

REMATES INMOBILIARIOS

Marzo de 2020 - No. 1

Inversiones seguras

**CONOCE A LAS
AUTORIDADES
INVOLUCRADAS**

¿Qué es y qué No es...

**UN REMATE
INMOBILIARIO?**

Tipos de remate

**LAS DIVERSAS
OPCIONES SEGÚN
EL PERFIL DEL
CLIENTE**



REMATES INMOBILIARIOS

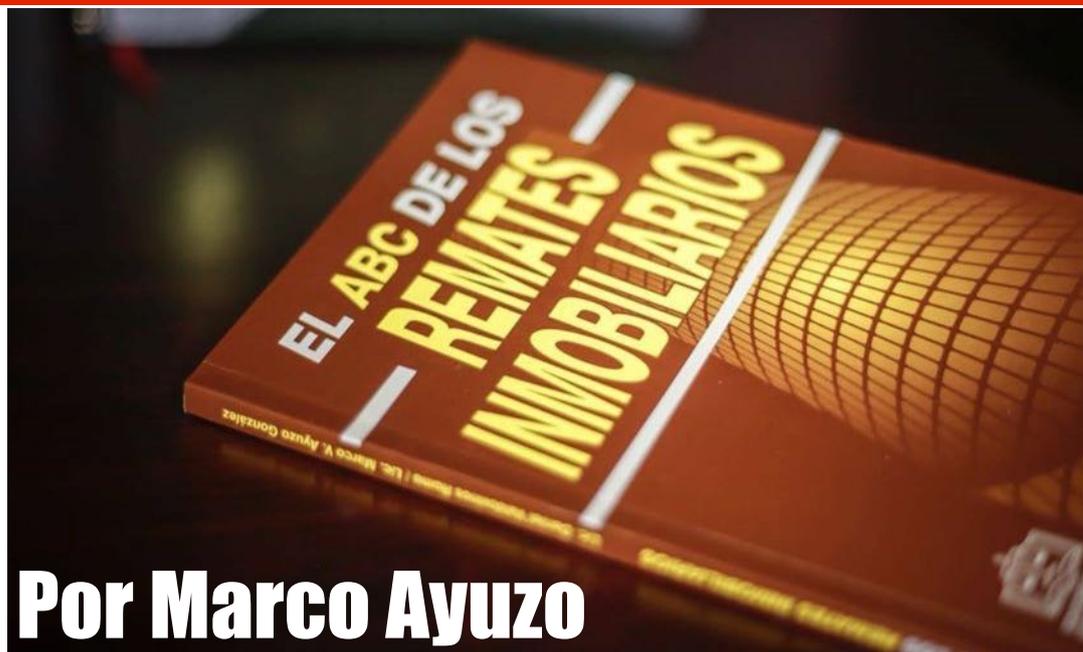
<i>Tipos de remates inmobiliarios (Marco Ayuzo) /</i>	03	
<i>¿Qué es (y qué no es) un remate inmobiliario? (Martín Ramos) /</i>	06	
<i>La ventaja del tiempo en los remates (Hasari Aguilar) /</i>	09	Ubaldo Valdovinos CO-CEO de Maison Maya
<i>5 consideraciones previas a contratar servicios con Maison Maya (Martín Ramos y Ubaldo Valdovinos) /</i>	10	Marco Ayuzo CO-CEO de Maison Maya
<i>Club de inversionistas (Martín Ramos) /</i>	11	Hasari Aguilar Gerente Legal
<i>Esquema Ponzi en los remates (Martín Ramos y Hasari Aguilar) /</i>	12	Mariana De La Cruz Analista legal
<i>Planeación para invertir en los remates inmobiliarios (Bernabé / Negrete) /</i>	14	Ariadna Ríos Community manager
<i>Coronavirus (Maison Maya) /</i>	15	Bernabé Negrete Gerente de ventas
		Martín Ramos Creación y edición de contenido
		Juan José Zaragoza Auxiliar general



De la mano de este dinámico equipo, tú puedes obtener información útil e invertir con seguridad en remates inmobiliarios.

DERECHOS RESERVADOS.

TIPOS DE REMATES INMOBILIARIOS



Por Marco Ayuzo

En esta ocasión, hablaremos de tres tipos de remates inmobiliarios en los que un inversionista o comprador puede participar para obtener ganancias o bienes raíces con precios



Ahora bien, conviene describir de dónde provienen dichos remates.

Un remate inmobiliario es resultado de algún conflicto legal, que puede ser entre un banco y un deudor, entre dos particulares, por controversia de arrendamiento, un juicio mercantil, por mencionar algunos casos, y cuya resolución depende de la venta forzosa de un inmueble o la liquidación de una deuda.

Una acotación: nuestra recomendación es prestar especial atención a los remates provenientes de **juicios especiales hipotecarios**, pues son los que presentan menos problemas en su desarrollo.

Luego entonces, nosotros clasificamos los remates en tres categorías para su mejor comprensión, y de esta manera también podemos determinar la conveniencia de ciertos factores respecto de los objetivos del comprador.

CESIÓN DE DERECHOS LITIGIOSOS

Cuando hablamos de comprar la cesión de derechos en un juicio hipotecario, estamos adquiriendo la deuda pendiente. Es decir, el banco deja de ser el acreedor, y nosotros como compradores tomamos su lugar. Los intereses y el saldo original son nuevas prestaciones que el deudor debe cubrir en favor nuestro, ya sea por el pago líquido o por la venta de un inmueble anteriormente determinado como garante ante un contrato celebrado para la obtención de un crédito hipotecario. Esta adquisición debe realizarse ante notario público y desde luego, la institución bancaria o recuperadora correspondiente. Así también, su compra es anterior al dictamen de un juez para ordenar la venta forzosa del inmueble en una subasta pública.

La conveniencia de comprar una cesión es que la ganancia esperada es superior a un 50% del valor de inversión original. Además, desde aquí tenemos la posibilidad, a largo plazo, de obtener el inmueble por adjudicación, lo que incrementa con creces el valor de la inversión. Dado el caso, tenemos que terminar el juicio en su totalidad o casi.

REMATE JUDICIAL

Propiamente dicho, un remate judicial es una subasta pública ordenada desde un juzgado civil de un inmueble producto del juicio correspondiente.

Cuando un inversionista decide participar en esta subasta, debe cubrir el costo de un billete de depósito antes de la fecha, lugar y hora determinadas para la celebración del evento. Cabe mencionar que aquí entramos como postores, terceros interesados en la propiedad sin ninguna participación en el conflicto que originó la venta forzosa.

Durante la subasta, los postores podrán ofrecer mediante pujas, y la mejor oferta determinará quién ha conseguido hacerse del remate.

Vale la pena comentar la existencia de las almonedas. Almoneda no es más que la cantidad de intentos de venta que tiene equis propiedad. Pongamos por ejemplo, un inmueble se vende en la primera almoneda, con 2/3 partes del valor arrojado en un avalúo como punto de partida; otra, en cambio fue vendida en la segunda almoneda, pues en la primera no hubo postores, y esta vez el valor mínimo fue de 3/5 partes del valor de avalúo (el cual, dicho sea de paso, es inferior al valor del mercado inmobiliario convencional). Más aún, si llegamos a la tercera almoneda o posterior, esta será "sin sujeción a tipo". Esto significa que no hay un valor establecido, salvo un monto mínimo acordado entre el juez y el banco (y cuyo precio será significativamente inferior al que establezca el propio avalúo).

Una vez que somos ganadores de una subasta judicial, nos corresponde terminar los trámites de adjudicación, escrituración, desalojo de los ocupantes anteriores y la posesión del inmueble. Con todo, el ahorro es mayor al 35% respecto al precio ofrecido en compraventa tradicional. Es importante tener en cuenta que esta compra se realiza ante notario y con el propio juzgado, por lo que no existen más anticipos que el costo del BIDE (billete de depósito en BANSEFI, actualmente Banco del Bienestar).



REMATE BANCARIO ADJUDICADO

Como su nombre lo indica, aquí estamos comprando una propiedad que el banco ya ha adjudicado. En este caso, el margen de ganancia común es del 15% respecto al valor del avalúo.

Tenemos algunas variaciones respecto al estatus legal de estas compras. Tales son:

- Sin escritura y sin posesión. Nos tocará terminar el proceso legal, tramitar la escrituración, lograr el desalojo y así obtener la posesión del inmueble.
- Sin escritura y con posesión. En ocasiones, el banco ya ha logrado la posesión del inmueble, que ya se puede habitar, y nos corresponderá tramitar la escrituración.
- Con escritura y sin posesión. Aquí nos tocará realizar el lanzamiento (desahucio) y lograr la posesión.
- Con escritura y con posesión. En este caso es compraventa directa, con una pequeña ganancia.



En todos los casos, tenemos que tener en cuenta que el desarrollo legal no tiene tiempos establecidos de entrega o resolución. Esto se debe a diversos factores, como los recursos que un deudor pueda interponer para entorpecer el juicio, o cuestiones meramente burocráticas, e incluso, si el abogado encargado no es especialista en el tema de remates, quizá sus trámites no sean correctos o no sepa cómo conducir el litigio.

Además, destacamos que no es posible obtener remates inmobiliarios con créditos, salvo casos muy especiales. Del mismo modo, no existen los conceptos como anticipo o enganche, dada la naturaleza de los propios remates.



¿QUÉ ES (Y QUÉ NO ES) UN REMATE INMOBILIARIO?

Actualmente, el tema de los remates inmobiliarios sigue siendo prácticamente desconocido en el quehacer de nuestro día a día. Aún las personas involucradas en el mundo de los bienes raíces ignoran muchas o todas las cuestiones propias de este tipo de compras. Entre inversionistas, hay más información disponible, si bien tampoco se ha extendido de manera general.

En detrimento del negocio, existe también un panorama de desconfianza hacia los remates ya que por desgracia hay muchos estafadores y oportunistas, tanto brokers como empresas e incluso litigantes, quienes ante la falta de canales con información confiable, se aprovechan de algunos incautos, quienes indebidamente les pagan anticipos de varios cientos de miles de pesos.

Luego entonces...

¿Qué es un remate inmobiliario?

Un remate inmobiliario resulta de una deuda hipotecaria que por una u otra razón un demandado ha dejado de pagar, que ha resultado en un proceso judicial cuya garantía está respaldada por un inmueble. Ahora bien, de este conflicto un tercero puede comprar ya sea la propia deuda o la propiedad en cuestión, dependiendo de la etapa legal del juicio.



Es así que un juzgado civil o un banco venden propiedades con precios por debajo del valor del mercado convencional, si bien tenemos un litigio que terminar para obtener la posesión. O bien, se puede comprar una deuda para generar ganancias por compra venta o por la generación de intereses.

En pocas palabras, invertimos tiempo para avanzar o terminar un juicio y de ese modo obtener ganancias o una propiedad a un precio muy conveniente. Siempre que tu abogado o tu equipo especializado realice correctamente su trabajo, tu dinero crecerá o podrás tener una opción de vivienda que realmente te convenza.

Es muy importante que tengas a la mano la información necesaria del negocio, para que no caigan en estafas inescrupulosas. Por el momento, te invito a que consultes todos nuestros videos, tutoriales, y el audio libro en los que te damos información completa y puntual de cada aspecto a considerar. También, insisto en que atiendas simples señales para prevenirte: no dar anticipos, comprar únicamente ante los bancos y juzgados (no a terceras personas o empresas), no atender a quienes te prometan tiempos específicos de entrega, y sobre todo, nunca pagar a quienes se nieguen a mostrarte papeles.

Ahora bien, ¿qué NO es un remate?

Bueno, hay que eliminar algunas concepciones erróneas de lo que la palabra remate, por sí sola, puede implicar, o de algunos mitos que existen acerca de estas operaciones.

1) Un remate inmobiliario no es un outlet. Bien. Como expliqué anteriormente, un remate resulta de un juicio hipotecario, y puede decirse que es una venta forzosa para saldar una deuda. No es un oferta descabellada ni venta de pánico. No vamos a encontrar una casa con alberca en \$300,000, ni un departamento en Polanco de \$500,000. También tenemos que apelar al sentido común, por si nos quieren vender esta clase de idea absurda.

2) Un remate no es compraventa tradicional. En casi todo negocio, tenemos que invertir recursos y tiempo. Esta no es la excepción, y ya que lo que buscamos es castigar el precio de alguna propiedad, tenemos que invertir tiempo. Créeme, el esfuerzo vale todo la pena, pero es muy importante que seas consciente de la situación. Lo mismo pasa al comprar una deuda. No hay entrega inmediata. También consideremos que hasta no lograr la posesión, no podemos revisar la casa desde el interior.



3) Un remate no concluido no es pérdida directa. De hecho, el caso luego de avanzar en el juicio, encarece su valor. Ya había mencionado que la compraventa del solo juicio ya es materia de negociación.

4) Un remate no es sólo competencia de inversionistas. Cualquiera puede participar de esta clase de compra, siempre que sea mayor de edad, cuente con los

recursos para comprar de contado y tales sean de procedencia legal.



5) Un remate no es un negocio a la carta. Muchos quisiéramos encontrar las mejores viviendas a precio de zona alejada. Si bien algunas propiedades bien pueden salir a remate con características semejantes, no es cuestión constante ni llueven casos afines. No siempre hay buenas oportunidades ni son cosas de catálogo. No debemos olvidar por qué se originan los remates inmobiliarios.

6) Un remate no constituye un negocio milagroso. Así es esto. No hay fórmulas mágicas que nos vuelvan ricos de la noche a la mañana, que no fueren cuestiones con narcotráfico, ganar la lotería o alguna bajeza de la vida política. Un remate es una gran alternativa para generar patrimonio o capital adicional, pero sería MENTIRA decir que un remate por sí sólo arregla tu vida y genera riqueza sin más. Claro que es un negocio atractivo y muy conveniente, pero no es la panacea que genere dinero por arte de magia. Aquí invertimos tiempo y constancia.

7) Un remate no puede comprarse como un producto "X". Quiero aclarar que esto aplica sólo para casos que los bancos o las recuperadoras no venden de modo abierto al público. En ocasiones, los listados sólo están disponibles para ciertos despachos y vendedores, como pasa con nuestra cartera. De hecho, por la misma

razón no podemos colocar datos completos de disputas hipotecarias, ya que el secreto bancario nos obliga a no exponer a los implicados. En el caso de remates judiciales, los datos se encuentran en edictos, aunque para encontrarlos hay que explorar un mar de casos que quizá no sean lo más conveniente.

Evidentemente, el tema da para mucho. Este es tan sólo un punto de partida hacia un camino de estudio, información y retroalimentación con el público y los clientes en pro de generar una verdadera cultura de los remates inmobiliarios.



**maison
maya**

Nuestra historia

¡Bienvenido a casa!



Acerca de nosotros



Maison Maya es el resultado de más de 14 años de experiencia en la compra, gestión legal y venta de remates inmobiliarios. Es un equipo multidisciplinario con más de 35 miembros, dirigido por Marco Vinicio Ayuzo González y Ubaldo Valdovinos Manríquez. Oficialmente, la empresa inició sus operaciones en agosto de 2020.

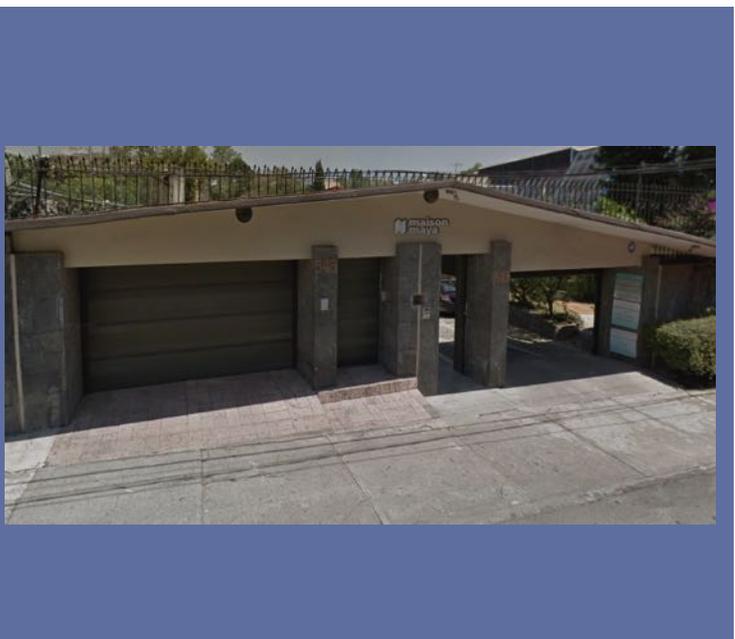
Entre los logros que los distintos miembros de la empresa han conseguido, destacan:

-La publicación de **EL ABC DE LOS REMATES INMOBILIARIOS**, publicado en 2018 por editorial **ISEF**.

-Participaciones en medios nacionales, como **El Financiero, Expansión, Pulso Inmobiliario, Revista AMPI, Abogados 24/7, entre otras**.

-Elaboración constante de **infografías, tutoriales, videos informativos, artículos** y otros medios de producción propia acerca de los remates.

Maison Maya se encuentra inscrita en AMRI (Asociación Mexicana de Remates Inmobiliarios), instancia que avala y regula nuestras operaciones, garantizando la seguridad de nuestros clientes, con estricto apego a las leyes y estatutos vigentes.



LA VENTAJA DEL TIEMPO EN LOS REMATES

Muchos consideran que esperar alrededor de 3 años por la posesión de un remate es excesivo. Sin embargo, no contemplan que un crédito hipotecario se cubre en 10, 15 o hasta 20 años.

Durante 15 años el equipo de Maison Maya se ha forjado una buena reputación en el círculo de los inversionistas. Nos hemos dedicado a contarte sobre el negocio, de informarte y educarte sobre cada aspecto del mismo y encaminarte a la selección de casos que reporten ganancias para ti. No es vanagloria, sino la simple mención de nuestra labor, la misma que realizamos con mucho entusiasmo y esfuerzo para que tú sientas confianza y sepas a la perfección con

quien puedes contar para asesorarte en operaciones seguras.

No obstante, hoy quiero decirte que las inversiones en remates no son únicamente para dicho sector productivo. Cualquiera que sea tu profesión, tú puedes empaparte de la información que compartimos y entrar de manera confiable en la compra de bienes adjudicados, cesiones y remates judiciales.

Ahora bien, el cause u origen de nuestro

negocio son las hipotecas, las razones son casi obvias.

Empecemos por definir qué es una hipoteca. Cuando pedimos un crédito ante alguna institución bancaria o de préstamos, la garantía de pago es un inmueble. Del mismo modo que la prenda es la garantía de un préstamo en las casas de empeño, la hipoteca garantiza que el prestador no tendrá pérdidas.

Si bien parece que la hipoteca te permite conseguir una casa casi de manera inmediata, hay que considerar otros aspectos.

El primero es que **luego de celebrado el contrato para el préstamo, te conviertes en un deudor**, y tu bien inmueble puede ser reclamado si caes en incumplimiento de pago.

El segundo, que **tendrás que pagar el monto más intereses por diez, quince y hasta veinte años**: ¡casi la cuarta parte de una vida!

Un tercero, que está directamente relacionado con lo anterior, es que **si escogiste esta vía es porque no cuentas con el dinero de contado**. Este aspecto tiene mucho que ver con nuestra cultura financiera (o la falta de). En México no tenemos la cultura del ahorro. **Si haces cuentas, ahorrar por dos, tres, cuatro y quizás cinco años reduce al fin del día tus gastos**, y por la vía de los remates puedes obtener una propiedad que cubra tus expectativas.

¿Sigues pensando que la hipoteca es más "rápida" que los remates?



5 CONSIDERACIONES PREVIAS A CONTRATAR SERVICIOS CON MAISON MAYA

Por Martín Ramos y Ubaldo Valdovinos

Hoy queremos hablarte de algunas cuestiones que valdría la pena revisar antes de pensar en participar dentro de subastas de remate o comprar deudas hipotecarias, sobre todo si has decidido que Maison Maya será tu equipo de trabajo.

1. Sin enganches, sin anticipos

Nosotros no pedimos depósitos por dichos conceptos, ya que las compras, las mismas que se realizan directamente ante las instituciones bancarias o los juzgados civiles, no se realizan en pagos. Además, es muy común que tales pagos sean indicativos de estar ante un fraude, pues se piden a nombre de particulares o empresas sin mayor respaldo que un contrato de prestación de servicios.

2. No se admiten créditos

Los pagos se realizan de contado, por lo que si tu idea es utilizar tu crédito Infonavit, temo que no podemos ayudarte. Las políticas que tienen los bancos y recuperadoras con los que trabajamos no admiten este tipo de transacción.

3. Sólo manejamos cartera propia

La razón es la muy simple: nuestra cartera es vigente, los papeles y datos son fiables y comprobables. Esto es importante ya que en los últimos días han llegado muchos interesados en que manejemos casos muy poco fiables que vieron en internet, con un precio absurdo y con todas las señales de ser apócrifo. Bien, no podemos

responsabilizarnos por operar sobre suelo fangoso, por así decirlo, así que no ofrecemos esa clase de soporte. Maison Maya garantiza el 100% de tu dinero, pero lo hacemos únicamente con los casos que tenemos disponibles. La oferta externa no es nuestra competencia.

4. No podemos recomponer errores de compradores incautos

Suena un poco duro, pero la verdad es que no podemos enmendar errores o recuperar dinero que algún inversionista haya depositado a cuentas de empresas dedicadas a vender cartera vieja o meras promesas. Hay que ser muy conscientes de que invertir sin garantías puede salir muy mal. Por eso, siempre insistimos en que los compradores deben estar muy seguros y pedir todas las certezas que este negocio ofrece, si es bien conducido.

5. El tiempo de entrega no es estandarizado

Bien, tal como hay casos que se resuelven en unos días, hay los que demoran varios años. Ya que las leyes no determinan cuánto puede durar un juicio hipotecario, sería inverosímil prometer tiempos de entrega. Para ofrecer una opción, nosotros otorgamos la posibilidad de la venta del

propio caso, con un margen de ganancia aceptable, si el tiempo es determinante para las metas y expectativas del cliente.

Si te interesa ampliar esta información y conocer sobre nuestra red de promotores, suscríbete a nuestros canales en Facebook, YouTube e Instagram. Cualquier duda o sugerencia, comunícate con el equipo de Maison Maya.

 **maison
maya**

CLUB DE INVERSIONISTAS

Por Martín Ramos

Un método de inversión propositivo consiste en reunir a diversos interesados en adquirir remates de alto costo. El objetivo de la co-inversión es obtener réditos atractivos, por lo menos de 40% de ganancias netas. ¿El rendimiento esperado? Por encima del 100%

Un nuevo proyecto que Maison Maya tiene para atraer clientes de diversos perfiles es el Club de Inversionistas. El plan tiene como objetivo reunir capital de varios participantes para comprar, en conjunto, propiedades en remate de valor elevado. Es decir, tener la posibilidad de entrar a un negocio grande aportando una cantidad relativamente pequeña de dinero. Por ejemplo, si se compra un edificio en \$9,000,000, con un grupo de 10 personas cada uno aportaría \$900,000. Considerando que la mínima ganancia esperada es 40%, cada inversor obtendría \$360,000 adicionales a su desembolso original. Ahora bien, estamos hablando que este sería el escenario menos favorecedor, ya que lo que buscamos es superar nuestra inversión por encima de doble.

La compra es similar a la de un remate inmobiliario convencional. La propiedad se compra a nombre de TODOS los socios, lo que se certifica mediante notario, y del mismo modo, se compra ante banco o juzgado civil, con las mismas garantías que ya te ofrecemos en nuestros productos actuales: **sin enganches, sin triangulación de gastos y con la debida explicación de gastos derivados de la operación, así como el soporte de Maison Maya del total de la inversión.**

Este modelo de inversión es relativamente nuevo en México, y ofrece la posibilidad de perseguir un margen de ganancia muy interesante con una entrada que no excede lo que se gastaría en un remate ordinario de propiedades estándar.

Como seguramente sabes, los esfuerzos colectivos suelen tener muchas ventajas respecto del individual. En este tema, nos referimos a la búsqueda de buenos rendimientos y también a la administración del tiempo para revisar el expediente, dar seguimiento al caso, tabular gastos y otras tareas que repartidas entre varias personas pueden resultar más sencillas de desarrollar.



¿Cómo participo?

Para participar en el CI es necesario que estés inscrito como cliente de **Maison Maya**, obteniendo así el derecho de **reservar tus tickets**; posterior a esto, tendrás acceso a los proyectos que tenemos disponibles y a los documentos que respaldan cada una de las inversiones.

Adicional a esto, podrás ver todas las propiedades de nuestra base de datos, seleccionando aquellas que más se acoplen a tus criterios; de igual manera, obtendrás información estructural, descriptiva, y **antecedentes legales** de la propiedad en remate ya sea judicial o bancario por parte de uno de nuestros asesores.

¿Qué rendimientos ofrece?



Los rendimientos podrían llegar a un **150%**, ya que los **proyectos de inversión** están enfocados en comprar los derechos fideicomisarios, estos derechos están **respaldados** en garantías inmobiliarias mucho más atractivas debido a su **valor comercial y ubicación**.

Documentos que respaldan tu inversión.

1. Contrato de prestación de servicios profesionales.
2. Contrato de asociación en participación.
3. La cesión de derechos fideicomisarios.

"El Club de Inversión Maison Maya es el mejor medio que puedes elegir para obtener los mejores rendimientos."



Brief CI

El Club de Inversión **Maison Maya** es un sistema de **co-inversión** para un proyecto específico, siendo en este caso la compra de un remate inmobiliario, el cual reúne a varios inversionistas para conseguir el monto necesario para la adquisición de este, y así, como propietarios finales del negocio, poder venderla en la etapa que más les convenga.

Beneficios

El **CI** se ha vuelto una gran herramienta a la hora de **invertir**, pues las personas acceden a inversiones a las que antes no tenían acceso debido a los altos requisitos de capital exigidos para la compra de un **remate inmobiliario**. Este sistema te permite participar en dichas **inversiones**, dejando a tu decisión el monto que deseas invertir, volviéndose mucho más atractivo en el escenario actual, ya que las inversiones en remates exigen altos montos para lograr altas rentabilidades.



1. Selección y análisis del proyecto.



2. Presentación del proyecto.



3. Firma de documentos.



4. Seguimiento legal y promoción de la cesión.



5. Venta de la cesión de derechos litigiosos y/o adjudicados.



6. Repartición de ganancias de acuerdo al porcentaje invertido.

ESQUEMA PONZI EN LOS REMATES



El día de hoy queremos hablarte de un sistema fraudulento que ciertas empresas, entre ellas algunas de remates, implementan para estafar a sus clientes.

Nos referimos al esquema Ponzi, también conocido como piramidal.

Dicho sistema de timo sucedió en los años 20, y fue orquestado por Carlo Ponzi, un italo-americano que convenció a muchas personas de invertir en bonos y cupones que podían cobrarse más caros en Estados Unidos que en Europa, lo que generaría un valor excedente. Sin embargo, Ponzi no estaba comprando dichos cupones con las ingentes cantidades de dinero que recibió, sino que pagaba un rédito a un primer grupo de personas con dinero de un segundo grupo, y al segundo grupo con dinero de un tercero, sin que existiera un esquema de inversión real. Es decir, sólo se podía recibir dinero si se "llevaban recomendados" para hacer crecer el "negocio".

Claro que esto terminaría por ser insostenible, al no existir capital que soporte tantos movimientos. El objetivo de esta clase de embuste es generar mucho



dinero para quien lo implementa, quien terminará desapareciendo con tremendas sumas, dejando detrás mucha gente que habrá perdido su inversión y, según sea el caso, sus sueños, sus ahorros o su capital para emergencias.

Carlo Ponzi fue encarcelado dos veces, si bien en ambos casos salió pagando fianzas y repitiendo su estafa en distintos lugares y con distintas promesas.

Ahora bien, ¿cómo es que esto ocurre en un negocio tan particular como pueden ser los remates judiciales y bancarios?

A diferencia de una empresa debidamente constituida y con experiencia en la compra de cesiones y remates, las que se dedican a cometer fraudes no tienen cartera real de casos, sino que usan aquellas que otras empresas publicaron en su momento y que dejaron de ser vigentes para ofrecerlas como casos recientes. Como es de esperarse, piden anticipos, enganches y elaboran engorrosos contratos para atar de manos a los incautos que les dan su dinero. Algunos clientes reciben alguna clase de retribución por meter más gente al negocio, pero la cadena no dura mucho, y al no existir soporte financiero alguno, los operadores de tal estafa simplemente se dan a la fuga. En ocasiones las autoridades logran frenarlos y aprehenderlos, pero no son muchos los ejemplos.

Es por eso que insistimos mucho en apegarte a simples medidas de precaución para no caer en la garras de tales empresas dedicadas al hurto. No comprar a terceros,

pedir la revisión de papeles, no dar enganches ni anticipos, y cotejar que la compra es con bancos, juzgados civiles y ante notaría. No olvidemos también que no te pueden prometer tiempos exactos de entrega, ya que las leyes no establecen tiempos concretos ni se contemplan diversos factores, como los recursos que un deudor pueda interponer.

**Se trata de tu dinero.
Cúidalo y hazlo crecer de
manera inteligente.**



Por Martín Ramos y Hasari Aguilar



PLANEACIÓN PARA INVERTIR EN LOS REMATES INMOBILIARIOS

Invertir en remates puede compararse con el ajedrez: involucramos el intelecto, analizamos el escenario, planeamos nuestras jugadas para obtener posiciones ventajosas en el tablero y ejecutamos con paciencia hasta lograr nuestra victoria. En este caso, la obtención de ganancias o un inmueble digno y adecuado.

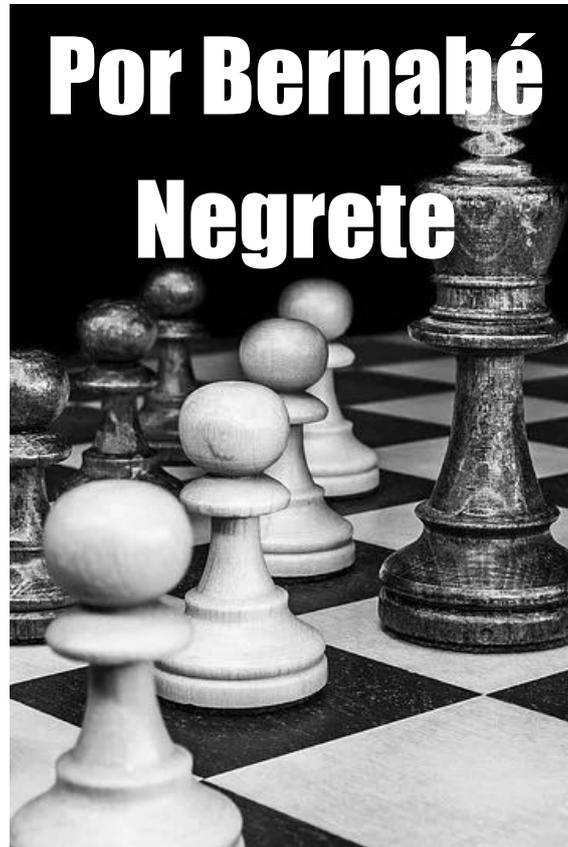
La planeación es un proceso mediante el cual construimos nuestro camino a la obtención o conquista de un objetivo concreto. En ella, diseñamos una estrategia e implementamos tácticas, además de analizar el campo de acción. Sobre este último análisis, en el camino de los remates consideramos factores internos y externos que juegan en favor o en contra de nuestra meta.

Factores internos: perfil del inversionista, monto de inversión, zonas de interés, equipo de trabajo que respalda, tipo de inversión.

Factores externos: recursos de defensa del deudor, desarrollo del juicio, burocracia, oferta del mercado.

Aunado a ello, debemos tener bien identificados nuestros objetivos. Será así que podremos escoger un camino sobre el cual encaminarnos.

Por ejemplo, **si nuestro presupuesto está destinado a la compra de un inmueble, los caminos más oportunos son los remates judiciales o los bienes adjudicados**, por el menor número de etapas pendientes para concluir el litigio.



En otro caso, cuyo objetivo es meramente la inversión con retorno en un tiempo específico, **tenemos planes de inversión basados en la compra, retención y reventa de cesiones de derechos**, donde el objetivo no es concluir el caso, sino generar ganancias por avanzar el litigio y su posterior venta.

Se trate de venta, adquisición, renta, generación de patrimonio, inversión a plazo fijo, inversión por el máximo rendimiento o cualquier otro motivo de nuestra participación en un remate, tenemos que estudiar y documentarnos sobre el panorama general de este negocio. Entonces, debemos:

- Investigar sobre las legislaciones, autoridades involucradas, reputación de las empresas ofertantes y los papeles que dan certeza a cada operación.
- Conocer los precios de las zonas de nuestro interés y evitar las ofertas que puedan parecer increíbles y casi mágicas.
- Saber que existen muchos defraudadores e identificar sus métodos para no caer en estafas.

El equipo de Maison Maya realiza estudios de viabilidad sobre los casos que los bancos y recuperadoras ofrecen por nuestros medios, para garantizar el dinero que se invierte, la operación misma y la generación de plusvalía.

Somos expertos en las subastas judiciales y remates bancarios, así como fideicomisos y planes de inversión con distintas modalidades, incluidos los clubes de inversión y la modalidad orientadas a negocios (con naves industriales, escuelas, oficinas, locales y demás).

Sólo me resta una pregunta para ti:

¿Estás listo para invertir?

CORONAVIRUS

Las repercusiones respecto del virus COVID-19 no se han hecho esperar, y el medio de los remates en México no es la excepción.

Un hecho que afecta directamente al negocio es que el Gobierno Federal, en consonancia a la emergencia sanitaria, decidió suspender las actividades en todos los juzgados del país. Esto quiere decir que no tendremos avances en materia jurídica. Si bien los bancos siguen operando con normalidad y las notarías y corredurías aún siguen abiertas, no descartamos la posibilidad de que esto pueda cambiar. Además, sin la continuidad del caso, las operaciones verán un retraso para concretarse y llegar a la posesión de los inmuebles.

No obstante, nuestra visión a mediano plazo es favorecedora. En medio de la crisis, aún tenemos la posibilidad de seguir aprendiendo sobre la operatividad de los remates, comprender el escenario actual de los mismos y determinar que la constitución de negocios saludables no es afectada en demasía por esta clase de eventualidades.

Maison Maya se suma de manera abierta y consciente a las medidas de sanidad correspondientes. El uso sugerido de gel antibacterial, cubrebocas y el lavado frecuente de manos se ha implementado entre nuestro personal (además de que proponemos alternativas de trabajo a la mera estadía en las oficinas).

La economía del país no colapsará ni mucho menos. Ciertamente existe incertidumbre y con el reciente incremento del dólar el panorama no es el mejor que pueda pensarse. Sin embargo, invitamos a nuestros clientes y lectores a no formar parte de la histeria colectiva. Bien mirada, la coyuntura actual no es la debacle nacional y nos puede servir de "pretexto" para mejorar nuestras prácticas financieras y elegir con mayor cuidado nuestros métodos de inversión. Claro está: los remates son una opción que bien dirigida es segura, otorga buenos rendimientos y concede distintas opciones y modalidades.

En este breve pronunciamiento, el equipo de ventas de Maison Maya te invita a ver el lado más amable de la situación. No sólo se trata de optimismo sin mayor base que meras esperanzas. De todo podemos aprender y si en estos tiempos complicados podemos poner en orden varias cuestiones en nuestras finanzas personales, en mayor medida el esfuerzo rendirá frutos una vez que la situación en general recupere su normalidad. Lo que más necesitamos en este contexto es disciplina, estudio y trabajo. ¡Nuestro país requiere un espíritu cuya convicción sea levantar la cabeza y salir adelante!

Maison Maya



Contacto



Marco Ayuzo: 55-46-18-87-22



Ubaldo Valdovinos: 55-22-06-19-00



direccion@maison.mx



Maison Maya (Remates)



[@rematesmaisonmaya](https://www.instagram.com/rematesmaisonmaya)



[@rematesmaison](https://www.facebook.com/rematesmaison)



www.maison.mx

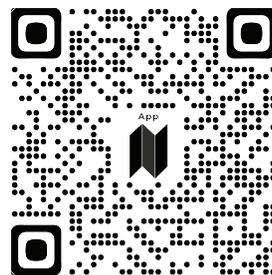
Ubicación



Av. de Las Fuentes 545, Jardines del Pedregal, Álvaro Obregón, 01900, Ciudad de México.



Descarga la app de remates



Visita nuestra página

