¿Te das cuenta como todo cambia según quieras el departamento para habitarlo o para invertir?

Es un riesgo muy grande no definir tu objetivo antes de comprar, así como hay otros riesgos a tomar en cuenta durante tu búsqueda.



5. RIESGOS

En toda inversión hay riesgo, y los departamentos en preventa conllevan los suyos.

Pero como todo buen inversionista, lo más importante es conocerlos y saber minimizarlos.

¿CUÁLES SON ESTOS RIESGOS?

– Que no te entreguen tu departamento o tarden en entregarlo

Para minimizar este riesgo, es necesario conocer al desarrollador, especialmente la experiencia que tiene en otros proyectos.

– Que el desarrollador no consiga los permisos y factibilidades para construir

Para minimizar este riesgo, pide que te muestren los permisos de demolición, construcción y factibilidades. En caso de no tenerlos todavía, pregunta cuándo los tendrán aproximadamente y vuelve a pedirlos cuando se haya llegado el momento.

– Que sea difícil rentar o revender tu departamento en el futuro

Este riesgo depende completamente de ti. Como ya lo platicamos, la zona en la que inviertas debe satisfacer las necesidades del mercado a quien tú le vas a rentar o vender tu departamento. Incluso aunque lo vayas a habitar tú primero, piensa un paso adelante y toma en cuenta si la zona tendrá buena demanda residencial en unos años.



Boreal

Como puedes observar, existen varios riesgos en una inversión.

Recuerda que el mejor inversionista no es el que invierte donde hay menos riesgo, sino, el que identifica las mejores oportunidades, y que a pesar de conllevar riesgos, sabe balancearlas con la ganancia y minimizarlas por su experiencia.

Pero si no tienes experiencia, no te preocupes. Al final de este e-book tendrás la oportunidad de asesorarte con nosotros gratuitamente para encontrar el mejor departamento en preventa disponible en el mercado para ti.

Ahora pasemos a una de las preguntas más misteriosas...



¿CUÁNTO DINERO NECESITO PARA EMPEZAR A INVERTIR?

Los esquemas de financiamiento de los desarrolladores hacen que invertir sea más fácil que nunca.

Recuerda que una preventa de departamentos pide desde un 5% de enganche.

Por lo tanto, si el departamento que tienes en la mira cuesta \$2 mdp (este es un precio real a finales del 2022), tu enganche sería de \$100,000 pesos.

Con \$100,000 pesos puedes empezar a invertir en un departamento en preventa.

Pero aparte del dinero, ¿qué otra cosa necesitas?.

Conocer paso a paso cómo invertir.

¿CUÁL ES EL PROCESO PARA COMENZAR A INVERTIR? (PASO A PASO)

1. Definir qué quieres y tienes

Presupuesto:

¿Cuánto dinero tienes para invertir de tu bolsillo? Y si usarás crédito hipotecario, ¿Cuánto te pueden prestar?

Es IMPORTANTÍSIMO conocer cuánto te puede prestar el banco antes de buscar opciones de inversión.

Así, aprovecharás al máximo tu tiempo buscando solamente opciones dentro del **presupuesto que tienes + la cantidad que te prestará el banco.**



Ubicación:

¿Dónde te conviene invertir? La plusvalía se encuentra en lugares donde se va a construir más vivienda y comercio para satisfacer la alta demanda en la zona. Investiga qué sucederá en la zona en la que quieres invertir.

Estrategia de inversión:

¿Qué quieres hacer con tu departamento? ¿Rentarlo? ¿Venderlo?
¿Conservarlo como patrimonio?

2. Conocer las opciones

Para este paso, tienes dos alternativas: Pedir informes en todos lados y elegir por tu cuenta qué desarrollos visitar.

Lamentablemente, esta opción te limita mucho porque no vas a conocer toda la oferta del mercado y vas a lidiar con el vendedor de cada desarrollo.

La segunda ruta es utilizar un portal como el de [GR8 Real Estate](#) que te permite ver las mejores opciones de preventas disponibles en el momento y asesorarte paso a paso de manera gratuita para hacer la mejor inversión.

3. Separar tu departamento

Tras visitar los desarrollos que más te agradaron, es momento de seleccionar la mejor opción y hacer la separación de tu departamento.

Dependiendo del desarrollador y el valor del departamento, la separación suele ir desde los \$5,000 hasta los \$50,000 pesos. Con esto congelas el precio actual de preventa del departamento elegido y tienes aproximadamente 7 días para completar el siguiente paso.



Álika



4. Entregar documentación

La documentación que más piden es:

- **Identificación oficial**
- **Comprobante de domicilio**
- **RFC**
- **CURP**
- **Estado Civil**
- **Lugar de Nacimiento**
- **Email**
- **Teléfono**

Con esta información el desarrollador llenará la oferta de compra.



Amarillo

5. Firmar oferta de compra y dar el enganche

La oferta de compra es un acuerdo unilateral que explica cómo vas a pagar y adquirir tu departamento.

Se firma y se paga el enganche el mismo día.

6. Pagos Mensuales

Generalmente estarás pagando mensualidades para completar otro 10%, 15% o quizás 20% del valor del departamento desde este momento hasta que te entreguen la propiedad.

Te recomiendo que si tienes la oportunidad, abones más de lo que se te pide en las mensualidades para que al final los pagos mensuales de la hipoteca sean más bajos y si lo pones en renta, que la renta pueda cubrir la totalidad de la mensualidad e incluso dejarte una ganancia cada mes.

Nota: Está bien si la renta no cubre toda la mensualidad de la hipoteca, aunque lo ideal sería que sí lo hiciera.



7. Pago final, escrituración y entrega de departamento

3 meses antes de recibir el departamento, recuerda volver a contactar a tu banco para conseguir la preaprobación del crédito que hace un tiempo revisaste.

¿Por qué hasta ahorita?

Porque la preaprobación tiene una vigencia de 3 meses, y si vence hay que hacer el trámite de nuevo.

Por suerte, hay brokers hipotecarios que ayudan a tramitar el crédito gratuitamente.

Nota: Si necesitas un broker hipotecario de confianza, [solicítalo por WhatsApp](#). Tenemos varios contactos que seguramente te serán de ayuda.



Lalo

Finalmente, al llegar el momento de entrega, se escritura el departamento.

Es muy importante considerar los siguientes costos finales en tus finanzas:

- **Gastos notariales**
- **Escrituración**
- **ISAI (Impuesto sobre Adquisición del Inmueble, 3% en Nuevo León)**

Juntos suman un 5-6% del valor del departamento.

Más los gastos de amueblado y equipamiento que con lo básico pueden rondar los \$250,000 pesos.

Una vez firmada la compraventa, es decir, el contrato que el notario sella dando fé sobre la compra del departamento, se te entregan las llaves... y

¡Felicidades!

¡Eres oficialmente dueño(a) e inversionista de un departamento!

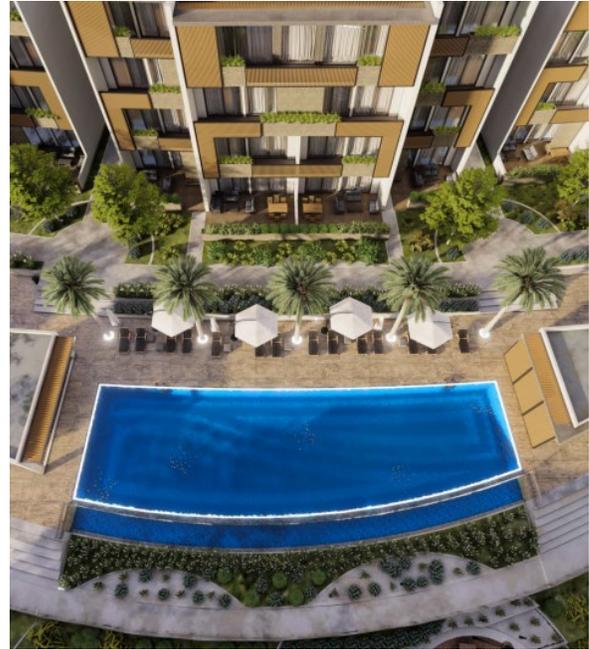


RESUMEN

Antes de comenzar a buscar departamentos en preventa, te será de gran ayuda definir tu:

1. Intención de compra
2. Presupuesto
3. Ubicación
4. Necesidades
5. Riesgos de la inversión

Con tan solo \$100,000 pesos puedes empezar a invertir, y comenzar puede ser muy sencillo si te asesoras y acompañas en el proceso.



Álika

¿CÓMO EMPEZAR A INVERTIR HOY?

¡Envíanos WhatsApp!

En **GR8 Real Estate**, te ofrecemos de manera gratuita asesoría y acompañamiento para conocer e invertir en las mejores opciones en preventa disponibles para ti, dándote los siguientes beneficios:

- Brindarte la oportunidad de conocer la oferta que hay de departamentos con los precios y esquemas de financiamiento actuales de cada preventa.
- Ahorrarte tiempo buscando y filtrando desarrollos.
- Evitarte lidiar con muchos vendedores.
- Acompañarte desde la búsqueda hasta la firma de la oferta de compra.
- Contestar cualquier duda que tengas acerca de los proyectos y el proceso de compra.

Somos la única inmobiliaria en Monterrey especializada en preventas que ofrece un acompañamiento detallado y personal de este calibre, buscando que la compra de tu departamento sea exitosa, memorable, grata y feliz.

Preparamos además una herramienta especial que te ayudará a definir los puntos clave que platicamos en este ebook y así facilitará tu búsqueda.

[Da clic aquí para acceder a la herramienta](#)

Esperamos sea de valor para ti, y para apoyarte personalmente en la búsqueda de tu departamento, da clic en “**Enviar Whatsapp**” abajo y en breve te responderemos.

[Da clic aquí para enviar WhatsApp](#)

Gracias por tomarte el tiempo de descargar y leer este e-book, y esperamos poder acompañarte en esta decisión tan importante de tu vida.



Alonso Lozano

Te saluda y desea mucho éxito en tu próxima inversión,

El equipo de





REAL ESTATE

www.gr8-realestate.com