



REMATES INMOBILIARIOS



2-2020

UN BUEN INVERSIONISTA SIEMPRE GANA

El bienestar económico no proviene de la suerte o el azar: es el resultado de la cultura del ahorro, educación financiera y el constante estudio de los mercados y sus posibilidades.

CONTENIDO

Profesionalismo en los servicios de remates / 3

Dinero inteligente y prestación de servicios / 5

Análisis técnico VS análisis fundamental / 7

Aprendizaje en tiempos de cuarentena / 11

Estrategia en épocas de crisis / 13

Cesiones de derechos litigiosos / 15

Los lanzamientos / 17

Algunas cuestiones como la ambivalencia de los procesos legales, ciertos factores que inciden en los tiempos de entrega de los inmuebles y los huecos legales, además de la falta de homogeneidad en los procesos de venta de las instituciones bancarias y recuperadoras, dificultan en buena medida la labor de los ofertantes en remates. De ahí surge la necesidad de profesionalizar al personal que interviene en estas operaciones.

Los vendedores de hoy tienen que conocer y dominar su producto, así como comprometerse con los clientes a conseguir ganancias y dirigir los negocios con diligencia y responsabilidad.

La primera exigencia que un comprador debe tener con un vendedor de remates es contar con formación adecuada. Puede tratarse de una especialidad académica (derecho mercantil, finanzas, contaduría), o diplomados y cursos dedicados específicamente a legislaciones y procedimientos de remates inmobiliarios.

Por MARCO AYUZO



PROFESIONALISMO EN LOS SERVICIOS DE REMATES



Otro requerimiento que posee un experto en remates es su experiencia en la compra de derechos adjudicados, litigiosos y subastas judiciales. No basta con platicar de “las bondades y maravillas de comprar remates inmobiliarios”; lo más importante es tener la práctica, que se puede demostrar con una rápida investigación en **DileTu** o **Búho Legal**.

Un ofertante confiable en remates debe:

- Conocer ampliamente los temas principales.
- Tener un historial de operaciones a título propio o de su empresa COMPROBABLE.
- Contar con buena reputación entre inversionistas y en la web.
- Tener respaldo de equipos especialistas, compuestos por abogados, contables, comerciales, etc.
- Ser claro al momento de introducir al cliente en este negocio.
- Dominar las distintas modalidades de inversión: lograr propiedades, retener casos, clubes de inversionistas, compra y venta, giro mercantil, etc.

Ahora bien, un despacho o broker que realmente capacita a su personal en los procesos de remates, les otorga acceso a certificaciones, cursos, y crea divisiones de trabajo claras, de modo que queden cubiertos todos los rubros, sin excepción. Es tan importante saber conducir la parte jurídica como el análisis financiero o los asuntos fiscales. Ciertamente habla bien de una empresa tener buenos vendedores, con trato amable y claridad de la información, con material cuidadosamente redactado y bien diseñado, pero este es apenas el primer contacto. De hecho, la información general no es motivo de lucro y por el contrario, **una empresa comprometida socialmente facilita el conocimiento y concentra esfuerzos en combatir a los defraudadores.**

Es indispensable eliminar la noción de que un remate es simplemente comprar barato. Sí, un remate genera réditos en todas sus formas, pero también requiere estudio, dedicación y cautela. ¡No se trata de ningún negocio milagro ni es un método simple que se resuelva en unos días!

Sabemos que muchos prefieren discursos bonitos, en los que los precios de las propiedades rayan en lo ridículo y cuyos juicios se resuelven en tiempos específicos para lograr la entrega. También estamos conscientes de que hay muchos buscadores de gangas que no miden los riesgos de pagar cifras considerables con tal de ganar “la gran oportunidad”. Sin embargo, **NOSOTROS OPTAMOS POR NUESTRA MEJOR Y ÚNICA APUESTA: HABLARTE CON LA VERDAD.**

Nos gustaría conocer tus experiencias en la búsqueda de información y conociendo empresas que ofrecen remates inmobiliarios. ¿Resuelven satisfactoriamente tus dudas? ¿Te ofrecen información confiable y te explican qué documentos tienes que revisar antes de invertir? ¿Te explican los distintos tipos de remates y las maneras de capitalizarlas? ¿Pueden comprobar su experiencia y casos de éxito?

Nunca está de más contarte que en el negocio abundan muchos defraudadores, y las consecuencias de no prevenirte de ellos pueden ser desastrosas. Investiga a quienes pretende venderte remates, y exige ver documentación antes de cerrar cualquier trato.

Con mucho esmero has reunido el dinero que destinarás a las inversiones. ¡Cuídalo, e invierte con inteligencia!



DINERO INTELIGENTE Y PRESTACIÓN DE SERVICIOS

Por **MARTÍN RAMOS**

En estos días de emergencia sanitaria, hemos escuchado con mucha insistencia dos conceptos relacionados directamente a las cuestiones financieras. Por una parte, la tremenda crisis que no sólo trajo el COVID-19, sino su segura acentuación una vez pasada la cuarentena o el nivel más alto de contagios. Por otro lado, también se escucha aquí y allá sobre las áreas de oportunidad.

Con respecto a lo segundo, mucho se menciona sobre la proactividad, el aprovechamiento de mercados menos explorados y la inversión de tiempo y dinero, si bien no existen señalamientos claros de cómo funciona cada aspecto descrito.

Ahora bien, al tratarse de métodos de inversión, los prestadores de servicios no pueden conformarse con saber el despliegue de opciones. Es imperativo que además de conocer el producto, sepan dirigir el curso de la inversión, buscar opciones seguras y fructíferas y con ello generar ganancias tanto para ellos como para los clientes. Dicho de otro modo, las empresas ya no sólo venden productos y servicios, sino que también deben conocer el entorno económico, dominar las cuestiones contables, contar con asesoramiento financiero y establecer estrategias acordes a las necesidades y expectativas de los inversionistas.

A este nuevo enfoque integral se le conoce como **Smart Money o Dinero Inteligente**.

Quienes nos dedicamos a ofrecer alternativas para tu portafolio de inversiones, debemos operar con ética, conocimiento, experiencia, profesionalismo y un bagaje económico necesario para asegurar cada movimiento de cada cliente.

Siguiendo la misma senda, resulta indispensable que los vendedores, contadores, abogados, creativos y demás personal de una empresa realicen actividades puntuales y organizadas, si bien todos ellos deben conocer los riesgos, legislaciones, documentación y gastos del negocio. ¡Es de vital importancia mantener a los clientes bien informados, velar sus intereses, soportarles con un equipo de trabajo bien estructurado!

Los retos tanto para los inversionistas como para sus proveedores y sus equipos de trabajo son cada vez más, y en dicha medida el personal debe ir al día, actualizarse y comprometerse. Es así que Maison Maya se reinventa, diversifica, especializa y mejora continuamente para ofrecer a todos y cada uno de sus clientes una buena experiencia en la adquisición de remates inmobiliarios. Nuestras metas son convertir los remates en un método de inversión usual y bien cimentado, además de combatir y quitar campo de acción a los defraudadores y oportunistas.

Nuestra apuesta es la creación de contenido de calidad, facilitar el acceso a los videos y textos y educar a los interesados ANTES de que inviertan un solo peso. Nuestra reputación nos precede y nuestro crecimiento se basa en ella.

El billete de depósito y los remates judiciales.

El billete de depósito o BIDE, es el documento con el cual se puede participar en un remate judicial. Es un medio seguro y no produce ningún gasto para su adquisición.

¿Dónde lo tramito?

En sucursales del Banco del Bienestar S.N.C.



www.maison.mx



ANÁLISIS TÉCNICO VS ANÁLISIS FUNDAMENTAL

En el mundo del diseño gráfico, se dice que Illustrator y Photoshop son y serán los eternos competidores, pero juntos posibilitan llegar a increíbles resultados.

En la actualidad, los inversionistas utilizan dos tipos de análisis para comprender tanto como sea posible del negocio próximo en el que piensan invertir. En ambos casos, se quiere conocer el entorno económico, la ganancia esperada y anticipar posibles eventualidades y gastos. Ahora bien, dichas herramientas comprenden métodos fundamentalmente distintos y sus alcances son contrarios.

Veamos. Por una parte el **análisis fundamental** recaba información mediante estudios comparativos de mercado y bursátiles, comprende los temas de actualidad política y social, además de establecer como punto de partida el capital de la empresa y sus estados de cuenta.



En cambio, el **análisis técnico** se funda en los mercados según su comportamiento en el transcurso del tiempo, los antecedentes de la operación contemplada y el entorno del mercado basado en índices y estadísticas bien definidas. Aquí hay estándares y metodologías que otorgan certeza a los pronósticos y decisiones respecto de ellos.

Concretamente, en el mundo de los remates también consideramos el uso de ambas técnicas de estudio. Podemos decir, pro adelantar algo, que el análisis técnico no es funcional en plazos largos. En todo caso, debe complementarse con el análisis fundamental para que su contenido tenga significado después de cierto tiempo.

Ambos métodos se complementan y ambos tienen sus propias características. Para ser inversionistas de éxito, necesariamente utilizamos simultáneamente los dos tipos de análisis.

Una explicación más clara, sería la siguiente. Podemos determinar que un remate puede ser "buen negocio" pensando únicamente que "es barato", que la zona es cotizada o que los vendedores nos aseguran que la transacción está debidamente regulada. No obstante, estaríamos omitiendo otros estudios importantes.

En las compras tanto judiciales como bancarias, necesitamos saber las legislaciones, la situación del deudor, las particularidades del caso, el entorno regional, los índices de compra promedio, la reputación de nuestro equipo de trabajo (abogados, contadores, analistas de riesgo, etc.), el cálculo de rentabilidad y el estatus legal, cómo mínimo.

Aunado a ello, hemos de insistir en que el análisis técnico NO provee un enfoque adecuado, por sí sólo, a la compra de remates. Maison Maya ha basado ciertas decisiones de compra y gestión con el único soporte de un análisis técnico, y los resultados no siempre fueron los mejores. Por fuerza debemos extender las investigaciones hasta la "jurisdicción" de un análisis fundamental. Nuestra experiencia nos dicta que, necesariamente, tenemos que contemplar el paisaje completo.

Ya que en remates NO hay indicadores como MACD o RSI en la bolsa, menos aún podemos quedarnos con un simple dictamen. Es más, siempre necesitaremos el respaldo y opinión de entidades externas. Nosotros recomendamos los servicios de DILETU, que ofrecen valoraciones y análisis con los que podemos fundamentar una decisión, o al menos comprara con otro estudio para tener un espectro más amplio. Del mismo modo que ocurre en la medicina, opera en los remates: es muy útil una segunda opinión.

Nuestros tiempos ya no pueden sustentarse en corazonadas u observaciones lejanas. los inversionistas serios deben tener métodos y protocolos para realizar y rastrear el avance de su dinero.

Si tú quieres aprender más sobre este y otros temas importantes, participa en nuestros cursos online. La información que aquí compartimos es gratuita, completa e interactiva. No te pierdas nuestro contenido en redes para seguir nutriendo tu acervo de remates y poseer materiales que te acerquen más y más a tus metas económicas.



CI

¿Qué es el Club de Inversión de Maison Maya?

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.

¿Cómo participo?

Para participar en el Club de Inversión 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."



Armando Martínez

55-43-90-24-33



Daniela Mercado

56-10-14-22-38

APRENDIZAJE EN TIEMPOS DE CUARENTENA



Por MARTÍN RAMOS

La reciente contingencia sanitaria causada por el COVID-19 ha dado un giro radical a nuestra rutina, y esto tiene un impacto inmediato en rubros cotidianos como el laboral y la educación. El hecho de que cierren oficinas y escuelas nos ha motivado a buscar nuevas propuestas para avanzar en el trabajo y transferir conocimiento.

Las videoconferencias son lo de hoy. La interconexión con audio y video de manera multitudinaria nos permite continuar con objetivos planteados en cursos presenciales y, en Maison Maya podemos afirmar que con mucho éxito. Tanto las reuniones del equipo como los cursos y workshops de los últimos días se han llevado a cabo de esta manera.

Bien, aquí queremos presentarte **Zoom**, que ha resultado nuestro aliado en esta faena. (Aclaramos desde ahora que no recibimos patrocinio ni apoyo monetario alguno de la aplicación, pero consideramos muy justo hacerle mención por el gran soporte que nos ha brindado para la comunicación y el trabajo de *home office*).

La interfaz permite realizar conferencias en tiempo real, convocadas por un moderador que tiene el control del audio y video general, además de la posibilidad de mostrar diapositivas y materiales didácticos desde la computadora.

El entorno de uso es amigable, y aún para usuarios nuevos resulta bastante intuitivo. Con todo, el moderador puede quitar audio, video e incluso participantes no deseados.

Otra ventaja es que no requiere grandes cantidades de datos. Una conexión estándar alcanza perfectamente para unirse e interactuar en los grupos. Los mismos se pueden proteger con contraseña. Además, ofrece la opción de chat tanto grupal como entre dos usuarios.

Más aún, se puede utilizar por teléfono o computadora, y puede ser mediante la app o en línea desde la página web. Los accesos pueden ser mediante un registro habitual o mediante la cuenta de Facebook o Google.

Tal es nuestro entusiasmo con las videoconferencias que hemos decidido dar nuestras sesiones y cursos de manera gratuita por zoom. Son muchas las posibilidades que hemos encontrado y la comunicación con nuestros clientes, prospectos y promotores se ha agilizado bastante bien.

Te pedimos estar al pendiente de nuestras conferencias, aportar tus opiniones y seguirnos por facebook, youtube e instagram para que tengas información útil para ti, sea que busques invertir, conseguir una vivienda o comprar algún inmueble con giro comercial.

4 Pasos para ganar en remates

1




Escoge el despacho que te representará

2



Analiza riesgos

3



Considera que los tiempos son calculados, no fijos.

4



Escoge entre remates bancarios y judiciales.

ESTRATEGIA EN ÉPOCAS DE CRISIS

Por BERNABÉ NEGRETE

La actual incertidumbre económica provocada por la pandemia de COVID-19 ha impactado de manera directa en los distintos mercados y ofertas de inversión. Ahora bien, estos también son tiempos de oportunidad para quienes buscan generar ganancias a partir de negocios fructíferos.

El sector inmobiliario en México es un nicho que no tiende a la baja. Al contrario, ninguna fluctuación en los precios del dólar, la canasta básica u otros factores locales o globales demerita los precios de las propiedades. El costo de los terrenos y construcciones en venta siempre van al alza y la demanda no se termina.

Para invertir exitosamente en Bienes Raíces, se debe investigar que las empresas que te ofrezcan propiedades cuenten con la experiencia necesaria y comprobada, para evitar cualquier tipo de fraude.

La mejor estrategia en los tiempos de crisis suele ser invertir en inmuebles. Ya he explicado que este mercado es muy estable. Además, muchos dueños que no disponen de ahorros o entradas constantes de dinero, estarán dispuestos a castigar sus precios para acelerar las compras. Los inversionistas pueden presionar un poco más para una disminución de precio final que en periodos menos conflictivos para la economía nacional y mundial.

Con una cesión de derechos litigiosos, obtienes ganancias por el pago de una deuda más intereses o la ganancia de un proceso de adjudicación en favor de un postor mediante una subasta.

En cambio, con un derecho adjudicado obtienes los derechos sobre un inmueble, de modo que tienes que escriturar y terminar un desalojo para lograr la posesión.

Una brillante analogía que nos puede ayudar a comprender de manera sencilla estos mecanismos es con el juego del Turista Mundial, donde hay un banco y se compran títulos de propiedad que nos permiten multiplicar nuestro dinero con rentas, construcciones secundarias y otros negocios derivados de comprar papeles. **Con Maison Maya, tú puedes obtener dicha plusvalía con el respaldo de los mejores en la materia.**

En Remates Maison Maya te proponemos negocios seguros y muy convenientes, mediante la adquisición de Remates Inmobiliarios. Tal como ocurre con las propiedades en compraventa particular, las recuperadoras y bancos están dispuestos a negociaciones de menor costo con tal de mover el producto de la cartera de recuperación. Por tanto, este es un momento inmejorable para invertir en remates: si los remates de por sí son más baratos que la compra tradicional de bienes raíces, lo son más aún debido a la contingencia y las recientes políticas respecto al cese del cobro de deudas dictado por el Estado Mayor.

Ahora bien, para que tus cesiones y bienes adjudicados resulten de acuerdo a tus planes y cálculos, necesitas tener de tu lado a un equipo de expertos que te apoye y lleve contigo el negocio a buen puerto. Qué mejor si dicho equipo puede soportar la totalidad de tu inversión con patrimonio y capital propios, de modo que la seguridad de tu inversión es una garantía.

Es importante recordar que los remates bancarios provienen de deudas hipotecadas no pagadas, las que tienen por garantía un inmueble o propiedad. Es decir, al adquirir este producto, contraemos la obligación de concluir un litigio para obtener beneficios derivados de la obtención de una construcción o el cobro de una deuda.



Webinar

Equipo Comercial



www.maison.mx

CESIONES DE DERECHOS LITIGIOSOS

Por MARTÍN RAMOS

A diferencia de los remates judiciales y los bienes adjudicados, **en las cesiones de derechos litigiosos NO compramos la propiedad que fue otorgada como garantía en la solicitud de un crédito hipotecario, sino que adquirimos la propia deuda.** En palabras más simples, compramos el caso, reemplazando al banco como acreedor.

Este tipo de remate se puede comprar en las primeras etapas del proceso que constituye el juicio hipotecario en cuestión, desde la propia demanda hasta la sentencia definitiva.

Teóricamente, las cesiones son los casos que demandan más tiempo para su resolución. En lo práctico, esto no es necesariamente real. La celeridad del caso no depende únicamente de la etapa en que se encuentre, sino también de los factores externos e internos que pueden acelerar o demorar el proceso, y de otros como la correcta o incorrecta manera en que se realizó el emplazamiento. De hecho, este último punto es de vital importancia.

Aquí tenemos mayor control de egresos respecto a los impuestos y los gastos del inmueble tales como mantenimiento y servicios. También, tenemos la posibilidad de obtener un margen de ganancia muy superior, ya que el precio depende de la deuda y no del avalúo.

La compra se realiza ante la institución bancaria o recuperadora que entabló la demanda original. La compra se certifica ante notario público.

Es muy común que un caso obtenido en etapas tempranas pueda comprarse y venderse dos, tres y hasta cuatro veces, dejando un margen de ganancia para cada participante en turno. No todos pueden aguantar la carrera completa hasta obtener la posesión del inmueble, pero el solo hecho de avanzar en el litigio encarece su valor, y por sí mismo ya genera plusvalía.

Como en todos los tipos de remate inmobiliario, la recomendación más importante es exigir la presentación de los papeles que dan certeza al caso que se quiere comprar.

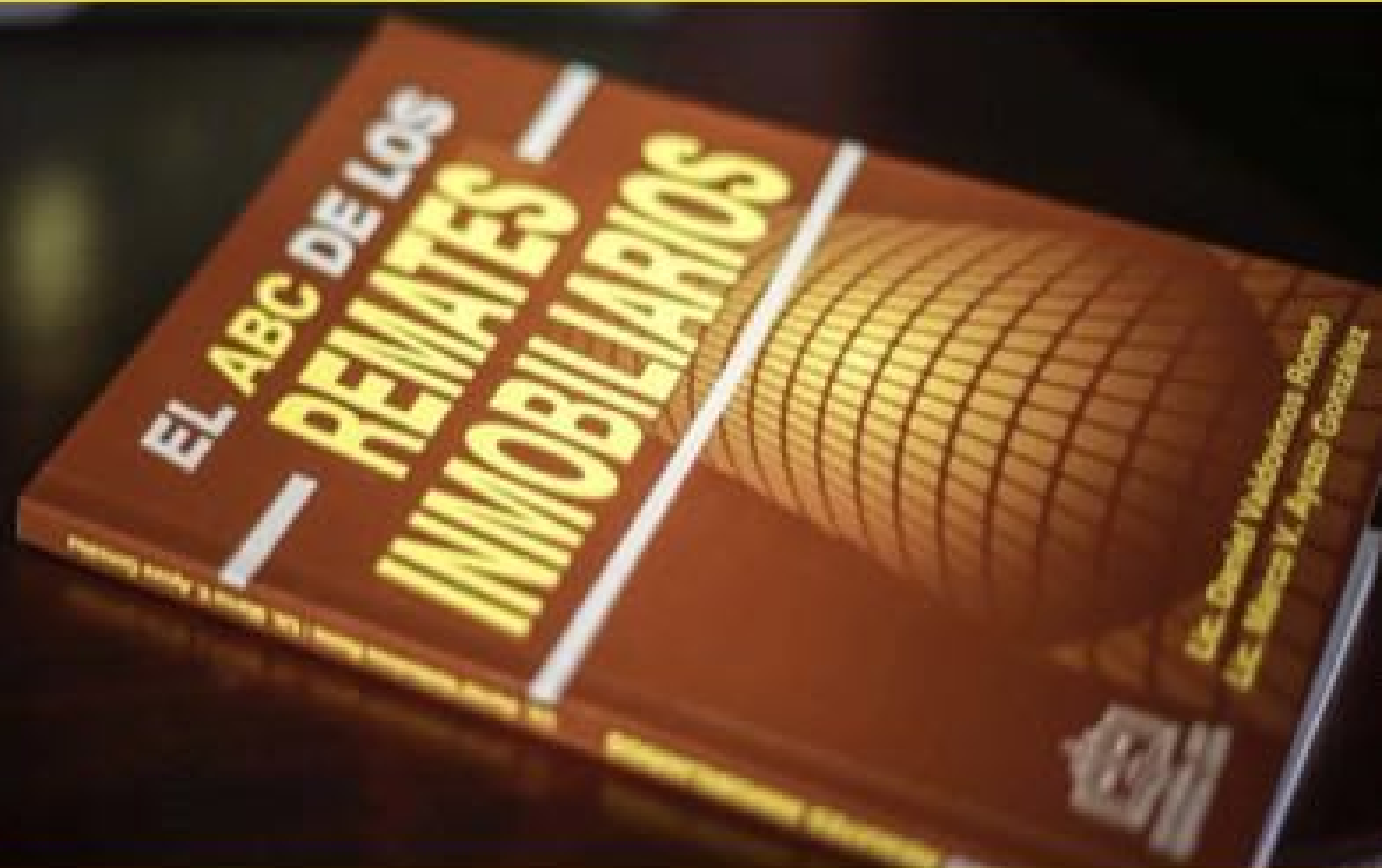


Sin documentos, no existe ninguna garantía de lo que se adquiere, por lo que es indispensable que muestren antes de pagar. ¡No compres problemas, adquiere negocios seguros!

Las cesiones se compran de contado, por lo que no pueden cobrarse los conceptos de anticipo ni enganche, tan comunes en los pseudo requisitos de los defraudadores.

Esta modalidad es la que recomendamos principalmente a inversionistas, por el amplio margen de ganancia que ofrece. Para quienes buscan obtener la posesión, quizá sería más conveniente escoger un remate bancario adjudicado o un remate judicial.

Un abogado civil o penal no suele estar bien preparado para un conflicto legal de esta clase. Lo mejor es contactar a un equipo completo, como es nuestro caso, que además de litigantes expertos en la materia, cuenta con contadores, analistas en bienes raíces, promotores calificados y otros rubros importantes en el negocio. **¡Qué mejor que tener contigo a toda la caballería para obtener los mejores resultados!**



Adquiere la obra de nuestro CEO, Marco Ayuzo: "El ABC de los remates inmobiliarios"

Comienza tu preparación como inversionista en remates.

www.maison.mx

LOS LANZAMIENTOS

Por MARTÍN RAMOS

Uno de los temas más difíciles de hablar abiertamente en el mundo de los remates inmobiliarios es el tema de los desalojos, también llamados lanzamientos.



Es importante recordar que un remate, ya sea judicial o bancario, es un bien inmueble puesto a venta forzosa para pagar una deuda hipotecaria cuando un demandado deja de cumplir sus pagos según un contrato previo. Dicha venta proviene de la orden de un juzgado civil, tras un proceso judicial por parte del banco o un cesionario.

Esto quiere decir que los antiguos dueños de un inmueble dejan de serlo por orden de la ley si se ejerce la garantía hipotecaria previamente celebrada en favor del banco. Sin embargo, es muy común que los deudores esperen agotar todas las instancias, legales o no, para no salir de la casa o departamento en cuestión.

Una vez que han pasado todas las etapas del juicio y se ha determinado de conformidad que un comprador de remate se adjudica la propiedad, el juez pide la entrega voluntaria a los deudores, quienes deben retirarse del lugar, con la advertencia de que si no salen voluntariamente, deberán ser desalojados, con participación de la fuerza pública, en caso necesario.

Una vez entendido esto, tenemos que ser conscientes de varias cuestiones. Los lanzadores NO realizan un servicio, como si se tratara de una mudanza, sino que tienen por objetivo retirar muebles y diversos objetos pertenecientes a un deudor considerado rebelde ante las autoridades. Es decir, en términos generales no están obligados a ser cuidadosos con objetos frágiles o de valor, lo que puede exponer al mismo deudor a pérdidas.

Si bien se intenta que los lanzadores hagan su trabajo de manera limpia y expedita y se realizan inspecciones para evitar robos, no hay un control específico; hay inventarios previamente establecidos, pero no son modificables y sólo se consideran los objetos allí escritos.



Otra cuestión es que los desahucios suelen programarse temprano, lo que dificulta la movilidad de aquellas personas que son lanzadas.

Hablemos también de otras cuestiones relacionadas. Por ejemplo, que puede ser necesaria la participación de elementos de seguridad que mantengan el orden si el o los deudores no cooperan con el proceso. También puede requerirse un cerrajero.

Cierto que un desalojo puede evitarse atendiendo los requerimientos previos emitidos desde el juzgado, para no tener los contratiempos o problemas que surgen durante este desagradable procedimiento. Quizá la mejor opción sería cooperar con las autoridades y buscar la mejor alternativa para la reubicación. No es una cuestión fácil de decidir, pero un lanzamiento siempre es una instancia engorrosa y que disgusta. No es para menos, y ciertamente lo preferible es evitarla.



De repente el demandado puede interponer amparos y otros recursos que pueden detener el desalojo, pero lo real es que sólo serán meses de espera y dinero desperdiciado, pues mientras el juicio se haya llevado correctamente ya no hay nada qué hacer para cambiar la resolución final.



Ahora bien, el comprador de dicho remate debe calcular este gasto, pues saldrá de su bolsillo. Como ya hemos explicado en otros videos y tutoriales, los gastos adicionales a la compra de una cesión, subasta o derecho adjudicatado, generalmente representa el 25% del valor del inmueble, y en ello ya se estiman los gastos del lanzamiento.

Si tienes alguna duda respecto de este tema o cualquier otro relacionado a los remates inmobiliarios, no dudes en ponerte en contacto con el equipo de Maison Maya. Ninguna pregunta es irrelevante.



Contacto



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



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



direccion@maison.mx



Maison Maya (Remates)



@rematesmaisonmaya



@rematesmaison

www.maison.mx

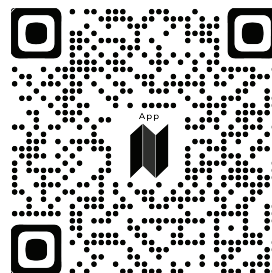
Ubicación



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



Descarga la app de remates



Visita nuestra página

