



“Renovación a tu Medida Infonavit”
Reinserción de vivienda recuperada sin
concentración geográfica.

Subdirección General de Gestión de Cartera

Cambios a las Reglas del Negocio

Gerencia Sr. de Administración y Regeneración de Vivienda

Objetivo

Para lograr ofertar vivienda recuperada directamente a nuestros derechohabientes y brindarles soluciones de vivienda conforme a sus necesidades y así transformar la problemática de vivienda recuperada abandonada sin concentración; se han detectado una serie de mejoras a raíz del inicio de operaciones del Programa Renovación a tu Medida Infonavit.

Por lo anterior, con el fin de fortalecer el esquema actual y robustecer la comercialización de la vivienda en este canal se propone realizar cambios en las reglas de negocio.

Asimismo, informar el nombre actual del programa acordado con la Subdirección General de Comunicaciones como ***Renovación a tu Medida Infonavit.***

Propuesta de cambios a las Reglas de Negocio

Con la finalidad de mejorar el proceso de desplazamiento y con ello hacer llegar los beneficios del Programa a más derechohabientes, se proponen los siguientes cambios:

- Realizar la asignación directa de viviendas a los promotores inmobiliarios a fin de que la promuevan para su venta, lo que favorecerá un desplazamiento más eficiente de un mayor número de viviendas en beneficio de los derechohabientes. **La asignación será por 90 días, si al término del plazo no se comercializa podrá ser reasignada a otro promotor o a otro canal de venta.**
- **Incluir al programa aquellas viviendas que, a pesar de estar en un polígono de contención urbana U3, cuenten con todos los servicios, infraestructura básica y equipamiento, así como con los criterios mínimos de habitabilidad, es decir, 38 m² de construcción y 2 habitaciones como recámaras.**
- **Eliminar la restricción de que un promotor inmobiliario promueva sólo 10 viviendas al mismo tiempo,** dicha restricción va en perjuicio de los derechohabientes que desean adquirir una vivienda y deben esperar a que se libere un 'espacio' para ser atendido, cuando el o los promotor (es) inmobiliario (s) estén con el límite autorizado en asignaciones.
- **Incluir en el catálogo de gastos de comercialización el concepto de pago de 'tapiado' para la vivienda que se encuentra deshabitada** o se desocupa con el fin de proteger el bien inmueble de la ocupación irregular y evitar un posterior pago por la desocupación.

Cambios Reglas de Negocio

Cuadro comparativo de las reglas aprobadas *versus* la propuesta de cambios

	Condición	Aprobado por el SNP	Cambio
1	Tipo de Contratación	Contrato de Adhesión para la prestación de servicios profesionales	Se modificará el contrato en función de las nuevas reglas, el cual deberá contar con el visto bueno de la Gerencia Senior Jurídico Consultivo.
2	Crédito del DH	El derechohabiente deberá cumplir las reglas de otorgamiento de crédito del Instituto vigentes. (Solo Línea II con IV)	Sin cambio
3	Monto de Crédito del DH	El monto total del crédito deberá ser mayor al valor avalúo de la vivienda recuperada más el monto de la mejora, considerando cuando menos una mejora mínima	Sin cambio
4	Monto de la Rehabilitación de la Vivienda	El monto disponible deberá ser mayor a los 10 mil pesos y menor al 80% del valor avalúo.	Sin cambio
5	Selección de la Vivienda	El derechohabiente podrá elegir una sola vivienda y se asignará un promotor inmobiliario que realizará la venta y rehabilitación de la vivienda.	Realizar la asignación directa de viviendas a los promotores inmobiliarios para promoción, venta y rehabilitación, durante un periodo de 90 días.

Cambios Reglas de Negocio

Cuadro comparativo de las reglas aprobadas *versus* la propuesta de cambios

	Condición	Aprobado por el SNP	Cambio
6	Número de viviendas asignadas	La asignación de Vivienda que un Promotor Inmobiliario podrá tener al mismo tiempo será de 10 viviendas, esta cantidad será revolvente hasta alcanzar el máximo de asignaciones.	El número máximo de viviendas asignadas al mismo tiempo, se hará en función a las reglas definidas para el proceso de asignación directa.
7	Criterios de elegibilidad de las Viviendas	Ubicadas en Perímetros de contención urbana U1 y U2	Incluir viviendas al programa que se ubican en polígonos de contención urbana U3 pero que cuentan con todos los servicios de infraestructura.
8	Saneamiento de las Viviendas	Se incluyen gastos de saneamiento, pago de desalojo, cerrajería, entre otros conceptos.	Adicionar al catálogo de gastos de comercialización el concepto de pago de 'tapiado'.
9	Comisión al Promotor Inmobiliario / Rehabilitador	Comisión de Venta del 8 por ciento del valor de la vivienda.	Sin cambio

Reglas de Negocio



Proceso de Asignación directa a un promotor inmobiliario

1. La asignación directa de viviendas a los promotores inmobiliarios tiene como fin el que la promuevan para su venta, por un periodo de 90 días, si al término del plazo no se comercializa la vivienda, ésta podrá ser reasignada a otro promotor o canal de venta, por lo tanto no se contempla un tope máximo en la asignación de viviendas, misma que se llevará a cabo con los criterios expuestos a continuación:
 - Valoración inicial con base al número de promotores inmobiliarios registrados en cada entidad.
 - Solo podrán participar aquellos promotores inmobiliarios que cuenten con registro y contrato firmado con la Gerencia Sr de Administración y Regeneración de Vivienda (GAyRV) y que tengan la capacidad e infraestructura instalada para obtener un número mayor de asignaciones*. La ponderación será determinada por:
 - a) Número de asesores de crédito registrados en el sistema redes Infonavit por cada una de las empresas
 - b) Numero de municipios en lo que opera el PI/R y cobertura en el estado.
 - c) Número de vivienda comercializada con anterioridad, así como resultados trimestrales previos.
 - Se valorarán estos elementos por parte de la GAYRV para establecer un tope máximo de asignaciones que sea concordante con la capacidad instalada del promotor inmobiliario.

*El contrato de adhesión establece que el PI/R cuenta con la experiencia, infraestructura, recursos humanos y económicos necesarios para la ejecución de las actividades objeto del contrato.

Justificación

- Fortalecer el esquema actual para ofertar un mayor número de viviendas a través de los promotores inmobiliarios, para que también realicen la promoción y venta directamente a derechohabientes que deseen comprar una vivienda recuperada y rehabilitarla o mejorarla conforme a sus necesidades.
- Aunque la vivienda se encuentre en una excelente ubicación y a un buen precio en comparación con la vivienda nueva, si **nadie sabe que está a la venta, será más difícil que se pueda vender**; por ello, contar con Promotores Inmobiliarios especialistas en la zona donde se ubica la vivienda será la mejor opción para conseguir desplazarla en un menor tiempo.
- Se han identificado limitaciones en el esquema actual, esto al restringir el proceso de venta a los CESIS y a que los acreditados acudan a los mismos, **considerando además la problemática que ha generado la pandemia en la atención en estos Centros**. Asimismo, los retrasos para que pueda ser a través del portal del Instituto que haya una comunicación directa con los derechohabientes interesados en adquirir una vivienda recuperada, nos obligan a generar cambios a fin de que las viviendas puedan ser promocionadas y el inventario disponible, conocido por los derechohabientes.

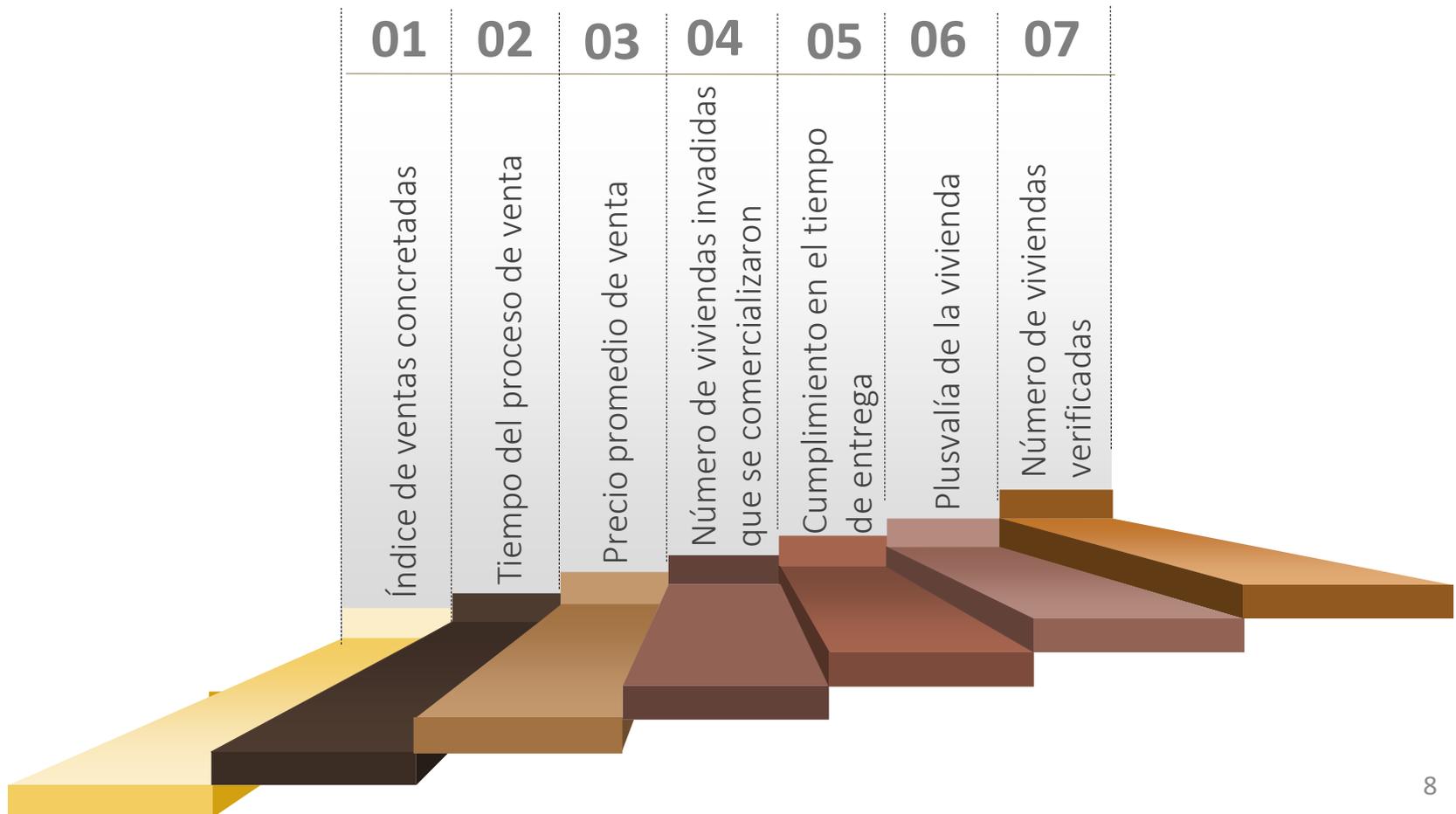
Oferta de las viviendas por un mayor número de promotores inmobiliarios.

Incrementar la visibilidad de las viviendas mediante los promotores, llegar a más derechohabientes

Ajustes en la estrategia, adaptándonos a las condiciones actuales, sin detener la operación.

Indicadores de desempeño

Los indicadores de desempeño para el producto **Compra y Mejora de vivienda recuperada (Renovación a tu medida Infonavit)** se mantienen y se medirán trimestralmente, con base en:



Flujo Operativo

El modelo operativo se mantiene prácticamente igual, lo único que cambiará será la asignación de las viviendas al Promotor Inmobiliario (paso 3):



Asignación del pool de viviendas para promoción

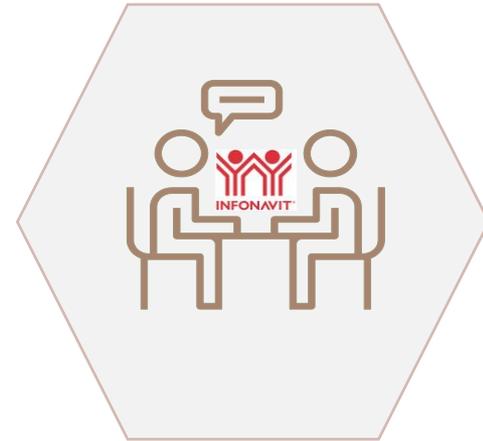
Se asignará un pool de viviendas al promotor inmobiliario para su promoción, venta y rehabilitación. La asignación será de forma equitativa en función del inventario de vivienda disponible y número de promotores en la localidad, por un plazo de 90 días naturales, si al término del plazo no se comercializa la vivienda podrá ser reasignada a otro promotor o a otro canal de venta.

Modelo de Atención

La atención a Derechohabientes se mantendrá a través de los **CESI's** de acuerdo al modelo de atención aprobado, adicionalmente, el **Promotor Inmobiliario** promoverá la vivienda hasta su comercialización o hasta el vencimiento de la asignación y lo hará con recursos propios (humanos, tecnológicos y económicos).

De esta forma **se podrá ofertar vivienda a un mayor número de derechohabientes, quien llega directo al CESI interesado en el programa** o los que son contactados por el Promotor Inmobiliario.

La formalización de la compraventa se realizará en la delegación regional o CESI en donde se ubique la vivienda por el apoderado (a) con las facultades requeridas.



Previo del Costo-Beneficio

Costos estimados por comercialización de la vivienda:

Los costos estimados para la comercialización de las viviendas recuperadas, se realizan con base en el promedio de la comercialización de ejercicios anteriores.

Adicional a los costos previos establecidos para la comercialización de las viviendas, se contempla un nuevo costo por servicio de tapiado. Los costos en general son los siguientes:



Previo del Costo-Beneficio

Ingresos estimados por la venta:

Para realizar la estimación de ingresos, se toman en cuenta 3,000 viviendas en inventario listas para su comercialización en una primera etapa, a un precio promedio por vivienda de \$181,000.00 (Valor promedio de la vivienda recuperada en el estado físico en el que se encuentra).



Los ingresos para el Instituto en un escenario que considera todos los costos estimados serían de un 72.68% del valor de las viviendas.

Beneficios de la implementación de los cambios



ANEXOS

Anexos

Catálogo de Gastos de Saneamiento



Se anexa como quedaría el Catálogo de Gastos de Saneamiento con la modificación propuesta.

Catálogo Gastos de Comercialización		
Concepto	Renovación a tu Medida Infonavit	Observaciones
AVALÚO CATASTRAL	Monto que resulte	
CAMBIO DE PADRON	Monto que resulte	
CANCELACIÓN DE HIPOTECA	Monto que resulte	ENTREGAS DE VIVIENDA CON PODER NOTARIAL
CERRAJERÍA (IVA INCLUIDO)	\$464.00	
CERTIFICADO DE ALINEAMIENTO Y NÚMERO OFICIAL	Monto que resulte	
CERTIFICADO DE LIBERTAD DE GRAVAMEN	Monto que resulte	
CERTIFICADO NO ADEUDO AGUA	Monto que resulte	
CERTIFICADO NO ADEUDO OBRAS Y PAVIMENTOS	Monto que resulte	
CERTIFICADO NO ADEUDO PREDIAL	Monto que resulte	
CERTIFICADO NO ADEUDO TESORERIA	Monto que resulte	
CERTIFICADO SOLVENCIA FISCAL	Monto que resulte	
CERTIFICADO VALOR CATASTRAL	Monto que resulte	
CONSTANCIA DE ZONIFICACIÓN	Monto que resulte	
DESLINDE	Monto que resulte	
GASTOS DE DESALOJO (IVA INCLUIDO)	\$17,400.00	CON AUTORIZACIÓN DEL ÁREA DE NEGOCIO.
TAPIADO (IVA INCLUIDO)	\$3,480.00	CON AUTORIZACIÓN DEL ÁREA DE NEGOCIO
GESTORÍA POR REQUERIMIENTO DE AUTORIDADES MUNICIPALES (IVA INCLUIDO)	\$696.00	CON AUTORIZACIÓN DEL ÁREA DE NEGOCIO
HONORARIO	8% del precio de venta	MAS IVA
INSCRIPCIÓN R.P.P.	Monto que resulte	
LIMPIEZA DE PREDIO POR REQUERIMIENTO DE AUTORIDADES MUNICIPALES	Monto que resulte	CON AUTORIZACIÓN DEL ÁREA DE NEGOCIO
LIMPIEZA DE VIVIENDA (IVA INCLUIDO)	\$696.00	
OTROS GASTOS O CONTRIBUCIONES RELATIVOS PARA LA ESCRITURACIÓN	Monto que resulte	CON AUTORIZACIÓN DEL ÁREA DE NEGOCIO
PAGO DE ADEUDO DE AGUA	$\Sigma(1y2) \leq \text{Valor Avalúo} * 0.10$	EXCEDENTES CON AUTORIZACIÓN DEL ÁREA DE NEGOCIO
PAGO DE IMPUESTO PREDIAL		
PAGO DEL I.S.R.	Monto que resulte	ENTREGAS DE VIVIENDA CON PODER NOTARIAL

Todos los gastos erogados en la comercialización de la vivienda serán pagados del ingreso que se obtenga de la venta, no se requiere de un presupuesto GAOV.