



**UNIVERSIDAD DE CHILE
FACULTAD DE CIENCIAS FÍSICAS Y MATEMÁTICAS
DEPARTAMENTO DE INGENIERÍA INDUSTRIAL**

**DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIO INMOBILIARIO PARA EL MERCADO
MEXICANO BASADO EN LA COMPRA DE INMUEBLES HABITACIONALES COMO
INVERSIÓN EN RIVERSIDE COUNTY, CALIFORNIA, ESTADOS UNIDOS DE
AMÉRICA**

**TESIS PARA OPTAR AL GRADO DE MAGÍSTER EN GESTIÓN Y DIRECCIÓN DE
EMPRESAS**

MAYELA ALEJANDRA LEÓN VALENCIA

**PROFESOR GUÍA:
RICARDO ALONSO FLORES BARRERA**

**MIEMBROS DE LA COMISIÓN:
CHRISTIAN ANDRE DIEZ FUENTES
EMILIO GIMENEZ**

**SANTIAGO DE CHILE
2022**

RESUMEN

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIO INMOBILIARIO PARA EL MERCADO MEXICANO BASADO EN LA COMPRA DE INMUEBLES HABITACIONALES COMO INVERSIÓN EN RIVERSIDE COUNTY, CALIFORNIA, ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

La presente tesis tuvo como objetivo demostrar la factibilidad técnica, económica, legal y financiera de un modelo de negocio de asesoría para compra y administración de inmuebles habitacionales en EE. UU. para inversión en arriendo, centrado en mexicanos residentes en México. Este modelo de negocio tenía la finalidad de generar una utilidad neta de USD 150.000 anuales a partir del segundo año de operación.

Dado el estudio de mercado y el cálculo del tamaño de mercado, se determinó que el segmento objetivo está conformado por mexicanos que radiquen en México, con un nivel socioeconómico A/B, entre 31 a 50 años, con ingresos mínimos mensuales de USD 4.465 o el equivalente en pesos MXN 95.560 y una inversión inicial de USD 115.200. Esta clasificación es basada considerando el perfil del cliente hipotecario en México y los ingresos mínimos requeridos para materializar la compra de una vivienda por USD 355.000, valor promedio de las viviendas en Dallas, Fort Worth y Arlington, Texas; estado que se incorporó al portafolio de oferta de viviendas de la presente tesis.

El tamaño de mercado potencial asociado a estos segmentos es de 165.011 clientes, que representan el porcentaje de clientes hipotecarios con una segunda vivienda en México, es decir un 17% y con la capacidad crediticia que reflejan al inversor actual, mercado que refleja la situación actual del 9% del volumen total de ventas a 2020 realizada por mexicanos en EE. UU. siendo México, el país que ocupa el 3er lugar de la lista de compradores extranjeros en dicho país.

En relación con los potenciales competidores, considerando que la actividad se centrará en el estado de California, existen 37.630 empresas Administradoras de Propiedades, siendo 8 grandes compañías con servicios a nivel federal referencia en el mercado estadounidense.

La empresa evaluada basará su oferta en brindar dentro de los servicios, enfoque a clientes en el extranjero no residentes en EE. UU. y la asesoría tributaria con la declaración de impuestos. Con ello el modelo de negocio mostrado en la presente tesis, entrega un servicio end to end, el cual no es ofertado actualmente por los competidores estudiados.

El proyecto requiere una inversión inicial de USD 50.000. Si el proyecto se desarrolla consistentemente en un escenario promedio del mercado actual en EE. UU. que considera materializar la venta de 10 viviendas a través de contactos y 10 viviendas de manera directa, los resultados obtenidos en la evaluación al segundo año apuntan a un VAN de USD 782.293 y una TIR del 284%, considerando para este ejercicio una tasa de descuento de un 14%. Siendo la tasa de descuento utilizada para el ejercicio, una tasa mayor a la que los fondos de inversión en inmuebles otorgan actualmente, que promedia 11,88%.

Se estimó que el proyecto es factible en términos estratégicos, técnicos y económicos y se recomienda su realización.

DEDICATORIA

La situación de la pandemia cambió la vida de muchas personas, en mi caso, no fue la excepción. El 13 de abril de 2020, Cristián, mi esposo, tomó un vuelo a EE. UU. con el objetivo de establecerse en California y reencontrarnos como familia en un período de 1 año. Desde 2014 venía postergando por diversas causas la materialización de un MBA, así que, en mira de poder ingresar al mercado laboral en dicho país con una mejor base curricular, tomé la decisión de no postergar más dicho objetivo. Cabe aclarar, que no tuve conocimiento de la elaboración de la presente tesis hasta que ya estaba iniciando las clases. Expongo todo lo anterior ya que, gracias a verme forzada a realizar la misma, me permití explorar una oportunidad de negocio que en el fondo siempre me ha gustado, me apasiona el mundo inmobiliario. La presente tesis es un regalo para mí y la dedico al amor de mi vida, mi hijo, Santiago, quien, con solo 6 añitos, me recuerda que venimos a este mundo a ser felices y que mejor que dar un giro para realizar algo que nos apasiona y salir de la zona de confort mental y económica para permitirnos reinventarnos.

AGRADECIMIENTOS

A Santiago, mi hijo, quien con sus 6 añitos apoya cada uno de mis proyectos personales y profesionales. Por ser el motor principal que me impulsa a ser mejor día a día.

A mi esposo, Cristián y a mi familia, Coty, mi madre, Clau y Leo, mis hermanos, quienes a la distancia siempre me han animado a seguir mis objetivos y se están orgullosos de lo que he logrado.

A Elisa Habermeyer, por mostrarme que luego de los destrozos causados por el paso de elefantes surgen grandes oportunidades en las migas que dejan.

A mi equipo de trabajo, Rodrigo, Alejandro y Tomás por el apoyo incondicional en las largas jornadas laborales durante mis semanas de estudio, por su comprensión y el excelente trabajo en equipo realizado en todo momento. Nuevamente a Tomás por leer y realizar mejoras en la redacción y sobre todo por el apoyo emocional.

A Banco Santander por financiar parte del costo del MBA y en especial a Alvaro y Fernando, por apoyarme con el tiempo para poder materializar mis estudios.

Y por último a Ricardo Flores, mi tutor de tesis por su asesoría y valiosas directrices para llevar a cabo con éxito este proyecto.

A todos, mil mil gracias...

TABLA DE CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN.....	1
1.1 DESCRIPCIÓN DEL TEMA A ABORDAR.....	1
1.2 OBJETIVOS	4
1.2.1 OBJETIVO GENERAL	4
1.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	4
1.3 RESULTADOS ESPERADOS	4
2. MARCO CONCEPTUAL	5
3. DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL.....	6
3.1 ANÁLISIS PESTEL.....	6
3.1.1 ANÁLISIS POLÍTICO.....	6
3.1.2 ANÁLISIS ECONÓMICO.....	8
3.1.3 ANÁLISIS SOCIO CULTURAL - INDICADORES QUE IMPACTAN SOBRE DEMANDA Y PRECIO DE LA VIVIENDA	24
3.1.4 ANÁLISIS TECNOLÓGICO, REMODELACIONES Y SUSTENTABILIDAD: ¿QUÉ IMPACTO TIENEN EN EL VALOR DE LAS PROPIEDADES?.....	27
3.1.5 ANÁLISIS LEGAL Y TRIBUTARIO	30
3.2 ANÁLISIS DE CLIENTES.....	43
3.2.1 NIVEL SOCIO ECONÓMICO.....	46
3.2.2 NIVEL DE ESTUDIOS	47
3.2.3 TENENCIAS O BIENES PROPIOS.....	47
3.2.4 ACTIVIDAD PROFESIONAL.....	47
3.3 ANÁLISIS DE COMPETENCIA	48
4. SÍNTESIS.....	53
5. DEFINICIÓN DE LA ESTRATEGIA	55
5.1 DEFINICIÓN DE SEGMENTO OBJETIVO DE CLIENTES Y ALIANZAS COMERCIALES	62
5.2 DEFINICIÓN DE RANGO DE PRECIOS EN PROPIEDADES, LOCALIDADES Y VALORIZACIÓN DE ARRIENDO.....	63
5.3 DEFINICIÓN DE SERVICIOS Y OFERTA DE VALOR A OFRECER	65
5.4 DISEÑO DE LA ESTRATEGIA DE MARKETING.....	68
5.5 MODELO DE NEGOCIO CANVAS.....	69

6. EVALUACIÓN ECONÓMICA	70
6.1 ANÁLISIS DE INGRESOS, COSTOS Y PROYECCIÓN DE FLUJOS.....	70
6.2 TASAS DE MERCADO, VALOR ACTUAL NETO Y TASA INTERNA DE RETORNO	76
7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	80
8. BIBLIOGRAFÍA	84
ANEXOS.....	94
ANEXO A: COMPRADORES EXTRANJEROS DE VIVIENDAS EN ESTADOS UNIDOS	94
ANEXO B: JUSTIFICACIÓN COMPRA DE VIVIENDAS POR EXTRANJEROS EN EE. UU.....	95
ANEXO C: FORMA DE PAGO PROPIEDAD COMPRADA POR EXTRANJEROS EN EE. UU.	96
ANEXO D: TIPO DE PROPIEDAD COMPRADA POR EXTRANJEROS EN EE. UU.	97
ANEXO E: LOCALIDADES PREFERIDAS COMPRA PROPIEDAD POR EXTRANJEROS EN EE. UU.	98
ANEXO F: DESISTIMIENTOS COMPRA DE PROPIEDAD POR EXTRANJEROS EN EE. UU.	99
ANEXO G: BUSQUEDA DE PROPIEDADES POR EXTRANJEROS EN EE. UU.....	100
ANEXO H: DISTRIBUCIÓN DE VENTAS POR ESTADO EN EE. UU.....	101
ANEXO I: DISTRIBUCIÓN DE VENTAS POR ESTADO EN EE. UU.	102
ANEXO J: DISTRIBUCIÓN DE VENTAS DE PROPIEDADES POR ESTADO EN EE. UU.	103
ANEXO K: PONDERADORES PARA COMPRA DE VIVIENDA EN EE. UU.	104
ANEXO L: COSTO DE AVALÚO.....	105
ANEXO M: TASA IMPOSITIVA EN MÉXICO.....	106
ANEXO N: IMPUESTOS CORPORATIVOS POR ESTADO EN EE. UU.	107
ANEXO O: IMPUESTOS CORPORATIVOS ESTADO DE TEXAS, EE. UU.	108

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Volumen de compras de los principales países extranjeros	8
Tabla 2: Precio medio de compra de vivienda por compradores extranjeros	9
Tabla 3: Participación de compra en los estados por nacionalidad	9
Tabla 4: Consolidado de ventas en participación, precio promedio de la propiedad y crecimiento interanual por zonas geográficas a junio 2021	16
Tabla 5: Consolidado de ventas mostrando precio promedio de la propiedad con crecimiento interanual y mensual por región a junio 2021.	16
Tabla 6: Consolidado de precio promedio de casas unifamiliares con crecimiento interanual y mensual exclusivamente de Southern California a junio 2021	17
Tabla 7: Consolidado de precio promedio de departamentos y townhouses con crecimiento interanual y mensual exclusivamente de Southern California a junio 2021	17
Tabla 8: Precio promedio de arriendo por tipo de unidad considerando número de habitaciones exclusivamente de Southern California a julio 2021.	18
Tabla 9: Comparación de ranking en población vs ingresos en Texas.	19
Tabla 10: Consolidado de unidades y precio promedio de casas unifamiliares con crecimiento interanual y mensual exclusivamente de las ciudades colindantes a junio 2021.	20
Tabla 11: Consolidado de unidades y precio promedio de townhouses y condominios con crecimiento interanual y mensual exclusivamente de las ciudades colindantes a junio 2021	20
Tabla 12: Precio promedio de arriendo por tipo de unidad considerando número de habitaciones a septiembre 2021	21
Tabla 13: Comparación de ranking en población vs ingresos en Florida	21
Tabla 14: Consolidado de unidades y precio promedio de casas unifamiliares, townhouses y condominios con crecimiento interanual y mensual a junio 2021.	22
Tabla 15: Precio promedio de arriendo por tipo de unidad considerando número de habitaciones a octubre 2021.....	23
Tabla 16: Consolidado de valor promedio de casas unifamiliares, arriendo y crecimiento interanual.	23
Tabla 17: Comparativo de impuesto a la propiedad por estados y por ciudades	31

Tabla 18: Valores catastrales para el impuesto a la propiedad en Ciudad de México	32
Tabla 19: Valores catastrales para el impuesto a la propiedad en la ciudad de Querétaro	33
Tabla 20: Comparativo consolidado de costos asociados a un crédito hipotecario	38
Tabla 21: Comparativo del costo del seguro de la propiedad por límite de cobertura en EE. UU.	39
Tabla 22: Comparativo del costo del seguro de la propiedad por estado homologando un límite de cobertura a USD 250.000.....	39
Tabla 23: Rango de edad y estado civil de personas con créditos hipotecarios en Banco Santander México	46
Tabla 24: Rango de ingresos por nivel socio económico	47
Tabla 25: Participación de mercado de los Bancos en créditos hipotecarios	48
Tabla 26: Número de agentes en el estado de California y sueldos promedios	51
Tabla 27: Las mejores empresas de administración de propiedades en EE. UU.	51
Tabla 28: Diferencias entre un Agente Tributario y un Contador Público Certificado	52
Tabla 29: Consolidado de valor de la propiedad vs valor de arriendo	56
Tabla 30: Cap Rate: ingresos netos vs valor de la propiedad	57
Tabla 31: Ingresos netos totales que incorporan dividendo y costos hipotecarios para obtener la rentabilidad sobre inversión inicial	58
Tabla 32: Comparación de ingresos derivado por comisiones en los diferentes escenarios	62
Tabla 33: Análisis de las variables que permiten lograr un Cap Rate mínimo de 4.59%	65
Tabla 34: Evaluación económica con escenario conservador	72
Tabla 35: Evaluación económica escenarios: punto de equilibrio con y sin intermediarios	73
Tabla 36: Evaluación escenario promedio en mercado de EE. UU. y estimación al 2do año.....	75
Tabla 37: Inversiones en Private Equity (empresas que no cotizan).....	76
Tabla 38: Rentabilidades de Fondos de Inversión en inmuebles	77
Tabla 39: TIR y VAN considerando evaluación de escenario sumamente conservador	78
Tabla 40: TIR y VAN considerando duplicar inversión inicial.....	79

Tabla 41:TIR y VAN considerando una tasa de descuento del 20%	79
Tabla 42: Desglose de los costos asociados al proyecto	79

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: Porcentaje de compras a nivel nacional por rango de valor de la propiedad	12
Ilustración 2: Precio promedio de arriendo mensual en pesos mexicanos por estado	13
Ilustración 3: Participación de la demanda de propiedades por estado	13
Ilustración 4: Participación de los estados con mayor demanda en arriendo	14
Ilustración 5: Comparación de ranking en población vs ingresos en California	15
Ilustración 6: Ranking en educación mostrando las posiciones de California, Florida y Texas.	25
Ilustración 7: Ranking de California, Florida y Texas en salud, educación, economía, infraestructura, oportunidad, estabilidad fiscal, seguridad y medioambiente	25
Ilustración 8: Gráfica que muestra cómo opera un seguro hipotecario en México	39
Ilustración 9: Fuente de referencia de compradores extranjeros.....	44
Ilustración 10: Razones por las cuales los clientes internacionales decidieron no comprar	44
Ilustración 11: Variación del tipo de cambio MXP/USD desde 1994 a noviembre 2021	59
Ilustración 12: Variación del tipo de cambio MXP/USD desde 1994 a julio 2011	60
Ilustración 13: Cape Rate casas unifamiliares al tercer trimestre 2021	60
Ilustración 14: Razones por las que los compradores internacionales no materializaron la compra	66

1. INTRODUCCIÓN

El comprar una propiedad es una decisión que debe ser bien pensada. El desconocimiento de precios, enamorarse del piloto no del inmueble, fijarse en detalles que son estéticos y que pueden ser reparados sin mucho costo o mejoras de mayor envergadura, como estructurales pero que lo ameritan porque les encanta el edificio o barrio, son situaciones a las que se enfrentan la mayoría de los compradores. Se puede adquirir una propiedad por un precio muy inferior usada y que cumpla las expectativas.

Si las situaciones descritas son cotidianas cuando se está comprando una propiedad para usufructo personal, estas situaciones similares se presentan cuando la decisión de compra está pensada para una inversión en arriendo, siendo el resultado de una decisión errada derivar a incurrir en gastos innecesarios e incluso en pérdidas.

Por otro lado, muchos ven en el mundo inmobiliario una oportunidad de inversión. En la mayoría de los países de América Latina -por ejemplo, México- el comprar una propiedad para arrendar es un excelente plan de inversión, siempre y cuando el arrendatario no deje de pagar la mensualidad. Este último punto cuando no se cumple en México, por ejemplo, el propietario se enfrenta al tedioso y costoso proceso de desalojo que conllevaría un incumplimiento contractual. En Estados Unidos, en cambio la ley favorece y protege en su totalidad al dueño del inmueble. Con este ejemplo sencillo, se desea reflejar la oportunidad que existe en realizar compra de inmuebles para arriendo en Estados Unidos, donde además de no requerir la compra en efectivo, existen grandes oportunidades para los extranjeros que deseen invertir en este país y obtener un ingreso en dólares.

1.1 DESCRIPCIÓN DEL TEMA A ABORDAR

Muchos de los lectores en alguna etapa de su vida a temprana o más avanzada edad, se han cuestionado o comenzado a cuestionar cuál será un modelo rentable que les asegure ciertos ingresos presentes y futuros, ya sea para incrementar el patrimonio hoy o pensando en un ingreso futuro al momento de su jubilación. Independiente de los motivos personales, la inversión en propiedades ha tenido un auge importante en los últimos años.

El modelo planteado para evaluar en el presente documento consiste en analizar la factibilidad técnica, económica, legal y financiera para desarrollar un modelo de asesoría en la compraventa de inmuebles habitacionales en Riverside County, en el estado de California, Estados Unidos de América.

El grupo de estudio fueron ciudadanos mexicanos, aprovechando la cercanía geográfica de México, sus aspectos legales y comerciales en comparación con el mercado del país vecino del norte. Aspectos que son comentados más adelante a detalle, y se consideran esencial de mencionar pues son los puntos de partida de la oportunidad sobre la cual se evaluará su viabilidad.

Este modelo se basa en una asesoría integral para la adquisición de bienes raíces, de uso habitacional para ser adquiridos por ciudadanos mexicanos que cuentan con un capital para

realizar el pago inicial de una propiedad en Riverside County, California, accediendo a financiamiento como no ciudadano norteamericano.

La oferta de valor pretende encargarse de la búsqueda de la propiedad, mejoras estéticas en caso de requerirse, autorización de crédito hipotecario, arriendo y administración de la misma, asegurando así un retorno definido previamente entre las partes, el cual también será determinado en este estudio.

Seguramente el lector se preguntará, ¿por qué California? Pues bien, comencemos por mencionar que el Estado de California se considera como el primer mercado de EE.UU. en términos de población, y el tercero más grande en extensión de este país. El PIB estatal representa el 14.8% del PIB estadounidense en 2020 ¹. Si California fuera un país, su PIB estaría en el quinto lugar a nivel mundial, poniéndolo por delante de países como Gran Bretaña ². Su fuerte economía incluye sectores como comercio, agricultura, turismo, entretenimiento y es sede de gigantes de la tecnología como Apple, Google y Facebook. Sumado a lo anterior, el ingreso familiar promedio en California es uno de los más altos del país, superando a otros estados, como Texas y Nueva York. La tasa de desempleo de la mayoría de las ciudades de California se ha mantenido históricamente baja, estando mayormente por debajo del promedio estadounidense y el salario mínimo del estado está entre los más altos del país ³. Otro dato importante es que California tiene el mayor número de inmigrantes, tanto en términos absolutos como en porcentaje de su población total, siendo de 38,7% según la oficina de Censo de EE. UU.

Además de que estos datos ya respaldan lo interesante del estado, es importante mencionar también que alberga varias de las universidades más reconocidas a nivel mundial como: University of California, UCLA, California State University, Academy of Art University y Berkeley University, convirtiéndolo en un estado atractivo para el segmento de arriendo universitario y residentes jóvenes.

A continuación, se mencionan otras preguntas claves a plantear para profundizar en el desarrollo de la tesis.

- ¿Cuáles son los requisitos de los bancos para préstamos a no ciudadanos americanos?
- ¿Cuáles son las tasas de interés del mercado de California vs México?
- ¿Cuáles son los costos asociados al cierre de la compra en ambos países?
- ¿Cuáles es la rentabilidad de arriendo vs valor de la propiedad en ambos países?
- ¿Cuáles son los costos adicionales para considerar en la mantención o gastos asociados a la propiedad?

1 STATISTA. Producto Interior Bruto (PIB) real en los Estados Unidos en el primer trimestre de 2020, por estado [en línea] <<https://es.statista.com/estadisticas/598681/producto-interior-bruto-pib-real-en-los-ee-uu-por-estado-en/>> [consulta: 04 enero 2021].

2 MANUAL USA. ¿Cómo es vivir en California? [en línea] <<https://manualusa.com/vivir-en-california/>> [consulta: 04 enero 2021].

3 MANUAL USA. ¿Cómo es vivir en California? [en línea] <<https://manualusa.com/vivir-en-california/>> [consulta: 04 enero 2021].

- ¿Cuáles son los impuestos que se pagan anualmente en sus respectivos países tanto asociados a la propiedad como a los beneficios obtenidos por el arriendo?
- ¿Cuáles son las principales diferencias-ventajas legales en cuanto al manejo del desalojo por no pago o incumplimiento de contrato?
- ¿Cuál es el precio promedio de los arriendos vs valor de las propiedades, días de stock y tiempo de ocupación de esta?
- ¿Cuál es la demanda potencial en el mercado de arriendo actualmente y proyección?
- ¿Cuál es el valor de propiedades y su plusvalía en ambos mercados?
- ¿Quiénes son los principales competidores, tanto en EE. UU. como en México que pudieran ofrecer rentabilidades similares y con qué tipo de inversión? No necesariamente inmobiliarias. Análisis de ventajas y desventajas de sus ofertas vs la de la presente tesis.
- ¿Cuáles son las principales ciudades de inversión de este tipo en EE. UU. y cuáles son las ventajas o desventajas, incluso similitudes vs invertir en California? Revisar estados como Texas, Florida, por ejemplo.
- ¿Cuáles son los beneficios fiscales por este tipo de inversiones en ambos países y en el caso particular de California, existe alguno para inversores extranjeros?
- ¿Cuál es el ingreso promedio mensual mínimo y/o capacidad de crédito para evaluación de clientes mexicanos?
- ¿Cuál es el mercado objetivo en México y en que ciudades o estados y por qué?
- ¿Cuáles serían los clientes, que valoran, que otros factores afectan la decisión de compra además de la rentabilidad?
- ¿Qué podría diferenciarse como propuesta de valor a lo que hoy se ofrece en este tipo de inversiones?
- ¿Cuáles son las principales amenazas?
- ¿Cuáles deben ser las principales alianzas para poder llegar a los clientes objetivos?
- ¿Cuál será la estrategia de marketing y comercial más adecuada?
- ¿Cuáles son las principales empresas de marketing que trabajen en México y EE. UU. que puedan crear una estrategia de penetración adecuada y de acuerdo con el nicho de mercado una vez seleccionado?

Lo anterior permitirá tener analizados todos los aspectos claves para realizar escenarios realistas de rentabilidad, conocer las principales ventajas y desventajas, focalizarse en aquellos clientes que cumplen los criterios del modelo. Poder establecer un modelo con una propuesta de valor

diferenciada tomando como base la rentabilidad pero que pueda diferenciarse de empresas similares, pero sobre todo que exista un nicho de mercado lo bastante amplio para hacer viable el desarrollo del plan de negocio.

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 OBJETIVO GENERAL

Desarrollar un modelo de negocio inmobiliario con foco en clientes mexicanos para compra de propiedades como inversión en Riverside County, California, EE. UU. que permita generar una utilidad neta de al menos 150.000 dólares anuales a partir del segundo año.

1.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Realizar un diagnóstico comparativo de ventajas en créditos hipotecarios, valor de propiedades, valor de arriendos, plusvalía de la propiedad, impuestos a la propiedad, impuestos al beneficio en arriendos, temas legales de desalojo y administración de inmuebles en Ciudad de México, en las tres principales ciudades con mayor inversión en propiedades en México y en los tres principales estados de Estados Unidos con mayor inversión en este rubro.
2. Evaluar modelos de inversión de propiedades en los estados con mayor inversión en Estados Unidos y compararlo con California, para tener un marco conceptual de ventajas y desventajas para potenciar la inversión en este último.
3. Identificar a los competidores y sus ventajas competitivas.
4. Realizar estudio de mercado para identificar y segmentar a clientes potenciales en Ciudad de México y ciudades que resulten del análisis comentado en párrafos precedentes.
5. Diseñar estrategias de alianzas comerciales con posibles proveedores de clientes tales como: agencias inmobiliarias, ejecutivos de banca privadas y fondos de inversión.
6. Diseñar una estrategia de marketing digital, mapeo de propiedades y posibles showrooms.
7. Realizar simulaciones de rentabilidad para clientes y diseñar oferta de valor.
8. Diseñar plan económico-financiero para poder materializar el objetivo de generar al menos 150.000 dólares de utilidad neta en el segundo año de operación, inversión inicial y retorno.

1.3 RESULTADOS ESPERADOS

Se espera evidenciar que el modelo de negocio propuesto ofrecerá a un segmento potencial de inversionistas, una alternativa de inversión innovadora que pueda ser gestionada de forma rentable y sustentable desde el punto de vista técnico, estratégico y económico.

2. MARCO CONCEPTUAL

Actualmente en México, el sistema de ahorro para las pensiones es a través de las AFORES (Administradoras de Fondos para el Retiro) donde cada trabajador mantiene una cuenta personal individual de ahorro para su retiro, siendo de 6,5% donde la empresa contribuye con 5,150%, el empleado con 1,125% y el gobierno con 0,225%.

Del total de adultos mayores, el 43,7% viven en situación de pobreza, según el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL), y de no tomar medidas hoy, la situación se agravará en 30 años. Con el esquema actual de las AFORES la tasa de reemplazo (el porcentaje que representa la pensión sobre el ingreso percibido por el trabajador) será alrededor del 30%, cuando diversos organismos internacionales -como la OCDE- recomiendan que ésta oscile entre 60 y 70% ⁴.

Dicho esto, las personas están buscando diferentes alternativas de inversión. Anteriormente las personas invertían en instrumentos muy comunes como depósitos a plazo, donde capital e intereses están garantizados y son conocidos desde que se materializa la misma, sin embargo, cada vez más, la gente comienza a profundizar y a cuestionarse sobre las rentabilidades reales que ofrecen los clásicos productos que tradicionalmente ha ofrecido la banca.

Se comienza por mencionar los 5 principales riesgos que deben ser considerados para tomar una decisión acertada sobre una buena inversión.

- Riesgo de mercado: Riesgo asociado a la pérdida de valor de un activo debido a la fluctuación de su precio en el mercado. Lo cual significa que se pueden obtener beneficios, pero igualmente perder la inversión.
- Riesgo de divisa o de tipo de cambio: Riesgo asociado a la variación por el tipo de cambio.
- Riesgo de inflación. Cuando la moneda pierde valor por el aumento de los precios de bienes y servicios. Si la rentabilidad de la inversión es menor a la inflación, se está perdiendo poder adquisitivo.
- Riesgo de entidad o de emisor. Probabilidad de no pago o incumplimiento de obligaciones de la entidad emisora o intermediaria de la inversión.
- Riesgo de concentración. Realizar inversiones en diferentes instrumentos, genera menos probabilidad de pérdida (diversificación).

Derivado de lo anterior, es posible asumir que la inversión en propiedades inmobiliarias mitiga en gran medida los riesgos antes mencionados. Por lo anterior, los ciudadanos mexicanos han optado por realizar inversiones en propiedades.

4 NOTICIAS NEO. ¿Cuánto apporto por ley a mi Afore y cuánto debo sumar voluntariamente para mi retiro? [en línea] <[5](https://www.revistaneoe.com/articulos/2019/10/14/cuanto-aporto-por-ley-mi-afore-y-cuanto-debo-sumar-voluntariamente-para-mi#:~:text=La%20aportaci%C3%B3n%20que%20se%20destina,y%20el%20gobierno%20con%200.225%25.> [Consulta: 10 enero 2021].</p></div><div data-bbox=)

Profundizando sobre la adquisición de propiedades de ciudadanos mexicanos en el mercado estadounidense, a marzo de 2020, representaban el tercer grupo de compradores de inmuebles en Estados Unidos, sólo detrás de los ciudadanos de China y Canadá.

Entre abril de 2019 y marzo 2020 se habían comprado inmuebles por un valor de USD 5.800 millones de dólares en ese país, más que los USD 3.700 millones de un año previo de acuerdo con los datos de la Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios (NAR por su sigla en inglés). Entre marzo 2019 y marzo 2020 la compra de espacios residenciales en Estados Unidos por parte de ciudadanos mexicanos aumentó 56,76%, mientras la de canadienses creció 18,75% y la de chinos se redujo 14,18%, esto influenciado por el conflicto comercial entre el gobierno del expresidente Donald Trump y la economía asiática. La NAR expone también que la tercera parte de los compradores de origen mexicano que invierten en inmuebles de Estados Unidos no viven en ese país ⁵.

No es de extrañarse las cifras anteriores, esto es un reflejo de la fuga de capital que ha provocado la incertidumbre política – económica del gobierno de Andrés Manuel López Obrador, presidente de México desde diciembre 2018. Tanto empresarios como personas con nivel adquisitivo alto han sacado su dinero buscando minimizar el riesgo país, el país predilecto ha sido Estados Unidos y, además, buscando en muchos casos el beneficio de tramitar visa de inversionista o residencia. Según cifras de expertos, dicho trámite se ha incrementado un 200%, esto inició incluso antes de la pandemia ⁶.

3. DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL

3.1 ANÁLISIS PESTEL

3.1.1 ANÁLISIS POLÍTICO

En Estados Unidos para 2018 lo que había estado sucediendo, es que la población tenía miedo de invertir, teniendo dinero estaban indecisos en qué invertirlo, una situación que es generada a raíz del agresivo discurso del presidente Donald Trump entorno a algunas comunidades internacionales como la mexicana. Sumado a la incertidumbre que ocasionaba el periodo de transición del Gobierno Federal en México. Sin embargo, es importante esclarecer que no ha pasado ninguna legislación trascendental ⁷.

En 2020 el escenario era otro la pandemia de covid-19 generó diversas afectaciones a nivel mundial en varios sectores productivos, sin embargo, en cada crisis hay una oportunidad y eso se vio reflejado en el crecimiento del 20% en la inversión de mexicanos en bienes raíces en Estados

5 LA JORNADA. Mientras aquí sube inequidad, más mexicanos van a comprar casas a Florida. [en línea] <<https://www.jornada.com.mx/notas/2021/03/26/economia/mientras-aqui-sube-inequidad-mas-mexicanos-van-a-comprar-casas-a-florida/>> [Consulta: 12 abril 2021].

6 EL FINANCIERO. Norma Canales. Fuga de capitales mexicanos al extranjero. [en línea].

<<https://www.elfinanciero.com.mx/monterrey/norma-canales-fuga-de-capitales-mexicanos-al-extranjero/>> [Consulta: 14 abril 2021].

7 Inmobiliare. Mónica Herrera. El mercado inmobiliario en México y Estados Unidos. [en línea] <<https://inmobiliare.com/el-mercado-inmobiliario-en-mexico-y-estados-unidos/>> [Consulta: 18 abril 2021].

Unidos, quienes han optado por proteger su patrimonio ante la crisis económica, de acuerdo con cifras de la inmobiliaria Luis Mendoza and Associates de Century21 Award ⁸.

De acuerdo con cifras citadas por la compañía antes mencionada, de los mexicanos que han comenzado a proteger su patrimonio en bienes raíces en Estados Unidos, el 60% se concentra en la inversión de vivienda para uso residencial y el 40% en la compra de locales comerciales, ya sea para la venta o renta de dichos espacios en alguna franquicia.

Según el último reporte de la NAR los ciudadanos mexicanos se ubicaron en el 3er lugar de extranjeros que invirtieron en Estados Unidos en el 2020, sumando 5.800 millones de dólares, una tendencia que se espera crezca a raíz de la pandemia.

Entre las razones por las que los ciudadanos mexicanos han aumentado su inversión en Estados Unidos se encuentra el retorno de inversión en dólares, muy atractivo dado el tipo de cambio en pesos, las bajas tasas de interés que se ubican alrededor del 3% y la oportunidad de sacar la visa de residencia en el país vecino.

Otro beneficio que ganó relevancia tras la crisis, es el beneficio fiscal que otorga el país vecino pues existen las llamadas “Zonas de oportunidad”, áreas o comunidades con dificultades económicas a lo largo de todo el territorio de los Estados Unidos, en las cuáles se han diseñado ciertos incentivos de impuestos para promover las inversiones y el desarrollo económico de las mismas. Las Zonas de Oportunidad fueron agregadas al código tributario estadounidense en la reciente reforma a la ley de impuestos (Tax Cuts and Jobs Act) impulsada en el año 2017.

Una localidad califica como una “Zona de Oportunidad” si ha sido nominada para esa designación por el Estado, y esa nominación ha sido certificada por el secretario del Tesoro de los EEUU, a través de su delegación de autoridad al Servicio de Rentas Internas (IRS) ⁹.

Otro factor importante para considerar es que no se necesita ciudadanía o una tarjeta de residente para comprar propiedades en Estados Unidos, solo es necesario tramitar un Número de Identificación Personal del Contribuyente (ITIN por sus siglas en inglés). Este es un número tributario procesador otorgado a extranjeros quienes requieren un número de identificación para fines tributarios en los Estados Unidos, pero no tienen ni reúnen los requisitos para obtener un número de Seguridad Social (SSN por sus siglas en inglés). El Servicio de Impuestos Internos (IRS por sus siglas en inglés) o un contador público aprobado por el IRS pueden emitir un ITIN. Se debe completar el Formulario W-7 (en el idioma inglés) o el Formulario W-7(SP) (en el idioma español) para solicitar el ITIN. En el formulario W-7, se exigirá proporcionar un motivo válido para la solicitud¹⁰.

8 Economía. Mexicanos invierten en Estados Unidos para proteger su patrimonio. [en línea] <<https://www.economiahoy.mx/economia-eAmexico/noticias/10819419/10/20/Mexicanos-invierten-en-bienes-raices-en-EU-para-proteger-su-patrimonio.html>> [Consulta: 19 abril 2021].

9 GBS Group Global Business Solutions. Jorge Fernández Qué son las zonas de oportunidad y cómo funcionan. [en línea] <<https://gbsgroup.net/es/blog/2019/05/21/que-son-las-zonas-de-oportunidad-y-como-funcionan/>> [Consulta: 20 abril 2021].

10 Inmigración y visas. Número De Identificación Del Contribuyente (ITIN) [en línea] < <https://www.inmigracionyvisas.com/a716-numero-contribuyente.html>> [Consulta: 30 abril 2021].

3.1.2 ANÁLISIS ECONÓMICO

3.1.2.1 ESTUDIO DE MERCADO DE MEXICANOS EN INVERSIONES DE COMPRA DE PROPIEDADES EN LOS ESTADOS UNIDOS CON ESPECIAL FOCO EN CALIFORNIA

Se comenzará por realizar un estudio de mercado de las inversiones de compra de propiedades en EE. UU. realizadas por ciudadanos mexicanos.

De acuerdo con la publicación del documento “Profile of International Transactions in U.S. Residential Real Estate 2020”¹¹ realizado por la NAR (Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios, por sus siglas en inglés), Estados Unidos sigue siendo el país más atractivo para los ciudadanos mexicanos que buscan inversiones inmobiliarias, situándose en el tercer país por monto de inversión. En 2020, gastaron 5.800 millones de dólares en la compra de casas, siendo China el país que se ubicó en el primer lugar, con 11.500 millones de dólares, seguido por Canadá con 9.500 millones de dólares.

Los 5 principales compradores en Estados Unidos de acuerdo con la publicación antes mencionada fueron: China (USD 11.5 MM), Canadá (USD 9.5 MM), México (USD 5.8 MM), India (USD 5.4 MM), Colombia (USD 1.3 MM)

Los principales estados en los que se materializaron estas compras fueron: Florida (22%), California (15%), Texas (9%), New York (5%) y New Jersey (4%).

Un dato relevante para tomar en cuenta es la participación de las compras realizadas por ciudadanos mexicanos durante el 2020, las cuales alcanzaron un 9% del volumen total de ventas de casas medidas por unidades a un precio promedio de 403.500 dólares.

Tabla 1: Volumen de compras de los principales países extranjeros

	Número de compras de los cinco principales países compradores extranjeros					Total de Compras Extranjeras
	China	Canadá	México	India	Colombia	
2010	27.100	69.100	30.100	15.000	3.000	300.600
2011	19.000	48.500	14.800	14.800	2.100	210.800
2012	24.700	49.500	16.500	12.400	2.100	206.200
2013	23.100	43.900	15.800	10.400	1.600	192.500
2014	37.200	43.700	20.000	12.600	2.100	232.600
2015	33.800	29.900	17.900	17.200	3.000	208.900
2016	29.200	26.900	17.900	14.500	3.500	214.900
2017	40.600	33.800	28.500	14.900	3.300	284.500
2018	40.400	27.400	20.200	13.100	4.400	266.800
2019	19.900	19.900	15.900	9.700	2.300	183.100
2020	18.400	18.300	14.400	9.600	5.500	154.000

Fuente: Estudio realizado por National Association of Realtors Research Group. Título del documento: International Transactions in U.S. Residential Real State 2020⁽¹¹⁾.

¹¹ National Association of Realtors Research Group. International Transactions Residential Real Estate 2020. [en línea] <<https://cdn.nar.realtor/sites/default/files/documents/2020-international-transactions-in-us-residential-real-estate-08-06-2020.pdf>> [Consulta: 01 mayo 2021].

Tabla 2: Precio medio de compra de vivienda por compradores extranjeros

Precio Medio de compra de los cinco principales países compradores extranjeros						
	China	Canadá	México	India	Colombia	Total de Compras Extranjeras
2010	\$ 412.200	\$ 247.300	\$ 214.700	\$ 333.300	\$ 175.000	\$ 311.400
2011	\$ 370.900	\$ 269.100	\$ 283.000	\$ 346.400	\$ 277.500	\$ 315.000
2012	\$ 484.000	\$ 321.700	\$ 396.200	\$ 419.000	\$ 269.400	\$ 400.000
2013	\$ 555.900	\$ 269.100	\$ 225.500	\$ 372.700	\$ 330.000	\$ 354.200
2014	\$ 590.800	\$ 314.700	\$ 224.100	\$ 459.000	\$ 220.800	\$ 396.200
2015	\$ 831.800	\$ 380.300	\$ 274.800	\$ 460.200	\$ 307.100	\$ 499.600
2016	\$ 936.600	\$ 332.100	\$ 266.200	\$ 420.400	\$ 341.500	\$ 477.500
2017	\$ 781.800	\$ 560.800	\$ 326.800	\$ 522.440	\$ 293.100	\$ 536.900
2018	\$ 752.600	\$ 383.900	\$ 208.800	\$ 547.700	\$ 267.600	\$ 454.400
2019	\$ 674.900	\$ 400.000	\$ 233.700	\$ 431.500	\$ 336.300	\$ 426.100
2020	\$ 622.300	\$ 517.200	\$ 403.500	\$ 561.800	\$ 227.500	\$ 480.870

Fuente: Estudio realizado por National Association of Realtors Research Group. Título del documento: International Transactions in U.S. Residential Real State 2020 ⁽¹¹⁾.

Aunque Florida sigue siendo el estado con mayor destino en inversiones con un 22% de compradores extranjeros (35% latinos y 29% canadienses), ha disminuido en cuanto a inversiones de ciudadanos mexicanos se refiere, siendo los ciudadanos colombianos, el grupo de latinos que más invierten. California representa el 15% de las inversiones de extranjeros, siendo un 54% inversores de Asia y Oceanía, en particular ciudadanos chinos e indios. Texas se ubica en el tercer lugar de destino de inversión con un 9%, donde el 42% proviene de latinoamericanos y caribeños (Anexos: gráfica 1).

A continuación, se muestra una gráfica donde se aprecia la participación por estado de compras de mexicanos, Texas ocupa el primer lugar con un 28%, seguido por Florida con un 14% y California con un 12%. Derivado de ello, se revisaron temas de rentabilidad considerando estos datos para efectos de análisis comparativos.

Tabla 3: Participación de compra en los estados por nacionalidad

Principales destinos de inversión inmobiliaria de los cinco principales países compradores extranjeros											
	Canadá	China	India	México	Colombia	Brasil					
Florida	50%	California	35%	California	17%	Texas	28%	Florida	78%	Florida	49%
California	19%	Nueva York	14%	Nueva Jersey	14%	Florida	14%	Pennsylvania	7%	Texas	12%
Arizona	14%	Carolina del Norte	8%	Texas	12%	California	12%	Missouri	7%	Minnesota	12%
Washington	3%	Virginia	7%	Minnesota	8%	Arizona	7%	Maryland	6%	Carolina del	9%
Texas	3%	Nueva Jersey	6%	Massachusetts	6%	Illinois	5%	Nueva York	3%	Massachuse	9%
		Texas	5%	Michigan	6%	Michigan	4%			Carolina de	3%
		Florida	4%	Illinois	5%	Oklahoma	3%			Ohio	2%
		Ohio	3%	Carolina del Norte	5%	Minnesota	3%			Nueva York	2%
				Rhode Island	4%	Tennessee	3%			Otros estad	1%
				Florida	3%	Mississippi	3%				
				Nebraska	3%	Carolina del Norte	3%				
				Ohio	3%						
				Utah	3%						
				Georgia	3%						
				Indiana	3%						
				Nueva York	3%						

Fuente: Estudio realizado por National Association of Realtors Research Group. Título del documento: International Transactions in U.S. Residential Real State 2020 ⁽¹¹⁾.

Las razones de compra representan otro dato relevante a analizar. El estudio sobre las transacciones internacionales en Bienes Raíces Residenciales del año 2020 realizado por la NAR, muestra que el 57% de las compras de ciudadanos mexicanos es primordialmente adquirida como residencia principal, un 17% con la finalidad de arriendo, 10% como uso vacacional y el 7% son para uso mixto de vacaciones y opción de arriendo, el restante 9% se distribuye entre temporada para estudiantes y otros (Anexos: Gráfica 2).

El 57% de las compras son a través de créditos hipotecarios por bancos en Estados Unidos y el 75% de las propiedades compradas son casas individuales, seguidas por condominios que son apartamentos y townhouses en un 10% y 6% respectivamente (Anexos: Gráfica 3 y Gráfica 4).

Otro dato interesante de la publicación es que el 43% de las compras son en áreas suburbanas, el 25% en ciudades principales o colindantes, 18% áreas rurales, 12% en pueblos y 2% en áreas de resort (Anexos: Gráfica 5).

De acuerdo con el estudio, si bien existen varias razones desde el punto de vista de los compradores internacionales -sin importar nacionalidad- para no materializar la compra, entre las principales variables a contemplar en el análisis fueron: el impuesto a la propiedad (15%), tipo de cambio (15%), costo de mantención (14%) e impuestos (10%) (Anexos: Gráfica 6).

Otro dato interesante es la estadística de clientes que han buscado propiedades en Estados Unidos para compra desde 2015 al 2020 y México lidera la misma con un 13% (Anexos: Gráfica 7).

El estudio muestra que pesar de que el Estado de Texas lidera la inversión y migración de capitales mexicanos, California representa una oportunidad interesante para invertir, situándose actualmente en el 3er estado de mayor inversión en Bienes Raíces, con un precio promedio de compra de alrededor de los 403.500 dólares, donde el 75% de las compras son casas individuales, el 17% de las compras en inmuebles tienen como objetivo principal la adquisición para arriendo y el 57% de las compras materializadas es a través de créditos hipotecarios con bancos en EE.UU.

3.1.2.2 ESTUDIO DE MERCADO DE CIUDADANOS MEXICANOS EN ADQUISICIÓN DE PROPIEDADES EN MÉXICO PARA CONOCER PRINCIPALES ESTADOS EN QUE SE MATERIALIZAN LAS COMPRAS

Homologando el análisis antes mencionado a México se aprecia que de acuerdo con una publicación del Diario Financiero ¹², las ciudades con mayor plusvalía para invertir en 2020 fueron:

- Ciudad de México: la capital del país concentra las principales oficinas de las grandes empresas nacionales y transnacionales. Además de concentrar las principales universidades privadas con excelente ranking internacional y la universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) una de las mejores universidades públicas rankeadas también a nivel internacional, por lo que hay un mercado interesante para estudiantes que van a estudiar ya sea el pregrado o algún posgrado. El dato de plusvalía es difícil de obtener ya que depende

¹² El Financiero. Estas son las mejores ciudades para invertir en bienes raíces en México en 2020 [en línea] <<https://www.elfinanciero.com.mx/inmobiliario/estas-son-las-mejores-ciudades-para-invertir-en-bienes-raices-en-mexico-en-2020/>> [Consulta: 20 mayo 2021].

completamente de la delegación, símil a comuna en Chile, el porcentaje de este, considerando aquellas colonias con alta demanda, por cercanía a oficinas o zonas familiares, estaría en niveles de un 20% en los últimos 3 años.

- Querétaro: es la principal sede industrial del centro del país. Aquí se encuentran gigantescas naves industriales de empresas manufactureras y comerciales de talla internacional. Tiene una economía muy dinámica, los sueldos están por encima del promedio nacional, por lo que es un centro de atracción para buscar empleo y recién egresados. Dicho lo anterior, en los últimos dos años las propiedades han aumentado entre 15 y 20%.
- Guadalajara: es la capital de Jalisco, el principal estado de la zona occidente del país. Es sede de dos de las universidades más importantes de México, a las que acuden cada año miles de jóvenes de todas partes del país, además de una gran cantidad de estudiantes y académicos extranjeros. Es el principal productor agrícola, ganadero y de pesca del país, y los productos tapatíos son líderes en el mercado de exportación a Estados Unidos. Su zona industrial es la más importante del occidente de México y es la sede de las empresas más importantes del mundo en fabricación de componentes electrónicos y desarrollo de software. Al igual que con la ciudad de México, la plusvalía promedia 20%.
- Monterrey: esta ciudad es uno de los principales motores económicos del país, con parques industriales de cientos de hectáreas de superficie, donde operan las más importantes compañías nacionales e internacionales. Cuenta con tres de las mejores universidades de América Latina, compitiendo a la par en este sentido con la Ciudad de México. Su cercanía con Estados Unidos la convierte en un eslabón clave en la cadena de relaciones comerciales con este país.
- Mérida: ubicada en la Península de Yucatán, es una ciudad con enorme potencial inmobiliario que ya se está viendo reflejado. Es una de las ciudades con mayor índice de seguridad del país y mayor crecimiento de empleos, en promedio alrededor de 1.5 por ciento anual. Por si fuera poco, está rodeada de sitios arqueológicos, el más importante, Chichen Itzá, nombrado una de las 7 Maravillas del Mundo Actual, y del gran atractivo de Cancún y la Riviera Maya, incluyendo Tulum y Playa del Carmen. En el aspecto comercial, Mérida está situada en medio de los más importantes puertos del sureste del país, y con su gran riqueza cultural maya, atrae a visitantes de todas las latitudes. Además, el costo de inversión por metro cuadrado llega a ser hasta 50 por ciento menor que en la Ciudad de México.

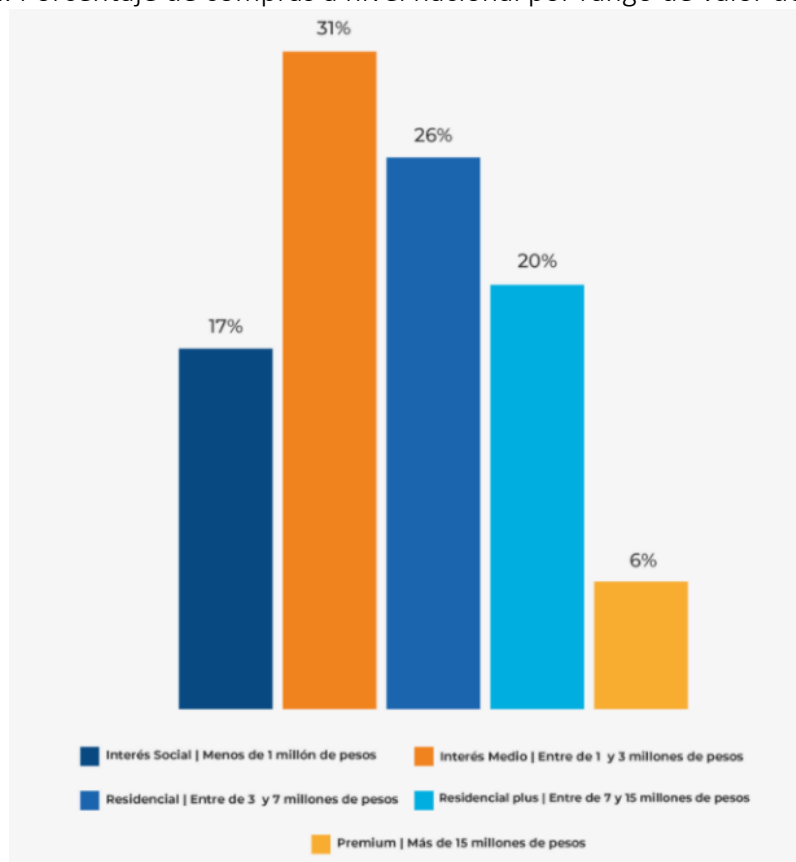
De acuerdo con un reporte del mercado inmobiliario realizado por un portal reconocido en México¹³ podemos obtener la siguiente información para análisis del presente documento.

De acuerdo con el porcentaje de operaciones a nivel nacional, considerando el valor de las propiedades, el 20% de las compras realizadas se encuentran dentro del rango promedio del precio de casas compradas por mexicanos en EE. UU. en el mismo periodo, el cual es de 403.500 dólares, lo que en el siguiente recuadro se representa como Residencial Plus. Para este análisis se considera

13 Lamundi. Reporte del Mercado Inmobiliario 2020. [en línea] <<https://www.lamudi.com.mx/reporte-del-mercado-inmobiliario-2020/>> [Consulta: 30 mayo 2021].

el tipo de cambio promedio de 2020 de acuerdo con la información de Banco Central de México, siendo éste de 21.41 pesos mexicanos por dólar ¹⁴.

Ilustración 1: Porcentaje de compras a nivel nacional por rango de valor de la propiedad



Fuente: Publicación de Lamundi, plataforma inmobiliaria sobre el Mercado Inmobiliario 2020 (13)

Del total de créditos por entidad federativa, se ubica en primer lugar la Ciudad de México, seguido por Nuevo León, Jalisco se encuentra en el quinto lugar y Querétaro y Yucatán en el 14 y 15 respectivamente, en estos estados se encuentran las ciudades ya mencionadas con mayor plusvalía.

Se seleccionaron para el análisis las entidades federativas, donde se encuentran las 3 principales ciudades seleccionadas: Ciudad de México, Monterrey y Querétaro. Se descarta Yucatán ya que la adquisición en general en el estado es para segunda vivienda vacacional, uno de los destinos predilectos y Jalisco por la poca información disponible sobre estas variables en dicho Estado.

En Nuevo León, del total de adquisiciones realizadas el 29% están en el rango de precios foco ya mencionado, en México el 21% y en Querétaro el 14% (Anexos: Gráficos 8, 9 y 10).

Referente al precio promedio de arriendos, se puede apreciar la distribución de la Ilustración 2.

¹⁴ Banco de México. Tipo de cambio promedio [en línea]

<<https://www.banxico.org.mx/SielInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?sector=6&accion=consultarCuadro&idCuadro=CF86&locale=e>> [Consulta: 30 mayo 2021].

Ilustración 2: Precio promedio de arriendo mensual en pesos mexicanos por estado

ENTIDAD	PRECIO PROMEDIO
CDMX	\$28.900
Edo de Méx.	\$24.400
Puebla	\$17.300
Baja California	\$17.000
Quintana Roo	\$15.700
Nuevo León	\$15.300
Jalisco	\$15.250
Baja Cali. Sur	\$15.000
Querétaro	\$14.90
Morelos	\$14.800

Fuente: Publicación de Lamundi, plataforma inmobiliaria sobre el Mercado Inmobiliario 2020 ⁽¹³⁾.

Otro dato relevante es la participación de la demanda de inmuebles a nivel nacional, la cual se puede apreciar en la Ilustración 3, siendo los estados seleccionados ubicados entre los primeros 5 lugares.

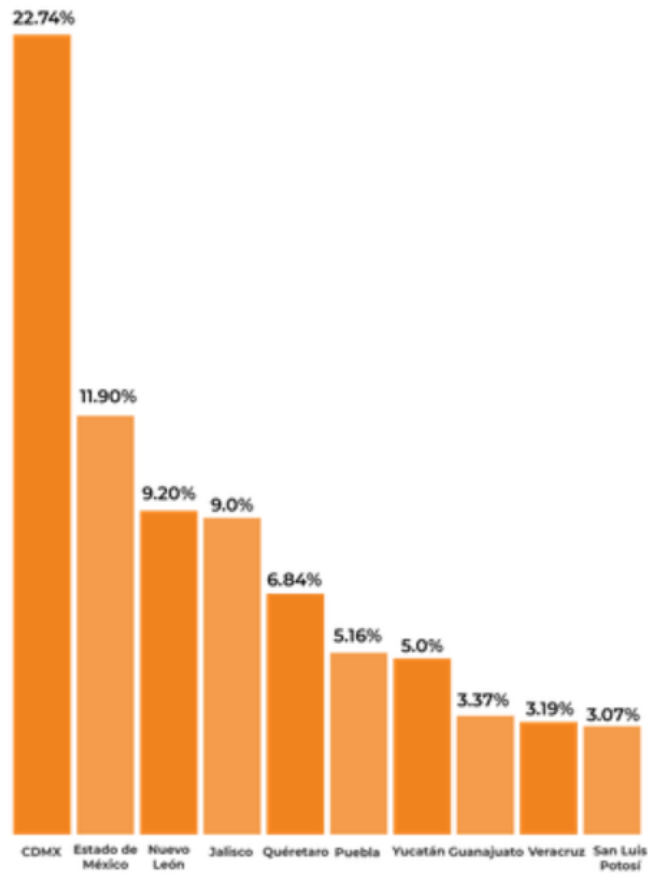
Ilustración 3: Participación de la demanda de propiedades por estado

ENTIDAD	% PARTICIPACIÓN	ENTIDAD	% PARTICIPACIÓN
CDMX	20,23%	Hidalgo	1,31%
Edo de México	13,01%	Coahuila	1,09%
Nuevo León	8,83%	Durango	1,09%
Jalisco	8,67%	Sinaloa	1,02%
Querétaro	6,38%	Guerrero	0,99%
Puebla	5,16%	Aguascalientes	0,96%
Yucatán	4,23%	Tamaulipas	0,74%
Guanajuato	3,81%	Nayarit	0,56%
San Luis Potosí	3,33%	Tlaxcala	0,53%
Veracruz	3,23%	Chiapas	0,32%
Baja California	3,13%	Tabasco	0,31%
Michoacán	3,05%	Oaxaca	0,29%
Morelos	2,61%	Baja Cali. Sur	0,27%
Quintana Roo	1,68%	Colima	0,17%
Sonora	1,40%	Campeche	0,14%
Chihuahua	1,36%	Zacatecas	0,12%

Fuente: Publicación de Lamundi, plataforma inmobiliaria sobre el Mercado Inmobiliario 2020 ⁽¹³⁾.

En la siguiente gráfica se puede apreciar que la participación de demanda de vivienda en renta es mayor en la Ciudad de México, con un 22,74%; en segundo lugar está el estado de México con una participación del 11,9%; Nuevo León, Jalisco y Querétaro ocupan el tercer, cuarto y quinto lugar con participaciones de 9,2%, 9% y el 6,84% respectivamente.

Ilustración 4: Participación de los estados con mayor demanda en arriendo



Fuente: Publicación de Lamundi, plataforma inmobiliaria sobre el Mercado Inmobiliario 2020 ⁽¹³⁾.

3.1.2.3 ANÁLISIS DE ZONAS EN CALIFORNIA, TEXAS, FLORIDA Y COMPARATIVO CON RIVERSIDE COUNTY PARA INVERSIÓN

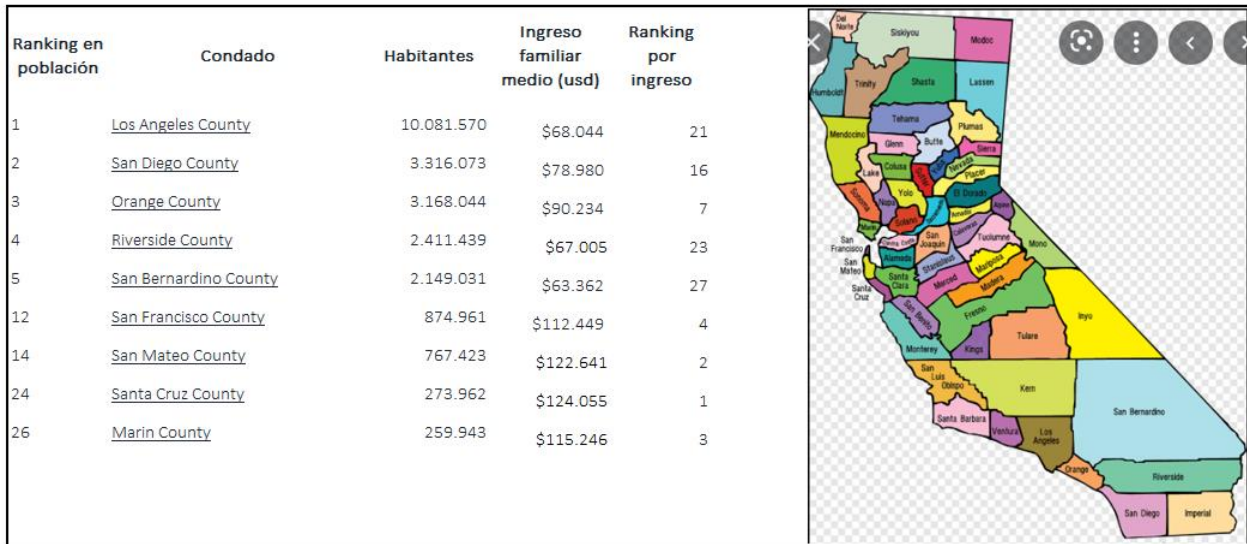
3.1.2.3.1 ANÁLISIS DEL ESTADO DE CALIFORNIA

De acuerdo con el censo 2020 de EE. UU., California encabezó la población general del país (39.538.223 personas), seguido de Texas (29.145.505 personas), Florida (21.538.187 personas), Nueva York (20.201.249 personas) y Pensilvania (13.002.700 personas). Wyoming fue el estado menos poblado, con 576.851 residentes.

California está constituido por 58 condados, considerando la ubicación geográfica se puede apreciar que los condados más habitados son aquellos cercanos al condado de los Ángeles que ocupa el primer lugar por número de habitantes, el tercer condado sería Orange y el cuarto Riverside, sin embargo, la distribución de ingresos no sigue ese orden.

Los mayores salarios se ubican en condados cerca de San Francisco, principal centro de IT del país. A continuación, se muestra una tabla de elaboración propia ^{15 16}.

Ilustración 5: Comparación de ranking en población vs ingresos en California



Fuente: Información obtenida de Cubit y Stacker, empresas de medios digitales que customizan bases de datos para el e_commerce ⁽¹⁵⁾⁽¹⁶⁾.

Analizando la compra de viviendas en el estado de California, es clave indicar que la zona de estudio donde se encuentra Riverside es Southern California, compuesta por los condados de Los Ángeles, Orange, San Diego, Riverside y San Bernardino.

De acuerdo con el California Association of Realtors en su reporte al cierre de junio 2021 ¹⁷, se vendieron 436.020 unidades, esto representa un crecimiento interanual de 30,9% con un precio promedio de USD 819.630. A continuación, se muestra una apertura por zona, siendo Southern California, la región que concentra el 47% de las ventas del estado.

15 Cubit. California Demographic. [en línea] <https://www.california-demographics.com/counties_by_population> [Consulta: 14 junio 2021].

16 Stacker. Highest earning counties in California. [en línea] <<https://stacker.com/stories/7902/highest-earning-counties-california>> [Consulta: 18 junio 2021].

17 California Association of Realtors. Current Sales & Prices Statistics. [en línea] <<https://www.car.org/marketdata/data/countysalesactivity>> [Consulta: 30 junio 2021].

Tabla 4: Consolidado de ventas en participación, precio promedio de la propiedad y crecimiento interanual por zonas geográficas a junio 2021

	Unidades vendidas	Ventas por Región	Precio promedio	Crecimiento Interanual	Index inventario no vendido (meses)	Días promedio en mercado
Estado de California (incluye otros condados)	436.020	100%/6%	\$ 819.630	30.9%	1.7	8
Southern California		47%	\$ 766.000	30.3%	1.7	7
Central Coast		4%	\$ 890.000	20.8%	1.9	8
Central Valley		20%	\$ 452.000	23.8%	1.6	7
Bay Area		20%	\$ 1.350.000	35.0%	1.4	9
Far North		3%	\$ 380.000	22.0%	2.3	11

Fuente: California Association of Realtors (17)

A continuación, se muestra información detallada por las regiones en California, detallando los precios de casas individuales y condominios/ townhouses.

Tabla 5: Consolidado de ventas mostrando precio promedio de la propiedad con crecimiento interanual y mensual por región a junio 2021.

June-21	Median Sold Price of Existing Single-Family Homes					Sales		
State/Region/County	Jun-21	May-21	Jun-20		Price MTM% Chg	Price YTY% Chg	Sales MTM% Chg	Sales YTY% Chg
CA SFH (SAAR)	\$819,630	\$818,260	\$626,170		0.2%	30.9%	-2.2%	28.3%
CA Condo/Townhomes	\$600,000	\$592,000	\$486,250		1.4%	23.4%	7.9%	60.6%
Los Angeles Metropolitan Area	\$737,500	\$725,000	\$553,000		1.7%	33.4%	10.4%	35.1%
Central Coast	\$890,000	\$900,000	\$736,500		-1.1%	20.8%	9.7%	26.6%
Central Valley	\$452,000	\$445,000	\$365,000		1.6%	23.8%	10.7%	10.5%
Far North	\$380,000	\$365,000	\$311,500		4.1%	22.0%	16.8%	17.6%
Inland Empire	\$525,000	\$510,000	\$410,000		2.9%	28.0%	10.9%	17.0%
S.F. Bay Area	\$1,350,000	\$1,340,000	\$1,000,000		0.7%	35.0%	10.9%	34.1%
Southern California	\$766,000	\$752,250	\$588,000		1.8%	30.3%	11.5%	33.9%

Fuente: California Association of Realtors (17). Imagen tomada del texto por ende diferencia en uso de comas en la unidad monetaria.

La apertura de la zona de Southern California muestra un crecimiento en precio interanual de 27,8% y en ventas de 17% en cuanto a casas individuales se refiere. Si se analizan los precios de condos / townhouses el crecimiento interanual es de 33,8% en precio y en ventas de 40,8%.

Tabla 6: Consolidado de precio promedio de casas unifamiliares con crecimiento interanual y mensual exclusivamente de Southern California a junio 2021

junio-21 State/Region/County	Median Sold Price of Existing Single-Family Homes				Sales		
	Jun-21	May-21	Jun-20	Price MTM% Chg	Price YTY% Chg	Sales MTM% Chg	Sales YTY% Chg
Los Angeles	\$796.120	\$725.680	\$619.320	9,7%	28,5%	8,5%	42,4%
Orange	\$1.138.000	\$1.100.000	\$870.000	3,5%	30,8%	13,7%	61,6%
Riverside	\$575.000	\$560.000	\$450.000	2,7%	27,8%	7,2%	17,0%
San Bernardino	\$435.000	\$410.000	\$325.000	6,1%	33,8%	17,7%	17,0%
San Diego	\$865.000	\$851.000	\$678.000	1,6%	27,6%	16,0%	29,2%
Ventura	\$840.000	\$806.000	\$700.000	4,2%	20,0%	9,5%	40,7%

Fuente: California Association of Realtors ⁽¹⁷⁾. Imagen tomada del texto por ende diferencia en uso de comas en los porcentajes.

Tabla 7: Consolidado de precio promedio de departamentos y townhouses con crecimiento interanual y mensual exclusivamente de Southern California a junio 2021

junio-21 State/Region/County	Median Sold Price of Existing Condos and Townhomes				Sales		
	Jun-21	May-21	Jun-20	MTM% Chg	YTY% Chg	MTM% Chg	YTY% Chg
Los Angeles	\$548.000	\$549.000	\$450.000	-0,2%	21,8%	6,5%	60,3%
Orange	\$630.000	\$620.000	\$551.500	1,6%	14,2%	-1,2%	51,4%
Riverside	\$410.000	\$415.000	\$306.500	-1,2%	33,8%	12,4%	40,8%
San Bernardino	\$365.000	\$352.500	\$310.000	3,5%	17,7%	1,7%	-3,2%
San Diego	\$550.000	\$542.500	\$450.000	1,4%	22,2%	11,4%	32,0%
Ventura	\$540.000	\$506.000	\$440.000	6,7%	22,7%	-13,5%	22,5%

Fuente: California Association of Realtors ⁽¹⁷⁾. Imagen tomada del texto por ende diferencia en uso de comas en los porcentajes.

A continuación, se muestra valor en arriendos de acuerdo con el tipo de propiedad, elaboración propia de acuerdo con información de zumper.com con fecha consulta julio 15, 2021.

Tabla 8: Precio promedio de arriendo por tipo de unidad considerando número de habitaciones exclusivamente de Southern California a julio 2021.

ARRIENDO PROMEDIO (USD)						
Tipo de Unidad	Riverside	Orange	San Bernardino	Los Angeles	San Diego	Ventura
Studio	\$1.890	\$2.337	\$980	\$1.525	\$1.800	\$1.600
1 Hab	\$1.796	\$2.100	\$1.100	\$2.100	\$2.050	\$1.850
2 Hab	\$1.925	\$2.518	\$1.495	\$2.914	\$2.740	\$2.498
3 Hab	\$2.750	\$3.395	\$2.295	\$4.395	\$3.600	\$2.875
4 Hab	\$2.800	\$4.700	\$2.625	\$6.900	\$4.500	\$3.900

Fuente: Zumper.com, Marketplace para arriendo.

3.1.2.3.2 ANÁLISIS DEL ESTADO DE TEXAS

Como se mencionó dentro del estudio de preferencias de los ciudadanos mexicanos en inversiones inmobiliarias en Estados Unidos, el estado de Texas ocupa el primer lugar. A continuación, se presenta el análisis en este estado.

Según el informe Revisión Anual de Bienes Raíces de Texas 2020, publicado por Texas Realtors¹⁸, el mercado inmobiliario texano rompió récords por sexto año consecutivo en la venta de viviendas, mientras que los niveles de inventario llegaron históricamente a mínimos críticos. La razón de tener un mercado que favorece a los vendedores se debe a que muchas compañías se han mudado aquí, como Tesla y Oracle, y otras, como Samsung y Apple, están expandiéndose con éxito; esto atrae a profesionales que llegan con el dinero recaudado en la venta de sus propiedades en otros estados, listos para adquirir una nueva en EE. UU. También alberga algunas de las más importantes industrias económicas como la agricultura, hotelería, manufacturera, de educación, salud y negocios. De acuerdo con un informe de Pew Research Center, Texas es una de las entidades con mayor proporción de hispanos, cerca del 39 por ciento de su población total. Al menos un 87% de los hispanos, son de origen mexicano.

En Texas hay 254 condados, así que, para homologar el estudio con California, se realizó este, considerando las principales ciudades en Texas para vivir de acuerdo a la publicación en US News, portal de información relevante consultados por latinos para obtener información fidedigna para radicar en este país, en su publicación de julio, realizó un artículo de “The Best Places to Live in Texas in 2021”¹⁹, siendo Austin, Dallas y Houston las ciudades predilectas y que son el marco de referencia para el análisis del estado de Texas.


18 Publicación en El Mundo (Austin/San Antonio) Alta Demanda por Viviendas disparan los precios de fecha marzo 25,2021 por Tania del Angel Pich [en línea] <<http://elmundonewspaper.com/news/2021/mar/25/alta-demanda-por-viviendas-disparan-los-precios/>> [Consulta: 10 agosto 2021].

19 Publicación en US News “The Best Places to Live in Texas in 2021, Julio 29, 2021 por Devon Thorsby. [en línea] <<https://realestate.usnews.com/real-estate/slideshows/the-best-places-to-live-in-texas>> [Consulta: 10 agosto 2021].

A continuación, se muestra una tabla de elaboración propia, dimensionando a estas ciudades en población, ingreso familiar por condado a la que pertenecen y el ranking por ingreso ^{20 21 22 23 24}.

Tabla 9: Comparación de ranking en población vs ingresos en Texas.

Ranking en población	Condado	Habitantes	Sede del Condado	Ingreso familiar medio (usd)	Ranking por ingreso
1	Harris County	4.646.630	Houston	\$61.705	48
2	Dallas County	2.606.868	Dallas	\$59.607	61
3	Tarrant County	2.049.770	Fort Worth	\$67.700	31
4	Bexar County	1.952.843	San Antonio	\$57.157	74
5	Travis County	1.226.805	Austin	\$75.887	18
6	Collin County	973.977	McKinney	\$96.913	3
10	Fort Bend County	765.394	Richmond	\$97.743	2
40	Rockwall County	97.175	Rockwall	\$100.920	1
78	Chambers County	41.305	Anahuac	\$91.141	4



Fuente: Información obtenida de Cubit y Stacker, empresas de medios digitales que customizan bases de datos para el e-commerce y la Oficina de Censo de EE. UU. ⁽²⁰⁾⁽²¹⁾⁽²²⁾⁽²³⁾⁽²⁴⁾.

De acuerdo con la información obtenida de Texas Real Estate Research Center, se presenta a continuación la elaboración de unas tablas propias con la información obtenida ^{25 26 27 28}.

Cabe destacar que, la información para Texas fue obtenida de la MSA* por sus siglas en inglés, Metropolitan Statistical Area, a diferencia de California donde la base de datos fue obtenida de California Association of Realtors, donde la información se encuentra individualizada por condados, siendo 58, mientras que en Texas se presenta la información de manera consolidada por áreas con ciudades de referencia, no condados. Recordemos que Texas está constituida por 254 condados, donde el condado con menor número de habitantes es Loving County con 64, mientras que en California sería Alpine County con 1,204 habitantes.

20 Cubit. Texas Demographic. [en línea] <https://www.texas-demographics.com/counties_by_population> [Consulta: 04 septiembre 2021]

21 Stacker. Highest earning counties in Texas. [en línea] <<https://stacker.com/stories/7933/highest-earning-counties-texas>> [Consulta: 04 septiembre 2021].

22 United States Census Bureau. Quick Facts Bexar County, Texas [en línea] <<https://www.census.gov/quickfacts/fact/table/bexarcountytexas/LND110210>> [Consulta: 06 septiembre 2021].

23 United States Census Bureau. Quick Facts Dallas County, Texas [en línea] <<https://www.census.gov/quickfacts/fact/table/dallascountytexas/PST045219>> [Consulta: 08 septiembre 2021].

24 United States Census. Income and Poverty in the United States: 2019 [en línea] <<https://www.census.gov/library/publications/2020/demo/p60-270.html>> [Consulta: 13 septiembre 2021].

25 Real Estate Center Texas A&M University. Housing Report for Dallas Fort Worth Arlington. June 2021. [en línea] <https://assets.recenter.tamu.edu/Documents/housing-reports/Monthly_MSA_Spotlight_Report-DFW-202106.PDF> [Consulta: 20 septiembre 2021].

26 Real Estate Center Texas A&M University. Housing Report for Houston the Woodlands Sugar Land. June 2021. [en línea] <https://assets.recenter.tamu.edu/Documents/housing-reports/Monthly_MSA_Spotlight_Report-HOU-202106.PDF> [Consulta: 25 septiembre 2021].

27 Texas Real Estate Research Center Texas A&M University. Housing Report for Austin Round Rock. June 2021. [en línea] <https://www.recenter.tamu.edu/research/housing-Reports/#!/MSA/Austin-Round_Rock> [Consulta: 30 septiembre 2021].

28 Bank of America. Mejores hábitos financieros. [en línea] <<https://bettermoneyhabits.bankofamerica.com/es/home-ownership/what-happens-at-closing>> [Consulta: 30 septiembre 2021].

En las tablas que se presentan a continuación, y tomando como referencia la información mencionada en el párrafo que antecede, se hace el análisis mencionando las ciudades a comparar, que son Dallas, Houston y Austin, sin embargo, esta información considera ciudades aledañas. Aclarado esto, se puede apreciar que el valor promedio de las casas unifamiliares ha tenido un incremento interanual mayor en Austin que en Dallas y Houston, siendo de 43,01%, 22,41% y 19,36% respectivamente. Recordemos que en Riverside fue de 27,8%.

Si se analiza el número de propiedades vendidas, el crecimiento interanual en Austin fue de 8,55%, en Dallas decreció en un -1,39% y en Houston el crecimiento fue de 15,36%. En Southern California, donde se encuentra el condado de Riverside, fue de 30,30%.

Tabla 10: Consolidado de unidades y precio promedio de casas unifamiliares con crecimiento interanual y mensual exclusivamente de las ciudades colindantes a junio 2021.

Jun 21 Precio medio de casas vendidas (unifamiliares - Single Family Homes)								
Ciudades-colindantes	Unidades Vendidas	Index Inventario	Días promedio en mercado	Jun-21	May-21	Jun-20	Precio MTM% Var	Precio YTY% Var
Dallas-Fort Worth-Arlington	10.986	1.1	12	\$ 355.000	\$ 350.000	\$ 290.000	1.43%	22.41%
Houston-The Woodlands-Sugar Land	11.093	1.6	26	\$ 312.000	\$ 300.000	\$ 261.400	4.00%	19.36%
Austin-Round Rock	4.369	0.6	14	\$ 482.364	\$ 465.000	\$ 337.290	3.73%	43.01%

Fuente: Centro de estudios de bienes raíces de A&M University, Texas ⁽²⁵⁾⁽²⁶⁾⁽²⁷⁾⁽²⁸⁾

El promedio de townhouses y condominios, mantiene la misma tendencia en crecimiento interanual del valor en las propiedades que la gráfica anterior, con un 35.29%, 18.05% y 17.2% y 34.33%, 18.51% y 20.71% respectivamente.

Tabla 11: Consolidado de unidades y precio promedio de townhouses y condominios con crecimiento interanual y mensual exclusivamente de las ciudades colindantes a junio 2021

Jun 21 Precio medio de Townhouses vendidas								
Regiones/Condados	Unidades Vendidas	Index Inventario	Días promedio en mercado	Jun-21	May-21	Jun-20	Precio MTM% Var	Precio YTY% Var
Dallas-Fort Worth-Arlington	362	1.9	33	\$ 336.430	\$ 350.000	\$ 285.000	-3.88%	18.05%
Houston-The Woodlands-Sugar Land	555	2.3	30	\$ 270.750	\$ 261.000	\$ 230.990	3.74%	17.21%
Austin-Round Rock	45	1.0	17	\$ 331.222	\$ 600.000	\$ 245.000	-44.80%	35.19%

Jun 21 Precio medio de Condominios vendidas								
Regiones/Condados	Unidades Vendidas	Index Inventario	Días promedio en mercado	Jun-21	May-21	Jun-20	Precio MTM% Var	Precio YTY% Var
Dallas-Fort Worth-Arlington	508	2.3	36	\$ 229.900	\$ 245.000	\$ 194.000	-6.16%	18.51%
Houston-The Woodlands-Sugar Land	435	3.6	33	\$ 161.750	\$ 167.000	\$ 134.000	-3.14%	20.71%
Austin-Round Rock	459	0.8	19	\$ 391.050	\$ 399.500	\$ 291.120	-2.12%	34.33%

Fuente: Fuente: Centro de estudios de bienes raíces de A&M University, Texas ⁽²⁵⁾⁽²⁶⁾⁽²⁷⁾⁽²⁸⁾

Revisando el valor de los arriendos tomando como base número de habitaciones, encontramos lo siguiente. El valor de los arriendos entre Dallas y Austin son muy similares, sin embargo, en el precio las propiedades unifamiliares es un 35% mayor en Austin y el de los condominios un 70%. Si bien

en townhouses no hay mucha diferencia. Dicho esto, para efectos del presente estudio, se profundizó en un análisis de Dallas y Houston solamente. Elaboración propia de acuerdo con información de zumper.com a fecha consulta septiembre 30, 2021.

Tabla 12: Precio promedio de arriendo por tipo de unidad considerando número de habitaciones a septiembre 2021

ARRIENDO PROMEDIO (USD) CIUDADES				
Tipo de Unidad	Houston	Dallas	Austin	Riverside
Studio	\$1.239	\$1.359	\$1.359	\$1.890
1 Hab	\$1.100	\$1.425	\$1.510	\$1.796
2 Hab	\$1.400	\$1.960	\$1.897	\$1.925
3 Hab	\$1.770	\$2.389	\$2.295	\$2.750
4 Hab	\$2.050	\$2.705	\$2.750	\$2.800


Fuente: Zumper.com, Marketplace para arriendo

3.1.2.3.3 ANÁLISIS DEL ESTADO DE FLORIDA

Como se comentó dentro del estudio de mercado en compra de propiedades en Estados Unidos, Florida, constituida por 67 condados, es el estado predilecto con una participación de mercado de 22% de compradores internacionales y el segundo estado para los mexicanos con un 14%. Florida, es el 4to estado con mayor PIB después de California, Texas y Nueva York ²⁹.

Tabla 13: Comparación de ranking en población vs ingresos en Florida

Ranking en población	Condado	Habitantes	Sede del Condado	Ingreso familiar medio (usd)	Ranking por ingreso
1	Miami-Dade County	2.701.767	Miami	\$51.347	33
2	Broward County	1.944.375	Fort Lauderdale	\$59.547	14
3	Palm Beach County	1.492.191	West Palm Beach	\$63.299	9
4	Hillsborough County	1.459.762	Tampa	\$58.884	16
5	Orange County	1.429.908	Orlando	\$58.254	17
6	Duval County	995.567	Jacksonville	\$55.807	22
7	Pinellas County	959.107	Clearwater	\$54.090	27
8	Lee County	760.822	Fort Myers	\$57.832	19
9	Polk County	725.046	Bartow	\$50.584	35



Fuente: Statista, portal de estadística para datos de mercado (29)

Históricamente Florida ha sido un imán para las inversiones en propiedades. Las industrias más significativas de la zona son la inmobiliaria, la ingeniería, la construcción y las telecomunicaciones. 19 empresas del Fortune 500 tienen sede en este estado, por ejemplo, NextEra Energy, Office Depot, Lennar, The Hertz son algunas de estas. Actualmente hay un boom inmobiliario derivado de la pandemia, donde el trabajo remoto ha derivado a que compradores principalmente de Nueva

29 Statista. Producto Interno Bruto en los Estados Unidos en 2020, por estado. [en línea] <https://es.statista.com/estadisticas/598677/producto-interior-bruto-pib-en-los-ee-uu-por-estado-en/> [Consulta: 03 octubre 2021].

York, Nueva Jersey y Los Ángeles hayan optado por migrar al estado, donde las propiedades son más económicas.

Para efectos del análisis realizado en este estado, se enfocó en 3 de las principales ciudades de mayor crecimiento en bienes raíces de acuerdo con una publicación realizada por Inmobiliarias Europa, empresa que brinda servicios de investigación sobre inversión inmobiliaria. En esta publicación, realizaron una evaluación tomando datos de la Oficina del Censo de EE. UU. y por rentabilidad estas serían las indicadas, siendo Jacksonville en el condado de Duval, Tampa en el condado de Hillsborough y Orlando, en el condado de Orange, las seleccionadas.³⁰

A continuación, se presentan unas tablas de elaboración propia de acuerdo con la información obtenida de Motovo, empresa que consolida la información de más de 200 servicios de Listados Múltiples de los que extraen datos para realizar reportes y estadísticas inmobiliarias. Los datos para presentar son individualizados por ciudad. A diferencia de California donde es presentada por condado y en Texas por Ciudad principal y áreas colindantes^{31 32 33}.

Tabla 14: Consolidado de unidades y precio promedio de casas unifamiliares, townhouses y condominios con crecimiento interanual y mensual a junio 2021.

Jun 21 Precio medio de casas vendidas (unifamiliares - Single Family Homes)							
Ciudad/Condados	Unidades Vendidas	Días promedio en mercado	Jun-21	May-21	Jun-20	Precio MTM% Var	Precio YTY% Var
Jacksonville, Duval County	1264	45	\$ 302.990	\$ 299.900	\$ 257.995	1.03%	17.44%
Tampa, Hillsborough County	811	31	\$ 414.990	\$ 389.000	\$ 389.900	6.68%	6.43%
Orlando, Orange County	815	27	\$ 409.900	\$ 418.000	\$ 375.000	-1.94%	9.31%

Jun 21 Precio medio de Townhouses y Condominios vendidos							
Ciudad/Condados	Unidades Vendidas	Días promedio en mercado	Jun-21	May-21	Jun-20	Precio MTM% Var	Precio YTY% Var
Jacksonville, Duval County	335	23	\$ 224.900	\$ 223.945	\$ 194.020	0.43%	15.92%
Tampa, Hillsborough County	235	18	\$ 395.000	\$ 342.950	\$ 283.945	15.18%	39.11%
Orlando, Orange County	450	51	\$ 199.999	\$ 193.000	\$ 187.750	3.63%	6.52%

Fuente: Motovo, portal market place de bienes raíces que realiza estudios estadísticos⁽³¹⁾⁽³²⁾⁽³³⁾

En lo que respecta al valor de las propiedades unifamiliares de aprecia un incremento interanual mayor en Jacksonville que en Orlando y Tampa con un 17,44% sin embargo al analizar el incremento en Townhouses y Condominios el mayor incremento con un 39,11% lo tiene Tampa.

En lo que respecta a arriendo, derivado de la consulta en Zumper, tenemos la siguiente información fecha consulta 3 octubre 2021.

30 Inmobiliarias en Europa. Las 13 mejores ciudades para invertir en Bienes Raíces en 2021. [en línea] <<https://inmobiliariaseneuropa.info/las-13-mejores-ciudades-para-invertir-en-bienes-raices-en-2021/>> [Consulta: 03 octubre 2021].

31 Movoto. Market Trends and Statistics Jacksonville, Fl. [en línea] <https://www.movoto.com/jacksonville-fl/market-trends/?adid=&campaignid=13747279430&adgroupid=&gclid=EAlaQobChMIqM66tN2q8wIVxwiRCh0lzQucEAAAYBCAAEgKfiPD_BwE> [Consulta: 03 octubre 2021].

32 Movoto. Market Trends and Statistics Orlando, Fl. [en línea] <<https://www.movoto.com/orlando-fl/market-trends/>> [Consulta: 03 octubre 2021].

33 Movoto. Market Trends and Statistics Tampa, Fl. [en línea] <<https://www.movoto.com/tampa-fl/market-trends/>> [Consulta: 03 octubre 2021].

Tabla 15: Precio promedio de arriendo por tipo de unidad considerando número de habitaciones a octubre 2021.

ARRIENDO PROMEDIO (USD) CIUDADES				
Tipo de Unidad	Jacksonville	Tampa	Orlando	Riverside
Studio	\$820	\$1.617	\$1.569	\$1.890
1 Hab	\$1.100	\$1.600	\$1.566	\$1.796
2 Hab	\$1.325	\$1.757	\$1.730	\$1.925
3 Hab	\$1.799	\$2.279	\$2.148	\$2.750
4 Hab	\$2.075	\$2.450	\$2.500	\$2.800

Fuente: Zumper.com, Marketplace para arriendo.

3.1.2.3.4 ANÁLISIS APARTADO CONSOLIDADO

Tabla 16: Consolidado de valor promedio de casas unifamiliares, arriendo y crecimiento interanual.

Precio medio de casas vendidas (unifamiliares - Single Family Homes) vs Arriendo (3 habitaciones) USD				
Regiones/Condados	Jun-21	Valor arriendo (3 habitaciones)	%	Precio Venta YTY% Var
Riverside County, CA	\$ 575.000	\$ 2.750	5.74%	27.80%
Dallas-Fort Worth-Arlington	\$ 355.000	\$ 2.389	8.08%	22.41%
Houston-The Woodlands-Sugar Land	\$ 312.000	\$ 1.770	6.81%	19.36%
Jacksonville, Duval County	\$ 302.990	\$ 1.799	7.12%	17.44%
Tampa, Hillsborough County	\$ 414.990	\$ 2.279	6.59%	6.43%
Orlando, Orange County	\$ 409.900	\$ 2.148	6.29%	9.31%
Ciudad de México, México	\$ 302.990	\$ 1.635	6.48%	20.00%

Fuente: elaboración propia que resume resultados de California, Florida y Texas.

Dado que el 75% de las compras de mexicanos en EE. UU. son casas unifamiliares, el enfoque se realizó en el análisis de este mercado.

Riverside County, California presenta el valor promedio más alto en costo de la vivienda versus valor de arriendo anual ponderando 5,74% siendo el porcentaje más bajo. La mejor valorización la tiene Dallas, Texas con un porcentaje de 8,08% seguido de Jacksonville, Florida con un 7,12%.

Si bien, ante este escenario California sería el estado con una rentabilidad menor, las tasas impositivas de propiedad en este estado son menores que en Florida y Texas como se verá más adelante.

3.1.3 ANÁLISIS SOCIO CULTURAL - INDICADORES QUE IMPACTAN SOBRE DEMANDA Y PRECIO DE LA VIVIENDA

Si bien se presentan datos estadísticos del valor de la propiedad versus el valor de arriendo de este, existen factores adicionales que influyen en la decisión de compra. A estos factores que se llaman socio culturales, son la educación, infraestructura, oportunidad laboral, estabilidad fiscal, seguridad (crimen) y medio ambiente.

Se comenzará por la educación. Es fundamental mencionar que en Estados Unidos los estudiantes asisten a la escuela primaria y secundaria durante un total combinado de 12 años.

La calidad de las escuelas de una comunidad es fundamental para las aspiraciones de cualquier familia, es totalmente pública y gratuita entre los niveles elemental a secundaria y se garantiza el ingreso a cualquier estudiante, el cual está asignado de acuerdo con el distrito que le corresponde a la propiedad en la que radica, siendo esta comprada o arrendada. Dicho esto, un factor esencial al momento de adquirir o arrendar una propiedad está dada por asegurar una educación de calidad a sus hijos.

¿Cuál es el ranking que ocupan en educación los estados materia de este análisis? De acuerdo con la publicación realizada por U.S. News & World Report en el ranking de educación, los estados se clasificaron según el desempeño en la educación superior, así como en la educación primaria y secundaria y la educación preescolar. Las medidas incluyeron porcentajes de adultos con títulos asociados o superiores, las tasas de estudiantes que completan programas universitarios públicos de cuatro y dos años dentro del 150% del tiempo normal, la matrícula y las tarifas promedio para los estudiantes del estado en instituciones públicas y la carga de deuda promedio de los graduados de universidades públicas y privadas. Los estados también se clasificaron según los porcentajes de niños matriculados en preescolar y se compararon en las pruebas nacionales de octavo grado en matemáticas y lectura, en las tasas de graduación de la escuela secundaria y la preparación para la universidad, ponderando 50% educación superior y 50% educación de los primeros 12 años del estudiante ya expuesto anteriormente ³⁴. Los resultados son los siguientes:

34 US News. Education Rankings. [en línea] <<https://www.usnews.com/news/best-states/rankings/education>> [Consulta: 10 octubre 2021].







Ilustración 6: Ranking en educación mostrando las posiciones de California, Florida y Texas.

RANK	STATE	HIGHER EDUCATION	PRE-K-12
1	 New Jersey	27	1
2	 Massachusetts	25	2
3	 Florida	1	16
20	 California	3	40
34	 Texas	31	35

Fuente: US News & World Report. Empresa de media digital ⁽³⁴⁾.

A continuación, se presenta el rating que ocupan los estados de California, Texas y Florida en los factores restantes. Información obtenida de la misma publicación del rubro educación del párrafo precedente. Este ranking se basa en análisis de bases disponibles de agencias gubernamentales como son la Oficina del Censo de EE. UU., Departamento de Energía, Centros para Control y Prevención de enfermedades, entre otros. US News ponderó las ocho categorías basado en los resultados de encuestas representativas diseñadas para determinar qué factores creen que los estadounidenses en sus hogares deberían ser priorizados cada año. Dentro de cada categoría, las métricas fueron seleccionadas en colaboración con expertos, utilizando criterios específicos ³⁵.

Ilustración 7: Ranking de California, Florida y Texas en salud, educación, economía, infraestructura, oportunidad, estabilidad fiscal, seguridad y medioambiente

Best States 2021		USNews							
RANK	STATE	HEALTH CARE	EDUCATION	ECONOMY	INFRASTRUCTURE	OPPORTUNITY	FISCAL STABILITY	CRIME & CORRECTIONS	NATURAL ENVIRONMENT
1	 Washington	8	4	4	3	25	6	19	15
2	 Minnesota	16	17	15	9	2	21	15	10
3	 Utah	11	10	1	5	30	5	8	47
10	 Florida	25	3	8	20	33	8	26	18
24	 California	5	20	10	31	50	36	28	35
31	 Texas	31	34	9	16	39	10	37	40

Fuente: US News & World Report. Empresa de media digital ⁽³⁵⁾

35 US News. Best States 2021 Ranking Performance. [en línea] <<https://www.usnews.com/media/best-states/overall-rankings-2021.pdf>> [Consulta: 10 octubre 2021].

A continuación, se muestra la ponderación que cada factor tiene en el ranking general y se menciona brevemente lo que se mide para fines informativo y comprensivo de la tabla anterior.

- Salud: 15,97%; mide acceso, calidad y salud pública.
- Educación: 15,94%; ya mencionado al inicio de este apartado.
- Economía: 13,26%; ambiente laboral, empleabilidad y crecimiento.
- Infraestructura: 12,93%; energía, acceso a internet y transporte.
- Oportunidad: 12,29%; asequibilidad, oportunidad económica e igualdad.
- Estabilidad fiscal: 11,36%; evalúa qué tan bien los estados pueden financiar sus obligaciones actuales al tiempo que aseguran un futuro económico estable. La estabilidad fiscal a largo plazo incorpora la capacidad de un estado para cubrir las obligaciones de pensiones a largo plazo y emitir bonos a un costo razonable que depende en gran medida de su calificación crediticia.
- Seguridad: 9,16%; criminalidad y sistema correccional.
- Medioambiente: 8,99%; calidad del aire, agua y contaminación.

Seguramente se preguntará el lector ¿y todo lo anterior como impacta en la decisión de compra de una propiedad para obtener mayor plusvalía? Como se mencionó antes, la educación tiene un papel fundamental.

De acuerdo con un informe del Public School Review, el financiamiento de las escuelas públicas proviene de una variedad de fuentes a nivel local, estatal y federal. Aproximadamente el 48 por ciento del presupuesto de una escuela proviene de recursos estatales, incluidos los impuestos sobre la renta y el impuesto sobre las ventas. Otro 44 por ciento se aporta a nivel local, principalmente a través de los impuestos a la propiedad de los propietarios de viviendas en el área. El último ocho por ciento del presupuesto de educación pública proviene de fuentes federales, con énfasis en subvenciones para programas y servicios específicos³⁶. Tomando como base lo anterior, de acuerdo con un informe de la Oficina Nacional de Investigación Económica titulado Uso de la valoración del mercado para evaluar el gasto de las escuelas públicas se encontró que, por cada dólar gastado en las escuelas públicas de una comunidad, el valor de las viviendas aumentaba en aproximadamente 20 dólares. Este aumento se traduce directamente en valores de reventa más altos³⁷.

Teniendo como foco que el mercado es de mexicanos a invertir en propiedades en Riverside California para arriendo, hay que tener claro la oferta de propiedades con mayor rentabilidad

36 Public School Review. An Overview of the Funding of Public Schools. [en línea] <<https://www.publicschoolreview.com/blog/an-overview-of-the-funding-of-public-schools>> [Consulta: 15 octubre 2021].

37 Times Record News. Does School financing raise property values? [en línea] <<https://www.timesrecordnews.com/story/news/2021/04/19/op-ed-does-school-financing-raise-property-values/7286400002/>> [Consulta: 17 octubre 2021].

considerando valor de la propiedad y arriendo, pero añadiendo una oferta que justifique que su inversión, tendrá plusvalía por estar en zonas con plusvalía y alta demanda por buenos niveles educativos.

Los factores mencionados en este apartado también darán certeza al inversionista mexicano que las zonas seleccionadas consideran factores que el mercado de arrendatarios y personas que radican en dichos estados consideran como puntos fuertes y se justificarán estos para fortalecer los beneficios de la inversión en California.

Para concretar el presente capítulo, solo a modo de dato curioso a compartir. De acuerdo con un estudio gestionado por Zillow, las casas dentro de un cuarto de milla (402 m) de las ubicaciones de Starbucks se apreciaron más rápidamente que la tasa general de apreciación de las casas en todo el país. Así que ya sabe el lector, si van a construir un Starbucks cerca de sus viviendas y estaba pensando en vender, espere unos meses ³⁸.

3.1.4 ANÁLISIS TECNOLÓGICO, REMODELACIONES Y SUSTENTABILIDAD: ¿QUÉ IMPACTO TIENEN EN EL VALOR DE LAS PROPIEDADES?

Las políticas de adquisiciones preferentes de los gobiernos federales y estatales o provinciales para la edificación, compra, arrendamiento o renovación de edificios están ayudando a impulsar el mercado al crear una demanda de nuevos productos y servicios, y también están favoreciendo la elaboración de recursos e instrumentos educativos que pueden usar otros consumidores. Estados Unidos ha fijado normas específicas de sustentabilidad y eficiencia energética en sus respectivos parques inmobiliarios federales. Muchos gobiernos estatales, provinciales y locales también han incorporado instrumentos legislativos para atender los impactos ambientales de la edificación. A su vez, la meta del Desafío a la Edificación de Vivienda (Living Building Challenge), operado por el Capítulo Cascadia del USGBC -United States Green Building Council-, es lograr una verdadera sustentabilidad en las edificaciones.

A continuación, algunos ejemplos de los 16 requisitos de desempeño:

1. Nulo consumo energético neto: la totalidad de las necesidades de energía del edificio se satisfacen anualmente mediante energía renovable in situ.
2. Nulo consumo de agua neto: la totalidad del consumo de agua de los ocupantes proviene de precipitaciones recolectadas o agua reutilizada que se purifica apropiadamente sin usar sustancias químicas.
3. Descarga de agua sustentable: la totalidad del agua de lluvia y de las descargas de agua del edificio se manejan in situ.

³⁸ American Investment Properties. The Starbucks Effect-How it Affects Nearby Properties. [en línea] <<https://aipcommercialrealestate.com/the-starbucks-effect/>> [Consulta: 17 octubre 2021].

Otros requisitos de desempeño incluyen selección y uso de materiales, requisitos de calidad del aire en interiores, limitaciones de transporte y manejo de cascajo ³⁹.

Si bien Living Building Challenge está enfocada a proyectos nuevos y remodelaciones, va enfocada a propiedades multifamiliares o departamentos, accediendo a tasas preferenciales los compradores. Ahora bien, los beneficios de impulsar la sustentabilidad también se extienden a las personas naturales y es un factor importante al momento de comprar una casa que ya que si cuenta con paneles solares, representa un ahorro de gastos de energía de 1.390 dólares anuales⁴⁰ o en caso de no contar con estos, existen beneficios del gobierno para realizar una inversión para obtenerlos, como es el impuesto federal a la energía solar, el cual es un crédito fiscal, de reducción dólar por dólar en el monto del impuesto sobre la renta.

El crédito fiscal es del 26% para los sistemas instalados en 2020-2022, y del 22% para los sistemas instalados en 2023 (los sistemas instalados antes del 31 de diciembre de 2019 eran elegibles para un 30% crédito fiscal.) El crédito fiscal vence a partir de 2024 a menos que el Congreso lo renueve⁴¹.

Adicional al beneficio en ahorro en consumo de energía y el beneficio fiscal, las propiedades con paneles solares, tiene un precio de venta sobre las que no lo ofrecen de 3,74% y el tiempo de venta se reduce en un 20% ⁴². Ahora bien, el crédito fiscal tiene un beneficio declarando renta en EE. UU. y una de las restricciones es que el contribuyente debe vivir en la propiedad. Entonces, ¿para qué se presenta todo lo anterior, al ser mexicanos con ingresos fuera de EE. UU.? Pues bien, el arrendatario si puede hacer uso del beneficio fiscal, además de obtener ahorro mensual en el uso de energía, se puede firmar un acuerdo para la recompra de los paneles o el propietario, puede realizar la inversión y cobrar al inquilino por la electricidad solar que consumen del sistema de paneles solares de su propiedad. Esto a través de un contrato de arrendamiento de suministro y venta de electricidad solar ⁴³.

Cabe mencionar que una casa con paneles tiene un precio de arriendo mayor por obvias razones ya mencionadas, sin embargo, no se obtiene estadística del valor promedio incremental en el arriendo. Un incentivo adicional para el uso de energías renovables, son los créditos verdes/ green mortgage. Bajo una hipoteca verde, un banco o prestamista ofrece al comprador un crédito hipotecario bajo condiciones preferenciales si puede demostrar que la propiedad para la que está pidiendo el préstamo cumple ciertos estándares ambientales.

Si se trata de una casa nueva como ya lo comentamos anteriormente estaría validada por un certificado que así lo acredita y en el caso de no serlo, el comprador se compromete a realizar una inversión en la renovación para mejorar su desempeño ambiental, en ambos casos, el banco ofrece una tasa más baja o un monto mayor en el préstamo.

39 Informe del Secretariado de la Comisión para la Cooperación Ambiental CCA. Edificación Sustentable para América del Norte. [en línea] <<http://www3.cec.org/islandora/en/item/2335-green-building-in-north-america-opportunities-and-challenges-es.pdf>> [Consulta: 19 octubre 2021].

40 Solar Reviews. How much do solar panels save in 202? [en línea] <<https://www.solarreviews.com/blog/what-is-the-average-solar-savings-for-a-residential-solar-installation-in-the-us>> [Consulta: 22 octubre 2021].

41 Office of Energy Efficiency & Renewables Energy. Homeowner's guide to the federal tax credit for solar photovoltaics. [en línea] <<https://www.energy.gov/eere/solar/homeowners-guide-federal-tax-credit-solar-photovoltaics>> [Consulta: 22 octubre 2021].

42 Forme Solar. Solar Energy and Home Value. [en línea] <<https://formesolar.com/solar-pv-and-home-value/>> [Consulta: 25 octubre 2021].

43 Investor Solar Solutions. How do I charge tenants for the solar electricity they consume? [en línea] <<https://www.investorsolarsolutions.com.au/how-do-i-charge-tenants-for-the-solar-electricity-they-consume/>> [Consulta: 25 octubre 2021].

Solo para finalizar el presente apartado, el valor referencia de los paneles solares tienen un costo unitario de entre 15.000 a 25.000 dólares ⁴⁴.

Dentro de los factores de análisis que pudiera influir en el valor de las propiedades nos encontramos con aspectos tecnológicos y remodelaciones. Empecemos por el primero. Después de navegar en varias páginas en la web, todas coinciden que, algunas mejoras inteligentes que pueden atraer compradores son las siguientes: persianas y cortinas automatizadas, iluminación inteligente, control de clima con termostatos inteligentes, altavoces incorporados con control de aplicaciones, cerraduras inteligentes, abre-puerta de garaje inteligente, electrodomésticos inteligentes (en EE. UU. la mayoría de las casas se venden con lavadora-secadora) y sistemas de seguridad.

Es importante resaltar, que no hay un análisis cuantitativo que respalde algún porcentaje de recuperación de la inversión inicial en tecnología, sin embargo, algunos reportes mencionan que pueden llegar a incrementar el valor de la propiedad entre un 5% hasta un 35% ⁴⁵, este último porcentaje ya incorpora aspectos de remodelaciones.

Ahora bien, antes de comenzar con temas de remodelaciones, es importante resaltar que la tecnología del hogar inteligente hace la vida más fácil, ya que las configuraciones se supone que personalizadas aprenden nuestros hábitos para la vida predictiva: la puerta del garaje puede abrirse por sí sola cuando su automóvil se detiene, el aire acondicionado se puede encender de forma remota 10 minutos antes de que regrese a casa y se puede acceder a la cámara de video en el refrigerador desde su teléfono mientras está en la tienda de comestibles para que pueda comprar lo que necesita.

Si una casa tiene tecnología actual de alta gama, indica algo positivo para los compradores potenciales, como un "respaldo tácito" de que el cableado está actualizado, manteniendo la casa con diligencia. Entonces, incluso si no existe una correlación directa entre una mejora tecnológica en una casa y su precio de contrato, estas mejoras ayudarán a impresionar a los compradores en general en las exhibiciones. Si los compradores saben cómo se sienten acerca de una propiedad en los primeros segundos de entrar, mostrar la tecnología futurista es una herramienta de venta inteligente ⁴⁶.

De acuerdo con una encuesta de Coldwell Banker en 2018, los potenciales compradores están interesados en búsqueda de propiedades que incorporaran productos inteligentes ya instalados, por ejemplo, el 77% deseaban un termostato inteligente, 75% un detector de fuego, el 66% cámaras inteligentes y un 63% sistema inteligente de iluminación ⁴⁷.

44 Energy Sage. How much does a solar panel installation cost? [en línea] <<https://news.energysage.com/how-much-does-the-average-solar-panel-installation-cost-in-the-u-s/>> [Consulta: 26 octubre 2021].

45 CR Consumer Reports. 8 Ways to Boost your Home Value. [en línea] <<https://www.consumerreports.org/home-improvement/8-ways-to-boost-your-home-value/>> [Consulta: 26 octubre 2021].

46 US News. Whic Smart Home Upgrades Raise your Home's Value? [en línea] <<https://realestate.usnews.com/real-estate/articles/which-smart-home-upgrades-raise-your-homes-value>> [Consulta: 27 octubre 2021].

47 DIY Smart Home Solutions. Can SmartHome Automation Increase Home Values? [en línea] <<https://www.diysmarthomesolutions.com/can-smart-home-automation-increase-home-values/>> [Consulta: 29 octubre].

En lo referente a remodelaciones, en 2019 los estadounidenses gastaron 400 mil millones de dólares en remodelar sus hogares, de hecho, un dato relevante es que 35% de los propietarios prefieren mudarse a otra casa que enfrentar la ardua tarea de llevar a cabo una remodelación.

De acuerdo con el informe de impacto de remodelación de 2019 ⁴⁸, estudio de investigación conjunta realizado por la Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios y la Asociación Nacional de la Industria de la Remodelación (NARI) arroja el porcentaje de recuperación de la inversión al momento de vender la propiedad. Para fines del presente documento, solo se menciona aquellas remodelaciones cuya inversión genera apreciación en el valor de la propiedad.

Para fines informativos el resto de las remodelaciones como puertas de garaje, aislamiento, puertas de entrada, cocina, habitaciones y baños, manejan una recuperación que oscila entre 40% a 90%. Las principales inversiones que incrementan el valor de la propiedad son los pisos de madera y techos, en el primer caso, el costo promedio de instalarlos es de USD 4.700, el valor de recuperación es de USD 5.000, es decir 106%. Instalar techos nuevos, tiene un costo promedio es de USD 7.500, precio estimado de recuperación USD 8.000, es decir 107%.

3.1.5 ANÁLISIS LEGAL Y TRIBUTARIO

3.1.5.1 IMPUESTOS A LA PROPIEDAD

El impuesto a la propiedad es uno de los factores más importantes a revisar cuando se compra una propiedad, este impuesto está regulado por el Estado y el Condado y va vinculado al valor de la propiedad y al lugar en donde se vive. Es importante considerar, ya que puede incluso representar el mismo valor que la mensualidad del dividendo, este impuesto refleja excelentes amenidades, nivel de educación y programas públicos, por lo que las áreas de mayor demanda por contar con excelentes servicios públicos y escuelas con mejor calidad pública tienden a tener un impuesto a la propiedad más elevado. Este impuesto representa la mayor parte de los ingresos del Condado y la Ciudad para financiar la infraestructura, seguridad y escuelas públicas.

A continuación, se muestra el impuesto a la propiedad, tabla de elaboración propia ⁴⁹. El impuesto a la propiedad promedio nacional en EE. UU. es de 1,07% anual, en el caso del estado de California se puede apreciar que se encuentra por debajo del nacional y por debajo de los estados de Texas y Florida. Si se analiza por condado, Riverside, tiene una tasa impositiva de 0,95%.

Los condados donde se ubican las ciudades analizadas de Texas están por sobre la tasa impositiva de su estado el cual es de 1,69% y dichas ciudades tienen tasas impositivas mayores a la estatal que oscilan entre 1,82% a 2,10%. En Florida, la tasa del estado es de 0,83% y al igual que el resto de las ciudades aquí analizadas, las tasas impositivas se encuentren por encima de la estatal, oscilando entre 0,94% a 0,98% con ello su tasa impositiva sería similar al condado de Riverside de 0,95%.

48 National Association of Realtors. 2019 Remodeling Impact Report. [en línea] <<https://remodelingdoneight.nari.org/RemodelingDoneRight/media/Assets/Remodeling-Impact-Survey-2019.pdf>> [Consulta: 29 octubre 2021].
49 Smartasset. Property Tax Calculator. [en línea] <<https://smartasset.com/taxes/property-taxes>> [Consulta: 30 octubre 2021].

Tabla 17: Comparativo de impuesto a la propiedad por estados y por ciudades

IMPUESTO A LA PROPIEDAD			
Regiones/Condados	Tasa Impuesto a la Propiedad	Impuesto Estatal	Impuesto Nacional
CALIFORNIA			
Los contribuyentes del condado de Riverside enfrentan algunas de las tasas de impuestos a la propiedad más altas de California. La tasa impositiva efectiva promedio del condado es del 0.95%			
Riverside, CA	0.95%	0.73%	1.07%
TEXAS			
Texas tiene algunos de los impuestos a la propiedad más altos de los EEUU. La tasa de impuesto a la propiedad efectiva promedio en el estado es del 1.69%, muy por encima del promedio nacional de 1.07%.			
Dallas, TX (Dallas County)	1.93%	1.69%	1.07%
Fort Worth, TX (Tarrant County)	2.10%		
Arlington, TX (Tarrant County)	2.10%		
Houston, TX (Harris County)	2.03%		
The Woodlands, TX ((Montgomery County)	1.80%		
Sugar Land, TX ((Fort Bend County)	2.22%		
Austin, TX (Travis County)	1.82%		
Round Rock, TX (Williamson County)	2.01%		
FLORIDA			
Con una tasa de impuesto a la propiedad efectiva promedio de 0.83%, los impuestos a la propiedad en Florida se ubican por debajo del promedio nacional, que actualmente se ubica en 1.07%.			
Jacksonville, FL (Duval County)	0.94%	0.830%	1.07%
Tampa, FL (Hillsborough County)	0.98%		
Orlando, Orange County	0.96%		

Fuente: Elaboración propia utilizando la herramienta de impuestos de Smartasset ⁽⁴⁹⁾

En México, el impuesto a la propiedad, mejor conocido como impuesto predial es directamente determinado y pagado por y a los municipios. Un municipio sería el símil a un condado en EE. UU.

En México a nivel nacional la base impositiva es sobre el valor catastral del inmueble, se asigna un código de catastro de acuerdo con la localización del suelo, otorgando un valor por m² y se multiplica por el metraje del terreno y también se otorga un valor catastral a la construcción, de acuerdo con el número de niveles o pisos, características del espacio, servicios, estructuras y acabados. El valor unitario se multiplicará por metraje construido y de uso y goce. La suma de ambos conceptos será el valor catastral del inmueble para efectos impositivos.

A diferencia de EE. UU., en la Ciudad de México, no se aplica una tasa impositiva única sobre el valor catastral, sino que va por tramos de este como se muestra en la siguiente imagen ⁵⁰.

Tabla 18: Valores catastrales para el impuesto a la propiedad en Ciudad de México

TARIFA DEL IMPUESTO PREDIAL (bimestral)					IMPUESTO PREDIAL ANUAL		
-1	-2	-3	-4	-5			
Rango	Límite Inferior de Valor Catastral de un Inmueble	Límite Superior de Valor Catastral de un Inmueble	Cuota Fija	Porcentaje para Aplicarse sobre el Excedente	Anualizado Fijo	Porcentaje Fijo	Porcentaje sobre piso límite inferior anualizado
A	0,11	171.659,02	178,92	0.01693			
B	171.659,03	343.317,53	207,98	0.03228			
C	343.317,54	686.636,36	263,39	0.10089			
D	686.636,37	1.029.953,87	609,76	0.12380			
E	1.029.953,88	1.373.272,71	1.034,79	0.12697			
F	1.373.272,72	1.716.590,23	1.470,70	0.14757			
G	1.716.590,24	2.059.907,73	1.977,34	0.15251			
H	2.059.907,74	2.403.226,59	2.500,93	0.16663			
I	2.403.226,60	2.746.544,10	3.073,00	0.17427			
J	2.746.544,11	3.089.862,96	3.671,30	0.17934			
K	3.089.862,97	3.433.180,45	4.287,01	0.18486			
L	3.433.180,46	3.776.497,98	4.921,67	0.18988			
M	3.776.497,99	4.120.143,77	5.573,56	0.20059			
N	3.776.497,99	4.120.143,77	5.573,56	0.20059	33.441,46	0.81%	
O	12.360.429,99	26.015.421,90	24.111,34	0.21671			1.30%
P	26.015.421,91	En adelante	53.703,07	0.22529			

Fuente: Secretaría de Administración y Finanzas del Gobierno de la Ciudad de México (50)

Para efecto del análisis, recordemos lo que se mencionó al principio de la tesis en cuanto al valor referencial promedio de propiedades compradas por mexicanos en EE. UU., USD 403.500. Este valor estaría en la franja amarillo del cuadro que antecede. La base límite nos indica que, hasta el valor de 4.120.143,77 pesos mexicanos considerando el tipo de cambio ya mencionado de 21,41 pesos mexicanos por dólar, es decir, USD 192.440,16 tienen una tasa impositiva de 0,81% anual.

El diferencial del valor de la propiedad, es decir, el valor catastro menos los USD 192.440,16 deberán pagar una tasa impositiva de 1,30% anual. Dicho esto, la tasa impositiva en Ciudad de México es mayor a California y la suma ponderada dependiendo del valor de la propiedad podría llegar a ser mayor a las de Florida, pero no así si se compara con Texas.

50 Gobierno de la Ciudad de México. Inmuebles habitacionales. [en línea] <https://servidoresx3.finanzas.cdmx.gob.mx/tesoreria/Predial/inmuebles_habitacionales.html> [Consulta: 2 noviembre 2021].

En el caso de los municipios de Nuevo León, donde se encuentra Monterrey, el Impuesto Predial se determina y paga, aplicando a la base del Impuesto una tasa del 2% al millar anual ⁵¹, es decir, 0,20% por debajo de las ciudades en EE.UU. analizadas.

La base del impuesto al igual que el recuadro anterior, se calcula tomando en cuenta los metros del terreno x el valor unitario de suelo, más los metros de construcción x el valor unitario de los tipos de construcción, la suma de ambos es el valor catastral.

En el caso de Querétaro, para el cálculo de este impuesto, a la base gravable se le disminuirá el límite inferior que corresponda y a la diferencia del excedente de límite inferior, se multiplicará por el factor aplicable sobre el excedente del límite inferior, al resultado se le sumará la cuota fija que corresponda, misma que se dividirá entre seis, y el importe de dicha operación será el Impuesto Predial a pagar por cada bimestre. Mismo cálculo que para la Ciudad de México.

Tabla 19: Valores catastrales para el impuesto a la propiedad en la ciudad de Querétaro

NÚMERO DE RANGO	INFERIOR		PESOS	SOBRE EL EXCEDENTE
1	\$0.00	\$45,129.00	\$94.19	0.0011480
2	\$45,129.01	\$68,596.08	\$146.00	0.0034218
3	\$68,596.09	\$104,266.04	\$226.30	0.0034892
4	\$104,266.05	\$158,484.38	\$350.76	0.0035582
5	\$158,484.39	\$240,896.26	\$543.68	0.0036284
6	\$240,896.27	\$366,162.32	\$842.71	0.0036999
7	\$366,162.33	\$556,566.72	\$1,306.19	0.0037730
8	\$556,566.73	\$845,981.42	\$2,024.60	0.0038475
9	\$845,981.43	\$1,285,891.76	\$3,138.13	0.0039234
10	\$1,285,891.77	\$1,954,555.48	\$4,864.10	0.0040009
11	\$1,954,555.49	\$2,970,924.33	\$7,539.36	0.0040798
12	\$2,970,924.34	\$4,515,804.97	\$11,686.01	0.0041603
13	\$4,515,804.98	\$6,864,023.56	\$18,113.31	0.0042425
14	\$6,864,023.57	\$10,433,315.81	\$28,075.63	0.0043262
15	\$10,433,315.82	\$15,858,640.03	\$43,517.23	0.0044116
16	\$15,858,640.04	\$24,105,132.85	\$67,451.70	0.0044986
17	\$24,105,132.86	\$36,639,801.94	\$104,550.13	0.0045874
18	\$36,639,801.95	\$55,692,498.94	\$162,052.71	0.0046780
19	\$55,692,498.95	\$84,652,598.39	\$251,181.70	0.0047703
20	\$84,652,598.40	\$128,671,949.56	\$389,331.63	0.0048645
21	\$128,671,949.57	\$195,581,363.33	\$603,464.03	0.0049605
22	\$195,581,363.34	\$297,283,672.26	\$935,369.25	0.0050584
23	\$297,283,672.27	\$451,871,181.84	\$1,449,822.34	0.0051582
24	\$451,871,181.85	\$686,844,196.40	\$2,247,224.62	0.0052600
25	\$686,844,196.41	En adelante	\$3,483,198.16	0.0060000

Fuente: Extracto de la Ley de Ingresos del Municipio de Querétaro (52)

En este caso, tal como se muestra en la figura que antecede ⁵², las casas que se ubican dentro del valor promedio de USD 403.500 se ubican en la línea 14, el porcentaje fijo equivale al 0,41% y el excedente 0,43%, el ponderado sería menor a las ciudades y condados ya analizadas de EE. UU.

51 Gobierno de Monterrey. Impuesto predial. [en línea] <<http://portal.monterrey.gob.mx/transparencia/articulo14-03.html>> [Consulta: 2 noviembre 2021].

52 Extracto de la Ley de Ingresos del Municipio de Querétaro para el Ejercicio Fiscal 2021. [en línea] <http://portalfiscal.municipiodequeretaro.gob.mx/dist-assets/pdf/b2/2.8/2.8.2/05_Tasas_y_tarifas_del_impuesto_predial2021.pdf> [Consulta: 3 noviembre 2021].

3.1.5.2 LEY DE DESALOJO

3.1.5.2.1 FLORIDA

El desalojo por no pago, única razón a revisar en el presente apartado está regido por la Ley del Estado de Florida, Alquiler Sección 83.5653. En la situación en la que un arrendatario no paga el alquiler, puede desalojar al arrendatario.

Primero se deberá enviar una o varias notificaciones apropiadas al arrendatario para rescindir este contrato de alquiler, si el arrendatario ignora estas notificaciones en 3 días hábiles, el propietario deberá presentar una demanda ante el Juez y hacer que le envíen al arrendatario una citación y una demanda. Cinco días hábiles después de que se entregue la demanda, el arrendador, podrá solicitarle al Juez que fije una fecha para una audiencia.

Si desea cobrar dinero por daños y perjuicios al arrendatario, deberá esperar 20 días para fijar una audiencia de daños y perjuicios. En la audiencia, el arrendador puede pedir que se desaloje al arrendatario.

Si el juez acuerda que el arrendatario ha violado los términos del contrato, un alguacil entregará una notificación de desalojo al arrendatario. El arrendatario tendrá entonces veinticuatro horas para salir de su propiedad, o el alguacil podrá volver para echar al arrendatario y para supervisar la remoción de sus pertenencias⁵³.

3.1.5.2.2 CALIFORNIA

En 2019, la Legislatura de California aprobó y el gobernador firmó la Ley de Protección del Inquilino de 2019 (la “Ley de Protección del Inquilino”). La ley de Protección del Inquilino impone los requisitos de control de alquiler y de desalojos por causa justa a nivel estatal.

Si el propietario se basa en una causa justa con culpabilidad para finalizar el arrendamiento y desalojar al inquilino, el propietario deberá entonces darle una oportunidad al inquilino de subsanar el incumplimiento si este es subsanable. En tales casos, el propietario debe entregarle al inquilino una notificación del incumplimiento y una oportunidad de subsanarlo y remediarlo. Únicamente si el inquilino no subsana o remedia el incumplimiento dentro del plazo establecido en la notificación, el propietario podría entregarle al inquilino una notificación de desalojo de tres días sin una oportunidad de subsanar para finalizar el arrendamiento.

Dentro de un plazo de tres días de notificado el desalojo, el inquilino debe desocupar la unidad de alquiler y entregarle la posesión al propietario o enfrentar un posible desalojo por parte del propietario. Si no ha desocupado al final del plazo de la notificación, estará ocupando ilegalmente la unidad de alquiler después de ese día, y el propietario debe entonces presentar una demanda de desahucio ante el Tribunal Superior en el condado donde la propiedad está ubicada, obtener del tribunal una citación y entregarle al inquilino la citación junto con una copia de la demanda presentada ante el tribunal.

53 The Florida Bar. Derechos y Deberes de los arrendatarios. [en línea] <<https://www.floridabar.org/public/consumer/tip014-sp/#DERECHOS%20Y%20DEBERES%20DE%20LOS%20ARRENDATARIOS>> [Consulta: 05 noviembre 2021].

Además de la demanda por no pago de alquiler es posible obtener un juicio por posiblemente otras cantidades, como costes judiciales, honorarios de abogados y daños del alquiler durante una ocupación extemporánea del inmueble. La notificación adecuada requiere que alguien le entregue personalmente la citación y la demanda.

En algunas circunstancias pueden ser entregadas a alguien más, pero en ese caso se le dará más días para responder. En algunos casos un tribunal puede permitirle a un propietario notificar pegando copias en la unidad de alquiler y enviando copias por medio de correo certificado. Si el tribunal falla a favor del propietario, el tribunal emitirá un auto de posesión. El auto de posesión le ordena al alguacil sacar al inquilino de la unidad de alquiler, pero le da al inquilino cinco días a partir de la fecha en que el auto fue entregado para desocupar voluntariamente.

Si el inquilino no desocupa a más tardar al final del quinto día, el auto de posesión autoriza al alguacil para sacar y dejar fuera físicamente al inquilino. Cuando se deja fuera a un inquilino, si el inquilino deja bienes muebles, los bienes muebles del inquilino deben ser procesados de conformidad con la ley de California, específicamente la sección 1951.3 del Código Civil.

El propietario no tiene derecho a recibir la posesión de la unidad de alquiler hasta que el alguacil haya sacado al inquilino. La sentencia en contra del inquilino será reportada en el informe crediticio del inquilino por siete años. Toda suma de dinero adjudicada al propietario puede ser retenida por orden judicial del salario del inquilino, de la cuenta bancaria del inquilino o mediante otro medio de ejecución de sentencia. El proceso de desalojo puede tardar de 30 a 45 días desde que se le entregan los formularios de la corte de desalojo al inquilino hasta el momento en que debe salirse⁵⁴.

3.1.5.2.3 TEXAS

Al igual que en los dos estados anteriores, una causal legal para proceder al desalojo es el no pago del arriendo. Los estatutos que abordan los desalojos se encuentran en el Código de Propiedades de Texas, Capítulo 24, secciones 24.009 y 24.010

Como seguramente ya se habrá percatado el lector, en Texas no es la excepción y se inicia con un aviso con al menos tres días de anticipación antes de presentar una demanda. La notificación debe ser entregada al inquilino o a cualquier residente que tenga al menos 16 años. La entrega también incluye la colocación del aviso dentro de la puerta de entrada principal o correo certificado.

El segundo paso en el proceso de desalojo, acción judicial si el inquilino no puede o desea desalojar la propiedad dentro del tiempo asignado después de la notificación. Implica obtener un fallo por posesión. Antes de que se pueda dictar sentencia por posesión, un oficial de la corte debe notificar al inquilino con aviso de la demanda pendiente. Esto se conoce como servicio de citación. En caso de apelación por parte del arrendatario, el juez del tribunal transfiere al condado el concurso relativo a la fianza de apelación, se programa una audiencia dentro de cinco días, una vez obtenida

54 California DRE. Arrendatarios de California. [en línea]
<https://landlordtenant.dre.ca.gov/pdf/resources/CaliforniaTenantRenterGuide_Spanish.pdf> [Consulta: 05 noviembre 2021].

la sentencia a favor del propietario se cuentan con 5 días para realizar el desalojo posterior a recibir la notificación de la sentencia ⁵⁵.

3.1.5.2.4 MÉXICO

El arrendamiento se considera una actividad civil, que es legislada por el Código Civil Federal, por lo que en México no existe específicamente una Ley de arrendamiento. El Código Civil Federal es un conjunto de normas legales. Es unitario, sistematizado y ordenado sobre el Derecho Privado. Regula las relaciones civiles entre las personas (físicas y morales). Dentro de este código se puede encontrar toda la información sobre la ley de arrendamiento ⁵⁶.

Antes de entrar en materia propiamente tal del proceso de desalojo en México, hay un punto no menor que mencionar y que poco se comenta al respecto. En caso de que el propietario planea traspasar la propiedad de la vivienda y el inquilino haya rentado la casa por más de cinco años, este puede proteger su derecho a adquirir el inmueble con base en el artículo 2448 - J del Código Civil. Esto entendemos que es justo, dado que ha pagado mensualmente el arriendo y sería lo más obvio que sea el primero en manifestar su interés, pero, el siguiente apartado inserto dentro del mismo artículo, no tiene fundamento sólido alguno.

La compraventa realizada en contravención de lo dispuesto en este artículo otorgará al arrendatario el derecho de demandar daños y perjuicios, sin que la indemnización por dichos conceptos pueda ser menor a un 50% de las rentas pagadas por el arrendatario en los últimos doce meses. La acción antes mencionada prescribirá sesenta días después de que tenga conocimiento el arrendatario de la realización de la compraventa respectiva ⁵⁷.

Habiendo ya mencionado lo anterior, se puede clarificar que la ley que regula el arriendo en la México antepone los intereses del inquilino frente al arrendatario. Nota, no es una apreciación propia, el 8 de febrero de 2019 se publicó en la Gaceta de la Ciudad de México el decreto por el que se expide la Ley Constitucional de Derechos Humanos y sus Garantías de la Ciudad de México (LDHG), la cual tiene dentro de su objeto reconocer y garantizar la protección de los derechos humanos de las personas, dicho ordenamiento contiene preceptos que pueden desencadenar mayores problemas que soluciones, como era el caso del artículo 60 que señala que, para evitar la violación de derechos humanos, el gobierno de la CDMX garantizaría que los desalojos forzosos o lanzamientos solo serán en casos excepcionales.

Debido a la presión mediática y de varios sectores y especialistas que se pronunciaron, es que el Congreso de la CDMX decidió el pasado 31 de mayo modificar la redacción de dicho precepto, pese a que la propuesta inicial busca su derogación.

55 Real Estate Center Texas A&M University. Landlords and Tenants Guide. <<https://assets.recenter.tamu.edu/documents/articles/866.pdf>> [Consulta: 05 noviembre 2021].

56 Lamundi. Ley de arrendamiento en México 2021. [en línea] <<https://www.lamudi.com.mx/journal/ley-de-arrendamiento-mexico/>> [Consulta: 07 noviembre 2021].

57 IDC online. Desalojo en la CDMX. [en línea] <<https://idconline.mx/corporativo/2019/06/26/desalojo-en-la-cdmx>> [Consulta: 07 noviembre 2021].

Si el inquilino no puede pagar la renta, el dueño debe interponer una demanda por controversia de arrendamiento, proceso legal para obligar voluntariamente al inquilino a desalojar la vivienda, o bien, en caso de negarse, proceder por la fuerza.

Christian Ruiz, gerente jurídico de la plataforma inmobiliaria Homie.mx, explicó que existen dos formas de pedir al inquilino que se salga del inmueble: la extrajudicial y la judicial ⁵⁸. Precisó que los propietarios del inmueble, en el momento que rentan y firman un contrato de arrendamiento, pierden la posesión y para recuperarla deben hacerlo de forma legal, en donde se deberá firmar un contrato de término y el inquilino regrese la posesión o por medio de un juez. De manera extrajudicial, el dueño debe hablar con el inquilino, avisarle con anticipación que necesita la vivienda y explicarle las razones por las cuales le pide de regreso el espacio; deberá darle un periodo específico, no sólo para saldar las rentas caídas, también para que encuentre un nuevo espacio y desaloje la propiedad. Para iniciar con el proceso judicial, el propietario debe tramitar un juicio de controversia de arrendamiento inmobiliario, que dura de 8 a 16 meses.

El propietario deberá presentar el contrato de arrendamiento correspondiente y alegar la devolución del inmueble y el pago de las rentas atrasadas. Si se demanda el pago de rentas atrasadas por dos o más meses, el propietario puede solicitar al juez que, si la parte demandada no acredita que se encuentra al corriente en los pagos con los recibos de renta, se embarguen los bienes suficientes que sean propiedad del deudor para cubrir las rentas que se deben.

El gerente jurídico explicó que, ante este tipo de casos, el juez siempre buscará una mediación entre ambas partes para que lleguen a un acuerdo y se devuelva el inmueble. Pero en caso de no suceder de esta forma, el juez autorizará que el arrendador acuda con policías o un cambio de mudanza, romper la cerradura y desalojarlo, cambiar la cerradura y recuperar la posesión del inmueble. Como parte del juicio, el juez puede determinar no sólo la devolución del inmueble, sino también, el pago de las rentas caídas.

3.1.5.3 TASAS HIPOTECARIAS, COSTES DE CIERRE Y SEGUROS.

De acuerdo con un reporte publicado en el periódico digital El Economista del área de estudios económicos de Banco BBVA México, las tasas de los créditos hipotecarios de la banca en México registraron en 2021 un descenso a niveles históricos desde 2010, el promedio de la tasa anual es de 9% ⁵⁹. Es importante considerar que el plazo máximo de los créditos en México es de 20 años y el financiamiento es de hasta el 90%.

Homologando este análisis en el mercado de EE. UU. la tasa promedio de los créditos a nivel nacional a 15 años es de 2,64%, a 20 años 3,08% y a 30 años 3,50%. Como se puede apreciar, la tasa del crédito y el plazo de este son ventajas competitivas en el mercado estadounidense ^{60 61}.

58 El Economista. Llegar a un acuerdo es la solución óptima. [en línea] <<https://www.eleconomista.com.mx/finanzaspersonales/Si-esta-en-riesgo-de-desalojo-existen-alternativas-para-resolverlo-20200707-0067.html>> [Consulta: 07 noviembre 2021].

59 El economista. Tasas de créditos hipotecarios habrían tocado fondo; mantienen mínimos históricos. [en línea] <<https://www.eleconomista.com.mx/sectorfinanciero/Tasas-de-creditos-hipotecarios-habrian-tocado-fondo-mantienen-minimos-historicos-20210921-0115.html>> [Consulta: 8 noviembre 2021].

60 Insider. The average mortgage interest rate by state, credit score, year and loan type. [en línea] <<https://www.businessinsider.com/personal-finance/average-mortgage-interest-rate>> [Consulta: 8 noviembre 2021].

61 Investopedia. Best 20-year Mortgage Rates. [en línea] <<https://www.investopedia.com/best-20-year-mortgage-rates-5097244>> [Consulta: 8 noviembre 2021].

Solo para efectos del cálculo de ingresos del mercado objetivo, que se revisará más adelante, y dado que se está en el apartado de créditos hipotecarios, es importante mencionar que la Condusef -La Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros, organismo público descentralizado que depende de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) en México y en general la política de riesgos crediticio para personas naturales de la banca, consideran como porcentaje máximo del 30% del ingreso mensual a cubrir al pago de la hipoteca para evitar el riesgo de caer en insolvencia.

Todo crédito hipotecario adicional a la tasa de interés tiene asociado diferentes costes de cierre. A continuación, se presenta una tabla de elaboración propia mostrando desventaja competitiva en más de 340 pbs adicionales en tasa en México vs EE. UU.

Tabla 20: Comparativo consolidado de costos asociados a un crédito hipotecario

Costos cierre (considerando valor promedio 403.500 usd, 30% pie = crédito 282.450 usd)						
Regiones/Condados	Costos fee único (cierre y fee)	% sobre Valor Propiedad	Comisión apertura	Gastos notariales	Avaluo	% sobre Valor Propiedad
	Incluye: originación, avaluo, reporte crediticio, certificado de inundaciones, estudios de títulos, inspección, servicio mensajería, honorarios abogados, registro cambio de propiedad.		Los gastos de aprobación de crédito: antecedentes crediticios en el Buró de Crédito y estudio socio-económico.	La compraventa y el crédito hipotecario, ante notario público e inscripción en el Registro Público de la Propiedad		
Riverside, CA	8.192	2.03%				
Dallas, TX (Dallas County)	9.701	2.40%				
Fort Worth, TX (Tarrant County)	9.872	2.45%				
Arlington, TX (Tarrant County)	9.872	2.45%				
Houston, TX (Harris County)	9.802	2.43%				
The Woodlands, TX ((Montgomery County)	9.570	2.37%				
Sugar Land, TX ((Fort Bend County)	9.993	2.48%				
Austin, TX (Travis County)	9.590	2.38%				
Round Rock, TX (Williamson County)	9.782	2.42%				
Jacksonville, FL (Duval County)	9.782	2.42%				
Tampa, FL (Hillsborough County)	9.823	2.43%				
Orlando, FL (Orange County)	9.802	2.43%				
México (aplica para las 3 ciudades)	23.352		0.008%	4% - 7%	0.20%	5.79%

Fuente: Elaboración propia a partir de fuentes varias ^{62 63 64 65}.

En gráfico 12 se muestra una tabla con valor de acuerdo con un rango de precio de la propiedad. Información obtenida de Banco Scotiabank México. Considerando el valor promedio de las propiedades de venta de mexicanos en EE. UU. y que se ha venido reiterando a lo largo de todo el texto, el costo sería de 24.360 pesos mexicanos que en dólares sería de 1.137,78 (Anexo: Gráfico 12).

62 Smartasset. Closing Costs Calculator. [en línea] <<https://smartasset.com/mortgage/closing-costs#e5iGDNeOtP>> [Consulta: 10 noviembre 2021].

63 Scotiabank México. Solicitud única de avalúo comercial. [en línea] < <https://scotiabankfiles.azureedge.net/scotia-bank-mexico/spanish/pdf/personas/avaluos/Solicitud-Unica-de-Avaluo-Comercial.pdf>> [Consulta: 10 noviembre 2021].

64 Century 21. ¿Cuánto cuesta el trámite de escrituración en México? [en línea] <<http://blog.century21mexico.com/index.php/2020/05/04/cuanto-cuesta-el-tramite-de-escrituracion-en-mexico/>> [Consulta: 10 noviembre 2021].

65 Predial. ¿Cuánto cuesta escriturar una casa en México? [en línea] <<https://tupredial.com/cuanto-cuesta-escriturar-una-casa-en-mexico-costo/>> [Consulta: 10 noviembre 2021].

A continuación, se muestra una tabla con los seguros promedio de acuerdo con el límite de cobertura en EE. UU. y una tabla de acuerdo con el estado ⁶⁶. Sobre esta última, la información de mercado arroja un límite estándar de cobertura por USD 250.000.

Para efectos de la tasa, California maneja una tasa por debajo de la media del país y más baja que Florida y Texas. Para el caso de México, la tasa promedio es de 1%.

Tabla 21: Comparativo del costo del seguro de la propiedad por límite de cobertura en EE. UU.

Límite de Cobertura USD	Promedio anual premium	Promedio mensual premium	Tasa
150.000	\$898	\$75	0.60%
250.000	\$1.312	\$109	0.52%
350.000	\$1.723	\$144	0.49%
450.000	\$2.148	\$179	0.48%

Fuente: Bankrate, comparador de servicios financieros en línea ⁽⁶⁶⁾

Tabla 22: Comparativo del costo del seguro de la propiedad por estado homologando un límite de cobertura a USD 250.000

Costo promedio del seguro de vivienda por estado por USD 250.000 en cobertura de vivienda			
Estado	Promedio anual premium	Promedio mensual premium	Tasa
<u>California</u>	\$1.014	\$85	0.41%
<u>Florida</u>	\$1.353	\$113	0.54%
<u>Texas</u>	\$1.863	\$155	0.75%

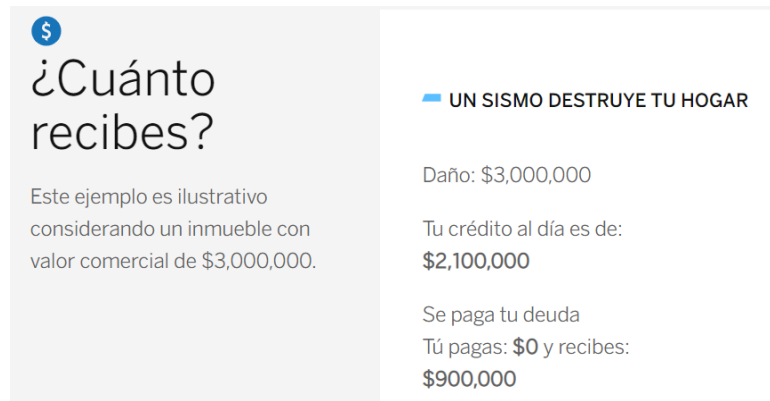
Fuente: Bankrate, comparador de servicios financieros en línea ⁽⁶⁶⁾

Algo clave es entender el tema de los seguros. En México el seguro hipotecario del 1% antes comentado funciona bajo la siguiente lógica ⁶⁷.

Ilustración 8: Gráfica que muestra cómo opera un seguro hipotecario en México

66 Bankrate. Homeowners insurance rates by state. [en línea] <<https://www.bankrate.com/insurance/homeowners-insurance/states/>> [Consulta: 12 noviembre 2021].

67 BBVA México. Seguro hipotecario de Hogar. [en línea] <<https://www.bbva.mx/personas/productos/seguros/hogar/seguero-hipotecario-de-hogar.html>> [Consulta: 12 noviembre 2021].



Fuente: Banco BBVA México ⁽⁶⁷⁾

Mientras que, en EE. UU., siguiendo el mismo ejemplo anterior, la aseguradora pagaría la reconstrucción de la casa. Existen seguros que además pagan los costes de vivienda de reemplazo durante la época de reconstrucción, ante este escenario es lógico seguir pagando el dividendo. Además, si bien existen seguros que cubren el saldo adeudado (Mortgage Life Insurance) que sería el símil al seguro de desgravamen, no es una práctica contratarlo, ya que el seguro cubre el adeudo en caso de fallecimiento, pero se estuvo pagando un seguro que, cuando alguien fallece y no hay adeudo alguno, no hay obtención alguna del dinero asegurado. Dicho esto, lo habitual en EE. UU. es contratar un seguro de vida.

3.1.5.4 IMPUESTOS A LA RENTA Y A LA GANANCIA A LA PROPIEDAD

En EE. UU. los ingresos por arriendo de propiedades como residente o ciudadano americano aplica una tasa federal del 22%.

En el caso de una persona no residente que alquila su casa en los EE. UU. está sujeta a una retención de impuestos del 30% sobre el monto bruto de cada pago de alquiler. Esto significa que, si una persona extranjera es propietaria de una casa cuyo alquiler es por 2.000 dólares al mes, 600 dólares de cada pago de alquiler mensual deben enviarse directamente al IRS.

Sin embargo, este porcentaje se puede reducir, ya que los impuestos se pagan sobre los ingresos netos del alquiler, se pueden realizar las deducciones comunes al alquilar una propiedad incluyen deducciones de intereses por hipotecas, costos de publicidad, costos de limpieza, costes de gestión o administración de la propiedad, tarifa de asociación de propietarios, gastos en mantenimiento.

Existen dos modalidades para efectuar el pago de impuestos. La primera y a la cual está enfocado el cliente objetivo es tramitando un número de identificación de contribuyente individual de EE. UU. (un "ITIN") con ello, no se realiza retención alguna del ingreso mensual y al final el período de arriendo anualizado, se realiza la declaración de renta realizando las deducciones correspondientes, caso contrario, deberá optar por la segunda que es completar formulario W-8ECI por períodos de 3 años.

Además, un aspecto clave, es que las propiedades también pueden depreciarse y aplicar esta depreciación en la deducción, en este caso el número de años a aplicar es de 27,5. Por ejemplo, si

se adquiere una propiedad por USD 150.000 (incluidos los costos de adquisición) cada año se podrá deducir USD 5.455 hasta que haya deducido el precio total de compra ⁶⁸.

Otro tema para considerar son las deducciones de los costos de reparación. Se siguen dos reglas generales:

1. Si la reparación que se realiza no agrega un valor sustancial a la propiedad y es necesaria para mantener la funcionalidad de la propiedad y no es una reparación de alto costo, como el reemplazo del techo, puede deducirse todo de una vez.
2. Si la reparación o mejora agrega valor sustancial como sería una renovación de cocina o construir una piscina, es un gasto no menor teniendo una vida útil de más de un par de años. Dicho esto, se agregaría el gasto a la base del costo de la propiedad y se tomaría como parte a deducir anualmente en la depreciación.

Además del impuesto federal del IRS, hay impuestos estatales. En el caso de California para no residentes, el withholding tax es de 7% ⁶⁹. Los extranjeros no residentes deben declarar sus ingresos de fuentes de California en el formulario 540NR, Declaración de impuestos sobre la renta ⁷⁰.

En Florida no existe impuestos a la renta para las personas naturales, pero si para las empresas, siendo para estos de 4,458% ⁷¹. Los ingresos fiscales del estado se derivan principalmente de los impuestos a las empresas, industrias, impuestos a la propiedad y al “hospitality tax”, que son los impuestos a la preparación de alimentos y bebidas vendidos en establecimientos autorizados para el consumo de bebidas alcohólicas, cervezas o vino en las instalaciones, no excede al 2%.

Al igual que Florida, Texas tampoco tiene impuestos a la renta para personas naturales. De hecho, son 7 estados en EE. UU. que tienen la misma política fiscal en cuanto a ingresos para personas naturales, los otros 5 son: Alaska, Nevada, Dakota del Sur, Washington y Wyoming ⁷².

Otro tema de importancia a tener presente es el impuesto a la ganancia a la propiedad ⁷³. Los no ciudadanos o no residentes de EE. UU. que deseen vender, deben acogerse a la regulación de FIRPTA Foreign Investment in Real Property Tax Act ⁷⁴.

EE. UU. Exige el pago de esta retención fiscal para garantizar que los extranjeros paguen los impuestos de reconocimiento de la ganancia por la venta de bienes raíces dentro del país. La

68 Millionacres. A Beginner’s Guide to Investment Property Income Tax Deductios. [en línea] <<https://www.millionacres.com/taxes/real-estate-tax-deductions/a-beginners-guide-to-investment-property-income-tax-deductions/>> [Consulta: 14 noviembre 2021].

69 UC San Diego. Withholding on Payments to California Nonresidents. [en línea] <<https://blink.ucsd.edu/buy-pay/payments/tax/nonresident-withholding.html>> [Consulta: 15 noviembre 2021].

70 State of California Franchise Tax Board. Resident and Nonresident Withholding Guidelines. [en línea] <<https://www.ftb.ca.gov/forms/misc/1017.html>> [Consulta: 15 noviembre 2021].

71 H&R Block. Florida Tax Rate. [en línea] <<https://www.hrblock.com/tax-center/filing/states/florida-tax-rate/>> [Consulta: 16 noviembre 2021].

72 Insider. There are 9 US states with no income tax, but 2 of them still taxed investment earnings in 2020. [en línea] <<https://www.businessinsider.com/personal-finance/states-with-no-income-tax-map>> [Consulta: 16 noviembre 2021].

73 HBK. US Withholding Tax for Real Estates Sales by Foreigners. [en línea] <<https://hbkcpa.com/u-s-withholding-tax-for-real-estate-sales-by-foreigners/>> [Consulta: 18 noviembre 2021].

74 IRS. FIRPTA Withholding. [en línea] <<https://www.irs.gov/individuals/international-taxpayers/firpta-withholding>> [Consulta: 20 noviembre 2021].

ganancia imponible se calcula restando la base del contribuyente, es decir, el monto pagado para comprar la propiedad o, dicho de otra manera, el precio de venta.

Por ejemplo, si una persona extranjera vende una propiedad por USD 500.000 y la base fue de USD 300.000, entonces la ganancia de la venta sería de USD 200.000.

La retención bajo FIRPTA es del 15%, es decir, retendrán USD 75.000. La persona natural al realizar la declaración de impuestos declarará la ganancia de USD 200.000 y sobre este importe se paga el impuesto, el cual es de 15%, es decir USD 45.000, por lo que el IRS deberá devolver el diferencial de los USD 30.000.

En resumen, la retención bajo FIRPTA se realiza sobre el 15% del valor de la propiedad, pero la declaración, la tasa efectiva es solo sobre la ganancia. Siendo del 15%. El único inconveniente para tener presente es que la devolución se hace de manera anual al término del período anterior. Un dato no menor por considerar.

En México el impuesto sobre la plusvalía por venta de vivienda puede llegar hasta el 35%, ya que se suma a los ingresos anuales de la persona física y dependiendo del rango de impuestos de la tabla a la que accede es la tasa impositiva que le corresponde ⁷⁵. Para revisar tasa impositiva se sugiere ir a Anexos: Gráfico 13.

Ahora bien, en México este ingreso por venta puede deducirse cuando el ingreso por la venta no exceda el tope de 700.000 UDIS que equivale a USD 204.390 una vez cada 3 años, cumpliendo ciertos requisitos ⁷⁶.

Por último, pero no menos importante, se hace hincapié que EE. UU. y México tienen un tratado que data de 1992, United States-Mexico Income Tax Convention, cuya última modificación fue en 1994 bajo la cual, no existe doble tributación, es decir, todo mexicano que compre una propiedad en EE. UU. realizará la declaración en este país y para efectos tributarios en México, solo deberá reportar los ingresos, pero no se realizará ningún pago adicional por estos conceptos ^{77 78}.

Es habitual escuchar la consulta de si es mejor comprar a título personal o a través de una LLC (Limited Liability Company) o Compañía de Responsabilidad Limitada. Para efectos impositivos tienen el mismo trato fiscal al ingreso sobre las ganancias, ya que ambas pagarán impuestos al IRS dependiendo de la tabla impositiva sobre persona natural. Sin embargo, se sugiere por temas legales: primero, la separación de la responsabilidad de los bienes. Como en toda inversión hay riesgos. Este riesgo en el Mercado Inmobiliario usualmente es debido a los inquilinos. Al sólo tener una propiedad bajo cada empresa, se está reduciendo la responsabilidad y aislándola del resto de sus propiedades en otras empresas, también de esta forma se asegura de separar el patrimonio personal del de la inversión realizada por la compañía.

75 SAT. Art 96 Cálculo de retenciones mensuales. [en línea] <<https://www.sat.gob.mx/articulo/36534/articulo-96>> [Consulta: 22 noviembre 2021].

76 Lamundi. Guía y pasos para exentar o deducir el ISR por venta de casa 2021. [en línea] <<https://www.lamudi.com.mx/journal/exentar-deducir-isr-por-venta-de-casa-inmueble/>> [Consulta: 23 noviembre 2021].

77 SF Tax Counsel. Unraveling the United States-Mexico Income Tax Treaty. [en línea] <<https://sftaxcounsel.com/unraveling-the-united-states-mexico-income-tax-treaty/>> [Consulta: 23 noviembre 2021].

78 IRS. United States-Mexico Income Tax Convention. [en línea] <https://www.irs.gov/pub/irs-trty/mexico.pdf> [Consulta: 24 noviembre 2021].

Segundo, evitar el impuesto a la herencia, la cual para las personas no residentes tiene una tasa impositiva del 40% sobre el valor de los activos, siendo el mínimo no imponible sobre activos de solo USD 60.000 ⁷⁹.

Referente al impacto en la Ley FIRPTA existe mucha información, la cual es incorrecta al asociar evitar esta retención al crear una LLC. A continuación, la información detallada provista por Kerkering Barberio, una consultora de contadores certificados en la materia ⁸⁰.

LLC de un solo miembro es una entidad legal legítima, pero por defecto no se tiene en cuenta a los efectos de la declaración del impuesto sobre la renta de EE. UU. Cualquier declaración de impuestos sobre la renta de EE. UU. se realiza a nombre del propietario, no a nombre de la LLC. Por ejemplo, si una persona extranjera es el único propietario de una LLC de EE. UU., la declaración del impuesto sobre la renta de EE.UU. se realiza a nombre de la persona extranjera. En esta situación, se aplicarían las reglas de retención de FIRPTA ya que el vendedor a los fines de FIRPTA es el individuo extranjero, no la LLC de EE. UU. Lo mismo ocurriría si el propietario único fuera una corporación extranjera.

Ya sea que una LLC de EE. UU. tenga un solo propietario o varios propietarios, puede optar por pagar impuestos como una corporación de EE. UU. mediante la presentación del Formulario 8832, Elección de clasificación de entidad, ante el IRS. Si el IRS lo aprueba, la LLC de EE. UU. presentaría declaraciones de impuestos sobre la renta como una corporación de EE. UU. Una corporación estadounidense no está sujeta a las reglas de retención bajo FIRPTA ya que no se considera un vendedor extranjero. El estado fiscal de los propietarios no es un factor para determinar el estado fiscal de la LLC que ha elegido pagar impuestos como una corporación estadounidense. Con ello, estamos ya incorporando una tasa tributaria de 21% como corporación.

3.2 ANÁLISIS DE CLIENTES

De acuerdo con la encuesta de la Asociación Nacional de Bienes Raíces realizada en 2020 ⁸¹ el 19% de los encuestados (agentes inmobiliarios) indicaron que trabajaron con un cliente internacional. De estos solo el 2% tenía al menos 10 clientes internacionales.

Un dato importante que arroja el estudio es la referencia o medio a través del cual fueron contactados los agentes inmobiliarios, siendo de 30% contactos personales, 20% referencia de un cliente anterior y 14% referencia de un cliente actual. El uso de páginas de internet de búsqueda que te redireccionan a sitios de agentes inmobiliarios internacionales y páginas de internet pagadas tienen 8% y 4% respectivamente. Dato para tener presente para la estrategia a presentar más adelante. A continuación, se muestra una gráfica con la información de la encuesta.

79 Lexlatin. Hay una confusión frecuente sobre el impuesto a la herencia en Estados Unidos para no residentes <<https://lexlatin.com/entrevistas/impuesto-herencia-estados-unidos-recomendaciones>> [Consulta: 24 noviembre 2021].

80 Kerkering Barberio. Limited Liability Companies and FIRPTA. <<https://www.kbgrp.com/international-tax/limited-liability-companies-and-firpta.html>> [Consulta: 26 noviembre 2021].

81 International Transactions in U.S. Residential Real Estate [en línea] <https://cdn.nar.realtor/sites/default/files/documents/2020-international-transactions-in-us-residential-real-estate-08-06-2020.pdf>> [Consulta: 26 diciembre 2022].

Ilustración 9: Fuente de referencia de compradores extranjeros



Fuente: Encuesta agentes inmobiliarios Asociación Nacional de Bienes Raíces realizada en 2020 ⁽⁸¹⁾

Dentro de la misma publicación se muestra la distribución de las compras en número de propiedades realizadas en este período (2020), donde el 61% de las compras fueron realizadas por compradores extranjeros que residen en EE. UU. El resto de los compradores son extranjeros que radican fuera de EE. UU. Como no residentes, existen gran variedad de visas que facilitan el ingreso al país ⁸². En el caso de México, 1 de cada 3 compradores viven en el extranjero.

Otro dato interesante obtenido de la misma encuesta/publicación, son las razones de porque no fueron materializadas las compras por los compradores extranjeros. A continuación, se muestra una gráfica con la esta información.

Ilustración 10: Razones por las cuales los clientes internacionales decidieron no comprar

82 Lista de Tipos de Visas de No Inmigrante [en línea] <https://www.ustraveldocs.com/ni_es/ni-niv-typeall.asp> [Consulta: 26 diciembre 2022].



Fuente: Encuesta agentes inmobiliarios Asociación Nacional de Bienes Raíces realizada en 2020 ⁽⁸¹⁾

Analizando el comportamiento del ciudadano mexicano en México de acuerdo con un estudio de Bloomberg, ⁸³ se observa que cerca del 16% de los mexicanos que invierten lo realizan en seguros de vida, el 52% lo guarda en su casa, el 16% en bienes raíces, 8% en renta variable y bonos, mientras que el resto lo invierte en fondos. De hecho, solo el 0,02% de la población económicamente activa, invierte en mercado de valores.

Con el objetivo de acotar el análisis de clientes, se consideran los siguientes supuestos: primero que son ciudadanos mexicanos que radican en México y ya cuentan con vivienda propia, esto último, ya que el foco del negocio es para vivienda de inversión. Se excluyen a los mexicanos residentes en EE. UU. Dicho esto, se expone a continuación un análisis de clientes más acotado. Si bien existe la dependencia gubernamental INEGI, Instituto Nacional de Estadística y Geografía, entidad encargada de realizar estudios de vivienda, esta no cuenta con información clave para realizar un análisis sustentable en este apartado, así que se entrevistaron a empleados de Banco Santander México del área comercial y análisis estadísticos de hipotecario para poder materializar el perfil de clientes. Por un tema de confidencialidad, no es posible proveer sus nombres y cargos. A continuación, se muestran los datos obtenidos.

⁸³ Bloomberg Línea, ¿Cuántos mexicanos invierten en la bolsa de valores? <<https://www.bloomberglinea.com.mx/2021/08/31/por-que-los-mexicanos-invierten-poco-en-los->> [Consulta: 23 enero 2022].

Tabla 23: Rango de edad y estado civil de personas con créditos hipotecarios en Banco Santander México

Edad Promedio 42 años

Rango Edad	%
21 -30	13%
31 - 40	40%
41 -50	26%
51 - 60	14%
>60	7%

Estado Civil:

Casado(a)	46.4%
Divorciado(a)	0.7%
Soltero(a)	46.7%
Unión libre	5.9%
Viudo(a)	0.3%

Fuente: Análisis estadísticos de Banco Santander México

3.2.1 NIVEL SOCIO ECONÓMICO

Aproximadamente el 60% de clientes pertenecen al nivel A/B y C+ (Rentas Altas y Preferente alto) y el 35% al nivel C y sólo un 5% al D+. Por política de Riesgos los bancos no otorgan créditos a los segmentos D y E.

Si bien existen datos estadísticos de ingreso familiar que permiten construir los niveles socioeconómicos ^{84 85}, el rango entre mínimos y máximos es muy amplio, distorsionando la clasificación.

Es por ello por lo que se presenta la siguiente tabla de elaboración propia, a partir de la cual, la tipología de clientes se centra como se verá más adelante solo en clientes con nivel socioeconómico A/B. El mínimo de ingresos mensuales de acuerdo con esta tabla se considera Nivel A/B, es decir, ingresos mensuales desde 56.601 pesos mexicanos o su equivalente en dólares de 2.645.

84 Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogarles 2020. INEGI <https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/enigh/nc/2020/doc/enigh2020_ns_presentacion_resultados.pdf> [Consulta: 24 enero 2022].
85 NEO Noticias ¿Cuánto ganan las familias por nivel socioeconómico en México. <<https://www.revistaneo.com/articulos/2021/09/23/cuanto-ganan-las-familias-por-nivel-socioeconomico-en-mexico>> [Consulta: 24 enero 2022].

Tabla 24: Rango de ingresos por nivel socio económico

Nivel	PROMEDIO	Ingreso Máximo	PROMEDIO Usd	Ingreso Máximo Usd
A/B	40.500	85.800+	1.892	4007+
C+	26.300	56.600	1.228	2.644
C	18.800	38.000	878	1.775
C-	15.000	30.800	701	1.439
D+	11.900	23.600	556	1.102
D	8.900	18.300	416	855
E	6.200	12.600	290	589

Fuente: Elaboración propia ⁽⁸⁴⁾⁽⁸⁵⁾

3.2.2 NIVEL DE ESTUDIOS

En la solicitud que completan los clientes, no se cuenta con este dato, sin embargo, de acuerdo a lo informado por los entrevistados por el perfil de clientes y el monto promedio de hipoteca 2.200.000 pesos mexicanos estamos hablando de ingresos netos de 60 mil pesos por lo que la mayoría de los clientes deben contar con Título Profesional. Lo anterior se traduce en un valor promedio de hipoteca de USD 102.756 e ingreso mensual de USD 2.802.

3.2.3 TENENCIAS O BIENES PROPIOS

Dado por hecho que tienen casa o departamento propio, también cuentan con auto particular, son usuarios de tarjetas de crédito, seguros, inversiones, hijos en escuelas privadas.

3.2.4 ACTIVIDAD PROFESIONAL

En general la Banca no atiende el segmento informal por lo que todos los clientes son de la economía formal:

- 77% son Asalariados
- 23% Profesionistas independientes.

Para efectos de participación de mercado de la banca en México y estrategia de captación de clientes, en la siguiente tabla se muestra la distribución de esta en millones de pesos mexicanos, siendo BBVA, Banorte y Santander los Bancos que lideran los créditos hipotecarios.

Tabla 25: Participación de mercado de los Bancos en créditos hipotecarios

Ranking principales bancos comerciales	Data Nov 2021	Cartera hipotecario volumen mxp	Participación sobre cartera	No. Hipotecas manteniendo proporción de Santander
6	Citi	72.282.000.000	6.68%	64.808
1	BBVA	277.184.000.000	25.60%	248.523
3	Santander	191.802.000.000	17.72%	172.000
4	Scotiabank	168.060.000.000	15.52%	150.682
5	HSBC	99.955.000.000	9.23%	89.619
2	Banorte	201.295.000.000	18.59%	180.481
7	Inbursa	5.638.000.000	0.52%	5.055
	Resto	66.381.000.000	6.13%	59.517
	SUMA	1.016.216.000.000	93.87%	
	TOTAL	1.082.597.000.000	100.00%	970.655

Fuente: Análisis estadísticos de Banco Santander México

Número de clientes y número de hipotecas en Santander a Nov21 es de 147 mil clientes con 172 mil hipotecas, es decir, el 17% de los clientes mantienen una segunda hipoteca. Con los resultados proporcionados por participación de mercado a noviembre 2021 y realizando una estimación considerando comportamiento similar al proporcionado por Banco Santander, referente a que el 17% de sus clientes cuentan con una segunda hipoteca, encontramos que hay 165.011 clientes que realizan inversión inmobiliaria en segunda vivienda.

3.3 ANÁLISIS DE COMPETENCIA

Teniendo en mente que el perfil de cliente son personas físicas con ingresos para materializar una inversión en vivienda, descartando clientes de alto patrimonio y con ello, competir con empresas dedicadas a fondos de inversión inmobiliaria donde la propiedad no estará a nombre del inversor sino en un portafolio. Se descarto dentro del presente análisis competidores dentro de ese rubro.

Para profundizar en este capítulo hay que tener presente el número de profesionales que intervienen en una compra-venta de propiedad en EE.UU., siendo, el agente inmobiliario, el bróker de crédito, -que si bien el cliente pudiera contactar de manera directa a un banco, se sugiere utilizar a un bróker, quien le brindará asesoría personalizada y cuyo coste, no será absorbido por el cliente, sino por la institución financiera quien paga la comisión al bróker, esta comisión no es reflejada en la tasa de financiamiento-, el administrador del inmueble, asesor legal y tributario.

De acuerdo con información estadística de la Asociación de Agentes Inmobiliarios (NAR) en su publicación al cierre de enero 2022 ⁸⁶, existen 1.527.792 miembros. De estos, 210.106 se ubican en Florida, seguido por California con 203.338 y Texas con 145.228, lo que equivale al 14%, 13% y 10% respectivamente. Siendo los tres principales estados con Agentes Inmobiliarios en el país.

⁸⁶ National Association of Realtors. Monthly Membership Report < <https://www.nar.realtor/membership/monthly-report> > [Consulta: 06 febrero 2022].

Es importante diferenciar, que un agente inmobiliario si bien tiene la licencia para asesoría de compraventa de inmuebles debe estar bajo la supervisión o licencia de un Broker Inmobiliario ⁸⁷. Al cierre de 2017 existen 106.548 firmas que actúan como Brokers Inmobiliarios ⁸⁸. No se puede obtener la licencia de bróker sin contar con experiencia previa de agente inmobiliario. Dicho esto, el análisis de Perfil de Agentes Inmobiliarios de acuerdo con el informe de perfil de miembros 2021 publicados por la NAR ⁸⁹ muestra lo siguiente:

- 68% tienen licencia de agentes inmobiliarios, 20% tienen licencia de brokers y 13% licencias de broker associate, estos últimos no supervisan a otros agentes a diferencia de los brokers.
- El típico agente son mujeres blancas que fueron a la universidad y son amas de casa.
- El 65% de los agentes son mujeres con una media de 52 años.
- Experiencia media en el rubro de 8 años con ingresos medios de 43.330 dólares /35 hrs semanales. Aquellos con más de 16 años en el rubro tienen ingresos por 75.000 usd.
- Transacciones compra/venta promedio 10. En administración de propiedades promedio 39
- 70% de los broker y broker associates tiene página web y el 69% de los agentes.
- 74% usa facebook y 56% LinkedIn para publicitarse. El 20% de los miembros obtienen el 5% de sus negocios por medios sociales. El 15% de sus negocios derivan de clientes actuales.

Respecto al perfil de Broker de créditos o agente hipotecarios, de acuerdo con Zippia, un sitio de análisis de puestos de trabajo y el departamento de estadística de empleos de EE.UU., se obtuvo la siguiente información ^{90 91}.

- Hay 308.700 agentes hipotecarios en EE. UU.
- 32% son mujeres. 67.3% son blancos, 15.1% hispanos o latinos y 8.5% negros o afroamericanos. El resto asiáticos, indio americano o nativo de Alaska.
- Edad promedio 44 años.
- Sueldo promedio anual USD 124.923 dólares, sueldo promedio inicial USD 85.000.

87 Investopedia. The difference between a Real Estate Agent vs Borker as a Realtor <<https://www.investopedia.com/ask/answers/101314/what-are-differences-among-real-estate-agent-broker-and-realtor.asp#:~:text=Brokers%20are%20real%20estate%20agents,additional%20training%20and%20licensing%20requirements.&text=A%20Realt%20is%20a%20licensed,NAR's%20strict%20Code%20of%20Ethics>> [Consulta: 06 febrero 2022].

88 National Association of Realtors. Quick Real Estate Statistics. <<https://www.nar.realtor/research-and-statistics/quick-real-estate-statistics>> [Consulta: 06 febrero 2022].

89 National Association of Realtors. Highlights from the NAR Member Profile. <<https://cdn.nar.realtor/sites/default/files/documents/2021-highlights-nar-member-profile-05-24-2021.pdf>> [Consulta: 06 febrero 2022].

90 Zippia, The Carrer Expert. Mortgage broker, demographics, and statistics in the USA. <<https://www.zipppia.com/mortgage-broker-jobs/demographics/>> [Consulta: 09 febrero 2022].

91 US Bureau of Labor Statistics. <<https://www.bls.gov/oes/current/oes132072.htm>> [Consulta: 09 febrero 2022].

En California a marzo de 2019, de acuerdo con el Departamento de Bienes Raíces del estado de California, existían 17.517 agentes hipotecarios y 5.880 compañías de licencias de hipotecarios ⁹².

Un administrador de propiedades actúa como intermediario entre los inquilinos y el propietario de la propiedad en alquiler. Las regulaciones estatales exigen licencias para la administración de fondos y cobro de tarifas. Así como conocer las leyes que protegen a inquilinos, propietarios, inversionistas y responsabilidades de los administradores. Al obtener una licencia de administrador de propiedades, primero se debe contar con una licencia de agente de bienes raíces y se trabaja para un bróker de bienes raíces, para trabajar de manera independiente se necesita contar con la licencia de bróker y además contar con una certificación de administrador de propiedades posteriormente, el cual toma entre 18 a 24 meses ⁹³.

De acuerdo Zippia e iProperty Management ^{94 95} la industria de la administración de propiedades arroja los siguientes datos a diciembre 2021.

- Existen 300.000 compañías que administran propiedades en EE. UU. La industria genera empleos directos por 367.000 excluyendo a los administradores independientes que son 117.454. En California hay 37.630 agentes de propiedades.
- 59,5% son mujeres, 36,5% hombres, el resto otros. 66,9% son blancos, 17,4% hispanos o latinos, 8,4% negros o afroamericanos, 4,8% asiáticos el resto nativos de Alaska o indio americano.
- Edad promedio 47 años, sueldo promedio a nivel nacional 48.333 dólares. El 50% de los administradores tienen una carrera universitaria.
- En California sueldo promedio 75.390 dólares.

Dado que no se está compitiendo con empresas que ofrecen fondos de inversión inmobiliaria, sino fusionar los servicios, es decir, los diferentes interlocutores que intervienen en el flujo de compra-venta de una propiedad y la administración de la misma, a continuación, se presenta un cuadro que resume las tres funciones a ejercer antes identificadas, con número de miembros en California, ya que será este estado el foco de acción y donde se establecerá la operativa como empresa LLC realizando la declaración IRS bajo el Federal Form 1040 Schedule C.

92 Publicación por Jeff Lazerson, oficina Mortgagegrader.com marzo 2019. <<https://www.ocreger.com/2019/03/07/mortgage-brokers-market-share-on-the-rise/#:~:text=As%20of%20March%201%2C%20there,three%20licensed%20brokers%20per%20shop.>> [Consulta: 09 febrero 2022].

93 California Realty Training. How to become a property manager in California. <<https://www.carealtytraining.com/blogs/how-to-become-a-property-manager-california>> [Consulta: 10 febrero 2022].

94 iPropertyManagement. Property Management Industry Statistics. Nov 2021. <<https://ipropertymanagement.com/research/property-management-industry-statistics#:~:text=California's%20Property%20Management%20Industry,working%20for%20property%20management%20companies.>> [Consulta: 10 febrero 2022].

95 Property Manager Statistics and Facts in the US. Diciembre 2021. <<https://www.zippia.com/property-manager-jobs/demographics/>> [Consulta: 14 febrero 2022].

Tabla 26: Número de agentes en el estado de California y sueldos promedios

Información California	Agentes inmobiliarios	Agentes hipotecarios	Administración de propiedades
Número de miembros	203.338	17.517	37.630
Con licencia de Brokers/compañías/agentes	40.668	5.880	37.630
Experiencia promedio en rubro (años)	8	8*	8*
Sueldo promedio usd	43.330	124.923	75.390

*supuesto misma experiencia que agentes inmobiliarios

Fuente: Elaboración propia ⁽⁹²⁾⁽⁹²⁾⁽⁹³⁾⁽⁹⁵⁾

Derivado de ello, las funciones que unifica la actuación de las tres funciones ya descritas son las administraciones de propiedades la competencia directa. En línea con ello, según el Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano, hay entre 10 y 12 millones de propietarios en los EE. UU ⁹⁶. Una empresa de administración de propiedades garantiza la rentabilidad, la buena reputación, el mantenimiento del edificio y la ocupación por parte de los inquilinos de una propiedad de inversión residencial o comercial. Estas empresas también mantienen a sus propietarios actualizados con frecuencia sobre las métricas clave de rendimiento del activo. Las diferentes localidades y tipos de propiedades se rigen por diferentes reglamentos, códigos y leyes, por lo tanto, contar con una empresa de administración de propiedades es esencial para la mayoría de los propietarios ⁹⁷. A continuación, se muestra una tabla de las mejores empresas de propiedades 2021 en el país.

Tabla 27: Las mejores empresas de administración de propiedades en EE. UU.

Empresas comparadas en servicios, estructura de costos, capacidades de informes y comunicación con propietarios e inquilinos.		
Empresa	Diferenciación	Puntos fuertes
Greystar	Mejor en general	Servicio de atención al cliente "Más allá de las expectativas"; amplios informes para los propietarios las 24 horas del día, los 7 días de la semana; amplio alcance
BH Companies	Lo mejor para propiedades residenciales	Tecnología de hogar inteligente y programas de conservación verde
Colliers International	Lo mejor para propiedades comerciales	18.000 profesionales capacitados para agregar valor a las propiedades
Lincoln Property Management	Lo mejor para el servicio al cliente	Creó su propio programa de inteligencia empresarial propertyBI
Apartment Management Consultants	Mejor sistema de incorporación	Amplia documentación de procesos y capacitación continua; personal altamente capacitado con baja tasa de rotación
Buildium	Mejor valor	Software de administración de propiedades que puede ahorrarle mucho dinero con la automatización en línea
Winn Companies	Lo mejor para programas ambientales	Financia muchas de las mejoras de sus edificios con los ahorros que obtienen de las modernizaciones de conservación de energía
Vacasa	Lo mejor para la gestión de alquileres de vacaciones	Un experto en el nicho de la gestión de inquilinos, casas y NOI para propiedades de alquiler vacacional

Fuente: Elaboración propia ⁽⁹⁷⁾

Las empresas analizadas tienen desarrollos en venta de apartamentos y condominios para arriendo, como los fondos de inversión, ofrecen en su mayoría servicios financieros, seguros, marketing, comunicación, etc. lo que se engloba en un proceso end-to-end.

96 HUDuser.gov. "Message From PD&R Senior Leadership." <<https://www.huduser.gov/portal/pdredge/pdr-edge-frm-asst-sec-061118.html>> [Consulta: 16 febrero 2022].

97 Investopedia. Best Property Management Companies. <<https://www.investopedia.com/best-property-management-companies-5115158>> [Consulta: 16 febrero 2022].

Otro rol que se incluiría en el servicio brindado de la presente tesis es la declaración de impuestos. Existen dos alternativas, un Agente Tributario (Enrolled Agent EA) o un Contador Público Certificado (Certified Public Accountant CPA) ⁹⁸.

Un agente inscrito, o EA, es un tipo de profesional de impuestos que se centra exclusivamente en la gestión de acuerdos fiscales para empresas o particulares. Los EA cuentan con una amplia gama de conocimientos en temas relacionados con los impuestos, como impuestos sobre la renta, el patrimonio, las donaciones, la nómina, los gravámenes, las devoluciones, la herencia, las organizaciones sin fines de lucro y la jubilación. El gobierno federal los reconoce como especialistas en impuestos, actuando como representantes en auditorías fiscales, apelaciones, recaudación de impuestos, asesoramiento y declaraciones de impuestos. Un EA es la credencial más alta que otorga el IRS.

Los contadores públicos certificados, o CPA, tienen un repertorio más flexible y expansivo que los EA. Los estados aprueban los CPA, mientras que el gobierno federal aprueba los EA. Podrán tener una licencia específica como auditores, planificadores financieros, contadores corporativos, ejecutivos y asesores fiscales, por lo que su ramo de conocimiento podría ser más amplio.

A continuación, se presenta un cuadro que resumen las diferencias y con especial foco en el costo por sus servicios. Dicho esto, y dado que el foco es una declaración fiscal de no residentes, se sugiere empezar con los servicios de un EA. Adicionalmente, en este último dado la complejidad para obtener cualquiera de las licencias. Queda descartado que este servicio sea manejado directamente por la empresa a constituir, sin embargo, se gestionará la documentación y comunicación de los clientes con el EA para mantener un único interlocutor. Dicho esto, queda fuera del análisis de competencia este apartado.

Tabla 28: Diferencias entre un Agente Tributario y un Contador Público Certificado

Differences Between CPA & Enrolled Agent		
Criteria	CPA	EA
Professional Focus	Broad accounting, tax and financial services for businesses	Taxes for businesses and individuals
Qualifications for Practice	State education requirements (usually 150 hours of undergrad); pass CPA exam	Five years IRS experience; pass the EA exam
Hourly rate	Average of \$30 to \$500, depending on experience, rank within firm, whether CPA is a firm owner	Average of \$12 to \$55

Fuente: Smartasset, Marketplace financiero

98 Smartasset. EA vs CPA: What's the difference? <<https://smartasset.com/retirement/enrolled-agent-vs-cpa>> [Consulta: 20 febrero 2022].

4. SÍNTESIS

A continuación, un resumen de los principales puntos derivados del diagnóstico precedente.

DIMENSIÓN	DESCRIPCIÓN	DIAGNÓSTICO
Volumen de compra por extranjeros	<ul style="list-style-type: none"> - México ocupa el 3° lugar de compradores extranjeros en EE. UU. con un volumen de USD 5.800 MM. - Principales estados en los que se materializaron estas compras: Florida (22%), California (15%) y Texas (9%). - En la estadística de clientes que han buscado propiedades en Estados Unidos para compra desde 2015 al 2020, México lidera la misma con un 13%. 	OPORTUNIDAD
Volumen de compra mexicanos	<ul style="list-style-type: none"> - Texas ocupa el primer lugar con un 28%, seguido por Florida con un 14% y California con un 12%, con un precio promedio de USD 403.500. 	OPORTUNIDAD
Ubicaciones preferidas por estado	<ul style="list-style-type: none"> - En Southern California, donde se encuentra Riverside, se concentra el 47% de las ventas del estado. - Las ciudades predilectas en Texas son Austin, Dallas y Houston - En Florida Jacksonville, Tampa y Orlando. 	OPORTUNIDAD
Motivo de compra	<ul style="list-style-type: none"> - 57% de las compras de ciudadanos mexicanos es para residencia principal. - 17% con la finalidad de arriendo. - 10% como uso vacacional. - 7% son para uso mixto de vacaciones y opción de arriendo. - 9% se distribuye entre temporada para estudiantes y otros. 	OPORTUNIDAD
Financiamiento de la compra	<ul style="list-style-type: none"> - 57% de las compras son a través de créditos hipotecarios por bancos en Estados Unidos. 	OPORTUNIDAD
Tipo de propiedades	<ul style="list-style-type: none"> - 75% de las propiedades compradas son casas individuales, seguidas por condominios que son apartamentos y townhouses en un 10% y 6% respectivamente. 	OPORTUNIDAD
Zonas de preferencias	<ul style="list-style-type: none"> - Las zonas de preferencia son: 43% en áreas suburbanas, el 25% en ciudades principales o colindantes, 18% áreas rurales, 12% en pueblos y 2% en áreas de resort. 	OPORTUNIDAD
Motivos de no compra	<ul style="list-style-type: none"> - Impuesto a la propiedad (15%) - Tipo de cambio (15%) - Costo de mantención (14%) - Tasas de impuestos (10%) 	AMENAZAS
Operaciones de compra comparables	<ul style="list-style-type: none"> - En México, el 20% se encuentran dentro del rango promedio del precio de casas compradas por mexicanos en EE. UU., es decir, USD 403.500. - En Nuevo León, del total de adquisiciones realizadas el 29% están en el rango de precios, en Ciudad de México el 21% y en Querétaro en 14%. 	OPORTUNIDAD
Socio cultural	<ul style="list-style-type: none"> - Por cada dólar gastado en las escuelas públicas de una comunidad, el valor de las viviendas aumenta en aproximadamente 20 dólares, basándose en el grado de inversión que se haga en la localidad. 	OPORTUNIDAD

DIMENSIÓN	DESCRIPCIÓN	DIAGNÓSTICO
Tecnología	<ul style="list-style-type: none"> - Por remodelaciones el valor de la propiedad podría incrementarse hasta en un 35%. - Por sustentabilidad, los paneles solares, que representan un ahorro de gastos de energía de USD 1.390 anuales, es un aspecto que incrementa el interés del inquilino y genera un precio de venta sobre las que no lo ofrecen de 3,74% con una reducción en el tiempo de venta de un 20%, considerándose una <u>oportunidad</u> para el nuevo negocio. 	OPORTUNIDAD
Legalidades	<ul style="list-style-type: none"> - El proceso de desalojo en California, Florida y Texas puede tardar de 30 a 45 días desde que se le entregan los formularios de la corte de desalojo al inquilino hasta el momento en que debe salirse. - Mientras que, en México como país, un juicio de controversia de arrendamiento inmobiliario dura de 8 a 16 meses. 	OPORTUNIDAD
Impuestos a la propiedad	<ul style="list-style-type: none"> - El impuesto a nivel nacional en EE. UU. es de 1,07% - En California es de 0,73% y en Riverside de 0,95%. - En Texas es de 1,69% y en las ciudades analizadas en dicho estado, se ubican en el rango de 1,82% a 2,22%. - En Florida es de 0,83% y el rango de las ciudades en el estudio de este estado se ubican entre 0,94% a 0,98%. - En Ciudad de México es de 1,30% (rango de una propiedad de USD 403.500), en Monterrey es de 2 al millar y en Querétaro de 0,4141%, considerando rango de mismo valor ya mencionado. 	OPORTUNIDAD
Tasa crédito hipotecario	<ul style="list-style-type: none"> - Las tasas de los créditos hipotecarios de la banca en México registran un promedio de tasa anual de 9%, siendo el plazo máximo de los créditos de 20 años y el financiamiento es de hasta el 90%. - En el mercado de EE. UU. la tasa promedio de los créditos a nivel nacional a 15 años es de 2,64%, a 20 años 3,08% y a 30 años 3,50%. - Como no residente el porcentaje máximo para financiamiento es de 70%. 	OPORTUNIDAD
Costos de cierre	<ul style="list-style-type: none"> - Los costos de cierre asociados a un crédito hipotecario en EE. UU. rondan entre 2,03% a 2,48% sobre el valor de la propiedad - Los costos de cierre en México el piso sería de 5,79%. 	OPORTUNIDAD
Seguros hipotecarios	<ul style="list-style-type: none"> - Los seguros hipotecarios en California, Florida y Texas tienen una tasa de 0,41%, 0,54% y 0,75% respectivamente. - En México es del 1%, adicionalmente, el seguro en México cubre el adeudo de la propiedad y el remanente se libera al propietario. - En EE. UU. la aseguradora paga la reconstrucción. 	OPORTUNIDAD
Impuestos a la propiedad	<ul style="list-style-type: none"> - En el caso de una persona no residente en los EE. UU. está sujeta a una retención de impuestos del 30% sobre el monto bruto de cada pago de alquiler. - Dentro de los beneficios para deducir está la depreciación de la propiedad, la cual se amortiza en 27,5 años. - En el caso de California para no residentes, el withholding tax es de 7%. 	OPORTUNIDAD

DIMENSIÓN	DESCRIPCIÓN	DIAGNÓSTICO
	<ul style="list-style-type: none"> - En Florida no existe impuestos a la renta para las personas naturales. - Texas tampoco tiene impuestos a la renta para personas naturales. - Los no ciudadanos o no residentes de EE. UU. que deseen vender, deben acogerse a la regulación de FIRPTA del 15%, sobre la ganancia. - México el impuesto sobre la plusvalía por venta de vivienda puede llegar hasta el 35% ya que se suma a los ingresos anuales de la persona física. 	
Exenciones de doble tributación	<ul style="list-style-type: none"> - EE. UU. y México tienen un tratado United States-Mexico Income Tax Convention, bajo el cual, no existe doble tributación. - Todo mexicano que compre una propiedad en EE. UU. realizará la declaración en este país y para efectos tributarios en México, solo deberá reportar los ingresos, pero no se realizará ningún pago adicional. 	OPORTUNIDAD
Materialización de la compra	<ul style="list-style-type: none"> - Beneficio de materializar la compra bajo una LLC (Limited Liability Company) o Compañía de Responsabilidad Limitada. - Para efectos impositivos tienen el mismo trato fiscal al ingreso sobre las ganancias, ya que se pagará impuestos al IRS dependiendo de la tabla impositiva como persona natural. 	OPORTUNIDAD
Residencia de compradores extranjeros de viviendas en EE. UU.	<ul style="list-style-type: none"> - 39% de las compras realizadas por compradores extranjeros no residen en EE. UU. - En el caso de México, 1 de cada 3 compradores viven en el extranjero. - 16% de los mexicanos que radican en México, invierten en bienes raíces. - Con información provista por Banco Santander México se aprecia que 17% de los clientes hipotecarios cuentan con una segunda vivienda. 	OPORTUNIDAD
Competencia	<ul style="list-style-type: none"> - Acorde a lo relevado como funciones atrayentes para realizar dentro del modelo de negocio, se engloban en la actividad de las administradoras de propiedades. - En California hay 37.640 empresas con dicho giro. Un volumen no menor para considerar para la definición de la estrategia 	AMENAZA

La síntesis anterior da indicio que existen aspectos claves que reflejan que la inversión es más rentable en EE. UU. que en México y existe un interés actual y tendencia futura de mexicanos buscando inversiones en dicho país.

5. DEFINICIÓN DE LA ESTRATEGIA

Es necesario realizar ajustes al negocio que se tenía contemplado al iniciar con el presente proyecto. Se recalca a continuación puntos que validan que el negocio inmobiliario es más rentable en EE. UU. que en México para invertir y se presentan los cambios a realizar para factibilizar el proyecto.

El primer cambio será, dado que el 75% de las compras de mexicanos en EE.UU. son casas unifamiliares, se descartaron townhouses y condos. En México, los estados con mayor plusvalía, que promedian 20% en periodo de 2 a 3 años y con mayor demanda de arriendo son: con un 22,74% Ciudad de México, 9,20% Nuevo León y 6,84% Querétaro. Por lo cual el foco se centrará en Ciudad de México, siendo este el segundo cambio.

Para hacer más estresado el análisis, en lugar de considerar el valor promedio de las propiedades compradas por mexicanos en EE. UU. por un valor de USD 403.500, se ha considerado el valor más bajo de las propiedades analizadas, siendo Jacksonville, Florida el valor ingresado para análisis del mercado en México, es decir, un valor de USD 302.900.

El arriendo promedio en la Ciudad de México es de 28.900 pesos mexicanos (USD 1.350), sin embargo, este dato es generalizado y no compaginado al valor de la propiedad. Dicho esto, revisando en portales inmobiliarios, una propiedad de 3 habitaciones en zonas de la ciudad de México con valor de venta promedio de USD 302.990 -que es el valor menor de las zonas de EE. UU. analizadas- sería de 35.000 pesos mexicanos es decir USD 1.635.

A continuación, se muestra un consolidado de arriendo versus valor de la propiedad de todas las ciudades/ condados analizados en California, Florida, Texas y en particular, Ciudad de México.

Tabla 29: Consolidado de valor de la propiedad vs valor de arriendo

Precio medio de casas vendidas (unifamiliares - Single Family Homes) vs Arriendo (3 habitaciones) USD				
Regiones/Condados	Jun-21	Valor arriendo (3 habitaciones)	%	Precio Venta YTY% Var
Riverside County, CA	\$ 575.000	\$ 2.750	5.74%	27.80%
Dallas-Fort Worth-Arlington	\$ 355.000	\$ 2.389	8.08%	22.41%
Houston-The Woodlands-Sugar Land	\$ 312.000	\$ 1.770	6.81%	19.36%
Jacksonville, Duval County	\$ 302.990	\$ 1.799	7.12%	17.44%
Tampa, Hillsborough County	\$ 414.990	\$ 2.279	6.59%	6.43%
Orlando, Orange County	\$ 409.900	\$ 2.148	6.29%	9.31%
Ciudad de México, México	\$ 302.990	\$ 1.635	6.48%	20.00%

Fuente: elaboración propia de información ya detallada a lo largo del documento.

Riverside County, California presenta el valor promedio más alto en costo de la vivienda versus valor de arriendo anual ponderando 5,74% siendo el porcentaje más bajo. La mejor valorización la tiene Dallas, Texas con un porcentaje de 8,08% seguido de Jacksonville, Florida con un 7,12%. Si bien, ante este escenario California sería el estado con una rentabilidad menor, las tasas impositivas de propiedad en este estado son menores que en Florida y Texas como se profundizó más adelante. A simple vista pareciera que Ciudad de México es rentable en inversión. Esto, será lo contrario al imputar los costos de cierre e hipotecarios que se presentan en la tabla más adelante pero que es necesario mencionar para tener presente.

Derivado de todos los antecedentes expuestos para dilucidar como se ven reflejados cada uno de los hitos en la materia de estudio, que es evidenciar que es más rentable una inversión en EE. UU. por sobre México, con especial foco en Riverside County, California y Dallas-Fort Worth-Arlington, se muestra un consolidado con las rentabilidades.

La información proporcionada está en dólares y anualizada. Muestra el NOI (Net Operating Income) que son los ingresos netos, es decir el ingreso por arriendo menos todos los gastos, operativos, arreglos y de impuestos a la propiedad y el CAP RATE que son los ingresos netos versus valor de la propiedad.

Tabla 30: Cap Rate: ingresos netos vs valor de la propiedad

	CALIFORNIA	TEXAS						FLORIDA			MÉXICO
	Riverside County	Houston	Dallas	Fort Worth	Arlington	The Woodlands	Sugar Land	Jacksonville	Tampa	Orlando	Ciudad de México
Valor vivienda	\$ 575.000	\$ 312.000	\$ 355.000	\$ 355.000	\$ 355.000	\$ 312.000	\$ 312.000	\$ 302.990	\$ 414.900	\$ 409.900	\$ 302.990
Arriendo	\$ 33.000	\$ 21.240	\$ 28.668	\$ 28.668	\$ 28.668	\$ 21.240	\$ 21.240	\$ 21.588	\$ 27.348	\$ 25.776	\$ 19.617
Vacancia/no pago arriendo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
GROSS OPERATING INCOME	33.000	21.240	28.668	28.668	28.668	21.240	21.240	21.588	27.348	25.776	19.617
Seguro	2.358	2.340	2.663	2.663	2.663	2.340	2.340	1.636	2.240	2.213	3.030
Gastos administración	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	500
Reparaciones otros gastos	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Impuesto a la propiedad	0,95%	2,03%	1,93%	2,10%	2,10%	1,80%	2,22%	0,94%	0,98%	0,96%	1,06%
Impuesto a la propiedad	5.463	6.334	6.852	7.455	7.455	5.616	6.926	2.848	4.066	3.935	3.197
OPERATING EXPENSES	9.820	10.674	11.514	12.118	12.118	9.956	11.266	6.484	8.306	8.149	7.726
NET OPERATING INCOME	23.180	10.566	17.154	16.551	16.551	11.284	9.974	15.104	19.042	17.628	11.891
Cap Rate	4,03%	3,39%	4,83%	4,66%	4,66%	3,62%	3,20%	4,98%	4,59%	4,30%	3,92%

Fuente: elaboración propia de información ya detallada a lo largo del documento

A continuación, se presenta una segunda gráfica para visualizar lo siguiente: En México, el plazo máximo es 20 años, aunque el financiamiento puede ser del 90% de la propiedad, la tasa de interés del 9% y los costos de cierre de 5,79% encareciendo de sobre manera el crédito.

El arriendo no sería suficiente para cubrir el dividendo mensual. Con la misma inversión en Jacksonville, como ya se comentó, es el mismo valor de la propiedad, es decir, USD 302.990 dólares, con un financiamiento por el 70% y a 30 años. El ingreso neto total sobre la inversión sería de 3,47%.

Tabla 31: Ingresos netos totales que incorporan dividendo y costos hipotecarios para obtener la rentabilidad sobre inversión inicial

	CALIFORNIA	TEXAS						FLORIDA			MÉXICO
	Riverside County	Houston	Dallas	Fort Worth	Arlington	The Woodlands	Sugar Land	Jacksonville	Tampa	Orlando	Ciudad de México
Valor vivienda	\$ 575.000	\$ 312.000	\$ 355.000	\$ 355.000	\$ 355.000	\$ 312.000	\$ 312.000	\$ 302.990	\$ 414.900	\$ 409.900	\$ 302.990
Pago inicial o PIE o Eganche (30%/10%)	\$ 172.500	\$ 93.600	\$ 106.500	\$ 106.500	\$ 106.500	\$ 93.600	\$ 93.600	\$ 90.897	\$ 124.470	\$ 122.970	\$ 30.299
Costos de Cierre Tasa	2,03%	2,43%	2,40%	2,45%	2,45%	2,37%	2,48%	2,42%	2,43%	2,43%	5,79%
Costos de Cierre	\$ 11.673	\$ 7.582	\$ 8.520	\$ 8.698	\$ 8.698	\$ 7.394	\$ 7.738	\$ 7.332	\$ 10.082	\$ 9.961	\$ 17.543
Inversión total inicial	\$ 184.173	\$ 101.182	\$ 115.020	\$ 115.198	\$ 115.198	\$ 100.994	\$ 101.338	\$ 98.229	\$ 134.552	\$ 132.931	\$ 47.842
Crédito (30%/10%) Plazo 30 y 20 años	\$ 402.500	\$ 218.400	\$ 248.500	\$ 248.500	\$ 248.500	\$ 218.400	\$ 218.400	\$ 212.093	\$ 290.430	\$ 286.930	\$ 272.691
Arriendo anualizado	\$ 33.000	\$ 21.240	\$ 28.668	\$ 28.668	\$ 28.668	\$ 21.240	\$ 21.240	\$ 21.588	\$ 27.348	\$ 25.776	\$ 19.617
Pago anualizado del crédito (K+i)	\$ 21.689	\$ 11.769	\$ 13.391	\$ 13.391	\$ 13.391	\$ 11.769	\$ 11.769	\$ 11.429	\$ 15.650	\$ 15.461	\$ 22.899
Ingreso neto: Arriendo - dividendo	\$ 11.311	\$ 9.471	\$ 15.277	\$ 15.277	\$ 15.277	\$ 9.471	\$ 9.471	\$ 10.159	\$ 11.698	\$ 10.315	\$ -3.282
% Ingreso neto/Inversión total inicial	6,14%	9,36%	13,28%	13,26%	13,26%	9,38%	9,35%	10,34%	8,69%	7,76%	-6,86%
Operating Expenses	9.820	10.674	11.514	12.118	12.118	9.956	11.266	6.484	8.306	8.149	7.726
INGRESO NETO TOTAL	\$ 1.491	\$ -1.202	\$ 3.763	\$ 3.160	\$ 3.160	\$ -485	\$ -1.795	\$ 3.675	\$ 3.392	\$ 2.166	\$ -11.009
Rentabilidad % inversión inicial	0,81%	-1,19%	3,27%	2,74%	2,74%	-0,48%	-1,77%	3,74%	2,52%	1,63%	-23,01%

Fuente: elaboración propia de información ya detallada a lo largo del documento

Lo apropiado sería el cuestionamiento sobre ¿qué pasaría si ambos créditos fueran por el mismo plazo e inversión inicial? Pues no hace falta demostrarlo con ningún cálculo, simplemente sigue siendo más rentable EE. UU. si la tasa de interés es 600 pbs menor y los costos de cierre 337 pbs menos en EE. UU. que en México.

Aun cuando el Property Tax o impuesto a la propiedad es menor en Monterrey y en Querétaro que en EE.UU. y sí, pero por un diferencial de 74 pbs o 0.74% si consideramos la más baja que es la de Monterrey, pero, aun así, sigue siendo insignificante comparado con las tasas antes mencionadas de interés y costo de cierre.

Respecto al impuesto a la ganancia de capital en EE. UU. es del 15% y en México puede llegar al 35%. Considerando el valor de la propiedad, la tasa que aplicaría en México sería esta última. Sin embargo, este ingreso se puede deducir en su totalidad en México.

Es necesario recordar que el incremento al valor de las propiedades en EE. UU. ha sido históricamente mayor al de México y no olvidar la devaluación del peso contra el dólar, ante este escenario ¿que sería mejor? ¿Pagar 15% de impuesto o una devaluación de la moneda?

En la siguiente imagen se puede observar el comportamiento USD/ MXN desde 1994 a la fecha, considerando 2011 versus 2021 la moneda mexicana se ha depreciado un 74%⁹⁹.

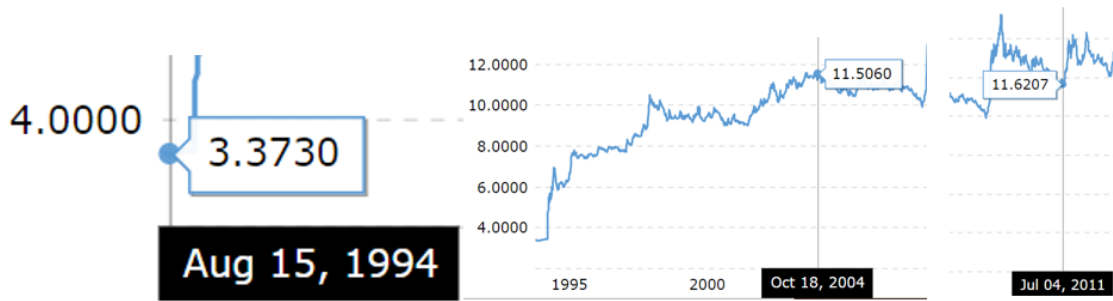
Ilustración 11: Variación del tipo de cambio MXP/USD desde 1994 a noviembre 2021



Fuente: Macrotrends, plataforma digital que muestra datos económicos ⁽¹⁰⁰⁾

99 Macrotrends. US Dollar Peso Exchange Rate- Historical Chart. [en línea] <<https://www.macrotrends.net/2559/us-dollar-mexican-peso-exchange-rate-historical-chart>> [Consulta: 3 marzo 2022].

Ilustración 12: Variación del tipo de cambio MXP/USD desde 1994 a julio 2011

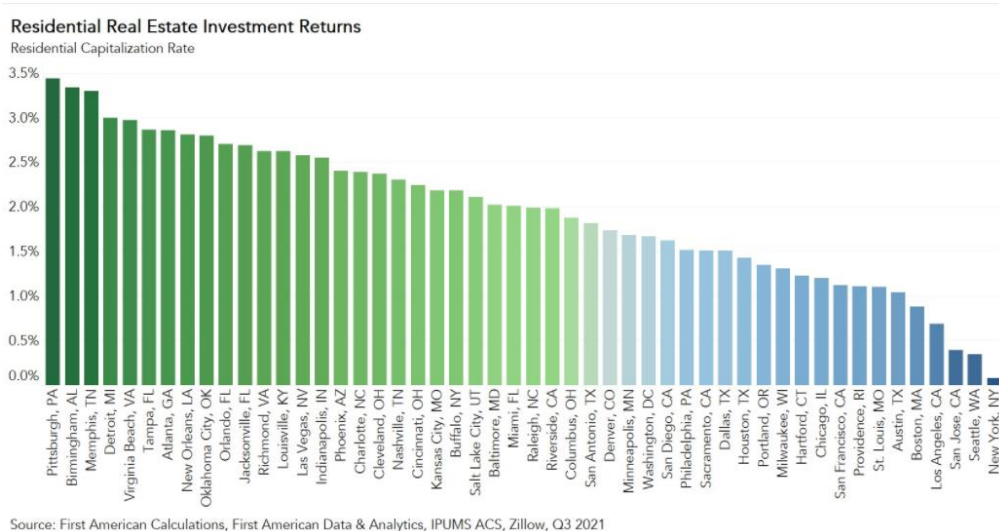


Fuente: Macrotrends, plataforma digital que muestra datos económicos ⁽¹⁰⁰⁾

Ya validada que la rentabilidad sin duda alguna es mayor en EE. UU. versus México, el punto legal refuerza con mayor ímpetu la decisión de inversión. Se debe reforzar que, en México, si el inquilino no puede pagar la renta, el dueño debe interponer una demanda por controversia de arrendamiento, proceso legal para obligar voluntariamente al inquilino a desalojar la vivienda, o bien, en caso de negarse, proceder por la fuerza, tramitar un juicio de controversia de arrendamiento inmobiliario, tiene una duración de ocho a 16 meses, mientras que en EE. UU. no deberá exceder los 45 días y la gestión no fuerza a un proceso judicial.

Por último, para despedir este apartado con una “cereza en el pastel”, se muestra a continuación el cape rate de propiedades de casas individuales 2021 según informe de Zillow al tercer trimestre 2021 ¹⁰⁰.

Ilustración 13: Cape Rate casas unifamiliares al tercer trimestre 2021



Source: First American Calculations, First American Data & Analytics, IPUMS ACS, Zillow, Q3 2021

Fuente: Zillow, empresa de mercado de bienes raíces ⁽¹⁰⁰⁾

100 First American, where can residential real estate investors find the most potential ROI? [en línea] <<https://blog.firstam.com/economics/where-can-residential-real-estate-investors-find-the-most-potential-roi>> [Consulta: 5 marzo 2022].

Derivado de la información precedente y considerando los precios de las propiedades promedio de Riverside California, de USD 575.000 versus Texas que rondan los USD 312.000 a USD 355.000, cuyas tasas rentabilidad de arriendo pueden ser mayores ¿por qué solo centrarse en Riverside? Si bien la autora se radicará en California, no hay ningún impedimento para ofertar viviendas en Texas. Las licencias para obtener de real estate/ bróker inmobiliario y agente hipotecario en California se pueden homologar en Texas. Dicho esto, el tercer cambio será abrir el abanico de oferta para los clientes, siendo Riverside, Dallas-Fort Worth-Arlington y zonas aledañas el ámbito de actuación.

Sin embargo, el foco será Riverside, ya que mantiene una plusvalía mayor que las otras geografías consideradas y pensando en un plan de inversión de 5 a 10 años para recuperar inversión con la venta, por lo que California seguirá siendo clave en este punto. Queda descartado el estado de Florida, ya que es un mercado que tiene un foco muy fuerte en temas de inversión vacacional, el cual no es compartido como modelo de inversión. Sin embargo, se presenta en el análisis para reforzar la selección.

En lo referente a clientes, derivado de la información que antecede en su respectivo análisis, está claro que el mercado objetivo está enfocado a personas físicas de nivel socioeconómico A/B, no para inversor de alta patrimonio, que pueden materializar la compra de una segunda vivienda para inversión y cuya toma de decisión está basada en aspectos económicos, legales y tributarios que avalen que dicha inversión es más rentable y con menores riesgos al materializarla en EE.UU. en lugar de México.

El perfil de cliente es un reflejo del cliente hipotecario, de 31 a 50 años, estado civil indistinto, nivel socioeconómico A/B con ingreso mínimo mensual de USD 4.465 dólares equivalente a 95.560 pesos mexicanos, lo que equivale al análisis de que el 25% de sus ingresos líquidos puedan hacer frente a un dividendo de una propiedad a 30 años por un valor de USD 355.000 profesionistas o independientes con título profesional. En México, menos del 1% de la Población económicamente activa gana el sueldo antes indicado, pero considerando ingreso conjunto (pareja) obviamente este porcentaje es mayor.

Por último, el foco se centrará en actuar como agente inmobiliario, bróker de crédito y la administración de la propiedad, las declaraciones fiscales se trabajarán con un “socio”, he aquí el cuarto cambio, ya que en un principio se pensó sacar la certificación para realizar las declaraciones fiscales de manera directa.

Reiterando lo que se comentó en el apartado de análisis de competencia, dada la complejidad para obtener cualquiera de las licencias, CPA o EA, queda descartado que este servicio sea manejado directamente por la empresa, sin embargo, se gestionará la documentación y comunicación de los clientes con un EA (Agente inscrito) como “socio” para mantener un único interlocutor.

La estrategia se basa en lograr la DIFERENCIACIÓN de lo que hoy ofrecen las empresas administradoras de propiedades en sus servicios end-to-end. La gran diferencia de lo que estas empresas no ofrecen en su cartera de servicios son dos aspectos claves en el negocio, no están enfocados a clientes en el extranjero o no residentes en EE. UU. así como tampoco realizan apoyo en asesoría de declaraciones de impuestos, al menos de manera directa.

5.1 DEFINICIÓN DE SEGMENTO OBJETIVO DE CLIENTES Y ALIANZAS COMERCIALES

En el apartado de análisis de clientes, quedo reflejado el segmento objetivo que por capacidad económica son el foco del proyecto. Se recordarán puntos claves ya mencionados anteriormente a lo largo de los diferentes apartados del documento; la tercera parte de los compradores de origen mexicano que invierten en inmuebles de Estados Unidos no viven en ese país y el 17% del total de las compras realizadas en 2020 de un total de 14.400 propiedades fueron con finalidad de inversión para arriendo. El perfil del cliente es de nivel socioeconómico A/B con ingreso mínimo mensual de USD 4.465 /95.560 pesos mexicanos.

¿Cómo llegar a ellos?, ¿cómo obtener su confianza? y sobre todo ¿cómo lograr satisfacer sus diversas preferencias de inversión? La persona que invierte en propiedades es porque prefiere la inversión en “ladrillo” en una jerga popularmente contrario a invertir en la bolsa o fondos de inversión, desea algo más “tangibile”.

Para llegar a este segmento objetivo el negocio deberá enfocarse en las redes de contactos, específicamente en alianzas con personas en actividades de: brokers de créditos en México, agentes de bienes raíces en México que trabajen de manera independiente, ejecutivos de banca privada en Bancos de México y corredores de seguros en materia de inversión. Si bien se contará con una página web por tema de ir generando una marca, explicación de los servicios brindados, publicación de las propiedades y rendimientos, la base de atracción de clientes será a través de alianzas comerciales con los entes antes mencionados.

El reparto de la comisión por la compraventa de la propiedad del 3% y de la comisión del crédito del 1,5% al 2% será distribuida en partes iguales. Con ello, primero, la comisión en México es del 4% y se divide entre el comprador y vendedor, en EE. UU. es del 6% y del crédito 1,5%. La diferencia es que en este negocio ellos solo referenciarán al cliente y en caso de materializarse la operación recibirán los recursos derivados de esta. Al operar bajo este modelo de negocio estarán recibiendo 1,5% del valor de la propiedad más 0,75% del valor del crédito. Si lo hicieran directo bajo una propiedad en México, estarían recibiendo 2% en el caso de los agentes de bienes raíces y en el caso del bróker el 1,5% del crédito. Abajo una gráfica que muestra los ingresos antes mencionados para mayor facilidad de análisis para el lector.

Tabla 32: Comparación de ingresos derivado por comisiones en los diferentes escenarios

Valor USD	EEUU (operación directa)	México (agente inmobiliario)	México (broker crédito)	Ingresos solo por referenciar si se concreta operación
Valor propiedad	355.000	355.000	355.000	355.000
Valor crédito	248.500	248.500	248.500	248.500
Comisión compra-venta	3%	2%		1,5%
Comisión crédito	1,5%		1,5%	0,75%
Agente inmobiliario	10.650	7.100		5.325,0
Broker de crédito	3.728		3.728	1.863,75
Ingresos	14.378	7.100	3.728	7.188,75

Fuente: Elaboración propia

En el caso de los corredores de seguro, la comisión a ofrecer será solo del 1% del valor de la propiedad, la razón es que la nueva empresa no se encuentra compitiendo de manera directa con su negocio. Estos participantes bajo este modelo de atracción son foco, ya que manejan clientes con alto patrimonio.

Cabe recordar que un 16% de los mexicanos que invierten en México, lo realizan en seguros de vida y cada vez en más medida, las corredoras han entrado en diversidad de inversiones asociadas a seguros de inversión por lo que es un mercado con un gran potencial en cartera de clientes objetivo.

La comisión para los ejecutivos de banca privada también será del 1% ya que tampoco este nuevo modelo se encuentra compitiendo de manera directa en su negocio. Además, un punto fundamental a tener presente es que, en ambos intermediarios anteriores, las empresas de Seguros y Banco, no les pagan una comisión directa a los negocios realizados, sino bonos por cumplimiento, por lo que, claramente les será interesante la propuesta esbozada en el presente trabajo.

A estos importes en comisión, hay que descontar la tasa de retención (ISR Impuestos sobre la renta), que deberá ser declarada como residente en el estado de California. En el caso de EE. UU., considerando los impuestos estatales ¹⁰¹ y federales ¹⁰² sobre un tramo de USD 100.000 anuales para el primer año, sería una tasa ponderada de 17,5% versus una tasa en México de 35% ⁽¹⁰³⁾⁽¹⁰¹⁾ con lo cual se reitera que es mejor aún la intermediación de los servicios propuestos en la presente propuesta de negocio.

Por el Tratado de Libre Comercio de EE. UU.-México, solo deberán declarar impuestos en EE. UU. contando con un TIN. Se realizará la retención para evitar tener que declarar el 100% de los ingresos por comisiones en caso de que los inversionistas no declaren.

Cabe mencionar que en un principio este modelo será el seleccionado como ideal, ya que se comenzará a construir un portafolio de clientes.

Se debe recordar que el estudio de agentes inmobiliarios de la NAR arrojó que las ventas materializadas derivan en un 30% de contactos personales, en este caso, la red de contactos expuesta como eje principal en la estrategia, 20% de clientes anteriores y 14% de clientes actuales, por lo que el mercado inmobiliario en EE. UU. no debería diferir mucho del mexicano.

5.2 DEFINICIÓN DE RANGO DE PRECIOS EN PROPIEDADES, LOCALIDADES Y VALORIZACIÓN DE ARRIENDO

Antes de profundizar en este apartado, se desea compartir una frase de una querida amiga, Elisa Habermeyer, quien motivó a dar una visión diferente al negocio “Los elefantes no pasan *pioja*, son

101 Expansión. Esto pagarás de ISR en 2022. [en línea] <<https://expansion.mx/economia/2022/01/17/esto-pagaras-de-isr-en-2022>> [Consulta: 8 marzo 2022].

102 Créditos en USA. ¿Cuánto se paga de impuestos en California? [en línea] <<https://www.creditosenusa.com/cuanto-se-paga-de-impuestos-en-california/>> [Consulta: 9 marzo 2022].

103 Créditos en USA. Tabla de taxes en Estados Unidos para el año fiscal 2021. [en línea] <<https://www.creditosenusa.com/tabla-de-taxes-en-estados-unidos/>> [Consulta: 9 marzo 2022].

grandes, pisan fuerte y caminan lento, por no pasar desapercibido va tirando todo a su paso dejando muchas migas y nadie voltea a ver las miguitas”. Con esto, lo que se quiere reflejar es el enfoque del negocio, ¿qué es más importante? ¿tener al cliente? o ¿tener un buen proyecto/ vivienda?

Dicho esto, el enfoque será centrarse en dos mercados de viviendas: un mercado tradicional, que serían aquellos vecindarios deseados por los excelentes colegios y el segundo, aquellas zonas/ urbes en expansión, con proyección de crecimiento en un período de 2 a 5 años. Aquellas urbes donde se están estableciendo proyectos de desarrolladoras AAA, DR Horton, por ejemplo.

Con base en el diagnóstico derivado del análisis PESTEL y ya informado en el apartado de análisis de clientes, se reitera que la oferta se centrará en unidades unifamiliares dado que 75% de las propiedades compradas son casas individuales, no townhouses ni condominios, adicional a que estas últimas tiene costos asociados al mantenimiento de la comunidad más elevados (el famoso HOA - Homeowners Associations), un factor clave al momento de arrendar la propiedad puede llegar a representar en algunos casos hasta un 25% del valor del arriendo.

El foco será en las localidades de Riverside en California y Dallas-Fort Worth-Arlington en Texas. El valor mínimo de la propiedad será de 355.000 dólares lo que equivale a un pie más costos de cierre de USD 115.200 o 32,5% del valor de la propiedad. La relación valor arriendo/ valor de la propiedad deberá ser de al menos 8% y la proyección de incremento del valor de la propiedad deberá ser del 25% en un estimado de 3 a 5 años. Siendo el Cap Rate mínimo a ofrecer de 4,59%.

Se deja a continuación un cuadro de análisis que permite lograr el objetivo del Cap Rate planteado. Este cuadro es conservador para hacer algo ajustado a la realidad y considerando los valores medio de mercado tanto en el valor de la propiedad como en el arriendo, por lo que esto representa el piso. Además, para la venta de la propiedad se brindaría remodelación para incrementar el valor de la misma, lo cual como ya se vio en el apartado de remodelaciones, dentro del análisis PESTEL, pueden llegar a incrementar hasta en un 35% el valor.

Tabla 33: Análisis de las variables que permiten lograr un Cap Rate mínimo de 4.59%

	CALIFORNIA		TEXAS	
	Riverside County	Dallas	Fort Worth	Arlington
Valor vivienda	\$ 575.000	\$ 355.000	\$ 355.000	\$ 355.000
Pago inicial o PIE o Enganche (30%)	\$ 172.500	\$ 106.500	\$ 106.500	\$ 106.500
Costos de Cierre Tasa	2,03%	2,40%	2,45%	2,45%
Costos de Cierre	\$ 11.673	\$ 8.520	\$ 8.698	\$ 8.698
Inversión total inicial	\$ 184.173	\$ 115.020	\$ 115.198	\$ 115.198
Crédito (70%) Plazo 30 años	\$ 402.500	\$ 248.500	\$ 248.500	\$ 248.500
Arriendo anualizado	\$ 46.000	\$ 28.400	\$ 28.400	\$ 28.400
Pago anualizado del crédito (K+i)	\$ 21.689	\$ 13.391	\$ 13.391	\$ 13.391
Ingreso neto: Arriendo - dividendo	\$ 24.311	\$ 15.009	\$ 15.009	\$ 15.009
% Ingreso neto/Inversión total inicial	13,20%	13,05%	13,03%	13,03%
Operating Expenses	9.820	11.514	12.118	12.118
INGRESO NETO TOTAL	\$ 14.491	\$ 3.495	\$ 2.892	\$ 2.892
Rentabilidad % inversión inicial	7,87%	3,04%	2,51%	2,51%
Arriendo	\$ 46.000	\$ 28.400	\$ 28.400	\$ 28.400
Vacancia/no pago arriendo	-	-	-	-
GROSS OPERATING INCOME	46.000	28.400	28.400	28.400
Seguro	2.358	2.663	2.663	2.663
Gastos administración	1.000	1.000	1.000	1.000
Reparaciones otros gastos	1.000	1.000	1.000	1.000
Impuesto a la propiedad Tasa	0,95%	1,93%	2,10%	2,10%
Impuesto a la propiedad	5.463	6.852	7.455	7.455
OPERATING EXPENSES	9.820	11.514	12.118	12.118
NET OPERATING INCOME (NOI)	36.180	16.886	16.283	16.283
Cap Rate	6,29%	4,76%	4,59%	4,59%
Costo crédito intereses	\$ 13.964	\$ 8.621	\$ 8.621	\$ 8.621
Gastos totales a deducir	23.784	20.135	20.739	20.739
Depreciación propiedad 27.5 años	20.909	12.909	12.909	12.909
Impuesto a la propiedad IRS 30% non residente	1.307	-4.645	-5.248	-5.248

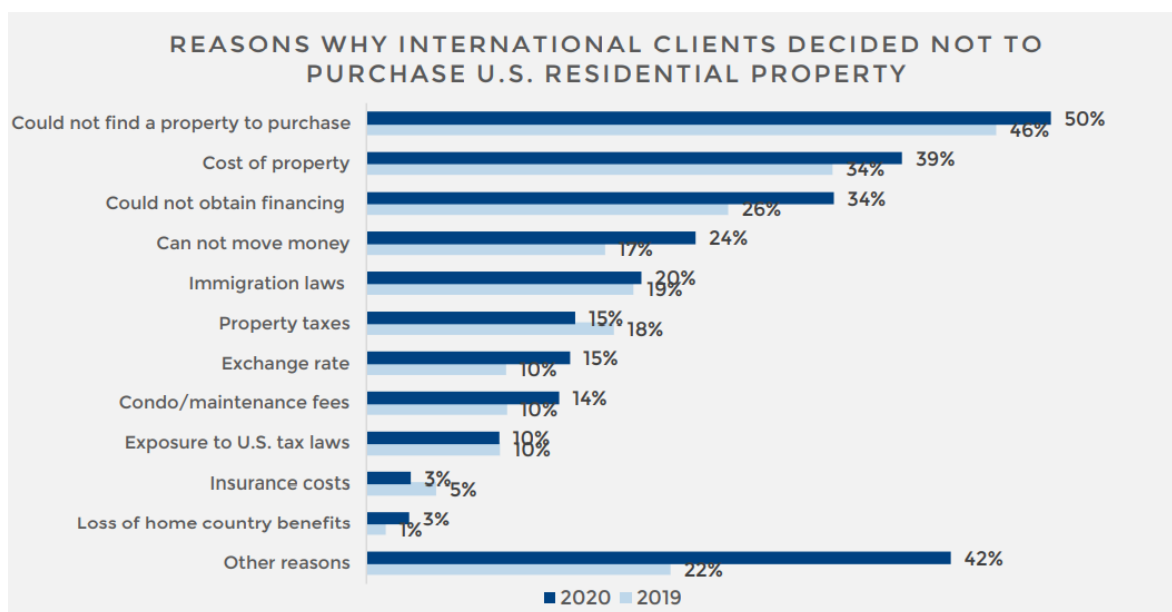
Fuente: Elaboración propia

5.3 DEFINICIÓN DE SERVICIOS Y OFERTA DE VALOR A OFRECER

El estudio sobre las transacciones internacionales en Bienes Raíces Residenciales del año 2020 realizado por la NAR, muestra 3 razones principales por las cuales no se concreta una operación de compraventa de propiedades residenciales realizadas por ciudadanos extranjeros.

La más relevante de todas ha sido la dificultad para encontrar una propiedad, seguida del costo y en tercer lugar la dificultad para obtener el financiamiento. Curiosamente los seguros y costos de mantenimiento ocupan lugares de menor importancia al momento de tomar la decisión de comprar o no una propiedad en EE. UU.

Ilustración 14: Razones por las que los compradores internacionales no materializaron la compra



Fuente: Publicación de la Asociación Nacional de Agentes en Bienes Raíces ⁽¹¹⁾

Son estas razones las que representan los principales drivers para abordar dentro del modelo de negocio, en especial en la estrategia diseñada para la creación de valor y representar una opción innovadora de inversión para los inversionistas objetivo.

La creación de alianzas estratégicas comerciales se convierte entonces en la primera acción a realizar.

Los fondos de inversión, agentes inmobiliarios, brokers de crédito y demás participantes de la industria no logran ofrecer un servicio “todo incluido” por si solos. Si bien pueden derivar con algún referido para apoyar con algunos requerimientos asociados, como por ejemplo los asuntos fiscales, ellos no tienen la capacidad de brindar el servicio de forma completa y especializada.

El modelo de negocio que se plantea en este documento permitirá contar con un solo punto de contacto o interlocutor único entre el inversionista y el agente especializado, brindando un servicio “end to end”, cuyo principal atributo será brindar una cómoda y rápida experiencia en la evaluación de oportunidades de inversión. El inversionista no tendría que estar buscando una a una las asesorías referentes a lugares de inversión, obtención de crédito, asesorías legales, migratorias y tributarias, sino que obtendría directamente del agente una presentación con todos estos aspectos ya digeridos.

Teniendo claro la principal ventaja, se debe entonces pasar a construir el portafolio de clientes. Como fue mencionado en la síntesis de clientes, el contacto personal y referidos lideran la forma de crear un portafolio de clientes por lo que será la principal herramienta utilizada para la captación de clientes. Una vez generado el contacto a través de referidos antes ya individualizados, se agendará una reunión vía zoom para conocer las expectativas de la inversión con el posible cliente.

Si ésta es fructífera se continuará con el análisis de capacidad crediticia y si cumple con los requisitos, se inicia la fase de “showings” de aquellas propiedades que se adapten a su perfil y una vez seleccionada la propiedad, empezará la autorización del crédito con las diferentes instituciones de crédito en EE. UU.

Siendo aprobado el crédito, se formalizará la oferta de la propiedad en EE. UU., la cual, de ser aceptada por el vendedor, se materializaría la compraventa y compaginaria el tiempo de este trámite para el arriendo de la propiedad, de tal manera de generar vacancia cero de la inversión.

Dentro del contrato de arriendo se autorizaría al agente para realizar la completa administración de la vivienda y actuar en representación del cliente.

Finalmente, al año fiscal, materializar con un Agente Inscrito del IRS, la declaración fiscal correspondiente.

A través Propertyware, se crearía la página web y se utilizaría su software donde cada uno de los clientes podrán ver la información en línea, generando un histórico de la información desde el alta de la cuenta.

Para el cliente el costo de este servicio consistirá en:

- Comisión arriendo (búsqueda inquilino) será de un 5% sobre valor anual. En el mercado el estándar es 10%, al haber realizado la compra a través de los servicios de la empresa, se adquiere un descuento por el servicio.
- Tasa anual de administración de la propiedad del 10% pagada de manera mensual sobre el valor de arriendo. En el mercado este servicio oscila entre 10% a 12%, por lo que se estaría cobrando el piso mínimo del estándar.
- Fee al Agente de IRS que se pagará anualmente al momento de realizar la declaración. Este último será negociado de manera anticipa por períodos de 2 a 3 años.

Es importante recordar que la comisión por la venta de la propiedad la paga el vendedor y la comisión por la autorización del crédito, la institución financiera. Por lo que para el cliente es sumamente rentable no incurrir en “costos” adicionales.

5.4 DISEÑO DE LA ESTRATEGIA DE MARKETING

La estrategia de marketing se dividirá en cuatro, dos mercados objetivos con dos socios claves.

- El primero (socio) será enfocado a las redes de contacto, en línea con lo manifestado en apartado de segmento de clientes y alianzas comerciales, que es generar un impacto con bróker de créditos en México, agentes de bienes raíces en México que trabajen de manera independiente, ejecutivos de banca privada en Bancos de México y corredores de seguros en materia de inversión.
- El segundo (mercado), atraer compradores de acuerdo con el perfil del segmento cliente final, que son mexicanos que radiquen en México, nivel socioeconómico A/B, no a inversor de alta patrimonio, de 31 a 50 años, estado civil indistinto, nivel socioeconómico A/B con ingreso mínimo mensual de USD 4.465 / 95.560 pesos mexicanos a través de referidos de red propia (familiares y amigos).
- El tercero (mercado), en EE. UU. la información del listado de propiedades se comparte entre los agentes mediante los servicios de listados múltiples y los consumidores pueden acceder a la misma información mediante los sitios de bienes raíces como Zillow, por ejemplo. La estrategia es que el vendedor decida publicitar la propiedad a través de la empresa como agente. Focalizado en personas físicas de las zonas de Riverside, California y Dallas, Fort Worth y Arlington en vecindarios de colegios con alta demanda con promedio de venta de USD 355.000 a USD 575.000.
- Y el cuarto (socio), alianzas con constructoras AAA que tengan proyectos en las zonas de Riverside, California y Dallas, Fort Worth y Arlington, Texas para poder ofrecer un servicio de preventa, con proyección de plusvalía de al menos 25% en 3 años.

Expuesto lo anterior, tener la conducta online de estos cuatro segmentos es clave. Por ello, se contará con dos empresas para compaginar tanto el mercado en EE. UU. como el de México, la website se realizará a través de Propertyware empresa que brindará el software para publicación, administración de los inmuebles, reporting y todo lo administrativo que se requiere para ello, es una empresa con amplio reconocimiento y especialista en el mundo de inmuebles.

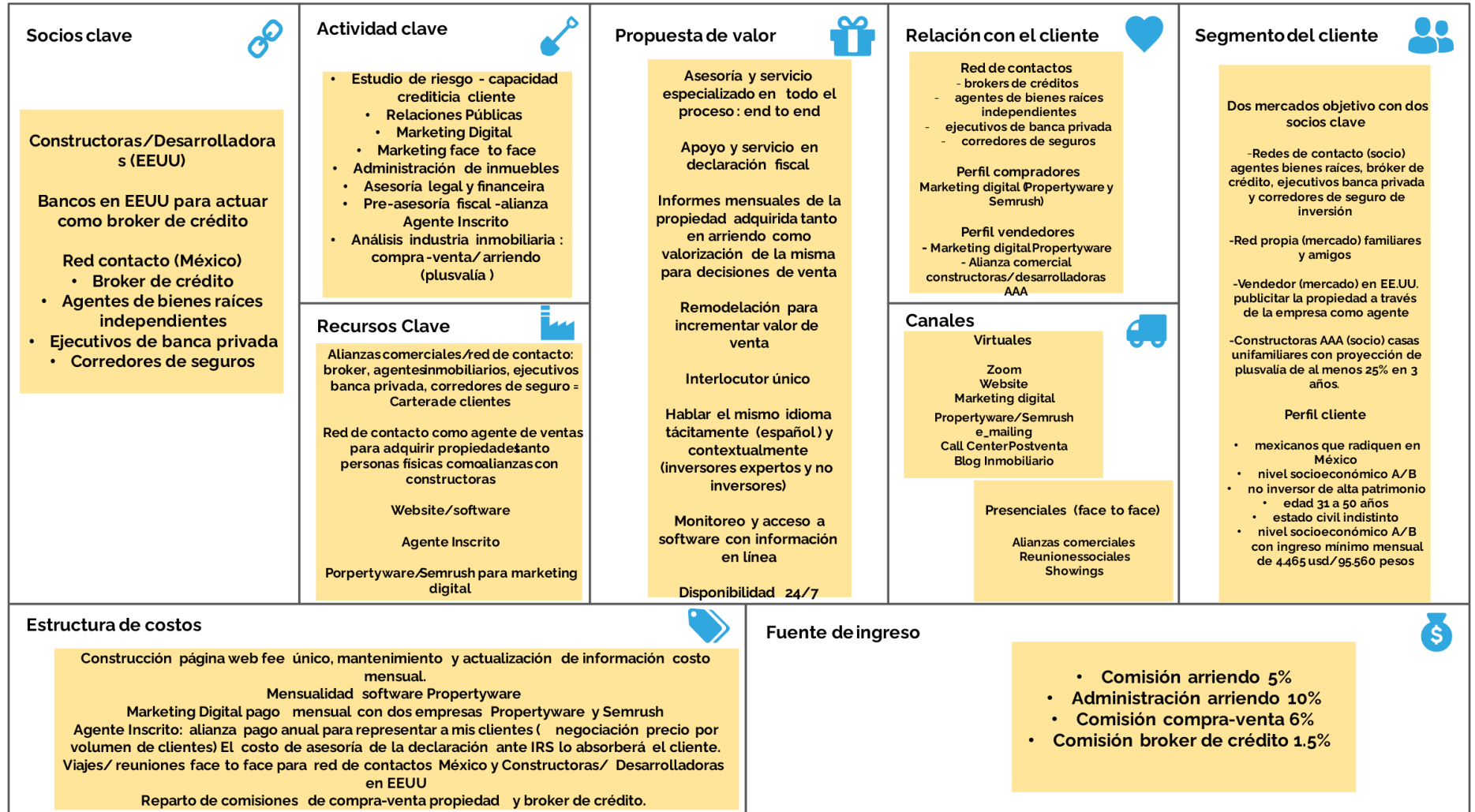
En México se contratará a Semrush, plataforma Saas (Software as a service por sus siglas en inglés) de gestión de visibilidad online y marketing de contenido ^{104 105 106}.

104 Bloo.media. Marketing inmobiliario: mejores estrategias y tendencia. [en línea] <<https://bloo.media/blog/marketing-inmobiliario-estrategias-tendencias/#:~:text=El%20marketing%20inmobiliario%20es%20un,comprar%20o%20alquilar%20un%20inmueble.>> [Consulta 14 marzo 2022].

105 Propertyware a RealPage Company. [en línea] <<https://www.propertyware.com/rental-property-management-software/>> [Consulta: 13 marzo 2022].

106 Semrush Blog. Marketing inmobiliario. [en línea] <<https://es.semrush.com/company/>> [Consulta 17 marzo 2022].

5.5 MODELO DE NEGOCIO CANVAS



6. EVALUACIÓN ECONÓMICA

6.1 ANÁLISIS DE INGRESOS, COSTOS Y PROYECCIÓN DE FLUJOS

Para el siguiente análisis se realiza un estimado de proyección de ventas de 10 años, considerando que los primeros 5 años, se gestionan clientes 100% derivados de la red de contactos y por ende se refleja el pago de la comisión del 50% de los ingresos en la comisión de compraventa de la propiedad y la comisión generada por el crédito.

A partir del 6to año, el pago de las comisiones se elimina en el entendido de que ya se habrá generado una cartera de clientes lo suficientemente robusta y un posicionamiento en redes sociales que permita poder adquirir clientes de manera independiente.

Para hacer más estresante el análisis, se considera que todas las ventas se materializan en California, donde la tasa sobre los ingresos oscila del 1 al 12,3% mientras que en Texas esta tasa es 0%.

Es necesario recordar que Texas es uno de los 7 estados de EE. UU. con este beneficio.

Para poder tener un punto de equilibrio, se necesitan vender al menos 5 casas, generando una utilidad anual después de impuestos federales y estatales de USD 8.629, al vender menos se generaría pérdida.

Para poder lograr el objetivo de una utilidad neta anual de USD 150.000 a partir del segundo año, debería venderse 24 casas a través de redes de contacto, lo cual generaría una utilidad después de impuestos de USD 149.634 o lo que es equivalente a 13 casas de manera independiente, es decir, sin derivación de clientes de contactos para eliminar las respectivas comisiones, lo que equivaldría a USD 150.590.

Bajo este mismo escenario, los ingresos con el mismo número de propiedades eliminando el impuesto de la tasa estatal de California, si corresponde a propiedades vendidas en Texas, se tendrían las siguientes utilidades, USD 166.870 y USD 167.985 respectivamente. Algo clave de resaltar es que se materializa el pago de impuestos como persona natural a través de una LLC.

Cuando los ingresos exceden los USD 86.375, como LLC (persona natural), se comienza a pagar una tasa federal del 22% por lo que sería importante analizar cambiar de estatuto social para lograr una tributación como corporación por el 21% en impuesto Federal, en el caso de California la tasa hasta el tope anterior es del 9,3% como LLC y bajo corporación sería de 8,84%¹⁰⁷ sin embargo, este cambio conlleva otro tipo de pagos como seguridad social, Medicare, temas contables, por lo que en esta primera etapa se descarta esta opción.

En el caso de Texas, no hay tasa a persona natural como se ha comentado en varias instancias, al cambiar a corporación, aplica una tasa de Franquicia, que es un porcentaje sobre los ingresos

107 Tax Foundation. State Corporate Income Tax Rates [en línea] <<https://taxfoundation.org/state-corporate-income-tax-rates-brackets-2022/>> [Consulta 08 abril 2022].

brutos de 0,331% a 0,75%¹⁰⁸ sin embargo, para este caso no aplicaría, ya que al menos para el año 2022, si los ingresos anuales reportados son menores a USD 1.230.000 dólares no se debe pagar impuestos¹⁰⁹. Para revisar las tasas impositivas visitar Gráfico 14 y 15.

En las tablas a continuación se muestra en primera instancia, un escenario conservador llegando a alcanzar el objetivo de la utilidad objetivo del presente estudio en el 6º año que se logra generar una cartera de clientes por derivación propia (sin intermediarios).

En la segunda tabla los escenarios antes mencionados: punto de equilibrio, objetivo de utilidad de USD 150.000 con y sin intermediarios.

108 Forbes Advisor. Texas State Taxes 2020-2021 [en línea] <<https://www.forbes.com/advisor/taxes/texas-state-tax/>> [Consulta 08 abril 2022].
109 Comptroller.Texas.Gov Fanchise Tax [en línea] <<https://comptroller.texas.gov/taxes/franchise/>> [Consulta 08 abril 2022].

Tabla 34: Evaluación económica con escenario conservador

AÑO		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Escenario estresado con valor mínimo de venta												
	Número de unidades vendidas		5	7	8	11	14	19	24	24	24	24
	Valor promedio de venta		355.000	372.750	391.388	410.957	431.505	453.080	475.734	499.521	524.497	550.722
8%	Valor promedio de arriendo		28.400	29.820	31.311	32.877	34.520	36.246	38.059	39.962	41.960	44.058
INGRESOS												
3%	Ingresos por Venta (3% comisión)		53.250	72.686	99.217	135.431	184.863	252.338	344.442	361.664	379.747	398.734
5%	Ingresos por Arriendo (5% valor arriendo anual)		7.100	9.692	13.229	18.057	24.648	33.645	45.926	48.222	50.633	53.165
10%	Ingresos por Administración Propiedad (10% valor arriendo)		14.200	19.383	26.458	36.115	49.297	67.290	91.851	96.444	101.266	106.329
1%	Ingreso por comisión banco (70% crédito)		12.425	16.960	23.151	31.601	43.135	58.879	80.370	84.388	88.608	93.038
	Remodelación		0	0	0	0	38.835	40.777	42.816	44.957	47.205	49.565
	Total Ingresos	0	86.975	118.721	162.054	221.204	340.778	452.929	605.404	635.674	667.458	700.831
COSTOS/ITEM												
	Comisión compra-venta red contacto México		26.625	36.343	49.608	67.715	92.432	0	0	0	0	0
	Comisión broker crédito red contacto México		3.550	4.846	6.614	9.029	12.324	0	0	0	0	0
300	Administración y mantención software Propertyware		1.500	1.950	2.535	3.296	4.284	5.569	7.240	7.240	7.240	7.240
	Marketing Digital Semrush		3.600	3.780	3.969	4.167	4.376	4.595	4.824	5.066	5.319	5.585
	Gastos Generales viajes+face to face		30.000	31.500	33.075	34.729	36.465	15.000	15.750	16.538	17.364	18.233
	Gastos fijos (gasolina, luz, agua, movil, internet, etc)		12.000	12.600	13.230	13.892	14.586	15.315	16.081	16.885	17.729	18.616
	Total Costos	0	77.275	91.019	109.032	132.827	164.467	40.479	43.896	45.728	47.653	49.674
	Utilidad Bruta		9.700	27.702	53.022	88.376	176.311	412.450	561.508	589.946	619.805	651.157
	Impuesto Federal		970	3.125	7.413	15.231	37.247	118.902	171.830	182.352	193.400	205.000
10%		9.950	970	995	995	995	995	995	995	995	995	995
12%		40.525		2.130	3.669	3.669	3.669	3.669	3.669	3.669	3.669	3.669
22%		86.375			2.749	10.087	10.087	10.087	10.087	10.087	10.087	10.087
24%		164.925				480	18.852	18.852	18.852	18.852	18.852	18.852
32%		209.425					3.644	14.240	14.240	14.240	14.240	14.240
35%		523.600						71.059	109.961	109.961	109.961	109.961
37%	523.601 o más								14.026	24.548	35.596	47.196
	Tasa promedio		10%	11%	14%	17%	21%	29%	31%	31%	31%	31%
	Impuesto Estatal (California para Texas 0)		101	573	2.328	5.221	13.399	36.730	53.574	56.787	60.161	63.962
1%		9.324	93	93	93	93	93	93	93	93	93	93
2%		22.106	8	256	256	256	256	256	256	256	256	256
4%		34.891		224	511	511	511	511	511	511	511	511
6%		48.434			813	813	813	813	813	813	813	813
8%		61.213			655	1.022	1.022	1.022	1.022	1.022	1.022	1.022
9,3%		312.685				2.526	10.704	23.387	23.387	23.387	23.387	23.387
10,3%		375.220						6.441	6.441	6.441	6.441	6.441
11,3%		625.368						4.207	21.051	24.264	27.638	28.267
12,3%	625.369 o más											3.172
	Tasa promedio		1,04%	2,07%	4,39%	5,91%	7,60%	8,91%	9,54%	9,63%	9,71%	9,82%
	Impuesto efectivo		11,04%	13,35%	18,37%	23,14%	28,73%	37,73%	40,14%	40,54%	40,91%	41,31%
	Utilidad Neta		8.629	24.004	43.281	67.924	125.665	256.818	336.104	350.806	366.244	382.195
INVERSIONES												
	Inversion Propia	50.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Total Inversiones	50.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
BENEFICIOS												
		-50.000	8.629	24.004	43.281	67.924	125.665	256.818	336.104	350.806	366.244	382.195

Fuente: Elaboración propia

Tabla 35: Evaluación económica escenarios: punto de equilibrio con y sin intermediarios

AÑO		0	1	1	1
Escenario estresado con valor mínimo de venta					
	Número de unidades vendidas		5	24	13
	Valor promedio de venta		355.000	355.000	355.000
8%	Valor promedio de arriendo		28.400	28.400	28.400
INGRESOS					
3%	Ingresos por Venta (3% comisión)		53.250	255.600	138.450
5%	Ingresos por Arriendo (5% valor arriendo anual)		7.100	34.080	18.460
10%	Ingresos por Administración Propiedad (10% valor arriendo)		14.200	68.160	36.920
1%	Ingreso por comisión banco (70% crédito)		12.425	59.640	32.305
	Remodelación		0	0	31.950
	Total Ingresos	0	86.975	417.480	258.085
COSTOS/ITEM					
	Comisión compra-venta red contacto México		26.625	127.800	0
	Comisión broker crédito red contacto México		3.550	17.040	0
300	Administración y mantención software Propertyware		1.500	7.200	3.900
	Marketing Digital Semrush		3.600	3.780	4.595
	Gastos Generales viajes+face to face		30.000	31.500	15.000
	Gastos fijos (gasolina, luz, agua, movil, internet, etc)		12.000	12.600	15.315
	Total Costos	0	77.275	199.920	38.810
	Utilidad Bruta		9.700	217.560	219.275
	Impuesto Federal		970	50.690	51.291
10%		9.950	970	995	995
12%		40.525		3.669	3.669
22%		86.375		10.087	10.087
24%		164.925		18.852	18.852
32%		209.425		14.240	14.240
35%		523.600		2.847	3.448
37%		523.601 o más			
	Tasa promedio		10%	23%	23%
	Impuesto Estatal (California para Texas 0)		101	17.235	17.395
1%		9.324	93	93	93
2%		22.106	8	256	256
4%		34.891		511	511
6%		48.434		813	813
8%		61.213		1.022	1.022
9,3%		312.685		14.540	14.700
10,3%		375.220			
11,3%		625.368			
12,3%		625.369 o más			
	Tasa promedio		1,04%	7,92%	7,93%
	Impuesto efectivo		11,04%	31,22%	31,32%
	Utilidad Neta (California)		8.629	149.634	150.590
	Utilidad Neta (Texas)		8.730	166.870	167.985
INVERSIONES					
	Inversion Propia	50.000	0	0	0
	Total Inversiones	50.000	0	0	0
BENEFICIOS					
		-50.000	8.629	149.634	150.590

Fuente: Elaboración propia

¿Es viable poder alcanzar el objetivo al segundo año de operación?

A partir del análisis de la competencia se encontrará que el promedio de transacciones de compraventa de un agente inmobiliario es de 10 unidades anuales y en administración de propiedades un promedio de 39, dicho esto, en utilidad correspondería a USD 190.836 para el caso de California y USD 214.950 para Texas.

Lo más realista derivado de conversaciones con agentes inmobiliarios en México y EE. UU., sería poder alcanzar el segundo año 20 unidades vendidas, 10 a través de contactos y 10 unidades de manera independiente.

Lo que generaría una utilidad de USD 159.878 por ventas en California y USD 178.823 por ventas en Texas.

Así que el proyecto es viable. Esta tabla puede ser revisada a continuación.

Tabla 36: Evaluación escenario promedio en mercado de EE. UU. y estimación al 2do año

AÑO	0	2	Promedio EEUU
		Arriendo 20 y venta 10 con contacto y 10 sin contacto	Arriendo 39 y venta 10 unidades sin contacto
Escenario estresado con valor mínimo de venta			
Número de unidades vendidas		20	10
Valor promedio de venta		355.000	355.000
Valor promedio de arriendo		28.400	28.400
INGRESOS			
Ingresos por Venta (3% comisión)		213.000	106.500
Ingresos por Arriendo (5% valor arriendo anual)		28.400	55.380
Ingresos por Administración Propiedad (10% valor arriendo)		56.800	110.760
Ingreso por comisión banco (70% crédito)		49.700	24.850
Remodelación		0	31.950
Total Ingresos	0	347.900	329.440
COSTOS/ITEM			
Comisión compra-venta red contacto México		53.250	0
Comisión broker crédito red contacto México		7.100	0
Administración y mantenimiento software Propertyware		6.000	3.000
Marketing Digital Semrush		3.600	4.595
Gastos Generales viajes+face to face		30.000	15.000
Gastos fijos (gasolina, luz, agua, movil, internet, etc)		12.000	15.315
Total Costos	0	111.950	37.910
Utilidad Bruta		235.950	291.530
Impuesto Federal		57.127	76.580
	9.950	995	995
	40.525	3.669	3.669
	86.375	10.087	10.087
	164.925	18.852	18.852
	209.425	14.240	14.240
	523.600	9.284	28.737
	523.601 o más		
Tasa promedio		24%	26%
Impuesto Estatal (California para Texas 0)		18.946	24.115
	9.324	93	93
	22.106	256	256
	34.891	511	511
	48.434	813	813
	61.213	1.022	1.022
	312.685	16.251	21.419
	375.220		
	625.368		
	625.369 o más		
Tasa promedio		8,03%	8,27%
Impuesto efectivo		32,24%	34,54%
Utilidad Neta (California)		159.878	190.836
Utilidad Neta (Texas)		178.823	214.950

TIR	284%
VAN	782.293
TASA DE DESCUENTO	14%

Fuente: Elaboración propia

6.2 TASAS DE MERCADO, VALOR ACTUAL NETO Y TASA INTERNA DE RETORNO

Para el presente apartado solo será considerado los flujos arrojados en la primera tabla del apartado anterior 6.1 específicamente: evaluación escenario conservador, donde se proyectó a 10 años (Tabla 34). Dado que el objetivo es demostrar en este apartado la TIR y VAN en el escenario más estresado para fundamentar aún más la rentabilidad del modelo de negocio.

Dicho lo anterior, se comenzará por conocer las tasas en el mercado de EE. UU. para poder dimensionar la mejor tasa a incorporar en el proyecto. Las tasas libres de riesgo serían los intereses generados por los depósitos a plazo que en Estados Unidos se conocen como CD, Certificate of Deposit. De acuerdo con Investopedia, a mayo 2022 ¹¹⁰ las tasas que ofrecen las instituciones financieras oscilan en un rango de 2,30% a 3,15% anual.

Entrando un poco en fondos de inversión, de acuerdo con un informe publicado por JP Morgan sobre perspectivas de portafolio publicado en abril de 2022 ¹¹¹ se obtienen las siguientes tasas para inversiones de Private Equity (inversiones en empresas que no cotizan).

Tabla 37: Inversiones en Private Equity (empresas que no cotizan)

FINANCIAL ALTERNATIVES	2022	2021
PRIVATE EQUITY (USD)**	8.10	7.80
Private equity - small cap	7.40	7.30
Private equity - mid cap	7.60	7.40
Private equity - large/mega cap	8.40	8.00

Fuente: JP Morgan ⁽¹¹¹⁾

¿Cuál es la razón de exponer la información anterior? Reflejar que al menos el modelo de negocio debe tener una tasa de descuento mayor que los escenarios anteriores. El símil del modelo de negocio sería un comparativo con los fondos de inversión en inmuebles.

A continuación, los fondos con mejores resultados de acuerdo con una publicación en U.S. News¹¹².

110 Investopedia. Best 5-Year CD Rates [en línea] <<https://www.investopedia.com/best-5-year-cd-rates-4801473>> [Consulta 09 mayo 2022].

111 JP Morgan. 2022/26th anual edition. Long Term Capital Market Assumptions [en línea] <<https://am.jpmorgan.com/content/dam/jpm-am-aem/global/en/insights/portfolio-insights/lcma/lcma-full-report.pdf>> [Consulta 09 mayo 2022].

112 U.S. News. Best ETFs Ranking. [en línea] <<https://money.usnews.com/funds/etfs/real-estate/nuveen-short-term-reit-etf/nure>> [Consulta 09 mayo 2022].

Tabla 38: Rentabilidades de Fondos de Inversión en inmuebles

Highest Returns in Real Estate	
YEAR	
▲ 13.46%	Invesco Real Assets ESG ETF IVRA
▲ 13.16%	Nuveen Short-Term REIT ETF NURE
▲ 11.95%	iShares Residential & Multisector RE ETF REZ
▲ 10.90%	Invesco S&P 500® Equal Wt Real Estt ETF EWRE
▲ 9.95%	Real Estate Select Sector SPDR® XLRE

Fuente: Evaluación realizada por US News (112)

Expuesto lo anterior, como inversor, el modelo de negocio exigiría una rentabilidad al menos igual que la del fondo de inversión en inmuebles más rentable que sería del 14%. Materializando esto en Tasa Interna de Retorno y Valor Actual Neto, se obtienen los siguientes resultados.

Tabla 39: TIR y VAN considerando evaluación de escenario sumamente conservador

AÑO	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Escenario estresado con valor mínimo de venta											
Número de unidades vendidas		5	7	8	11	14	19	24	24	24	24
Valor promedio de venta		355.000	372.750	391.388	410.957	431.505	453.080	475.734	499.521	524.497	550.722
Valor promedio de arriendo		28.400	29.820	31.311	32.877	34.520	36.246	38.059	39.962	41.960	44.058
Total Ingresos	0	86.975	118.721	162.054	221.204	340.778	452.929	605.404	635.674	667.458	700.831
COSTOS/ITEM											
Comisión compra-venta red contacto México		26.625	36.343	49.608	67.715	92.432	0	0	0	0	0
Comisión broker crédito red contacto México		3.550	4.846	6.614	9.029	12.324	0	0	0	0	0
Administración y mantención software Propertyware		1.500	1.950	2.535	3.296	4.284	5.569	7.240	7.240	7.240	7.240
Marketing Digital Semrush		3.600	3.780	3.969	4.167	4.376	4.595	4.824	5.066	5.319	5.585
Gastos Generales viajes+face to face		30.000	31.500	33.075	34.729	36.465	15.000	15.750	16.538	17.364	18.233
Gastos fijos (gasolina, luz, agua, movil, internet, etc)		12.000	12.600	13.230	13.892	14.586	15.315	16.081	16.885	17.729	18.616
Total Costos	0	77.275	91.019	109.032	132.827	164.467	40.479	43.896	45.728	47.653	49.674
Utilidad Bruta		9.700	27.702	53.022	88.376	176.311	412.450	561.508	589.946	619.805	651.157
Impuesto efectivo		11,04%	13,35%	18,37%	23,14%	28,73%	37,73%	40,14%	40,54%	40,91%	41,31%
Utilidad Neta		8.629	24.004	43.281	67.924	125.665	256.818	336.104	350.806	366.244	382.195
INVERSIONES											
Inversion Propia	50.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total Inversiones	50.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
BENEFICIOS	-50.000	8.629	24.004	43.281	67.924	125.665	256.818	336.104	350.806	366.244	382.195

TIR	81%
VAN	700.755
TASA DE DESCUENTO	14%

Fuente: Elaboración propia

Una TIR del 81% y VAN de USD 700.755. Ahora bien, ¿qué pasaría, si la inversión en un inicio tuviera que ser el doble, es decir USD 100.000? Arrojaría una TIR de 58% con un VAN de USD 650.755, para una tasa de descuento del 14%.

Claramente, el modelo de negocio sigue siendo muy rentable.

Tabla 40: TIR y VAN considerando duplicar inversión inicial

TIR	58%
VAN	650.755
TASA DE DESCUENTO	14%

Fuente: Elaboración propia

Dado que el fondo de inversión en inmuebles conlleva una rentabilidad del 14% sin tener que dedicar ningún tipo de recurso adicional que la inversión de capital, con ello, entiéndase tiempo y esfuerzo, el cual debe reflejarse en una rentabilidad exigida mayor, una tasa de descuento del 20% generaría una TIR de 58% y VAN de USD 426.268.

Tabla 41: TIR y VAN considerando una tasa de descuento del 20%

TIR	58%
VAN	426.268
TASA DE DESCUENTO	20%

Fuente: Elaboración propia

Lo anterior, expone que el modelo de negocio de la presente tesis es sumamente rentable. La clave está en la composición de los costos asociados al negocio (abajo tabla). Recordemos que las comisiones son directamente proporcionales a los ingresos, al igual que la administración y mantenimiento del software y marketing digital que va relacionado al número de unidades administradas.

Los únicos costos fijos son aquellos asociados a servicios básicos operativos. El mayor costo del proyecto son los registrados bajo el concepto Gastos Generales y a los que se atribuye realmente la inversión inicial, siendo para viajes, almuerzos, hotel, entre otros, vinculados al relacionamiento con red de contactos y clientes.

Tabla 42: Desglose de los costos asociados al proyecto

COSTOS/ITEM
Comisión compraventa red contacto México
Comisión broker crédito red contacto México
Administración y mantenimiento software Propertyware
Marketing Digital Semrush
Gastos Generales viajes+face to fase
Gastos fijos (gasolina, luz, agua, movil, internet, etc)

Fuente: Elaboración propia

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La búsqueda de un modelo de inversión que genere una buena rentabilidad a un bajo riesgo ha sido la utopía tanto de los grandes inversionistas, como de aquellas personas que buscan asegurar una renta presente o futura para cumplir con sus proyectos de corto, mediano y largo plazo.

La incertidumbre, crisis económicas, la gran variedad de productos de inversión, el gran número de participantes en los distintos mercados, avances tecnológicos, disponibilidad de información entre otras, hacen que la decisión sobre invertir o no y en qué se haga cada vez más compleja. No solo es necesario tener una capacidad analítica desarrollada, sino también es necesario tomar en cuenta las emociones y el comportamiento de las personas que toman las decisiones. Las inversiones en el sector inmobiliario presentan una opción atractiva para invertir y generar ganancias en poco tiempo, acotando de forma efectiva los principales riesgos que deben ser analizados a la hora de tomar una decisión de inversión, a saber: de mercado, de tipo de cambio, de inflación, de entidad y de concentración. Sin embargo, el proceso de invertir en bienes raíces no es algo sencillo dada la gran cantidad de aspectos que afectan a dicho sector. La Política, la economía, la localización geográfica, el marco legal y tributario son alguno de los factores que afectan la decisión y la rentabilidad de la inversión. Si le sumamos los aspectos psico-sociales, culturales, gustos, el motivo y el horizonte de inversión notamos que efectivamente el resultado de una decisión errada puede resultar en gastos innecesarios e inclusive en pérdidas.

Es aquí, donde se ha identificado una excelente oportunidad para diseñar e implementar un modelo de negocio que no solamente evalúe la factibilidad técnica, económica, legal y financiera al momento de realizar la compra de bienes inmuebles habitacionales, sino que también ofrezca al inversionista una asesoría integral bajo un modalidad “end-to-end” que cubra los principales aspectos que deben ser tomados en cuenta al momento de realizar este tipo de inversiones manteniendo un solo interlocutor especializado quien brindara una experiencia cómoda y rápida. El plus del modelo de inversión es llegar hasta la declaración fiscal, hoy no existe un modelo que englobe esto. De esta manera el inversionista no tendrá que preocuparse por buscar asesorías individuales de cada aspecto, sino que solo deberá preocuparse de el motivo, las emociones y el horizonte temporal de su inversión.

A través del documento, se pudo evidenciar que existe un interés latente de mexicanos que invierten en EE. UU. con la finalidad de arriendo, siendo los estados principales los ya mencionados. México ocupa el tercer lugar de compradores extranjeros en EE. UU. Siendo los principales estados en los que se materializaron estas compras: Florida (22%), California (15%) y Texas (9%). Siendo el 17% de las compras realizadas con la finalidad de arriendo y un 7% para uso mixto de vacaciones y opción de arriendo.

En materia de clientes, el 39% de las compras realizadas por compradores extranjeros no residen en EE. UU. En el caso de México, 1 de cada 3 compradores viven en el extranjero. Además, un punto fundamental en materia de inversión para la presente tesis, es que el 16% de los mexicanos que radican en México, invierten en bienes raíces.

El diagnóstico comparativo realizado arrojó las siguientes ventajas:

- En términos de ventajas en créditos hipotecarios, las tasas de los créditos hipotecarios en México registran un promedio anual de 9%, siendo el plazo máximo de los créditos de 20 años y el financiamiento de hasta el 90%. En el mercado de EE. UU. la tasa promedio de los créditos a nivel nacional a 15 años es de 2,64%, a 20 años 3,08% y a 30 años 3,50%. Como no residente el porcentaje máximo es de 70%. Si bien exige un pie inicial mayor, estamos hablando de una tasa 60% inferior en EE. UU. y un plazo adicional de 10 años. Otra ventaja son los costos de cierre, que se traduce de 2,03% a 2,48% en el caso de EE. UU. versus 5,79% en México. Si añadimos los seguros hipotecarios, en EE. UU. rondan de 0,41% a 0,75% versus 1% en México.
- Respecto al valor de propiedades y plusvalía, si bien el promedio de compra en EE. UU. es de USD 403.500 el abanico de oferta inicia con propiedades desde USD 355.000 ubicadas en Dallas, Fort Worth y Arlington, con una plusvalía en el valor de las casas unifamiliares de 22,41% interanual y en Riverside County de 27,80% siendo estas mayores al resto de las localidades analizadas, que en el caso de México es del 20%. Adicionalmente, de las operaciones de compra en México, en particular la Ciudad de México, donde se concentrará la búsqueda de clientes, el 21% se encuentran dentro del rango promedio del precio de casas compradas por mexicanos en EE. UU., es decir, 403.500 dólares.
- Respecto a valor de arriendos, Dallas, Fort Worth y Arlington muestran el mejor rendimiento arriendo – valor de la propiedad con un 8,08%. Ciudad de México se ubica dentro del rango promedio de las zonas analizadas con un 6,48% y Riverside muestra la rentabilidad menor con 5,74% sin embargo, se considera clave por la mayor plusvalía ya comentada en el apartado anterior.
- Respecto a impuestos a la propiedad, nivel nacional en EE. UU. es de 1,07%, en Riverside de 0,95%, en Dallas 1,93%, Fort Worth 2,10% al igual que Arlington, mientras que en México sería de 1,30%.
- Respecto al impuestos al beneficio en arriendos, si bien en el caso de una persona no residente en los EE. UU. está sujeta a una retención de impuestos del 30% sobre el monto bruto de cada pago de alquiler. Dentro de los beneficios para deducir está la depreciación de la propiedad, la cual se amortiza en 27.5 años. Además del impuesto federal del IRS, hay impuestos estatales. Como se ha mencionado al instrumentarse la compra como una LLC se tramitará el pago como empresa unipersonal, es decir, como persona natural. Al aplicar la amortización, se estará exenta del pago de impuestos por que el flujo “no generaría ingresos al aplicar este beneficio”. Adicional que en Texas no existe impuesto a la renta para las personas naturales. Si bien el trato de una LLC en materia impositiva es la misma a una declaración como persona natural para efectos de impuestos sobre los ingresos por arriendo, se sugiere por temas legales: primero, la separación de la responsabilidad de los bienes. Segundo, evitar el impuesto a la herencia, la cual para las personas no residentes tiene una tasa impositiva del 40% sobre el valor de los activos, siendo el mínimo no imponible sobre activos de solo USD 60.000 dólares. Ahora bien, como una corporación de EE.UU. -no una LLC- no se está sujeta a las reglas de retención bajo FIRPTA ya que no se considera un vendedor extranjero. Sin embargo, la tasa tributaria es del 21%. Mientras que,

en México, el ingreso por los arriendos tributaría sobre una base impositiva del 35% ya que no es posible aplicar la amortización ya comentada.

- Respecto a temas legales de desalojo y administración de inmuebles, el proceso de desalojo en California y Texas puede tardar de 30 a 45 días desde que se le entregan los formularios de la corte de desalojo al inquilino hasta el momento en que debe salirse. Mientras que, en México como país, un juicio de controversia de arrendamiento inmobiliario dura de 8 a 16 meses.
- Al realizar la identificación de competidores es posible notar que cada uno de los roles que intervienen en el flujo del modelo de negocio, se engloban en la actividad de las administradoras de propiedades. En California hay 37.640 empresas con dicho giro. El incorporar la tramitación de la declaración fiscal, es el elemento diferenciador.

Los clientes potenciales en serán ciudadanos mexicanos de nivel socioeconómico A/B con un ingreso mínimo de 4.465 dólares/mes (sin tomar en cuenta inversionistas de alto patrimonio) interesados y con capacidad para realizar la compra de una vivienda en Riverside County, Dallas, Fort Worth y Arlington, EE. UU. con el fin de ser arrendada, con un horizonte de inversión de 5 a 10 años.

Se diseñaron dentro del modelo de negocio las siguientes alianzas tener redes de contactos en ambos países que le permita tener al futuro negocio ambas puntas compaginadas, es decir, al cliente y lista de propiedades nuevas y usadas. Ambas puntas interactúan a través del primer contacto directo con la redactora de la tesis como agente y posteriormente una plataforma online que tiene todos los atributos para un monitoreo del mercado y propiedad en tiempo real que le permitirá conocer estado de su inversión.

A los clientes inversionistas, el modelo de negocio busca reducir al mínimo la incertidumbre, busca agregar no solo una ganancia económica real sino también generar ecosistemas/sinergias entre todos los participantes del sector inmobiliario de una manera flexible, sustentable y sobre todo innovadora. Sabemos que la incertidumbre genera temores, los temores generan indecisión y las indecisiones paralizan. Sin embargo, hay cosas que no pueden detenerse, como nuestros proyectos.

Finalmente, el plan económico-financiero muestra que se requiere una inversión necesaria de USD 50.000 la cual se destinará a gastos de relacionamiento como página web, software, marketing digital, reuniones face to face, etc.

Para poder lograr el objetivo de una utilidad neta anual de USD 150.000 dólares a partir del segundo año, deberían venderse 23 casas a través de redes de contacto, lo cual generaría una utilidad después de impuestos de USD 150.751 dólares o lo que es equivalente a 13 casas de manera independiente, es decir, sin derivación de clientes de contactos para eliminar las respectivas comisiones, lo que equivaldría a USD 157.777 dólares. Comprobando que la propuesta de modelo de negocio no solo es viable, sino bastante interesante tanto para los clientes como para materializar el proyecto de la presente tesis.

A nuestros lectores: les invitamos a replicar el modelo de análisis no solo en las ciudades mencionadas, sino también en aquellas ciudades, países o regiones que sean de su interés particular tomando en cuenta la posibilidad de arbitrar tanto en tasas de interés como en los tipos de cambios de Latinoamérica vs Estados Unidos.

A todos, bienvenidos a una época de incertidumbre, bienvenidos a una época de grandes oportunidades.

8. BIBLIOGRAFÍA

- STATISTA. Producto Interior Bruto (PIB) real en los Estados Unidos en el primer trimestre de 2020, por estado. [en línea] <<https://es.statista.com/estadisticas/598681/producto-interior-bruto-pib-real-en-los-ee-uu-por-estado-en/>> [consulta: 04 enero 2021].
- MANUAL USA. ¿Cómo es vivir en California? [en línea] <<https://manualusa.com/vivir-en-california/>> [consulta: 04 enero 2021].
- NOTICIAS NEO. ¿Cuánto apporto por ley a mi Afore y cuánto debo sumar voluntariamente para mi retiro? [en línea] <<https://www.revistaneo.com/articles/2019/10/14/cuanto-aporto-por-ley-mi-afore-y-cuanto-debo-sumar-voluntariamente-para-mi#:~:text=La%20aportaci%C3%B3n%20que%20se%20destina,y%20el%20gobierno%20con%200.225%25.>>> [Consulta: 10 enero 2021].
- LA JORNADA. Mientras aquí sube inequidad, más mexicanos van a comprar casas a Florida. [en línea] <<https://www.jornada.com.mx/notas/2021/03/26/economia/mientras-aqui-sube-inequidad-mas-mexicanos-van-a-comprar-casas-a-florida/>> [Consulta: 12 abril 2021].
- EL FINANCIERO. Norma Canales. Fuga de capitales mexicanos al extranjero. [en línea] <<https://www.elfinanciero.com.mx/monterrey/norma-canales-fuga-de-capitales-mexicanos-al-extranjero/>> [Consulta: 14 abril 2021].
- Inmobiliare. Mónica Herrera. El mercado inmobiliario en México y Estados Unidos. [en línea] <<https://inmobiliare.com/el-mercado-inmobiliario-en-mexico-y-estados-unidos/>> [Consulta: 18 abril 2021].
- Economía. Mexicanos invierten en Estados Unidos para proteger su patrimonio. [en línea] <<https://www.economiahoy.mx/economia-eAm-mexico/noticias/10819419/10/20/Mexicanos-invierten-en-bienes-raices-en-EU-para-proteger-su-patrimonio.html>> [Consulta: 19 abril 2021].
- GBS Group Global Business Solutions. Jorge Fernández Qué son las zonas de oportunidad y cómo funcionan. [en línea] <<https://gbsgroup.net/es/blog/2019/05/21/que-son-las-zonas-de-oportunidad-y-como-funcionan/>> [Consulta: 20 abril 2021].
- Inmigración y visas. Número De Identificación Del Contribuyente (ITIN). [en línea] <<https://www.inmigracionyvisas.com/a716-numero-contribuyente.html>> [Consulta: 30 abril 2021].
- National Association of Realtors Research Group. International Transactions Residential Real Estate 2020. [en línea] <<https://cdn.nar.realtor/sites/default/files/documents/2020-international-transactions-in-us-residential-real-estate-08-06-2020.pdf>> [Consulta: 01 mayo 2021].

- El Financiero. Estas son las mejores ciudades para invertir en bienes raíces en México en 2020. [en línea] <<https://www.elfinanciero.com.mx/inmobiliario/estas-son-las-mejores-ciudades-para-invertir-en-bienes-raices-en-mexico-en-2020/>> [Consulta: 20 mayo 2021].
- Lamundi. Reporte del Mercado Inmobiliario 2020. [en línea] <<https://www.lamudi.com.mx/reporte-del-mercado-inmobiliario-2020/>> [Consulta: 30 mayo 2021].
- Banco de México. Tipo de cambio promedio. [en línea] <<https://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?sector=6&accion=consultarCuadro&idCuadro=CF86&locale=es>> [Consulta: 30 mayo 2021].
- Cubit. California Demographic. [en línea] <https://www.california-demographics.com/counties_by_population> [Consulta: 14 junio 2021].
- Stacker. Highest earning counties in California. [en línea] <<https://stacker.com/stories/7902/highest-earning-counties-california>> [Consulta: 18 junio 2021].
- California Association of Realtors. Current Sales & Prices Statistics. [en línea] <<https://www.car.org/marketdata/data/countysalesactivity>> [Consulta: 30 junio 2021].
- Publicación en El Mundo (Austin/San Antonio) Alta Demanda por Viviendas disparan los precios de fecha marzo 25,2021 por Tania del Angel Pich. [en línea] <<http://elmundonewspaper.com/news/2021/mar/25/alta-demanda-por-viviendas-disparan-los-precios/>> [Consulta: 10 agosto 2021].
- Publicación en US News “The Best Places to Live in Texas in 2021, Julio 29, 2021 por Devon Thorsby. [en línea] <<https://realestate.usnews.com/real-estate/slideshows/the-best-places-to-live-in-texas>> [Consulta: 10 agosto 2021].
- Cubit. Texas Demographic. [en línea] <https://www.texas-demographics.com/counties_by_population> [Consulta: 04 septiembre 2021].
- Stacker. Highest earning counties in Texas. [en línea] <<https://stacker.com/stories/7933/highest-earning-counties-texas>> [Consulta: 04 septiembre 2021].
- United States Census Berau. Quick Facts Bexar County, Texas [en línea] <<https://www.census.gov/quickfacts/fact/table/bexarcountytexas/LND110210>> [Consulta: 06 septiembre 2021].
- United States Census Berau. Quick Facts Dallas County, Texas [en línea] <<https://www.census.gov/quickfacts/fact/table/dallascountytx/PST045219>> [Consulta: 08 septiembre 2021].

- United States Census. Income and Poverty in the United States: 2019 [en línea] <<https://www.census.gov/library/publications/2020/demo/p60-270.html>> [Consulta: 13 septiembre 2021].
- Real Estate Center Texas A&M University. Housing Report for Dallas Fort Worth Arlington. June 2021. [en línea] <https://assets.recenter.tamu.edu/Documents/housing-reports/Monthly_MSA_Spotlight_Report-DFW-202106.PDF> [Consulta: 20 septiembre 2021].
- Real Estate Center Texas A&M University. Housing Report for Houston the Woodlands Sugar Land. June 2021. [en línea] <https://assets.recenter.tamu.edu/Documents/housing-reports/Monthly_MSA_Spotlight_Report-HOU-202106.PDF> [Consulta: 25 septiembre 2021].
- Texas Real Estate Research Center Texas A&M University. Housing Report for Austin Round Rock. June 2021. [en línea] <https://www.recenter.tamu.edu/research/housing-Reports/#!/MSA/Austin-Round_Rock> [Consulta: 30 septiembre 2021].
- Bank of America. Mejores hábitos financieros. [en línea] <<https://bettermoneyhabits.bankofamerica.com/es/home-ownership/what-happens-at-closing>> [Consulta: 30 septiembre 2021].
- Statista. Producto Interno Bruto en los Estados Unidos en 2020, por estado. [en línea] <https://es.statista.com/estadisticas/598677/producto-interior-bruto-pib-en-los-ee-uu-por-estado-en/> [Consulta: 03 octubre 2021].
- Inmobiliarias en Europa. Las 13 mejores ciudades para invertir en Bienes Raíces en 2021. [en línea] <<https://inmobiliariaseneuropa.info/las-13-mejores-ciudades-para-invertir-en-bienes-raices-en-2021/>> [Consulta: 03 octubre 2021].
- Movoto. Market Trends and Statistics Jacksonville, Fl. [en línea] <https://www.movoto.com/jacksonville-fl/market-trends/?adid=&campaignid=13747279430&adgroupid=&gclid=EA1aIQobChMIqM66tN2q8wIVxwiRCh0IzQucEAAYBCAAEgKfiPD_BwE> [Consulta: 03 octubre 2021].
- Movoto. Market Trends and Statistics Orlando, Fl. [en línea] <<https://www.movoto.com/orlando-fl/market-trends/>> [Consulta: 03 octubre 2021].
- Movoto. Market Trends and Statistics Tampa, Fl. [en línea] <<https://www.movoto.com/tampa-fl/market-trends/>> [Consulta: 03 octubre 2021].
- US News. Education Rankings. [en línea] <<https://www.usnews.com/news/best-states/rankings/education>> [Consulta: 10 octubre 2021].
- US News. Best States 2021 Ranking Performance. [en línea] <<https://www.usnews.com/media/best-states/overall-rankings-2021.pdf>> [Consulta: 10 octubre 2021].

- Public School Review. An Overview of the Funding of Public Schools. [en línea] <<https://www.publicschoolreview.com/blog/an-overview-of-the-funding-of-public-schools>> [Consulta: 15 octubre 2021].
- Times Record News. Does School financing raise property values? [en línea] <<https://www.timesrecordnews.com/story/news/2021/04/19/op-ed-does-school-financing-raise-property-values/7286400002/>> [Consulta: 17 octubre 2021].
- American Investment Properties. The Starbucks Effect-How it Affects Nearby Properties. [en línea] <<https://aipcommercialrealestate.com/the-starbucks-effect/>> [Consulta: 17 octubre 2021].
- Informe del Secretariado de la Comisión para la Cooperación Ambiental CCA. Edificación Sustentable para América del Norte. [en línea] <<http://www3.cec.org/islandora/en/item/2335-green-building-in-north-america-opportunities-and-challenges-es.pdf>> [Consulta: 19 octubre 2021].
- Solar Reviews. How much do solar panels save in 2022? [en línea] <<https://www.solarreviews.com/blog/what-is-the-average-solar-savings-for-a-residential-solar-installation-in-the-us>> [Consulta: 22 octubre 2021].
- Office of Energy Efficiency & Renewables Energy. Homeowner's guide to the federal tax credit for solar photovoltaics. [en línea] <<https://www.energy.gov/eere/solar/homeowners-guide-federal-tax-credit-solar-photovoltaics>> [Consulta: 22 octubre 2021].
- Forme Solar. Solar Energy and Home Value. [en línea] <<https://formesolar.com/solar-pv-and-home-value/>> [Consulta: 25 octubre 2021].
- Investor Solar Solutions. How do I charge tenants for the solar electricity they consume? [en línea] <<https://www.investorsolarsolutions.com.au/how-do-i-charge-tenants-for-the-solar-electricity-they-consume/>> [Consulta: 25 octubre 2021].
- Energy Sage. How much does a solar panel installation cost? [en línea] <<https://news.energysage.com/how-much-does-the-average-solar-panel-installation-cost-in-the-u-s/>> [Consulta: 26 octubre 2021].
- CR Consumer Reports. 8 Ways to Boost your Home Value. [en línea] <<https://www.consumerreports.org/home-improvement/8-ways-to-boost-your-home-value/>> [Consulta: 26 octubre 2021].
- US News. Which Smart Home Upgrades Raise your Home's Value? [en línea] <<https://realestate.usnews.com/real-estate/articles/which-smart-home-upgrades-raise-your-homes-value>> [Consulta: 27 octubre 2021].

- DIY Smart Home Solutions. Can SmartHome Automation Increase Home Values? [en línea] <<https://www.diysmarthomesolutions.com/can-smart-home-automation-increase-home-values/>> [Consulta: 29 octubre].
- National Association of Realtors. 2019 Remodeling Impact Report. [en línea] <<https://remodelingdoneright.nari.org/RemodelingDoneRight/media/Assets/Remodeling-Impact-Survey-2019.pdf>> [Consulta: 29 octubre 2021].
- Smartasset. Property Tax Calculator. [en línea] < <https://smartasset.com/taxes/property-taxes>> [Consulta: 30 octubre 2021].
- Gobierno de la Ciudad de México. Inmuebles habitacionales. [en línea] <https://servidoresx3.finanzas.cdmx.gob.mx/tesoreria/Predial/inmuebles_habitacionales.html> [Consulta: 2 noviembre 2021].
- Gobierno de Monterrey. Impuesto predial. [en línea] <<http://portal.monterrey.gob.mx/transparencia/articulo14-03.html>> [Consulta: 2 noviembre 2021].
- Extracto de la Ley de Ingresos del Municipio de Querétaro para el Ejercicio Fiscal 2021. [en línea] <http://portalfiscal.municipiodequeretaro.gob.mx/dist-assets/pdf/b2/2.8/2.8.2/05_Tasas_y_tarifas_del_impuesto_predial2021.pdf> [Consulta: 3 noviembre 2021].
- The Florida Bar. Derechos y Deberes de los arrendatarios. [en línea] <https://www.floridabar.org/public/consumer/tip014-sp/#DERECHOS%20Y%20DEBERES%20DE%20LOS%20ARRENDA_0> [Consulta: 05 noviembre 2021].
- California DRE. Arrendatarios de California. [en línea] <https://landlordtenant.dre.ca.gov/pdf/resources/CaliforniaTenantRenterGuide_Spanish.pdf> [Consulta: 05 noviembre 2021].
- Real Estate Center Texas A&M University. Landlords and Tenants Guide. <<https://assets.recenter.tamu.edu/documents/articles/866.pdf>> [Consulta: 05 noviembre 2021].
- Lamundi. Ley de arrendamiento en México 2021. [en línea] <<https://www.lamudi.com.mx/journal/ley-de-arrendamiento-mexico/>> [Consulta: 07 noviembre 2021].
- IDC online. Desalojo en la CDMX. [en línea] <<https://idconline.mx/corporativo/2019/06/26/desalojo-en-la-cdmx>> [Consulta: 07 noviembre 2021].

- El Economista. Llegar a un acuerdo es la solución óptima. [en línea] <<https://www.eleconomista.com.mx/finanzaspersonales/Si-esta-en-riesgo-de-desalajo-existen-alternativas-para-resolverlo-20200707-0067.html>> [Consulta: 07 noviembre 2021].
- El economista. Tasas de créditos hipotecarios habrían tocado fondo; mantienen mínimos históricos. [en línea] <<https://www.eleconomista.com.mx/sectorfinanciero/Tasas-de-creditos-hipotecarios-habrian-tocado-fondo-mantienen-minimos-historicos-20210921-0115.html>> [Consulta: 8 noviembre 2021]
- Insider. The average mortgage interest rate by state, credit score, year and loan type. [en línea] <<https://www.businessinsider.com/personal-finance/average-mortgage-interest-rate>> [Consulta: 8 noviembre 2021].
- Investopedia. Best 20-year Mortgage Rates. [en línea] <<https://www.investopedia.com/best-20-year-mortgage-rates-5097244>> [Consulta: 8 noviembre 2021].
- Smartasset. Closing Costs Calculator. [en línea] <<https://smartasset.com/mortgage/closing-costs#e5iGDNeOtP>> [Consulta: 10 noviembre 2021].
- Scotiabank México. Solicitud única de avalúo comercial. [en línea] <<https://scotiabankfiles.azureedge.net/scotia-bank-mexico/spanish/pdf/personas/avaluos/Solicitud-Unica-de-Avaluo-Comercial.pdf>> [Consulta: 10 noviembre 2021].
- Century 21. ¿Cuánto cuesta el trámite de escrituración en México? [en línea] <<http://blog.century21mexico.com/index.php/2020/05/04/cuanto-cuesta-el-tramite-de-escrituracion-en-mexico/>> [Consulta: 10 noviembre 2021].
- Predial. ¿Cuánto cuesta escriturar una casa en México? [en línea] <<https://tupredial.com/cuanto-cuesta-escriturar-una-casa-en-mexico-costo/>> [Consulta: 10 noviembre 2021].
- Bankrate. Homeowners insurance rates by state. [en línea] <<https://www.bankrate.com/insurance/homeowners-insurance/states/>> [Consulta: 12 noviembre 2021].
- BBVA México. Seguro hipotecario de Hogar. [en línea] <<https://www.bbva.mx/personas/productos/seguros/hogar/seguro-hipotecario-de-hogar.html>> [Consulta: 12 noviembre 2021].
- Million acres. A Beginner's Guide to Investment Property Income Tax Deductios. [en línea] <<https://www.millionacres.com/taxes/real-estate-tax-deductions/a-beginners-guide-to-investment-property-income-tax-deductions/>> [Consulta: 14 noviembre 2021].

- UC San Diego. Withholding on Payments to California Nonresidents. [en línea] <<https://blink.ucsd.edu/buy-pay/payments/tax/nonresident-withholding.html>> [Consulta: 15 noviembre 2021].
- State of California Franchise Tax Board. Resident and Nonresident Withholding Guidelines. [en línea] <<https://www.ftb.ca.gov/forms/misc/1017.html>> [Consulta: 15 noviembre 2021].
- H&R Block. Florida Tax Rate. [en línea] <<https://www.hrblock.com/tax-center/filing/states/florida-tax-rate/>> [Consulta: 16 noviembre 2021].
- Insider. There are 9 US states with no income tax, but 2 of them still taxed investment earnings in 2020. [en línea] <<https://www.businessinsider.com/personal-finance/states-with-no-income-tax-map>> [Consulta: 16 noviembre 2021].
- HBK. US Withholding Tax for Real Estates Sales by Foreigners. [en línea] <<https://hbkcpa.com/u-s-withholding-tax-for-real-estate-sales-by-foreigners/>> [Consulta: 18 noviembre 2021].
- IRS. FIRPTA Withholding. [en línea] <<https://www.irs.gov/individuals/international-taxpayers/firpta-withholding>> [Consulta: 20 noviembre 2021].
- SAT. Art 96 Cálculo de retenciones mensuales. [en línea] <<https://www.sat.gob.mx/articulo/36534/articulo-96>> [Consulta: 22 noviembre 2021].
- Lamundi. Guía y pasos para exentar o deducir el ISR por venta de casa 2021. [en línea] <<https://www.lamudi.com.mx/journal/exentar-deducir-isr-por-venta-de-casa-inmueble/>> [Consulta: 23 noviembre 2021].
- SF Tax Counsel. Unraveling the United States-Mexico Income Tax Treaty. [en línea] <<https://sftaxcounsel.com/unraveling-the-united-states-mexico-income-tax-treaty/>> [Consulta: 23 noviembre 2021].
- IRS. United States-Mexico Income Tax Convention. [en línea] <<https://www.irs.gov/pub/irs-trty/mexico.pdf>> [Consulta: 24 noviembre 2021].
- Lexlatin. Hay una confusión frecuente sobre el impuesto a la herencia en Estados Unidos para no residentes. [en línea] <<https://lexlatin.com/entrevistas/impuesto-herencia-estados-unidos-recomendaciones>> [Consulta: 24 noviembre 2021].
- Kerkering Barberio. Limited Liability Companies and FIRPTA. <<https://www.kbgrp.com/international-tax/limited-liability-companies-and-firpta.html>> [Consulta: 26 noviembre 2021].
- International Transactions in U.S. Residential Real Estate [en línea] <<https://cdn.nar.realtor/sites/default/files/documents/2020-international-transactions-in-us-residential-real-estate-08-06-2020.pdf>> [Consulta: 26 diciembre 2022].

- Lista de Tipos de Visas de No Inmigrante. [en línea] <https://www.ustraveldocs.com/ni_es/ni-niv-typeall.asp> [Consulta: 26 diciembre 2022].
- Bloomberg Línea. ¿Cuántos mexicanos invierten en la bolsa de valores? [en línea] <<https://www.bloomberglinea.com.mx/2021/08/31/por-que-los-mexicanos-invierten-poco-en-los->> [Consulta: 23 enero 2022].
- Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 2020 (INEGI). [en línea] <https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/enigh/nc/2020/doc/enigh2020_ns_pr_resentacion_resultados.pdf> [Consulta: 24 enero 2022].
- NEO Noticias ¿Cuánto ganan las familias por nivel socioeconómico en México? [en línea] <<https://www.revistaneo.com/articles/2021/09/23/cuanto-ganan-las-familias-por-nivel-socioeconomico-en-mexico>> [Consulta: 24 enero 2022].
- National Association of Realtors. Monthly Membership Report. [en línea] <<https://www.nar.realtor/membership/monthly-report>> [Consulta: 06 febrero 2022].
- Investopedia. The difference between a Real Estate Agent vs Borker as a Realtor. [en línea] <<https://www.investopedia.com/ask/answers/101314/what-are-differences-among-real-estate-agent-broker-and-realtor.asp#:~:text=Brokers%20are%20real%20estate%20agents,additional%20training%20and%20licensing%20requirements.&text=A%20Realtor%20is%20a%20licensed,NAR's%20strict%20Code%20of%20Ethics>> [Consulta: 06 febrero 2022].
- National Association of Realtors. Quick Real Estate Statistics. [en línea] <<https://www.nar.realtor/research-and-statistics/quick-real-estate-statistics>> [Consulta: 06 febrero 2022].
- National Association of Realtors. Highlights from the NAR Member Profile. [en línea] <<https://cdn.nar.realtor/sites/default/files/documents/2021-highlights-nar-member-profile-05-24-2021.pdf>> [Consulta: 06 febrero 2022].
- Zippia, The Carrer Expert. Mortgage broker, demographics, and statistics in the USA. [en línea] <<https://www.zippia.com/mortgage-broker-jobs/demographics/>> [Consulta: 09 febrero 2022].
- US Bureau of Labor Statistics. [en línea]. <<https://www.bls.gov/oes/current/oes132072.htm>> [Consulta: 09 febrero 2022].
- Publicación por Jeff Lazerson, oficina Mortgagegrader.com marzo 2019. [en línea] <<https://www.ocregister.com/2019/03/07/mortgage-brokers-market-share-on-the-rise/#:~:text=As%20of%20March%201%2C%20there,three%20licensed%20brokers%20pe r%20shop.>> [Consulta: 09 febrero 2022].

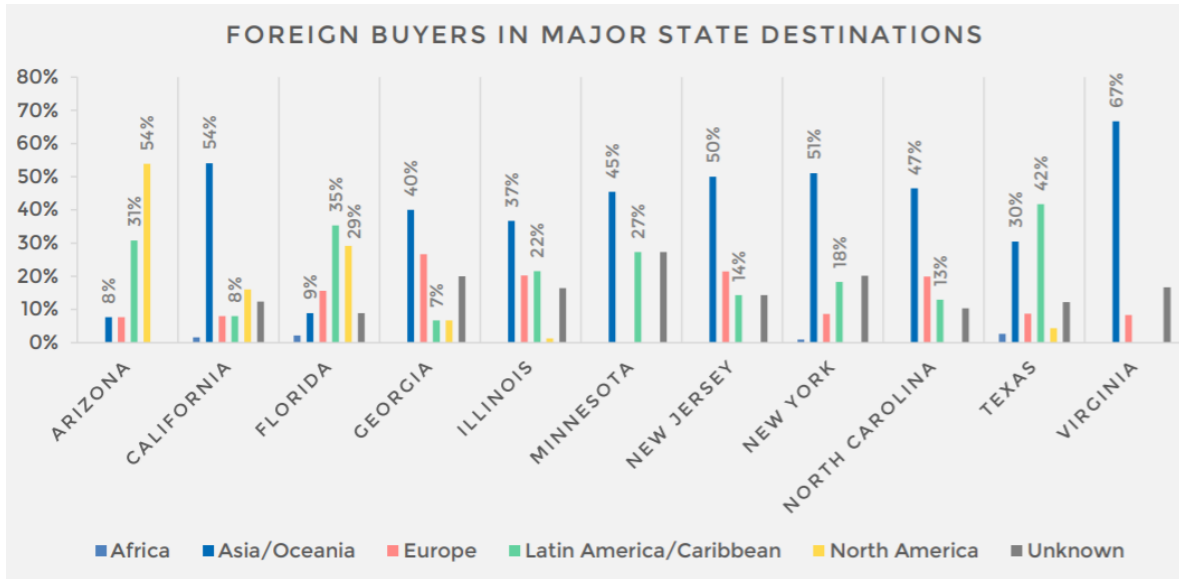
- California Realty Training. How to become a property manager in California. [en línea] <<https://www.carealtytraining.com/blogs/how-to-become-a-property-manager-california>> [Consulta: 10 febrero 2022].
- iPropertyManagement. Property Management Industry Statistics. Nov 2021. [en línea]. <<https://ipropertymanagement.com/research/property-management-industry-statistics#:~:text=California's%20Property%20Management%20Industry,working%20for%20property%20management%20companies>> [Consulta: 10 febrero 2022].
- Property Manager Statistics and Facts in the US. Diciembre 2021. [en línea]. <<https://www.zippia.com/property-manager-jobs/demographics/>> [Consulta: 14 febrero 2022].
- HUDuser.gov. "Message From PD&R Senior Leadership". [en línea] <<https://www.huduser.gov/portal/pdredge/pdr-edge-frm-asst-sec-061118.html>> [Consulta: 16 febrero 2022].
- Investopedia. Best Property Management Companies. [en línea] <<https://www.investopedia.com/best-property-management-companies-5115158>> [Consulta: 16 febrero 2022].
- Smartasset. EA vs CPA: What's the difference? [en línea] <<https://smartasset.com/retirement/enrolled-agent-vs-cpa>> [Consulta: 20 febrero 2022].
- Macrotrends. US Dollar Peso Exchange Rate- Historical Chart. [en línea] <<https://www.macrotrends.net/2559/us-dollar-mexican-peso-exchange-rate-historical-chart>> [Consulta: 3 marzo 2022].
- Firts American, where can residential real estate investors find the most potential ROI? [en línea] <<https://blog.firstam.com/economics/where-can-residential-real-estate-investors-find-the-most-potential-roi>> [Consulta: 5 marzo 2022].
- Expansión. Esto pagarás de ISR en 2022. [en línea] <<https://expansion.mx/economia/2022/01/17/esto-pagaras-de-isr-en-2022>> [Consulta: 8 marzo 2022].
- Créditos en USA. ¿Cuánto se paga de impuestos en California? [en línea] <<https://www.creditosenusa.com/cuanto-se-paga-de-impuestos-en-california/>> [Consulta: 9 marzo 2022].
- Créditos en USA. Tabla de taxes en Estados Unidos para el año fiscal 2021. [en línea] <<https://www.creditosenusa.com/tabla-de-taxes-en-estados-unidos/>> [Consulta: 9 marzo 2022].

- Bloo.media. Marketing inmobiliario: mejores estrategias y tendencia. [en línea] <<https://bloo.media/blog/marketing-inmobiliario-estrategias-tendencias/#:~:text=El%20marketing%20inmobiliario%20es%20un,comprar%20o%20alquilar%20un%20inmueble.>> [Consulta 14 marzo 2022].
- Propertyware a RealPage Company. [en línea] <<https://www.propertyware.com/rental-property-management-software/>> [Consulta: 13 marzo 2022].
- Semrush Blog. Marketing inmobiliario. [en línea] <<https://es.semrush.com/company/>> [Consulta 17 marzo 2022].
- Tax Foundation. State Corporate Income Tax Rates [en línea] <<https://taxfoundation.org/state-corporate-income-tax-rates-brackets-2022/>> [Consulta 08 abril 2022]
- Forbes Advisor. Texas State Taxes 2020-2021 [en línea] <<https://www.forbes.com/advisor/taxes/texas-state-tax/>> [Consulta 08 abril 2022].
- Comptroller.Texas.Gov. Fanchise Tax [en línea] <<https://comptroller.texas.gov/taxes/franchise/>> [Consulta 08 abril 2022].
- Investopedia. Best 5-Year CD Rates [en línea] < <https://www.investopedia.com/best-5-year-cd-rates-4801473>> [Consulta 09 mayo 2022].
- JP Morgan. 2022/26th anual edition. Long Term Capital Market Assumptions [en línea] <<https://am.jpmorgan.com/content/dam/jpm-am-aem/global/en/insights/portfolio-insights/lcma/lcma-full-report.pdf> > [Consulta 09 mayo 2022].
- U.S. News. Best ETFs Ranking. [en línea] <<https://money.usnews.com/funds/etfs/real-estate/nuveen-short-term-reit-etf/nure>> [Consulta 09 mayo 2022].
- National Association of Realtors Research Group. International Transactions Residential Real Estate 2020. [en línea] <<https://cdn.nar.realtor/sites/default/files/documents/2020-international-transactions-in-us-residential-real-estate-08-06-2020.pdf>> [Consulta: 23 abril 2021].
- Niche. The Best Places to buy a House Methodology. [en línea] <<https://www.niche.com/about/methodology/best-places-to-buy-a-house/>> [Consulta: 10 octubre 2021].
- Banco Scotiabank México. Solicitud de avalúo. [en línea] <<https://scotiabankfiles.azureedge.net/scotia-bank-mexico/spanish/pdf/personas/avaluos/Solicitud-Unica-de-Avaluo-Comercial.pdf>> [Consulta: 08 noviembre 2021].
- SAT. Art 96 Cálculo de retenciones mensuales. [en línea] <<https://www.sat.gob.mx/articulo/36534/articulo-96>> [Consulta: 22 noviembre 2021].

ANEXOS

ANEXO A: COMPRADORES EXTRANJEROS DE VIVIENDAS EN ESTADOS UNIDOS

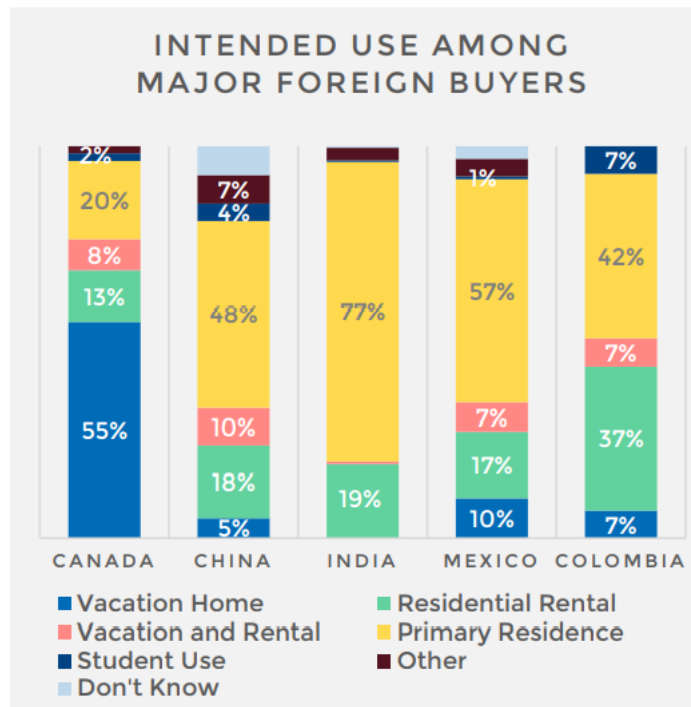
Gráfica 1: Porcentaje de compradores extranjeros de viviendas en EE. UU. clasificados por concentración geográfica por estado



National Association of Realtors Research Group. International Transactions Residential Real Estate 2020. [en línea] <<https://cdn.nar.realtor/sites/default/files/documents/2020-international-transactions-in-us-residential-real-estate-08-06-2020.pdf>> [Consulta: 23 abril 2021]

ANEXO B: JUSTIFICACIÓN COMPRA DE VIVIENDAS POR EXTRANJEROS EN EE. UU.

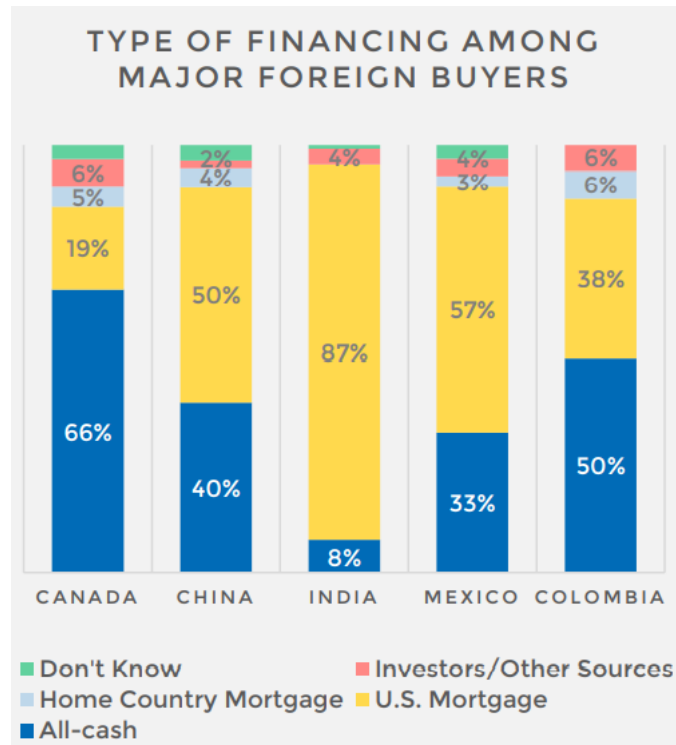
Gráfica 2: Justificación de compra de vivienda por extranjeros en EE. UU. por nacionalidad



National Association of Realtors Research Group. International Transactions Residential Real Estate 2020. [en línea] <<https://cdn.nar.realtor/sites/default/files/documents/2020-international-transactions-in-us-residential-real-estate-08-06-2020.pdf>> [Consulta: 23 abril 2021]

ANEXO C: FORMA DE PAGO PROPIEDAD COMPRADA POR EXTRANJEROS EN EE. UU.

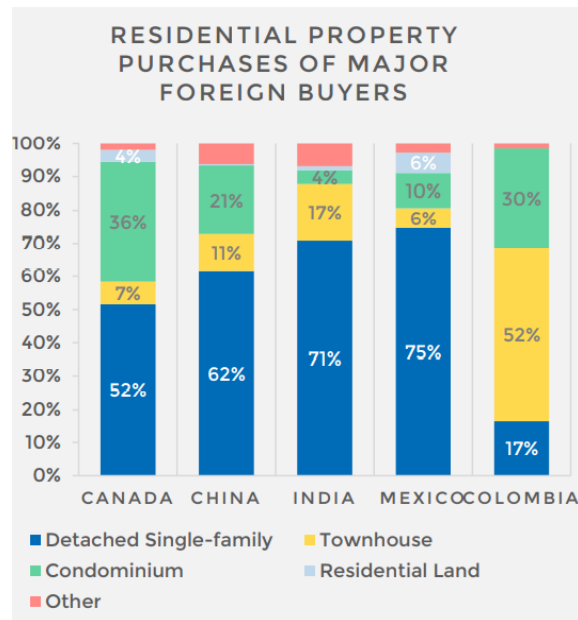
Gráfico 3: Forma de pago de la propiedad por extranjeros en EE. UU. por nacionalidad



National Association of Realtors Research Group. International Transactions Residential Real Estate 2020. [en línea] <<https://cdn.nar.realtor/sites/default/files/documents/2020-international-transactions-in-us-residential-real-estate-08-06-2020.pdf>> [Consulta: 23 abril 2021]

ANEXO D: TIPO DE PROPIEDAD COMPRADA POR EXTRANJEROS EN EE. UU.

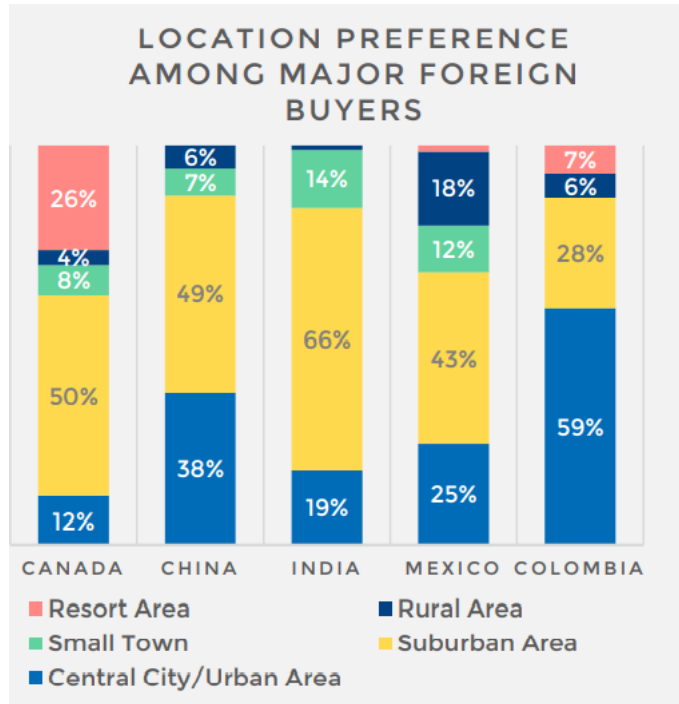
Gráfico 4: Tipo de vivienda residencial comprada por extranjeros en EE. UU. por nacionalidad



National Association of Realtors Research Group. International Transactions Residential Real Estate 2020. [en línea] <<https://cdn.nar.realtor/sites/default/files/documents/2020-international-transactions-in-us-residential-real-estate-08-06-2020.pdf>> [Consulta: 23 abril 2021]

ANEXO E: LOCALIDADES PREFERIDAS COMPRA PROPIEDAD POR EXTRANJEROS EN EE. UU.

Gráfico 5: Preferencia de localidades para la adquisición de viviendas en EE. UU. por compradores extranjeros mostrada por nacionalidad



National Association of Realtors Research Group. International Transactions Residential Real Estate 2020. [en línea] <<https://cdn.nar.realtor/sites/default/files/documents/2020-international-transactions-in-us-residential-real-estate-08-06-2020.pdf>> [Consulta: 23 abril 2021]

ANEXO F: DESISTIMIENTOS COMPRA DE PROPIEDAD POR EXTRANJEROS EN EE. UU.

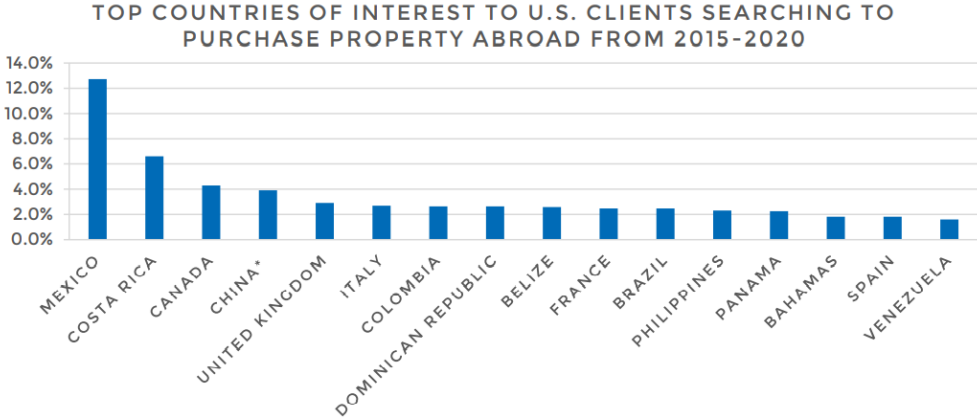
Gráfico 6: Razones de inversores extranjeros para desistir de la compra de vivienda en EE. UU.



National Association of Realtors Research Group. International Transactions Residential Real Estate 2020. [en línea] <<https://cdn.nar.realtor/sites/default/files/documents/2020-international-transactions-in-us-residential-real-estate-08-06-2020.pdf>> [Consulta: 23 abril 2021]

ANEXO G: BUSQUEDA DE PROPIEDADES POR EXTRANJEROS EN EE. UU.

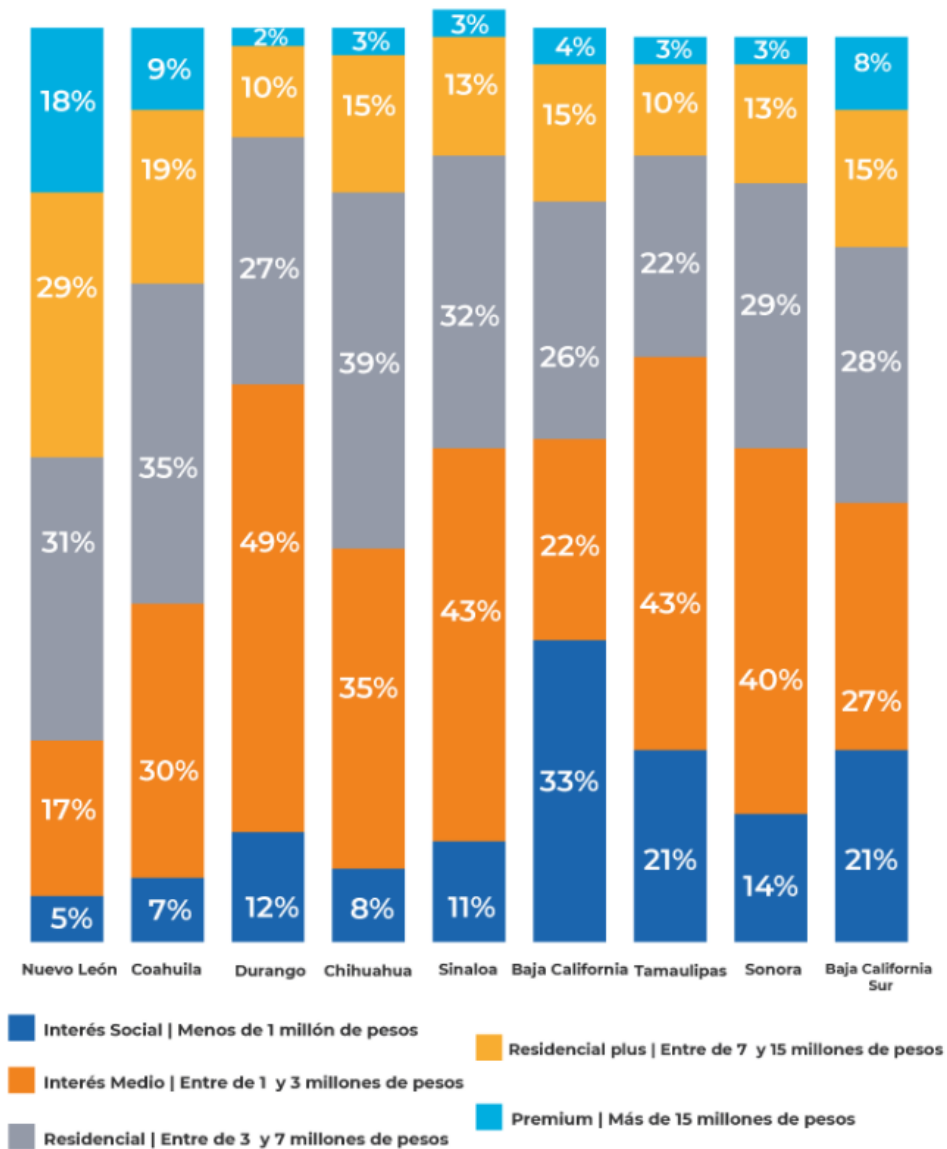
Gráfico 7: Participación de clientes extranjeros en la búsqueda de propiedades en EE. UU. del período 2015 al 2020 mostrado por nacionalidad



National Association of Realtors Research Group. International Transactions Residential Real Estate 2020. [en línea] <<https://cdn.nar.realtor/sites/default/files/documents/2020-international-transactions-in-us-residential-real-estate-08-06-2020.pdf>> [Consulta: 23 abril 2021]

ANEXO H: DISTRIBUCIÓN DE VENTAS POR ESTADO EN EE. UU.

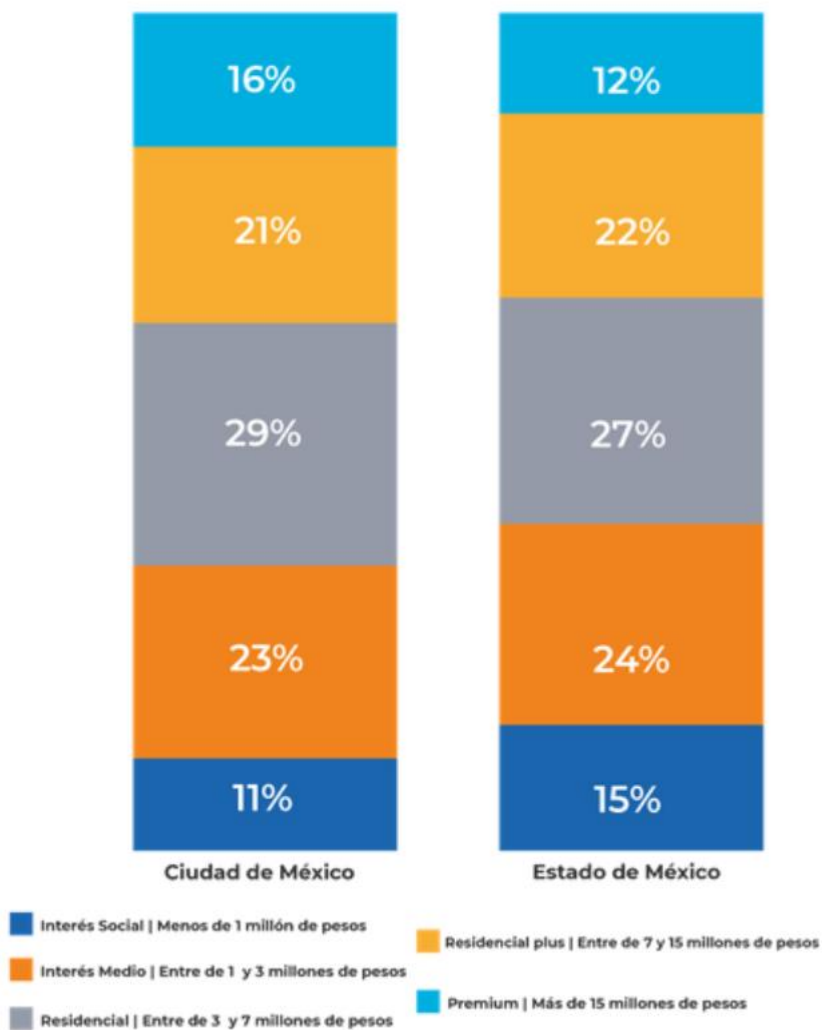
Gráfico 8: Distribución de las ventas por estado de acuerdo con rango de precios de la vivienda



Lamundi. Reporte del Mercado Inmobiliario 2020. [en línea] <<https://www.lamudi.com.mx/reporte-del-mercado-inmobiliario-2020/>> [Consulta: 30 abril 2021]

ANEXO I: DISTRIBUCIÓN DE VENTAS POR ESTADO EN EE. UU.

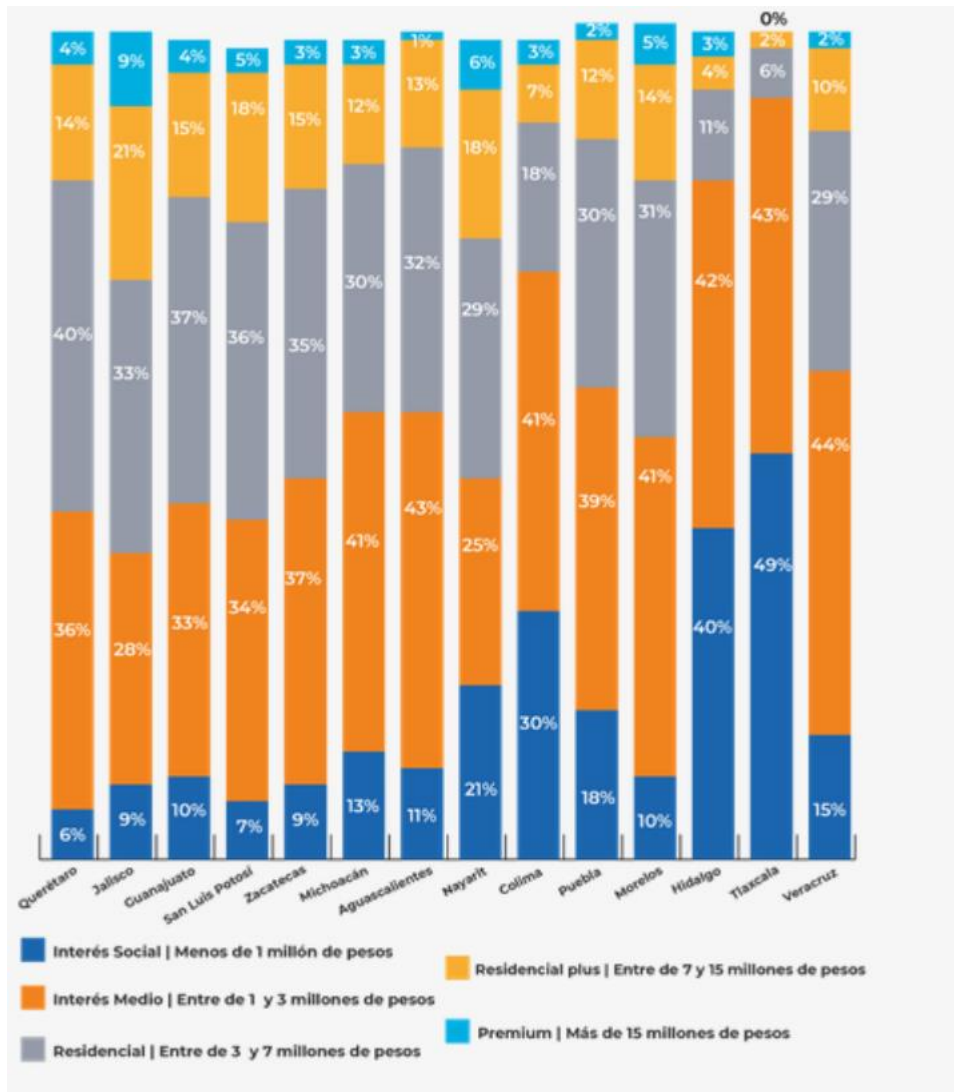
Gráfico 9: Distribución de las ventas por estado de acuerdo con rango de precios de la vivienda



Lamundi. Reporte del Mercado Inmobiliario 2020. [en línea] <<https://www.lamudi.com.mx/reporte-del-mercado-inmobiliario-2020/>> [Consulta: 30 abril 2021]

ANEXO J: DISTRIBUCIÓN DE VENTAS DE PROPIEDADES POR ESTADO EN EE. UU.

Gráfico 10: Distribución de las ventas por estado de acuerdo con rango de precios de la vivienda



Lamundi. Reporte del Mercado Inmobiliario 2020. [en línea] <<https://www.lamudi.com.mx/reporte-del-mercado-inmobiliario-2020/>> [Consulta: 30 abril 2021]

ANEXO K: PONDERADORES PARA COMPRA DE VIVIENDA EN EE. UU.

Gráfico 11: Factores considerados y ponderación de estos utilizados en la metodología del estudio que analiza los mejores lugares para adquirir una propiedad

Factors Considered

Home Value to Income Ratio	The ratio of the median home value to the median family income, where lower is considered better.	U.S. Census	15.0%
Public Schools Grade	Based on the average Niche K-12 Overall Grade for every public school serving the area, where each school is weighted by the number of students it serves.	Multiple Sources	15.0%
Monthly Housing Cost	The median monthly housing costs for homeowners.	U.S. Census	10.0%
Cost of Living Grade	Based on the consumer price index and access to affordable housing.	Multiple Sources	7.5%
Higher Education Rate	Percentage of residents who have received a bachelor's degree or higher.	U.S. Census	7.5%
Median Home Value	The median home value for the area.	U.S. Census	7.5%
Percent Change Median Home Value	The percent change in median home value.	U.S. Census	7.5%
Crime & Safety Grade	Based on violent and property crime rates.	Multiple Sources	5.0%
Home Buying Age Newcomers	The percent of residents between the ages of 20 and 44 who moved into the area within the last year.	U.S. Census	5.0%
Home Ownership	The percent of people who own the property in which they reside.	U.S. Census	5.0%
Median Effective Property Tax	The percent of the median property taxes paid on homes over the median home value.	U.S. Census	5.0%
Monthly Housing Cost to Income Ratio	The ratio of the median monthly housing cost for homeowners to the median monthly household income, where lower is better.	U.S. Census	5.0%
Residents 25-44 Years Old	Percentage of residents between the ages of 25 and 44.	U.S. Census	5.0%

Niche. The Best Places to buy a House Methodology. [en línea] <<https://www.niche.com/about/methodology/best-places-to-buy-a-house/>> [Consulta: 10 octubre 2021]

ANEXO L: COSTO DE AVALÚO

Gráfico 12: Costo de avalúo de acuerdo con valor de la propiedad

AVALÚOS COMERCIALES				
Tarifas para inmuebles con Valor hasta 50'000,000 MXN				
Valor Concluido Avalúo (MXN)		Tarifa	IVA	Total incluye IVA
Desde	Hasta			
0	500,000	1,500	240	1,740
500,001	1'000,000	2,800	448	3,248
1'000,001	3'000,000	6,000	960	6,960
3'000,001	5'000,000	8,000	1,280	9,280
5'000,001	10'000,000	15,000	2,400	17,400
10'000,001	15'000,000	21,000	3,360	24,360
15'000,001	25'000,000	32,500	5,200	37,700
25'000,001	35'000,000	42,000	6,720	48,720
35'000,001	50'000,000	55,000	8,800	63,800
50'000,001	En adelante	* Ver nota		

Banco Scotiabank México. Solicitud de avalúo. [en línea] <<https://scotiabankfiles.azureedge.net/scotia-bank-mexico/spanish/pdf/personas/avaluos/Solicitud-Unica-de-Avaluo-Comercial.pdf>> [Consulta: 08 noviembre 2021]

ANEXO M: TASA IMPOSITIVA EN MÉXICO

Gráfico 13: Tasa impositiva en México por rango de ingresos anuales.
Moneda MXP (peso mexicano)

La retención se calculará aplicando a la totalidad de los ingresos obtenidos en un mes de calendario, la siguiente:

TARIFA MENSUAL			
Límite inferior	Límite superior	Cuota fija	Por ciento para aplicarse sobre el excedente del límite inferior
\$	\$	\$	%
0.01	496.07	0.00	1.92%
496.08	4,210.41	9.52	6.40%
4,210.42	7,399.42	247.24	10.88%
7,399.43	8,601.50	594.21	16.00%
8,601.51	10,298.35	786.54	17.92%
10,298.36	20,770.29	1,090.61	21.36%
20,770.30	32,736.83	3,327.42	23.52%
32,736.84	62,500.00	6,141.95	30.00%
62,500.01	83,333.33	15,070.90	32.00%
83,333.34	250,000.00	21,737.57	34.00%
250,000.01	En adelante	78,404.23	35.00%

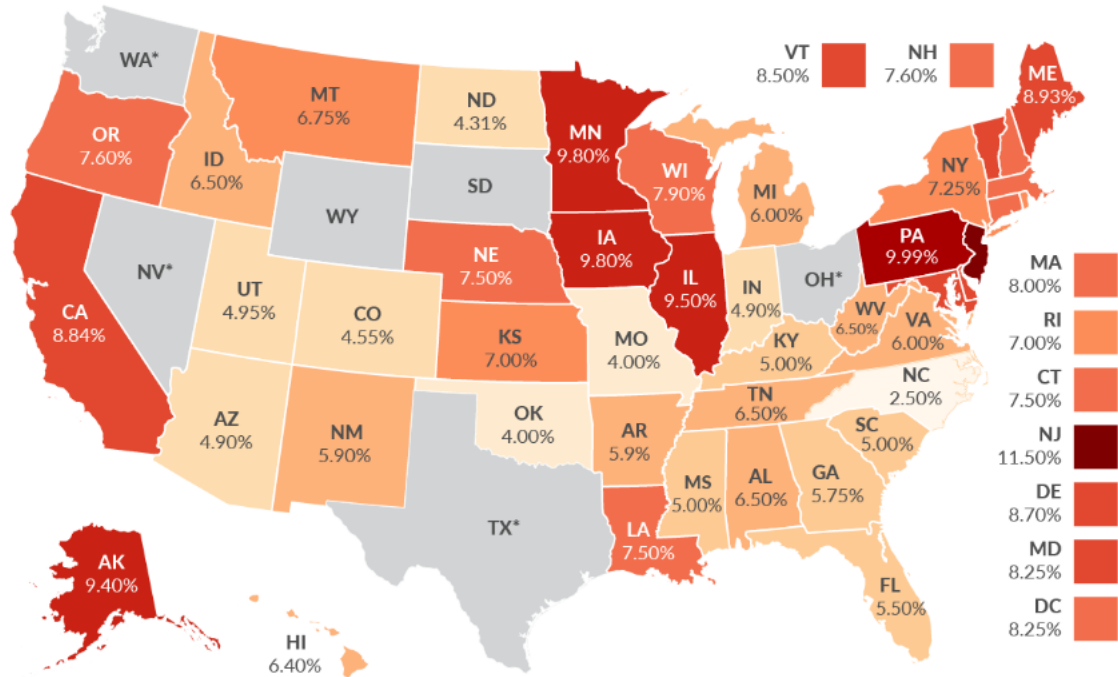
SAT. Art 96 Cálculo de retenciones mensuales. [en línea] <<https://www.sat.gob.mx/articulo/36534/articulo-96>> [Consulta: 22 noviembre 2021]

ANEXO N: IMPUESTOS CORPORATIVOS POR ESTADO EN EE. UU.

Gráfico 14: Impuestos corporativos por estados en EE. UU.

How High are Corporate Income Tax Rates in Your State?

Top State Marginal Corporate Income Tax Rates as of January 1, 2022



Tax Foundation. State Corporate Income Tax Rates [en línea] <<https://taxfoundation.org/state-corporate-income-tax-rates-brackets-2022/>> [Consulta 08 abril 2022]

ANEXO O: IMPUESTOS CORPORATIVOS ESTADO DE TEXAS, EE. UU.

Gráfico 15: Impuestos corporativos en el estado de Texas

Tax Rates, Thresholds and Deduction Limits

Franchise tax rates, thresholds and deduction limits vary by report year. Use the rate that corresponds to the year for which you are filing.

2022 and 2023	
Item	Amount
No Tax Due Threshold	\$1,230,000
Tax Rate (retail or wholesale)	0.375%
Tax Rate (other than retail or wholesale)	0.75%
Compensation Deduction Limit	\$400,000
EZ Computation Total Revenue Threshold	\$20 million
EZ Computation Rate	0.331%

Comptroller. Texas.Gov Fanchise Tax [en línea] < <https://comptroller.texas.gov/taxes/franchise/> > [Consulta 08 abril 2022]