



Cómo invertir en México

LIC. TERESA SANDOVAL CORTÉS
Comité de la Mujer Inmobiliaria



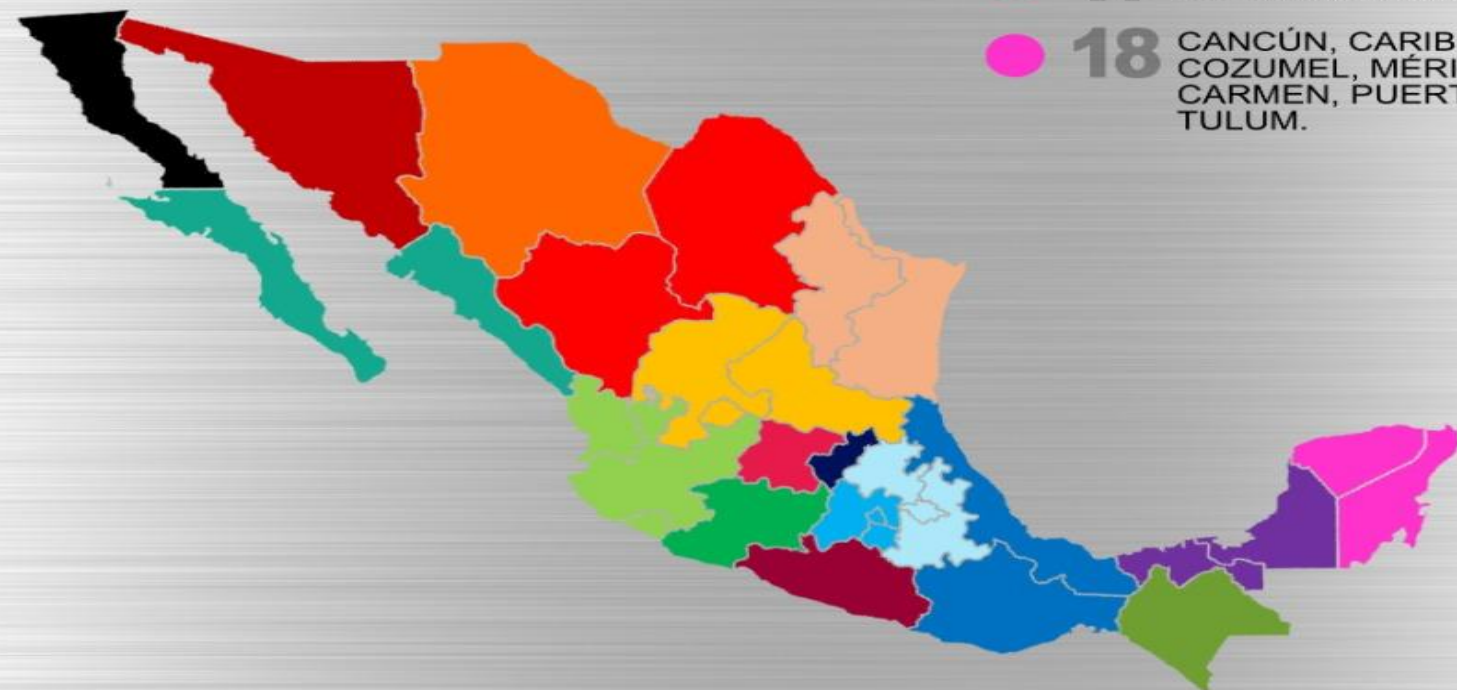
LIDERAZGO
QUE
INSPIRA

Regiones



LIDERAZGO
QUE
INSPIRA

- **1** ENSENADA, MEXICALI, PLAYAS DE ROSARITO, SAN FELIPE BAJA CALIFORNIA, TIJUANA Y TECATE.
- **2** GUAYMAS - SAN CARLOS, HERMOSILLO Y PUERTO PEÑASCO.
- **3** CHIHUAHUA, CD. CUAUHTÉMOC, CD. JUÁREZ E HIDALGO DEL PARRAL.
- **4** MONTERREY, MATAMOROS, NUEVO LAREDO, REYNOSA, TAMPICO Y CD. VICTORIA.
- **5** SALTILLO, LAGUNA, MONCLOVA, PIEDRAS NEGRAS, DURANGO Y GÓMEZ LERDO.
- **6** LA PAZ, B.C.S., LOS CABOS, CULIACÁN, LOS MOCHIS Y MAZATLÁN.
- **7** AGUASCALIENTES, SAN LUIS POTOSÍ Y ZACATECAS.
- **8** METROPOLITANA DE COLÓN, QUERÉTARO Y SAN JUAN DEL RÍO Y MUNICIPIOS MÁGICOS.
- **9** MORELIA, URUAPAN Y ZAMORA.
- **10** COLIMA, COMPOSTELA, GUADALAJARA, MANZANILLO - COSTALEGRE, PUERTO VALLARTA, RIVIERA NAYARITA, TEPIC Y CABO BAHÍA SUR.
- **11** CELAYA, GUANAJUATO CAPITAL, IRAPUATO, LEÓN, SAN MIGUEL DE ALLENDE Y SALAMANCA.
- **12** CCIUDAD DE PUEBLA, CIUDAD DE TLAXCALA, PACHUCA REGIONAL, TIZAYUCA, TULA METROPOLITANA, TULANCINGO, CUERNAVACA, E IXTAPAN DE LA SAL.
- **13** CIUDAD DE MÉXICO, METROPOLITANA DEL ESTADO DE MÉXICO (MEM), NOROESTE DEL VALLE DE MÉXICO (NOVA), ZONA ESMERALDA, HUIXQUILUCAN, TOLUCA METROPOLITANA, VALLE DE ANÁHUAC Y VALLE DE BRAVO.
- **14** COATZACOALCOS - MINATITLÁN, COSTA - ISTMO OAXACA, OAXACA DE JUÁREZ, VERACRUZ Y XALAPA.
- **15** SAN CRISTÓBAL DE LAS CASAS CHIAPAS, TUXTLA GUTIÉRREZ, COMITÁN DE DOMÍNGUEZ Y TAPACHULA.
- **16** CAMPECHE, CARMELITA, VILLAHERMOSA, COSTA PARAÍSO Y LOS RÍOS.
- **17** ACAPULCO, CHILPANCINGO E IXTAPA ZIHUATANEJO.
- **18** CANCÚN, CARIBE MAYA - CHETUMAL, COZUMEL, MÉRIDA, PLAYA DEL CARMEN, PUERTO MORELOS Y TULUM.



México, situada en América del Norte, tiene una superficie de 1.964.375 Km², por lo que puede considerarse un país grande.

Su capital es Ciudad de México y su moneda Pesos mexicanos.

Es la economía número 14 por volumen de PIB.

Capital: Ciudad de México

Población: 126.705.138

Superficie: 1.964.375 km²

Moneda: Pesos mexicanos

Paridad: (1 DLL=17,28MXN) (1 EUR=18,53 MXN)

LIDERAZGO
QUE
INSPIRA

Mejores estados para la inversión

LIDERAZGO
QUE
INSPIRA



1. Ciudad de México
2. Querétaro
3. Nuevo León
4. Coahuila
5. Baja California Sur
6. Jalisco
7. Aguascalientes
8. Chihuahua
9. Sonora
10. Baja California



TERRITORIO

1,964,375 km²

14°

mayor territorio
a nivel mundial

5°

mayor territorio
en América

Canadá	9.98 millones km ²
Estados Unidos	9.63 millones km ²
Brasil	8.51 millones km ²
Argentina	2.77 millones km ²
México	1.97 millones km²

Fuente: INEGI, territorio de México



Forma parte de los bloques
económicos más importantes
del mundo.

1er
EXPORTADOR
En América Latina (2021)
37.9% del total

POTENCIA COMERCIAL

México
465,548 millones USD
37.9%



● Otros
254,246 millones USD
19.5%

Colombia
40,287 millones USD
3.1%

Perú
63,106 millones USD
4.8%

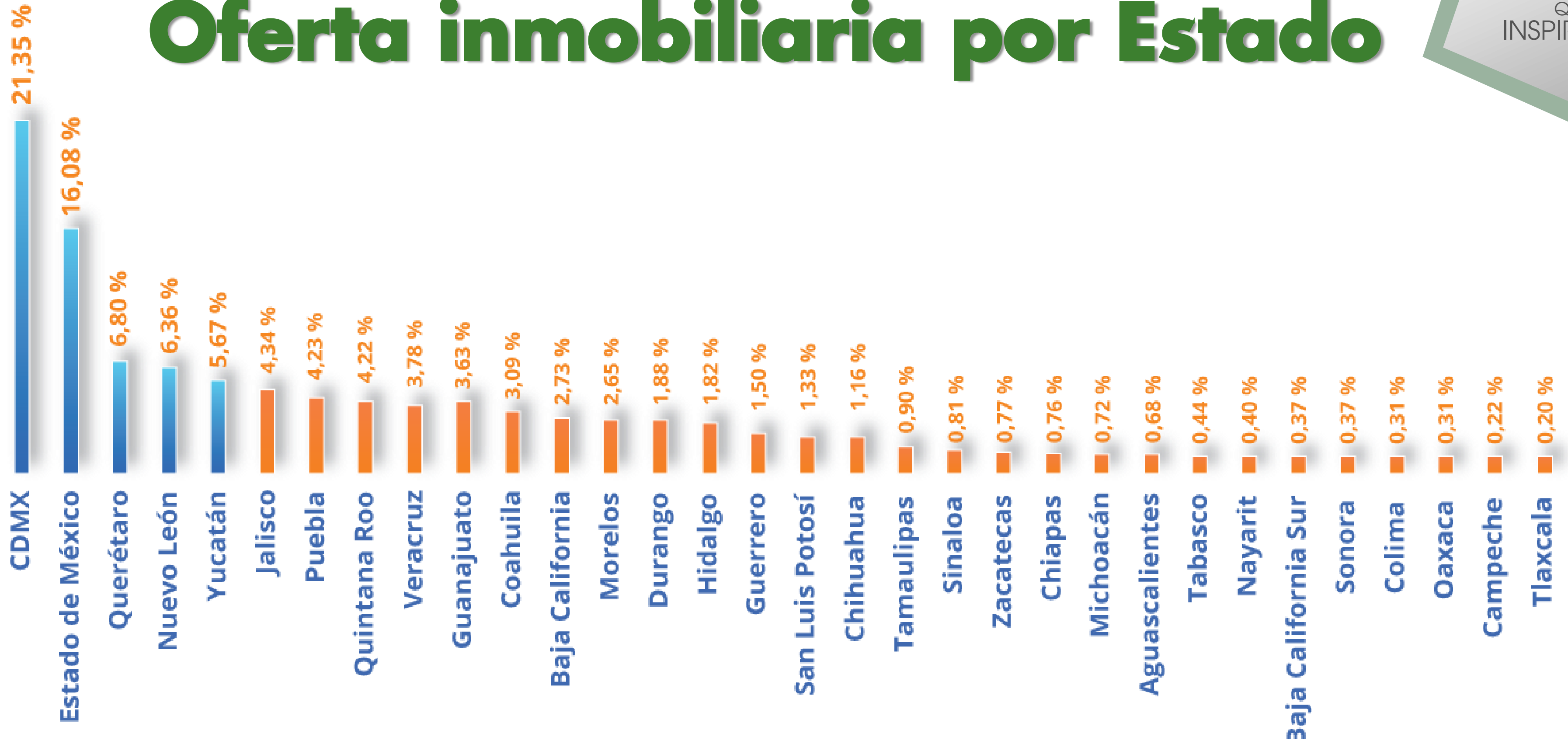
Chile
94,705 millones USD
7.3%

Brasil
280,815 millones USD
21.5%

Argentina
77,935 millones USD
5.9%

LIDERAZGO
QUE
INSPIRA

Oferta inmobiliaria por Estado



Proceso en la compra de un inmueble, tendrá los siguientes beneficios al ser atendido por un asociado AMPI:

LIDERAZGO
QUE
INSPIRA

1.- PRESENTACIÓN: exhibición del producto requerido y seleccionado por el cliente (requerimiento previo).

2.- ORIENTACIÓN: En relación a los instrumentos legales necesarios para el manejo de la operación.

3.- ASESORÍA: para fijar el mejor precio y condiciones de adquisición del inmueble, así como en temas de:

- a).- OFERTAS
- b).- IMPUESTOS
- c).- FIRMA DEL CONTRATO DE COMPRA-VENTA
- d).- INSTRUMENTOS DE PAGO Y/O LIQUIDACIÓN DE OPERACIÓN.
- e).- VERIFICACIÓN DE DOCUMENTOS REQUERIDOS.

4.- TRÁMITES: CON LA NOTARÍA Y ESCRITURACIÓN.

- a).- PERMISO Secretaría de Relaciones Exteriores.



Modo de operar con colegas de nuestro país

- Al pertenecer a la AMPI es referente que ya pasó por filtros requeridos para poder ejercer la profesión inmobiliaria. (Sinónimo de confianza)
- Manejamos esquemas de referido, para que sea un ganar – ganar al enviarnos un cliente o viceversa.
- Es importante acordar las bases del referido y tener ese acuerdo por escrito sentando las bases del porcentaje a compartir entre las partes. Fases del seguimiento y retroalimentación de la evolución del cliente.
- Tomar en cuenta que, al momento de estar en el punto de liquidación o pago de ese referido, sean muy claras las bases acordadas. Considerando impuestos por pagar, tipo de cambio, costos por transferencias y demás.

Situación del Mercado en México

LIDERAZGO
QUE
INSPIRA

Subsectores	% Participación de la oferta	% Participación de la demanda
Residencial	70%	86%
Comercial	5%	6%
Terrenos	16%	4%
Corporativo	6%	2%
Industrial	3%	2%

GRACIAS

 www.ampi.org

@AMPI Nacional

