

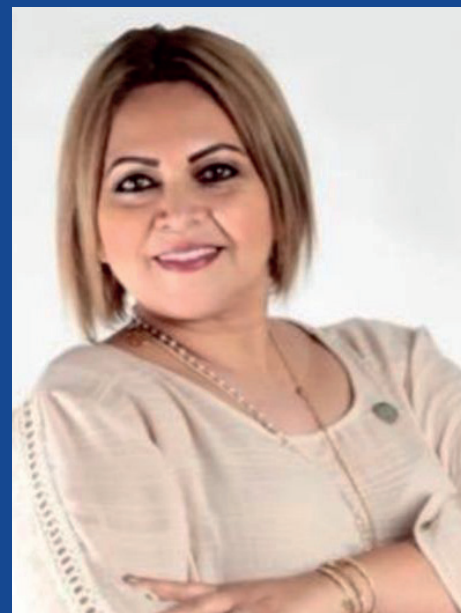
# La importancia de la profesionalización del sector inmobiliario mexicano



**Dr. Carlos Raúl Velázquez Hernández**  
Rector del Centro de Estudios Veracruz



**Arq. Ingeborg Lara Arriola**  
Coordinadora de la Maestría en  
Administración y Venta de Bienes Raíces



**Mtra. Lizbeth Cristina Mora García**  
Catedrática de la Maestría en  
Administración y Venta de Bienes Raíces

## Resumen

La comercialización de los bienes raíces es una actividad que surge desde que el hombre tiene una vivienda y comienza a considerarla un bien que puede ser prestado, rentado o intercambiado por otra mercancía o servicio de igual o menor valor. Por siglos fue llevada a cabo de forma empírica por medio de esta práctica llamada trueque (Armesilla, 2019); y posteriormente esto fue cambiando, ajustándose a las nuevas formas económicas y reglamentaciones que fueron imponiéndose en las culturas. A mediados del siglo pasado, los agentes inmobiliarios -los cuales eran conocidos como corredores de bienes raíces- se percataron de la importancia de compartir conocimientos y experiencias para tratar de unificar criterios en la actividad de corretaje (RAE, s.f) -la cual no debe confundirse con la administración de inmuebles-, actividad a la que puede o no dedicarse un profesional inmobiliario. Las primeras asociaciones de aquella época reunieron grupos de corredores inmobiliarios y por medio de cursos y pláticas comienzan a intercambiar conocimientos -lo que hasta la fecha se sigue llevando a cabo, pero es en el inicio de la década del 2000 cuando surge en

nuestro país la primera maestría en Administración y Venta de Bienes raíces, con la finalidad de dar al agente inmobiliario conocimientos amplios en los temas que son imprescindibles para llevar a buen término y en corto tiempo una operación inmobiliaria.

El Centro de Estudios Veracruz (CEV) preocupado por la falta de conocimientos que demostraron en aquel entonces muchos agentes inmobiliarios, se da a la tarea de proponer a la Secretaría de Educación Pública una maestría que permita a los egresados de la misma conocer y comprender las nuevas tendencias metodológicas y de tecnología para todas las áreas en las que puede dividirse la actividad inmobiliaria, y así lograr que sean capaces de emitir opiniones en materia de valor sustentado en perspectivas contables y financieras sobre los bienes objeto de sus operaciones, así como de negocios en marcha. Igualmente, que sean capaces de diseñar proyectos inmobiliarios y de comercialización de bienes inmuebles, y dar servicios de administración de los mismos en mercados locales, regionales nacionales e internacionales, a partir de una visión fundamentada de la sociedad, de la empresa y del hombre que

le permita atender adecuadamente las necesidades y deseos auténticos de grupos e individuos, de acuerdo a los modelos de mercado más recientes.

El 6 de septiembre de 2006 la Secretaría de Educación Pública le otorga el registro de validez 2006464 y desde ese entonces se imparte, siendo ya 15 el número de generaciones egresadas de la misma.

**Palabras clave:** Bienes raíces, administración, posgrado, inversiones, finanzas.

### **Abstract**

The commercialization of real estate is an activity that arises since man has a home and begins to consider it a good that can be loaned, rented or exchanged for another merchandise or service of equal or lesser value. For centuries it was carried out empirically through this practice called barter (Armesilla, 2019); and later this was changing, adjusting to the new economic forms and regulations that were imposed on the cultures. In the middle of the last century, real estate agents -who were known as real estate brokers- realized the importance of sharing knowledge and experiences to try to unify criteria in the brokerage activity -which should not be confused with the property management-, an activity that a real estate professional may or may not engage in. The first associations of that time brought together groups of real estate brokers and through courses and talks they began to exchange knowledge -which continues to be carried out to date-, but it was at the beginning of the 2000s when it emerged in our country. the first master's degree in Administration and Sale of Real Estate with the purpose of giving the real estate agent extensive knowledge in the subjects that are essential to know in order to carry out a real estate operation successfully and in a short time.

The Centro de Estudios Veracruz (CEV), concerned about the lack of knowledge that many real estate agents demonstrated at that time, is given the task of proposing to the Ministry of Public Education a master's degree that allows its graduates to know and understand the new methodological and technology trends for all areas into which real estate activity can be divided, and thus ensure that they are capable of issuing opinions in terms of value based on accounting and financial perspectives on the assets that are the object of their operations, as well as on going business. Also to be able of designing real estate and commercialization of real estate projects, as well as providing administration

services for them in local, regional, national and international markets, based on a well-founded vision of society, business and man. This would allow it to adequately meet the authentic needs and desires of groups and individuals, according to the most recent market models.

On September 6, 2006, the Ministry of Public Education granted it the registration of validity 2006464 and since then it has been taught, fifteen generations have graduated from it.

**Keywords:** Real estate, administration, post-graduate, investment, finance.

### **Introducción**

El sector inmobiliario es un componente fundamental de la economía mexicana y de la de todo el mundo. Somos testigos diariamente de cómo ha crecido y se ha diversificado esta actividad, asimismo de cómo se ha ido tecnificando. Hay un enorme desconocimiento de la complejidad que puede encerrar una operación inmobiliaria, ya que hasta en la más sencilla de ellas se ven involucradas un gran número de disciplinas que si se desconocen pueden generar muchos problemas para los clientes y para los agentes inmobiliarios.

En nuestra ignorancia del tema bien podemos preguntarnos: - ¿Y por qué es tan difícil?, ¿Qué puede complicar una operación inmobiliaria? Las respuestas son incontables.

Entendamos que esta actividad se llevó a cabo desde su inicio con conocimientos adquiridos empíricamente, sin ser de una misma formación académica las personas que se dedicaban a ella -en muchos casos no hay estudios superiores que avalen formación del asesor inmobiliario siquiera- y en forma tradicional, con procedimientos muy básicos. Las eventualidades que iban surgiendo en cada caso eran las que iban contribuyendo a ese aprendizaje, además no había al alcance de toda la tecnología que existe hoy, o la cantidad de reglamentos y normas que tenemos en México de veinticinco años a la fecha.

El llamado "boom inmobiliario" (Gamboa, s.f.) en el país se da a partir del sexenio del expresidente Carlos Salinas de Gortari, ya que es quien sentó las bases -con la firma de varios tratados y cambios en la política y finanzas- para dar al país la estabilidad económica que no tenía, sobre todo por causa de las crisis económicas vividas en los dos gobiernos anteriores, los cuales dejaron en su momento como resultado una inflación altísima, crecimiento reducido a cero y un alto en el desarrollo del sector.

Después de estos cambios se creó un clima de confianza que generó nuevamente inversiones en el sector inmobiliario. Los solares que habían quedado después de la destrucción que dejó el terremoto de 1985 fueron ocupados por nuevas edificaciones, generando a la vista de todos un nuevo México que tenía esperanza de alcanzar el nivel de modernidad y desarrollo de los países de primer mundo.

La economía del país que había estado tan cerrada en años anteriores, con el TLCAN en 1994 experimenta una gran transformación, y llegan al mercado marcas y empresas extranjeras, mostrando otras formas de hacer negocio, lo que obligó al profesionista y al comerciante a reinventarse, e incluso dar a la mercadotecnia a nivel nacional mucha importancia. Además de tomar conciencia de que la forma más redituable de invertir el dinero ahorrado es la inversión en activos tangibles, la cual hasta la fecha continúa siendo la más recomendada por la plusvalía que puede alcanzar el bien a corto plazo.

Comienza en este periodo -y sin una verdadera planeación en muchos de los casos- una redistribución de áreas urbanas dentro de las principales ciudades. La modernidad que se detona en capital de México permea hacia las principales ciudades del país generando nuevos polos de desarrollo donde antes no había nada. Se crean parques industriales ante la llegada de una nueva oleada de inversión extranjera, así como centros comerciales que dan cabida a nuevas empresas. Todo lo anteriormente mencionado cambia la forma de ver y hacer negocios con bienes raíces.

## **Desarrollo**

Como ya anteriormente se expuso, la economía no se puede separar del mercado inmobiliario. En la década de los noventa cada vez más personas comienzan a dedicarse al ramo, aunado primero a las crisis económicas -las cuales traen consigo desempleo (Figueroa et al. 2012), y pérdida de la vivienda al no poder hacer frente al pago de las hipotecas contraídas para su compra; y luego al "boom inmobiliario" provocado por un exceso de inventario de bienes raíces nuevos y usados que están en el mercado listos para su venta. También surgen las inmobiliarias como las conocemos ahora, con un organigrama bien estructurado, en las que ya hay funciones preestablecidas, reglamento interno, tabulador de comisiones y cursos de preparación para su personal -esto último sobre todo cuando la inmobiliaria forma parte de una asociación en la que se unifican prácticas y criterios-, y también se da la bienvenida en

el país a franquicias inmobiliarias extranjeras, las cuales obligan al connacional a tratar de superarse para dar un servicio competitivo. Sin embargo aparecieron nuevos agentes de bienes raíces quienes comenzaron su actividad de forma individual, sin volverse miembros de ninguna asociación inmobiliaria nacional o local. Eso sigue ocurriendo hasta la actualidad, lo cual en sí no es negativo si se preparan para asesorar correctamente a sus clientes; pero sí lo es si se llaman asesores inmobiliarios sin haberse formado, tomando los cursos suficientes para dar un adecuado servicio. Muchas personas comienzan a dedicarse a la actividad inmobiliaria a partir de una situación de desempleo, ya que lo consideran un medio fácil de llevar de forma lícita el sustento a sus hogares: el ser intermediario en una compraventa o renta de inmueble con el consabido cobro de una comisión por el servicio puede reportar excelentes ganancias; pero esto no es ético y honesto. Actuar de esta forma en el quehacer de la profesión puede derivar en pérdidas económicas para sus clientes.

El Centro de Estudios Veracruz (CEV) consciente de la transformación por la que estaba pasando México y la actividad inmobiliaria, y la necesidad del agente inmobiliario de conocimientos de calidad, propone a la Secretaría de Educación Pública la creación de la maestría en Administración y Venta de Bienes Raíces, diseñada para hacer del agente inmobiliario un verdadero profesional inmobiliario, y al ser aprobada en 2006 se convierte en la primera en el ramo a nivel nacional.

El proceso de operación inmobiliaria debe verse siempre desde una óptica multidisciplinaria, ya que en ella intervienen numerosos aspectos, señalando -y no precisamente en orden de importancia- los legales: englobados en el llamado "Derecho Inmobiliario", el cual no es precisamente una rama del derecho, sino es el nombre que se le ha dado al marco jurídico que encierra lo necesario para poner en orden y legalidad una operación inmobiliaria de la naturaleza que sea, como lo es el goce de un inmueble a cambio de un valor (arrendamiento) o la compraventa del mismo. Derecho notarial, derecho fiscal, derecho financiero, leyes, normas, reglamentos, etc. forman parte de este mencionado marco jurídico y es imprescindible para que el profesional inmobiliario sea un experto del mismo, ya que vemos en la experiencia que contar con un contrato base no basta; cada caso ofrece detalles que lo hacen diferente y los conocimientos del profesional inmobiliario deben ser vastos para adecuar sus contratos a cada situación, sin olvidarse nunca de todos los elementos de validez con los que debe

contar. Dentro del abanico de actividades del ámbito legal en el que se ve envuelto el profesional inmobiliario está el de representar a su cliente en remates públicos de inmuebles, lo cual le dará grandes ganancias si se vuelve experto en el tema.

Por otra parte, la descomposición social ha provocado que se originen nuevos delitos, tales como el lavado de dinero (CNBV, s.f.), el cual constituye una práctica generalizada para la delincuencia, con la que logran que los fondos o activos obtenidos de actividades ilícitas se integren a las operaciones financieras como si fueran el resultado de actividades legítimas. Para la erradicación de este delito federal se reformó el artículo 400 bis del Código Penal Federal (DOFMX, 2023), en el que se describe el delito y las sanciones a las que se harán acreedores los que incurran en él, así como describe las autoridades que serán supervisoras del mismo y corresponsables en los delitos si fuera el caso, incluyendo a las que dan servicios financieros: la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, la Comisión Nacional Bancaria, la Unidad de Inteligencia Financiera, además de las del poder judicial como son la Secretaría de Seguridad Pública y la Procuraduría General de la República. ¿Por qué señalamos lo anterior? Porque unos de los activos que más se utilizan para lavar dinero son los bienes inmuebles y el agente inmobiliario debe ser completamente consciente que una errónea integración del expediente del cliente, pasar por alto documentación imprescindible, calificar por desconocimiento como legítimas rentas y ventas que tienen trasfondos fraudulentos pueden ocasionar hasta la pérdida de las propiedades. Como vemos, los conocimientos legales y financieros son fundamentales en la profesión, por ello se deben también tener conocimientos de administración, contabilidad, manejo del pago y exención de impuestos que son necesarios para la asesoría certera.

Otra rama de este sector es el desarrollo inmobiliario, en el que se proyectan, diseñan y construyen obras, ya sea con recursos propios del profesional inmobiliario o de clientes que confían en su juicio experto para invertir. Por ello, el profesional inmobiliario debe tener conocimientos de valuación, ser capaz de analizar el diseño arquitectónico de un inmueble, conocer de arquitectura sustentable y las certificaciones de la misma, saber de estructuras y materiales, por nombrar solamente algunos de los temas de las ramas de la construcción en los que debe tener amplio conocimiento, y así poder asesorar correcta-

mente a sus clientes e incluso utilizarlos como argumentos para la venta; lo cual, aunado a los conocimientos que tenga de mercadotecnia tradicional y digital, publicidad y dirección de ventas serán sus armas más importantes para cerrar negocios.

## Conclusión

La profesionalización de todos los involucrados en esta actividad económica es fundamental. Deben capacitarse y actualizarse constantemente en cada una de las áreas por lo rápido que está evolucionando el sector inmobiliario, y es lo que ofrece con esta maestría el Centro de Estudios Veracruz (CEV): que el maestrante sea a su egreso un verdadero profesional inmobiliario.

## Referencias bibliográficas

Armesilla, Santiago. (2019). *Breve Historia de la Economía*. Editorial Nowtilus.

Comisión Nacional Bancaria y de Valores. (s.f.). Lavado de Dinero. [https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&url=https://www.cnbv.gob.mx/CNBV/Documents/VSPP\\_Lavado%2520de%2520Dinero.pdf&ved=2ahUKEwjK2PuQvbb9AhXqL0QIHc9eAAMQFnoECEsQA-Q&usg=AOvVaw2eMgjeJu5pGhAqCuCsZ5Ly](https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&url=https://www.cnbv.gob.mx/CNBV/Documents/VSPP_Lavado%2520de%2520Dinero.pdf&ved=2ahUKEwjK2PuQvbb9AhXqL0QIHc9eAAMQFnoECEsQA-Q&usg=AOvVaw2eMgjeJu5pGhAqCuCsZ5Ly)

Diario Oficial de la Federación de México. (2023). <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/cpf.htm>. DOF 14-08-1931. Fe de erratas DOF 31-08-1931. Aclaración a fe de erratas DOF 12-09-1931.

Figuroa, E., Ramírez, O., González, M., Pérez, F. y Espinosa, L.E. (2012). ANÁLISIS DEL DESEMPEÑO, LA MIGRACIÓN Y LA POBREZA EN MÉXICO. *Revista Mexicana de Agronegocios*, 30, 835-847, <https://www.redalyc.org/pdf/141/14123097006.pdf>

Gamboa, J. (s.f). Historia detrás del desarrollo inmobiliario en México. Real Estate Market. <https://www.realestatemarket.com.mx/articulos/mercado-inmobiliario/21404-historia-detras-del-desarrollo-inmobiliario-en-mexico>

Real Academia Española. (s.f). Corretaje. *Diccionario Panhispánico del español jurídico*. <https://dle.rae.es/corretaje>