

---

**EL ABC DE LOS REMATES  
INMOBILIARIOS POR  
MARCO VINICIO AYUZO  
GONZÁLEZ**

---

---

# AVISO DE DERECHOS

---

La Asociación de Consultores Mexicanos Remates Inmobiliarios S.C. apoya la protección de los derechos de autor.

Los derechos de autor estimulan la creación de nuevas ideas y defienden la diversidad del conocimiento, promueven la libre expresión de quienes las generan y favorecen la riqueza cultural.

¡Muchas gracias por comprar una edición autorizada y respetar los derechos de autor! Si necesitas más copias puedes comunicarte con el área de atención a clientes de Maison Maya vía WhatsApp al 56 2179 2694.

---

# ACERCA DEL AUTOR Y EL EDITOR

---

## **MARCO VINICIO AYUZO GONZÁLEZ (EL AUTOR)**

Licenciado en Derecho egresado de la Barra Nacional de Abogados con 17 años de experiencia en remates inmobiliarios. Socio fundador de Maison Maya, ZÖKU y EKON.

Ha asesorado a muchos inversionistas en las distintas fases de los juicios que devienen en remates judiciales, remates bancarios y ventas tradicionales de bienes raíces.

Cuenta con amplia experiencia en la resolución de conflictos entre inversionistas y deudores para dar una resolución sana a los litigios hipotecarios.

Ha creado e impartido distintos cursos a futuros clientes, asesores jurídicos y despachos legales.

Si te interesa conocer más sobre su trabajo, puedes hacerlo a través nuestro compilador de enlace que encontrarás en primer enlace de la descripción.

---

# ACERCA DEL AUTOR Y EL EDITOR

---

## **EMPRESAS DEL AUTOR**

Maison Maya es la primera empresa de remates en México que ha implementado tecnología y nuevos métodos de trabajo en materia de remates. Registra más de 1,300 operaciones de remates judiciales y bancarios, además de ayudar a diversas empresas dedicadas a la adquisición de carteras hipotecarias a nivel nacional.

Esta empresa fue fundada junto con el Licenciado en Derecho Ubaldo Valdovinos. Desde el inicio, Maison Maya ha proporcionado herramientas que ayudan a los inversionistas a tomar las mejores decisiones financieras y de crecimiento patrimonial.

Para mayor información, consulta el sitio de su empresa en lista de enlaces de la descripción.

Por otra parte, ZÖKU es un proyecto que busca proponer remates fidedignos a través de un catálogo virtual, con la finalidad de limpiar el negocio y evitar fraudes. Conoce el primer mercado digital de remates en la lista de enlaces de la descripción

---

# ACERCA DEL AUTOR Y EL EDITOR

---

## **MARTÍN URIEL RAMOS MÉNDEZ (EL EDITOR)**

Cursó la carrera de Letras Hispánicas en la Universidad Nacional Autónoma de México, y actualmente estudia la Licenciatura en Mercadotecnia Digital en la Universidad de Guadalajara (UDG Virtual).

Ha trabajado en los distintos proyectos editoriales y didácticos de Marco Ayuzo desde 2006, siendo los más importantes El ABC de los Remates Inmobiliarios (primera y segunda edición) y Emprende Siendo Profesionista, con las editoriales Hola, ISEF y AMRI.

Además, ha colaborado con la productora TuFilm, realizando guiones de grabación y copy para los espacios publicitarios de clientes como Re/Max Acrópolis, Chat2Desk, Clínica del Sagrado Corazón de Jesús, Serrano y Asociados, Luis Magaña, entre otros.

---

# INTRODUCCIÓN

---

Cada día surgen nuevos métodos de inversión en el mercado, pero muchos de ellos están reservados sólo para quienes los conocen, lo que constituye un privilegio para algunos y aparta a los demás de la posibilidad de invertir. Por ello es muy importante hablar abiertamente sobre inversiones.

Actualmente, los remates constituyen un método que ofrece ganancias superiores a las de otras modalidades (como los pagarés bancarios, los CETES, la bolsa, etc.). Aunque se habla muy poco sobre ellos, deben formar parte de la educación financiera de México.

Este negocio implica conocer sobre procesos legales, deudas hipotecarias y proyecciones financieras.

En este libro es posible aprender de remates sin la necesidad de ser académico o un especialista. Con las herramientas necesarias, un inversionista estará preparado para tomar decisiones acertadas que le reporten beneficios a mediano y largo plazo.

---

# INTRODUCCIÓN

---

En esta revisión de El ABC de los Remates Inmobiliarios encontrarás una serie de contenidos nuevos respecto a la edición de 2017 que te servirán para actualizar tus conocimientos, cuando menos hasta 2023.

La obra completa se divide en:

- 1) **Primeros pasos de inversión.** Aquí nos dedicaremos a identificar los tipos de inversiones que se ofrecen en el mercado.
- 2) **Preguntas frecuentes.** En esta sección responderé a las dudas más habituales acerca de remates.
- 3) **Conceptos básicos.** Es un glosario que contiene los conceptos esenciales que el usuario necesita saber sobre remates judiciales y bancarios. Esta sección se encuentra en la versión impresa y digital de El ABC de los Remates Inmobiliarios. Si deseas adquirir la versión impresa, puedes hacerlo directamente con el autor vía WhatsApp al 5546188722 o en formato digital en Amazon.
- 4) **Procedimiento.** Esta parte se trata de las disposiciones legales que toman parte en los juicios de remate.

---

# INTRODUCCIÓN

---

- 5) **Herramientas e infografías.** Esta sección incluye herramientas y versiones gráficas de los distintos procesos que implican los remates y al igual que la sección de conceptos básico solo se incluye en las versiones impresa y digital.
- 6) **Novedades.** Como hemos dicho anteriormente, se trata de anotaciones nuevas respecto a la primera edición y se encuentran revisadas hasta el 2023.

Ha trabajado en los distintos proyectos editoriales y didácticos de Marco Ayuzo desde 2006, siendo los más importantes El ABC de los Remates Inmobiliarios (primera y segunda edición) y Emprende Siendo Profesionista, con las editoriales Hola, ISEF y AMRI.

Además, ha colaborado con la productora TuFilm, realizando guiones de grabación y copy para los espacios publicitarios de clientes como Re/Max



---

# OBSERVACIONES

---

## OBJETIVOS

Mi comienzo en el negocio de los remates fue complicado. ¡Me hubiera gustado contar con un libro como el que pongo a tu disposición para entender muchas cosas!

Aún como abogado, no comprendía los remates en todas sus dimensiones. Con el tiempo, descubrí que conocer a fondo los procesos legales es útil, pero no lo único importante.

Prefiero que tú aprendas lo realmente importante para ser inversionista o asesor. Para eso, yo quiero que:

- Conozcas tu perfil como inversionista (o de tu cliente) y determines si los remates son adecuados para ti.
- Sepas en qué momento de un juicio es mejor comprar remates.
- Estés preparado para entrevistarte con empresas y abogados durante tu búsqueda de ofertas de remate.

---

# OBSERVACIONES

---

- Conozcas los tipos de remate que existen y cuáles se ajustan mejor a tus metas.
- Obtengas conocimientos que te ayuden a formar un criterio de inversión correcto, a la vez que comprendas lo que debes revisar y consultar ANTES de comprar.
- Evites ser víctima de fraudes y recibas la asesoría que necesitarás en el transcurso de un juicio. Para ello, Maison Maya te ofrece servicios integrales hasta la culminación exitosa del negocio.

## **NOTA**

Desde la fecha de publicación de la primera edición, algunas cosas han cambiado, incluso mi punto de vista sobre el funcionamiento mismo de los remates. Por eso es que he revisado y modificado buena parte de la obra original.

Lo que leerás aquí, lo aplico en mis asesorías y son conocimientos que mis asistentes comparten con quienes acuden a los cursos presenciales de Maison Maya.

---

# OBSERVACIONES

---

Recuerda seguir nuestro canal si te ha gustado nuestro contenido y darle clic a la campanilla para que YouTube te avise de nuevos videos.

## **NEGOCIO DE CRISIS**

Los remates inmobiliarios, bancarios y judiciales dependen de la situación económica del país. ¡Nos encontramos ante el periodo de inactividad económica más grave del último siglo!

Quienes conocemos este negocio sabemos que esta circunstancia nos dará acceso a una cartera inmensa de propiedades cuyo precio se verá afectado ante las deudas hipotecarias. Es así que podemos aprovechar. Con paciencia y la disposición de resolver conflictos legales, podremos sacar ventaja de un negocio muy rentable.

---

# CAPITULO I. NOCIONES DE LOS NEGOCIOS Y CONSEJOS FINANCIEROS.

---

## **ANTES DE INVERTIR**

Aprender a invertir debería ser un conocimiento básico que toda persona, familia o empresa debería tener, porque con un buen plan de inversión lograrías alcanzar una mejor calidad de vida.

Muy pocas personas se preparan para invertir, ya sea por falta de interés o por no tener la oportunidad de hacerlo. Si te has encontrado con este libro, me da gusto decirte que es un gran avance.

Antes que nada es necesario que conozcas en qué se basa el futuro económico. Si eres alguien que cuenta con un buen plan de inversión y buscas nuevas opciones, esta parte del libro puede ayudarte a afinar algunos aspectos de tu plan.

## **TU FUTURO ECONÓMICO**

***“Estoy aquí para crear algo pensando en el largo plazo. Cualquier otra cosa es una distracción”.***

**Mark Zuckerberg**

---

# CAPITULO I. NOCIONES DE LOS NEGOCIOS Y CONSEJOS FINANCIEROS.

---

Forjar un futuro económico puede ser tarea complicada. Mientras muchos se acostumbran a un estilo de vida acorde a sus ingresos, ¿qué pasa cuando los gastos superan nuestras posibilidades? Esto puede mermar el estado financiero de cualquiera.

Es así que tu futuro económico está determinado por tres puntos:

1. El dinero que ganas
2. La cantidad que ahorras
3. Cómo inviertes dicho ahorro

Cabe mencionar que muchas personas se quedan en el punto 1 y establecen un nivel de vida cómodo, pero no ahorran y menos ponen a trabajar el dinero.

Para poder rebasar esa línea, el secreto es simple: establece metas de ahorro, ¡eso siempre sirve!

---

# CAPITULO I. NOCIONES DE LOS NEGOCIOS Y CONSEJOS FINANCIEROS.

---

Luego entonces, ¿cómo podrás ahorrar si los gastos crecen día con día? La vida se basa en plantearse metas y cumplirlas. Si no estableces metas será bastante complicado lograr ningún objetivo.

Ahí está la clave: ¡imagina que tus recursos cotidianos son acortados y que a partir de mañana tus gastos deberán ajustarse a esta nueva realidad! Con este planteamiento de tu nuevo desarrollo económico, podrás dar el siguiente paso con mayor facilidad.

## **AHORRO E INVERSIÓN**

***“Estoy convencido de que la vida es un 10% lo que me sucede y un 90% cómo reacciono a ello. Y lo mismo pasa contigo...nosotros estamos al mando de nuestras actitudes”.***

**Charles Swindoll**

---

# CAPITULO I. NOCIONES DE LOS NEGOCIOS Y CONSEJOS FINANCIEROS.

---

Respuesta correcta: los dos. Uno sin el otro es como construir un edificio y no ponerlo en renta o venderlo. El dinero no crece por sí solo: hay que ponerlo a trabajar.

El ahorro es separar parcialmente nuestro ingreso para alcanzar objetivos financieros.: guardar un poco de lo que ganamos.

Por otro lado, invertir es hacer crecer el dinero ahorrado para que nos genere beneficios en el futuro.

Estos dos conceptos siempre van juntos y nos permiten construir nuestro patrimonio. Es más, el ahorro por sí mismo nunca es suficiente si no se invierte de manera inteligente.

## PLAN DE AHORRO

**“Pienso que una regla simple de los negocios es, si haces primero las cosas que son más fáciles, entonces puedes de hecho progresar mucho”.**

**Mark Zuckerberg**

---

# CAPITULO I. NOCIONES DE LOS NEGOCIOS Y CONSEJOS FINANCIEROS.

---

Ahora que has visualizado tu futuro económico, es momento de plantear cómo trabajar para alcanzarlo.

Recuerda que en este plan todo a tu alrededor se ve involucrado: padres, pareja, hijos y hasta los amigos, ya que con ellos con trabajarás un plan efectivo.

¿Hasta los amigos? Así es. ¿Recuerdas el lema: “Dime con quién te juntas y te diré quién eres”? Esa salida de fin de semana que te cuesta diez mil pesos puede afectar tu bolsillo y tu futuro.

Esto no significa que te encierres y acabes con tu vida social; quizás sólo debas limitarla por un tiempo, escoger conscientemente en qué gastar y en qué no.

Dicho lo anterior, el plan de ahorro se resuelve mediante 5 preguntas:

¿cuánto gano?, ¿cuánto gasto?, ¿cuánto ahorro?, ¿cuánto quiero juntar? y ¿cuánto tiempo me llevaría juntarlo?



---

# CAPITULO I. NOCIONES DE LOS NEGOCIOS Y CONSEJOS FINANCIEROS.

---

De estas sencillas preguntas se determinan cinco conceptos:

<b>INGRESO</b>	<b>GASTO</b>	<b>AHORRO</b>	<b>OBJETIVO</b>	<b>PLAZO</b>
----------------	--------------	---------------	-----------------	--------------

Un plan de ahorro es el paso obligado para poder invertir. Las opciones que tengas para lograrlo dependerán del grado de éxito obtenido en el ahorro.

Los remates son una gran opción entre las decenas que existen en el mercado.

## **PLAN DE INVERSIÓN**

***“Los ganadores nunca abandonan y los que abandonan nunca ganan”.***

***Vince Lombardi***

La primera forma de preparar un plan de inversión es con base en tres rubros: tiempo, riesgo y objetivo.

Respecto del tiempo, tu plan puede ser a largo, mediano o corto plazo.

---

# CAPITULO I. NOCIONES DE LOS NEGOCIOS Y CONSEJOS FINANCIEROS.

---

A largo plazo. Es decir, invertir por 5 años o más. Es preciso saber que el dinero invertido no puede retirarse a media carrera. Así se reducen los riesgos normales de cualquier negocio, y los objetivos suelen ser muy concretos (fondos para el retiro, educación, adquisición de vivienda).

A mediano plazo. Entre 1 y 5 años, se invierte con riesgos y egresos controlados, con expectativas razonables de ganancias. Algunos ejemplos relacionados a los remates pueden ser: buscar una propiedad para habitar, una casa más grande, una casa de descanso o para rentar, un edificio para hacer un coliving, etc. Actualmente existen muchas opciones.

A corto plazo: Las inversiones a corto plazo, cuyo tiempo fluctúa entre 6 meses a 1 año, ofrecen rendimientos y retorno de capital en tiempos bastante cortos. Los riesgos son altos, pero una operación de este tipo bien calculada puede arrojar valiosos rendimientos.

---

# CAPITULO I. NOCIONES DE LOS NEGOCIOS Y CONSEJOS FINANCIEROS.

---

## **PERFIL DEL INVERSIONISTA**

Es muy importante tener claro un objetivo de inversión, en qué momento haremos gastos, entre otros aspectos.

Al tomar una decisión de inversión, debemos tener en cuenta factores como tu edad, ingresos, si tienes deudas u otros compromisos financieros, conocimientos sobre inversiones y tu actitud hacia el riesgo.

Nuestro perfil de inversión depende tanto de condiciones económicas como sociales y psicológicas.

Cuando acudimos ante un proveedor de productos financieros, éste debe conocer nuestro perfil para ofrecernos alternativas acordes a nuestros objetivos y posibilidades. Es decir, establecer un perfil de inversionista es el primer paso para realizar un buen negocio.

Un perfil es una visión resumida de la información más importante de cada inversionista que reúne un conjunto de características relevantes para la toma de sus decisiones de inversión.

---

# CAPITULO I. NOCIONES DE LOS NEGOCIOS Y CONSEJOS FINANCIEROS.

---

Es necesario definir tu perfil para identificar tu postura como inversionista en remates judiciales o bancarios.

Al conocer las alternativas de inversión disponibles, una empresa puede darte una asesoría completa, la cual consiste en una explicación amplia de cada una de estas opciones, sus características, su funcionamiento y los riesgos asociados. Recuerda que cualquier proceso requiere que te informes, que investigues y que busques más de un punto de vista.

Reza un refrán popular que “nadie aprende en cabeza ajena”. ¡Vaya que se equivoca!

Un punto de partida para comprender mejor los remates es observar la experiencia de otros, aprender de sus aciertos y conocer sus errores para anticiparnos a ellos. La observación también permitirá que tú y, en su caso, tu asesor, tengan más bases para elegir.

Ahora bien, veamos los tipos de perfil:

**Moderado:** El inversionista desea proteger su inversión contra los efectos de la inflación. Su horizonte de inversión promedio es menor a un año y

---

# CAPITULO I. NOCIONES DE LOS NEGOCIOS Y CONSEJOS FINANCIEROS.

---

acepta afectaciones negativas mínimas y esporádicas por su inversión. Requiere que una liquidez casi inmediata.

**Equilibrado:** El inversionista busca incrementar razonablemente el poder adquisitivo de su capital gracias a un portafolio moderado. Dispuesto a soportar fluctuaciones de mercado que puedan generar afectaciones negativas moderadas a corto y mediano plazo (de 1 a 3 años). Requiere que una pequeña porción de su cartera proporcione liquidez inmediata.

**Por crecimiento:** El inversionista acepta cierta volatilidad y fluctuación en los precios con el objetivo de incrementar su capital en el mediano plazo (3 años). No necesita disponibilidad inmediata y acepta que la mayoría de su inversión esté invertida a mediano plazo.

**Arriesgado:** El inversionista busca incrementar el valor de su inversión de manera muy importante gracias a una cartera diversificada, con un horizonte de inversión superior a 3 años. Cuenta con recursos y conocimientos suficientes para soportar posibles pérdidas. Acepta que esté invertida a largo plazo.

---

# CAPITULO I. NOCIONES DE LOS NEGOCIOS Y CONSEJOS FINANCIEROS.

---

**Conservador:** El inversionista busca preservar el valor de su capital. Su horizonte de inversión es a muy corto plazo y espera rendimientos mensuales positivos, evitando el riesgo. Requiere que casi la totalidad de su inversión proporcione liquidez inmediata.

## ENFOQUE DESDE 2023

***Aristóteles Somos lo que hacemos día a día. De modo que la excelencia no es un acto, sino un hábito.***

Para estudiar a los distintos tipos de inversionistas, tomaremos como base la clasificación que Credit Suisse hace de los perfiles psicológicos. En dicho estudio se consideran 3 clases, mismas que he podido utilizar para distinguir a mis propios clientes y amigos dedicados a comprar remates.

El primer tipo de inversionista es el **INTUITIVO**. Es aquel que se involucra en los negocios sin saber a ciencia cierta de qué tratan, cuáles son sus ventajas y desventajas y los factores que contribuyen a ganar o perder dinero. Podríamos decir que este inversionista apuesta en vez de invertir, y cuando gana es por “chiripa”.

---

## CAPITULO I. NOCIONES DE LOS NEGOCIOS Y CONSEJOS FINANCIEROS.

---

El segundo tipo es el **REALISTA**. Él ha estudiado el panorama, cuenta con bases y tiene metas bien definidas. Al no tener experiencia previa, contrata servicios especializados que cuenten con las debidas credenciales y demuestren sus conocimientos.

El tercer tipo de inversionista es el **ESTRATÉGICO**. Además de tener objetivos concretos y experiencias positivas, sigue aprendiendo acerca del negocio, sus horizontes y variantes. Dispone de un método y previene situaciones complicadas. También suele relacionarse con expertos e identifica con claridad a las personas con quienes conviene establecer relaciones comerciales.

El perfil intuitivo en remates es el menos adecuado. No invertimos en remates con la “esperanza” de salir ganando, sino que debemos tener certezas y anticipar los distintos escenarios. De aquí la importancia de buscar información útil y oportuna para no ser presa de esquemas fraudulentos (y que puedes identificar porque no cumplen con las reglas de un buen negocio, descritas en este libro).

---

# CAPITULO I. NOCIONES DE LOS NEGOCIOS Y CONSEJOS FINANCIEROS.

---

## MÉTODO API

Antes de iniciar un negocio, te invito a que apliques la fórmula del Método API: Aprende, Practica e Inicia.

**Aprende.** Busca información confiable, proveniente de instituciones y medios con reconocimiento oficial para abordar temas financieros. Puedes incluir libros, tutoriales, cursos, talleres, semanarios, etc.

**Practica.** Haz ejercicios para aplicar y evaluar los conocimientos que adquiriste (por ejemplo, yo tengo un juego que simula los distintos tipos de remates y escenarios probables según se hayan tomado en cuenta diversos factores). Repasa todo aquello en lo que tengas dudas y consulta con expertos en la materia.

**Inicia (invierte).** Ya que haz comprendido la naturaleza de los remates, puedes comenzar a revisar opciones y elegir la que mejor se adapte a tus necesidades con la seguridad de que obtendrás ganancias.

El método API sirve para utilizarlo con remates. También lo puedes implementar en otras inversiones.



---

# CAPITULO I. NOCIONES DE LOS NEGOCIOS Y CONSEJOS FINANCIEROS.

---

Es importante establecer fechas para cada fase de este método y designarle una duración específica.

## **NEGOCIO DE EQUIPOS**

Hasta el cierre de redacción en octubre de 2023, Maison Maya se integra por 40 personas, quienes aportan sus conocimientos, experiencia y servicios en diferentes materias para ofrecer un negocio rentable, legal y seguro para cada uno de sus clientes.

Dentro del equipo interno, contarás con abogados experimentados en trámites y seguimiento de juicios hipotecarios.

Además, necesitas parte de un equipo externo, como un valuador que te ayude a conocer el precio real de las propiedades en remate, así como un notario público que brinde certeza a tus transacciones y el proceso de escrituración correspondiente.

Necesitarás del apoyo de un contador para calcular tus impuestos y las ganancias.

---

# CAPITULO I. NOCIONES DE LOS NEGOCIOS Y CONSEJOS FINANCIEROS.

---

## CONSEJOS FINANCIEROS

Darle un propósito claro al dinero que ahorramos nos ayudará a lograr nuestra estabilidad financiera. Para lograrlo, es importante escuchar todas la voces cuyas ideas contribuyan a mejorar nuestra economía personal.

Existen muchos autores que ofrecen maneras creativas de construir un camino hacia la disciplina financiera. Yo dejo en tus manos el poder de decidir acerca de los mentores que decidas seguir.

Una vez que lograste parte de tu estabilidad financiera, ahorraste y haz decidido invertir, éstos son algunos consejos clave para la última fase: INVERTIR TU DINERO.

1. DIVERSIFICA TU PORTAFOLIO: Ten tú dinero en distintos tipos de inversiones o negocios. Eso te ayudará en caso de que alguno de tus ingresos falle, así el otro te mantendrá de pie.

---

# CAPITULO I. NOCIONES DE LOS NEGOCIOS Y CONSEJOS FINANCIEROS.

---

2. INVIERTE EN LOS TRES GRANDES: La clave para mantener un flujo saludable de dinero es invertir en estos tres negocios:

- a. Negocios o inversiones que te den beneficios líquidos continuos; por ejemplo: trabajo formal, un restaurante o prestamos con interés a corto plazo.
- b. Negocios o inversiones que te den beneficios a mediano plazo: flipping inmobiliario, bonos, fibras o crowdfunding.
- c. Negocios sólidos y estables que te ayuden afianzar el dinero ganado; por ejemplo: minerales y bienes raíces para poner en renta o comercializar.

Maison Maya te ofrece opciones para invertir en las tres modalidades APLICANDO LAS REGLAS QUE AQUI TE COMENTO, que son:

- a. Para inversiones con beneficios líquidos o a corto plazo, puedes invertir en nuestro producto TOKON en el prestamos dinero a terceros con garantía hipotecaria.

---

## CAPITULO I. NOCIONES DE LOS NEGOCIOS Y CONSEJOS FINANCIEROS.

---

b. Para inversiones a mediano plazo podemos llevar a cabo Flipping en Remates. Es decir, comprar remates para revenderlos sin necesidad de culminar el negocio; y

c. Para inversiones que avancen tu patrimonio, puedes adjudicarte propiedades en cualquier modalidad: litigio, adjudicado o judiciales, con el propósito de explotar la propiedad mediante rentas normales o mediante los esquemas de coliving o rentas intensivas que hoy en día pueden generar altos rendimientos.

3. REINVIERTE: El dinero debe tener flujo continuo. Algunos llaman a esto interés compuesto. Todo negocio a mediano y largo plazo debe recuperar el dinero generado para seguir produciendo y no perder su objetivo primordial.

4. EVITA EL "JUEGO DE DISFRUTAR": El consumismo es un vicio difícil de controlar, y puede llevarte a perder tus ganancias. Comprar cosas que no tienen beneficio es una manera muy común de malgastar.

---

## CAPITULO II. CONCEPTOS BÁSICOS DEL NEGOCIO DE REMATES

---

Después de hacer una revisión a la obra de 2017, he caído en cuenta que hay conceptos que hicieron falta considerar o que ahora son relevantes por las necesidades actuales del mercado.

**Actor.** Demandante en el juicio. Persona física o moral a favor de quien existe una deuda y a quien se ha garantizado la misma con un inmueble.

**Acreedor diverso.** Persona física o moral a quien, además del actor, se le debe dinero mediante una deuda a su favor, y a quien debe notificarse del remate para que pueda comparecer y hacer valer sus derechos.

**Almoneda.** Sinónimo de subasta y remate. Esta palabra se utiliza para señalar las veces que la propiedad ha salido en venta al público. Esta última puede ser llevada a cabo cuantas veces sea necesario hasta lograr la venta del inmueble. De tal suerte, las subasta se realizan de la siguiente manera:

- Primera almoneda. Se vende el inmueble en una primera ocasión, en dos terceras partes del valor avalúo.

---

## CAPITULO II. CONCEPTOS BÁSICOS DEL NEGOCIO DE REMATES

---

- Segunda almoneda. Se remata la propiedad a las dos terceras partes mas otra reducción del 5%, 10%, 15% o 20% del valor avalúo.
- Tercera almoneda. Inicia con un descuento del 20% respecto de la segunda almoneda. En ocasiones, las rebajas de esta almoneda van del 5% al 15%. Se dice que a partir de la tercera almoneda la subasta es “sin sujeción a tipo”. El precio de arranque para la subasta suele ser cercano al adeudo con el acreedor.

**Audiencia de remate.** Evento que se lleva a cabo con fecha y hora asignadas por el juzgado, con la comparecencia o no de posibles postores, en la cual se vende el inmueble objeto del remate, de acuerdo a las reglas de la almoneda.

**Amparo.** Este medio de defensa sirve para que los ciudadanos puedan defenderse del actuar de las autoridades públicas cuando se consideren vulnerados sus derechos. Se encuentra como un derecho constitucional y su funcionamiento se establece en su respectiva Ley.

---

## CAPITULO II. CONCEPTOS BÁSICOS DEL NEGOCIO DE REMATES

---

**Apelación.** Se rige por el Código de Procedimientos Civiles. Sirve para impugnar lo resuelto por los jueces ante una autoridad superior (por ejemplo: apelación contra la sentencia definitiva o apelación contra la adjudicación de la propiedad).

**Avalúo judicial.** Valor designado por los peritos valuadores de inmuebles sobre la propiedad a rematar.

**Bienes inmuebles.** La ley nos dice que se trata de propiedades que por su naturaleza no se pueden mover, tales como terrenos, casas, oficinas, departamentos, etc. (Aunque hay noticias que en distintas partes del mundo ya se ha logrado trasladar edificios completos mediante mecanismos muy avanzados).

**Billete de Depósito.** Instrumento financiero mediante el cual el postor interesado consigna su dinero para participar en un remate judicial. En caso de adjudicación, constituye el medio para hacer el pago del total del inmueble ante el juzgado. Para participar en un remate se ocupa un Billete de Depósito (BIDE) del 10% del valor avalúo.

---

## CAPITULO II. CONCEPTOS BÁSICOS DEL NEGOCIO DE REMATES

---

**Certificado de gravámenes.** Documento que el Registro Público de la Propiedad y del Comercio emite para conocer las características, medidas, ubicación, colindancias y adeudos relacionados con un inmueble.

**Cesión de derechos.** Es el acto legal mediante el cual una persona física o moral traslada sus derechos que pueden ser litigiosos, de la hipoteca y del juicio mediante la **cesión de derechos litigiosos** o de los **derechos de adjudicación**. Ambos casos deben celebrarse ante Notario Público por tratarse de los derechos sobre una propiedad.

**Demandado.** Persona a quien se solicita el cumplimiento de una prestación determinada (deuda de dinero).

**Deuda.** Cantidad calculada en dinero que el demandado debe al actor a raíz de una obligación contraída.

**Edicto.** Es el medio por el cual un juzgado hace pública la venta de un bien inmueble.

**Ejecución de sentencia.** Etapa procesal en la que el juez (persona jurídicamente facultada) obliga al demandado a pagar la deuda. Para el



---

## CAPITULO II. CONCEPTOS BÁSICOS DEL NEGOCIO DE REMATES

---

caso, se determina cubrir el gasto mediante la venta del inmueble ofrecido como garantía.

**Escritura.** Acto celebrado ante un notario público que certifica la adjudicación de un inmueble mediante un remate judicial.

**Fedatario.** Es la persona con autoridad suficiente para representar al Estado, quien da constancia y acredita las acciones de un proceso, traslado o asentamiento de hechos jurídicos. En el caso de remates, recurrimos al Notario Público para darle certeza a los actos de cesión de derechos o al de traslado de dominio.

**Folio Real o Partida.** Es el número individualizado de una propiedad mediante el cual se identifica y se administra en el Registro Público de cada estado de la República Mexicana. Esto nos permite conocer la situación legal de una propiedad.

**Gravamen.** Un gravamen es una obligación que pesa sobre los bienes en razón de una obligación (que se reflejará en el Registro Público de la Propiedad).

---

## CAPITULO II. CONCEPTOS BÁSICOS DEL NEGOCIO DE REMATES

---

**Hipoteca.** Derecho real que grava bienes inmuebles, sujetándolos a responder del cumplimiento de una obligación o del pago de una deuda.

**Juez.** Servidor público que tiene la facultad de hacer valer sus determinaciones y posee jurisdicción en un territorio determinado.

**Juicio.** Conjunto de etapas que tienen como fin resolver un conflicto legal.

**Juzgado.** Oficina donde se asigna a un juez para dirigir un juicio con apoyo de personal subordinado. Para el caso de la Ciudad de México, los asignados para asistir al juez son cuatro fedatarios públicos (dos secretarios de acuerdos y dos actuarios), archivistas, auxiliares judiciales y meritorios.

**Lanzamiento.** Recurso con que cuenta un juez para otorgar a un nuevo propietario la posesión de un inmueble. Requiere el apoyo de cerrajero, cargadores y fuerza pública para lograr el cometido.

**Poseción.** El propietario del inmueble es el demandado, hasta que el nuevo comprador obtiene la escritura (con este documento se certifica al comprador del remate como nuevo dueño).

---

## CAPITULO II. CONCEPTOS BÁSICOS DEL NEGOCIO DE REMATES

---

**Postor.** Persona interesada en participar en un remate judicial y que ha sustentado previamente su oferta con el Billete de Depósito. El día del remate se presenta personalmente o envía a su apoderado legal (con poder celebrado ante un fedatario público y con mención especial para participar en subastas judiciales).

**Postura legal.** Es la oferta mínima que pueden realizar los postores en una subasta judicial. Usualmente equivale a dos tercios del valor avalúo. Se consideran dos casos:

- Dos terceras partes. Esta sucede en la primera y segunda almoneda, donde la postura legal será la que cubra el resultante del 66% del valor base del inmueble.
- Sin sujeción a tipo. Si el inmueble no es vendido en la primera o segunda almoneda, esta propiedad se ofrece nuevamente sin establecer un precio de salida. En estas subastas la cantidad adeudada es el precio base para el remate.

---

## CAPITULO II. CONCEPTOS BÁSICOS DEL NEGOCIO DE REMATES

---

**Proceso judicial.** El proceso judicial es una secuencia de etapas que debe seguir toda autoridad pública para resolver un conflicto entre una parte demandante y una demandada. Éste consta de 9 etapas básicas, que se describen en la parte del proceso judicial. También haremos un cálculo estimado del tiempo para cada una de ellas.

**Puja.** Al sujetarse a una subasta, los postores podrán mejorar las ofertas hechas.

**Registro Público de la Propiedad.** Es la institución de gobierno más importante para nosotros como inversionistas en remates inmobiliarios y en bienes raíces, a la cual acudimos para conocer la situación legal de una propiedad. En términos concretos, es la autoridad administrativa que pone orden a la propiedad y que brinda certeza a los propietarios de bienes inmuebles. Consultarla en algunos estados de la República no tiene costo: nada más que ir y revisar las computadoras del Registro. En otras entidades cuesta menos de mil pesos mexicanos.

---

## CAPITULO III. PROCEDIMIENTO DE LOS DISTINTOS TIPOS DE REMATES

---

### **PROCEDIMIENTO DE REMATES JUDICIALES**

#### **ANALISIS DEL EXPEDIENTE**

Una empresa especializada en la gestión legal de los remates hipotecarios designa un abogado que deberá estudiar un caso de remate en profundidad, con el objetivo de averiguar si no existen factores que puedan vulnerar los derechos del demandado, lo que se traduciría en un riesgo elevado para el inversionista. Es decir, a través de un estudio legal minucioso se puede determinar si es conveniente invertir o no en un caso de remate en particular.

La ley permite a los interesados en un remate consultar el avalúo judicial que se encuentra en el expediente del juicio correspondiente con el fin de conocer lo mejor posible la propiedad en venta. Ahora bien, hay juzgados que permiten revisar el expediente completo a los posibles compradores, y según mi punto de vista, así debería ser de manera obligatoria.

A propósito de esto, tenemos que el Código de Procedimientos Civiles para la Ciudad de México dice:

---

## CAPITULO III. PROCEDIMIENTO DE LOS DISTINTOS TIPOS DE REMATES

---

**ARTÍCULO 577.-** Desde que se anuncie el remate y durante éste, se pondrán de manifiesto los planos que hubiere y estarán a la vista de los avalúos.

### **BILLETE DE DEPÓSITO**

El Billeto de Depósito (BIDE) es un comprobante de depósito expedido por Banco del Bienestar S.N.C. mediante el cual se consigna el dinero al juzgado en donde se llevará a cabo el remate judicial. Una vez que el abogado da su aprobación sobre la viabilidad del caso, el cliente puede adquirir el billete para participar en la subasta. El propio BIDE sirve para dar el pago total de la propiedad en caso de ganar la subasta.

El Código de Procedimientos Civiles en los artículos 574 y 588 regula que cualquier pago que se tenga que hacer de un remate tiene que ser por este medio y no de otra forma, artículos que a la letra dicen:

**ARTÍCULO 574.-** Para tomar parte en la subasta deberán los licitadores consignar previamente, en el establecimiento de crédito destinado al efecto por la ley, una cantidad igual por lo menos al diez por ciento

---

## CAPITULO III. PROCEDIMIENTO DE LOS DISTINTOS TIPOS DE REMATES

---

efectivo del valor de los bienes, que sirva de base para el remate, sin cuyo requisito no serán admitidos.

Se devolverán dichas consignaciones a sus respectivos dueños acto continuo al remate, excepto la que corresponda al mejor postor, la cual se reservará en depósito como garantía del cumplimiento de su obligación y en su caso como parte del precio de la venta.

**ARTICULO 588.-** Aprobado el remate, se prevendrá al comprador que consigne ante el propio juez, el precio del remate.

Si el comprador no consignare el precio en el plazo que el Juez señale, o por su culpa dejare de tener efecto la venta, se procederá a nueva subasta como si no se hubiera celebrado, perdiendo el postor el depósito a que se refiere el artículo 574, que se aplicará por vía de indemnización, por partes iguales, al ejecutante y al ejecutado.

---

## CAPITULO III. PROCEDIMIENTO DE LOS DISTINTOS TIPOS DE REMATES

---

### **PUBLICACIÓN DEL REMATE**

La audiencia de remate judicial se publica en edictos en periódicos y en el juzgado, Este texto debe indicar cual es la autoridad que rematará, las partes en el juicio, precio en que fue valuada la propiedad, precio en el que iniciará la subasta, fecha y hora y la invitación a postores para participar.

El artículo 570 del Código de Procedimientos Civiles explica las reglas de cómo se deberán hacer estas publicaciones, resumiéndolo de la siguiente forma:

Hecho el avalúo se sacarán los bienes a pública subasta, anunciándose por medio de edictos que se fijarán por dos veces en los tableros de avisos del juzgado y en los de la tesorería de la Ciudad de México, debiendo mediar entre una y otra publicación siete días hábiles y, entre la última y la fecha del remate, igual plazo. Si el valor de la cosa pasare del equivalente a trescientos mil pesos, cantidad que se actualizará en términos del artículo 62, se insertarán además los edictos en la sección de avisos judiciales de un periódico de información, a petición de cualquiera de las



---

## CAPITULO III. PROCEDIMIENTO DE LOS DISTINTOS TIPOS DE REMATES

---

partes, y a su costa el juez puede usar, además de los medios de difusión antes señalados, algún otro medio de publicidad para convocar postores.

### **AUDIENCIA DE REMATE**

La audiencia de remate judicial se celebra ante las autoridades judiciales. A ésta se convocan postores mediante edictos judiciales tal como se describió en el tema anterior.

Toda vez que el cliente ha consignado su dinero debe presentarse con identificación oficial y debidamente asesorado por un abogado experto en materia de remates el día y hora señalados para la audiencia. En ella, se darán a conocer a los postores cada una de las pujas ofrecidas por los demás postores y la del banco (en su calidad de postor natural), permitiendo que las pujas mejoren (con un tiempo entre una puja y otra de máximo cinco minutos). El postor que logra la oferta más alta es el que se adjudica el remate.

El Código de Procedimientos Civiles para la Ciudad de México regula la secuencia del remate de la siguiente manera:

---

## CAPITULO III. PROCEDIMIENTO DE LOS DISTINTOS TIPOS DE REMATES

---

El artículo 565 nos dice que el remate se celebrará ante la autoridad en que se ejecute el juicio:

**ARTÍCULO 565.-** Todo remate de bienes raíces será público y deberá celebrarse en el juzgado en que actúe el juez que fuere competente para la ejecución.

Respecto al precio inicial, el artículo 573 establece la postura legal que los postores deberán ofrecer para participar en el remate:

**ARTÍCULO 573.-** Es postura legal la que cubra las dos terceras partes del avalúo o del precio fijado a la finca hipotecada por los contratantes, con tal de que la parte de contado sea suficiente para pagar el crédito o créditos que han sido objeto del juicio y las costas.

Cuando por el importe del avalúo no sea suficiente la parte de contado para cubrir el crédito o créditos y las costas, será postura legal las dos terceras partes del avalúo dadas al contado.

---

## CAPITULO III. PROCEDIMIENTO DE LOS DISTINTOS TIPOS DE REMATES

---

La ley permite al banco o a quien ejecuta un juicio (acreedor) formar parte de la subasta sin tener que consignar el diez por ciento en billete de depósito:

**ARTÍCULO 575.-** El ejecutante podrá tomar parte en la subasta y mejorar las posturas que se hicieren, sin necesidad de consignar el depósito prevenido en el artículo anterior.

Quien desee participar debe hacerlo de forma personal y en caso de querer enviar un apoderado, éste debe tener un poder celebrado ante notario con la facultad de participar en el remate y mejorar las pujas a nombre del apoderado:

**ARTÍCULO 576.-** El postor no puede rematar para un tercero sino con poder y cláusula especial, quedando prohibido hacer postura reservándose la facultad de declarar después el nombre de la persona para quien se hizo.

Una de las garantías de la venta de un remate judicial es la contenida en el artículo 578, que ordena al juez revisar escrupulosamente el expediente para evitar violaciones en el proceso:

---

## CAPITULO III. PROCEDIMIENTO DE LOS DISTINTOS TIPOS DE REMATES

---

**ARTICULO 578.-** El juez revisará escrupulosamente el expediente antes de dar inicio el remate, y decidirá de plano cualquier cuestión que se suscite durante la subasta. De las resoluciones que dicte el juez durante la subasta, no se admitirá recurso alguno.

El artículo 579 establece que el día y hora se pasará lista de los postores, dando media hora para que más postores se presenten en el remate y el juez haga la calificación de las posturas:

**ARTICULO 579.-** El día del remate a la hora señalada, pasará el juez personalmente lista de los postores presentados y concederá media hora para admitir a los que de nuevo se presenten. Concluida la media hora el juez declarará que va a proceder a remate y ya no se admitirá nuevos postores. Enseguida revisará las propuestas presentadas, desechando, desde luego, las que no tengan postura legal y las que no estuvieren acompañadas del billete de depósito a que se refiere el artículo 574.

En caso de que en la primera almoneda no se venda el inmueble, éste se podrá sacar a una segunda almoneda y sufrirá un descuento del veinte

---

## CAPITULO III. PROCEDIMIENTO DE LOS DISTINTOS TIPOS DE REMATES

---

por ciento, la segunda almoneda seguirá las mismas reglas de celebración que la primera:

**ARTÍCULO 582.-** No habiendo postor quedará al arbitrio del ejecutante pedir en el momento de la diligencia que se le adjudiquen los bienes por el precio del avalúo que sirvió de base para el remate o que se saquen de nuevo a pública subasta con rebaja del veinte por ciento de la tasación.

Esta segunda subasta se anunciará y celebrará en igual forma que la anterior.

El artículo 584 establece las reglas para la tercera almoneda, la cual será libre de tipo, pero en caso de que el mejor precio ofrecido sea inferior a las dos terceras partes del ochenta por ciento del avalúo, se sujetará a un período de veinte días para mejora por parte de la demandada:

**ARTÍCULO 584.-** No conviniendo al ejecutante ninguno de los dos medios expresados en el artículo que precede, podrá pedir que se celebre una tercera subasta sin sujeción a tipo.

---

## CAPITULO III. PROCEDIMIENTO DE LOS DISTINTOS TIPOS DE REMATES

---

En este caso si hubiere postor que ofrezca las dos tercias partes del precio que sirvió de base para la segunda subasta y que acepte las condiciones de la misma, se fincara el remate sin más tramites.

Si no llegase a dichas dos tercias partes, con suspensión del fincamiento del remate, se hará saber el precio ofrecido al deudor el cual dentro de los veinte días siguientes podrá pagar al acreedor librando los bienes o presentar persona que mejore la postura.

Transcurridos los veinte días sin que el deudor haya pagado ni traído mejor postor, se aprobará el remate mandando llevar a efecto la venta.

Los postores a que se refiere este artículo cumplirán con el requisito previo del depósito a que se refiere el artículo 574.

Más adelante, el artículo 585 regula la tercera almoneda en caso de que el demandado presente mejor postor:

**ARTÍCULO 585.-** Cuando dentro del término expresado en el artículo anterior se mejorare la postura, el juez mandara abrir nueva licitación entre los dos postores citándolos dentro de tercero día para que en su

---

## CAPITULO III. PROCEDIMIENTO DE LOS DISTINTOS TIPOS DE REMATES

---

presencia hagan las pujas y adjudicara la finca al que hiciere la proposición más ventajosa.

Si el primer postor en vista de la mejora hecha por el segundo manifestare que renuncia a sus derechos, o no se presentare a la licitación, se fincara en favor del segundo. Lo mismo se hará con el primero si el segundo no se presenta a la licitación.

### **APROBACIÓN O REPROBACIÓN DEL REMATE**

Tras la audiencia de remate, hay tres posibilidades. La primera es que ese mismo día el juez apruebe el remate, y por tanto señale la fecha para el pago, o bien, el juez estudia el expediente y en un plazo no mayor a ocho días dicta la aprobación del remate, determinando una fecha para el pago.

### **ARTICULO 580 Penúltimo párrafo.-**

[...] declarara el tribunal fincado el remate en favor del postor que hubiere hecho aquella y lo aprobara en su caso.

---

## CAPITULO III. PROCEDIMIENTO DE LOS DISTINTOS TIPOS DE REMATES

---

**ARTICULO 581.-** Al declarar aprobado el remate, mandará el juez que dentro de los tres días siguientes, se otorgue a favor del comprador la escritura de adjudicación correspondiente, en los términos de su postura y que se le entreguen los bienes rematados.

En el último caso, el juez puede decidir no aprobar el remate y por tanto echarlo abajo. Ante esta decisión el postor podrá defenderse legalmente.

### **PAGO DE BIENES ADJUDICADOS EN REMATE JUDICIAL**

Para participar en un remate judicial, se requiere comprar un BIDE por el 10% del valor avalúo. Una vez ganada la subasta, el juez otorgará un plazo entre 3 y 5 días (o de 9 a 14 días) para liquidar el total del precio.

**ARTICULO 588.-** Aprobado el remate, se prevendrá al comprador que consigne ante el propio juez, el precio del remate.

Si el comprador no consignare el precio en el plazo que el juez señale, o por su culpa dejare de tener efecto la venta, se procederá a nueva subasta como si no se hubiera celebrado, perdiendo el postor el depósito a que se



---

## CAPITULO III. PROCEDIMIENTO DE LOS DISTINTOS TIPOS DE REMATES

---

refiere el artículo 574, que se aplicara por vía de indemnización por partes iguales, al ejecutante y al ejecutado.

### **DESOCUPACIÓN DEL INMUEBLE REMATADO**

Cuando la resolución del remate haya quedado firme, esto que los recursos legales se resolvieron o no se haya hecho valer, esta se puede ejecutar, dando derecho al nuevo dueño a pedir la entrega del bien inmueble rematado, el juez dará las ordenes pidiendo al demandado la posesión.

Si el demandado decide ignorar la petición del juzgado, el juez ordenará la entrega forzosa de la propiedad, donde se requerirá el uso de fuerza pública y cargadores. Usualmente se realiza un desalojo sin entrar en conflicto.

**ARTÍCULO 590.-** Otorgada la escritura se darán al comprador los títulos de propiedad apremiando en su caso al deudor para que los entregue y se pondrán los bienes a disposición del mismo comprador dándose para ello las ordenes necesarias aun las de desocupación de fincas habitadas por

---

## CAPITULO III. PROCEDIMIENTO DE LOS DISTINTOS TIPOS DE REMATES

---

el deudor o por terceros que no tuvieran contrato para acreditar el uso en los términos que fija el Código Civil. Se le dará a conocer como dueño a las personas que el mismo designe.

### **ESCRITURA A FAVOR DEL ADJUDICATARIO EN REMATE JUDICIAL**

Una vez realizada le entrega se pedirá al juez envíe el expediente a la notaría que elija el nuevo dueño para realizar la firma de la escritura a su favor.

Una vez realizado el proyecto de escritura, hay dos formas de asentar la firma.

- El demandado es requerido para firmar la escritura. Si se niega, el juez la firmará en su rebeldía (es decir, cuando el demandado no acata las normas legales).
- De otro modo, el juez firma directamente la escritura del inmueble.

**ARTÍCULO 581.** Al declarar aprobado el remate, mandará el juez que dentro de los tres días siguientes, se otorgue a favor del comprador la escritura de

---

## CAPITULO III. PROCEDIMIENTO DE LOS DISTINTOS TIPOS DE REMATES

---

adjudicación correspondiente, en los términos de su postura y que se le entreguen los bienes rematados.

**ARTÍCULO 589.** Consignado el precio el juez firmará la escritura en que se formalice la adjudicación fincada en favor del adquirente ante el notario que éste designe.

Realizada la escritura, se considera un caso concluido y el actuario debe asentarlo por escrito y con copia, de acuerdo a lo dispuestos en el artículo 590 del Código de Procedimientos Civiles para la Ciudad de México

### **PROCEDIMIENTO DE REMATE BANCARIO**

#### **REMATES BANCARIOS LITIGIOSOS**

Los remates bancarios litigiosos pueden adquirirse antes de que el juicio llegue a la etapa de adjudicación

En estos casos no compramos la propiedad en concreto. Es decir, lo que obtenemos es el crédito que existe a favor del banco y el juicio que se lleva

---

## CAPITULO III. PROCEDIMIENTO DE LOS DISTINTOS TIPOS DE REMATES

---

en contra del deudor. Su venta se lleva a cabo ante un notario público o en el juzgado del juicio en curso.

Antes de realizar una inversión, tenemos que investigar a los deudores y revisar las condiciones del inmueble en el Registro Público de la Propiedad con la finalidad de verificar que la hipoteca esté inscrita y que no existan deudas preferentes que arruinen el negocio.

Un remate bancario litigioso, también llamado **cesión de derechos litigiosos**, se le compra directamente al banco, cesionario o institución crediticia que ostenta la titularidad del crédito.

Cada banco tiene su propia manera de iniciar una negociación con remates. Es decir, la manera de comercializar la cartera de remates no lleva el mismo proceso entre las distintas instituciones, ni requiere los mismos tiempos para revisión. Además, el estatus legal de cada caso tiene sus particularidades. No obstante, las medidas de seguridad y estudio son las mismas.

### REMATES BANCARIOS ADJUDICADOS

---

## CAPITULO III. PROCEDIMIENTO DE LOS DISTINTOS TIPOS DE REMATES

---

También llamados **cesiones de derechos adjudicatarios**, son remates que ya fueron subastados en un juzgado civil.

Aquí compramos el derecho de escriturar y poseer la propiedad, siendo los nuevos dueños frente al deudor. También se formaliza la compra ante notario público.

Es posible que un remate adjudicado tenga pendiente la escrituración, la posesión, ambas cosas o ninguna (siendo el último caso entendido como una compraventa).

Se debe analizar el caso antes de comprarlo, pues si existen fallas en el desarrollo del juicio, nos pueden costar bastante. Sería muy lamentable si un amparo promovido por el deudor lograra frenar el remate y por tanto perdieras tu inversión.

### **TABLAS DE GASTOS**

En la versión impresa encontrarás algunas tablas de gastos que puedes utilizar en tus próximas inversiones. También hay materiales para imprimir en nuestra guía, en enlace lo encuentras en la descripción del video.

---

## CAPITULO III. PROCEDIMIENTO DE LOS DISTINTOS TIPOS DE REMATES

---

### **PROVEEDORES**

#### **PLATAFORMA EXCLUSIVA DE OFERTAS**

Con ZÖKU, los usuarios pueden acceder a una amplia gama de ofertas hipotecarias de manera ágil y sin complicaciones.

La plataforma garantiza la seguridad y confiabilidad de cada transacción al permitir operaciones directas entre instituciones financieras e inversionistas, eliminando intermediarios innecesarios.

Su enfoque intuitivo y su compromiso con la legalidad y el cumplimiento normativo hacen que ZÖKU sea único. Cada caso y oferta están respaldados por la documentación legal correspondiente, asegurando la transparencia y protección para todos los involucrados.

Nuestros socios ya han verificado las garantías y se adhieren a todas las normas y legislaciones vigentes, brindando a los usuarios la tranquilidad de realizar transacciones seguras.

---

## CAPITULO III. PROCEDIMIENTO DE LOS DISTINTOS TIPOS DE REMATES

---

No pierdas más tiempo en la búsqueda de ofertas hipotecarias en línea, confía en ZÖKU y sé parte de la nueva generación de inversionistas en México, que encontraron la mejor opción en remates hipotecarios de manera rápida y segura. Regístrate aquí <https://www.zoku.com.mx/inicio> para acceder a la plataforma.

---

# DETALLES DE LA OBRA

---

## **CASOS PRÁCTICOS**

Para revisar ejemplos reales sobre lo que ocurre en los procesos legales de los remates, consulta la versión impresa de esta obra, la puedes adquirir directo con el autor por whatsapp: 5546188722

## **LA REALIDAD DEL NEGOCIO**

¿Sabías que 9 de cada 10 anuncios de remates en sitios de clasificados son fraudes?

La falta de información puede llevarte a tomar malas decisiones o ser presa de estafadores. Por ello, Maison Maya ha creado mucho contenido en video: situaciones posibles, tipos de remates, contenido sobre inversiones, medidas de seguridad y otros temas de gran interés para los inversionistas con remates hipotecarios. Recuerda seguir nuestro canal si te ha gustado nuestro contenido y darle clic a la campanilla para que yutuv te avise de nuevos videos.



---

# DETALLES DE LA OBRA

---

## RECOMENDACIONES FINALES

Antes de invertir en remates, considera lo siguiente:

- a. **PERFIL.** Conoce tu perfil como inversionista.
- b. **PAGOS.** Los pagos para comprar remates judiciales se realizan mediante Billetes de Depósito en Banco del Bienestar En el caso de los remates bancarios, su adquisición se realiza con la propia institución.
- c. **TIEMPO.** Si el deudor interpone recursos para defenderse durante el proceso legal, esto puede dificultar la estimación del tiempo para concluir el juicio. Por tanto, no existen tiempos específicos de entrega.
- d. **ZONA DE INVERSIÓN.** Es necesario conocer la zona donde piensas invertir y sus precios.
- e. **HIPOTECAS.** Adquiere únicamente juicios o propiedades que vengan de hipotecas.
- f. **ASESÓRATE.** Una buena asesoría puede ser la diferencia entre un negocio exitoso y la pérdida de nuestra inversión.

---

# DETALLES DE LA OBRA

---

- g. PLANIFICA GASTOS. Tener los recursos para invertir y disponer de ellos evitará retrasos por falta de liquidez.
- h. DECISIÓN OBJETIVA. Conocer las medidas del inmueble, su ubicación y las amenidades que la rodean te ayudará a elegir con inteligencia.
- i. NEGOCIACIÓN DE ENTREGA. En algunos casos es posible conseguir un arreglo con el deudor.

## **TEST DE OFERTAS DE REMATES**

¿Quieres saber si una oferta de remate es fidedigna? Para averiguarlo, puedes apoyarte en el test que he diseñado para ti. Accede en el enlace: [www.maison.mx/test](http://www.maison.mx/test)

## **EVALÚA TU CONOCIMIENTO**

Para terminar con el propósito de esta versión gratuita del ABC, he creado una prueba que te ayudará a medir los conocimientos adquiridos acerca de remates. Realiza el examen en el siguiente enlace: [www.maison.mx/examen](http://www.maison.mx/examen)

---

# NOTAS FINALES DEL AUTOR

---

A lo largo de los últimos 17 años, he tenido la posibilidad de sumergirme en el fascinante mundo de los remates. Cada subasta, cada propiedad adquirida y cada transacción exitosa que he realizado o en la que he participado como asesor me ha enseñado lecciones valiosas y ha forjado mi experiencia en este negocio. Ahora, al finalizar este libro, me gustaría compartir contigo una conclusión que encapsula la importancia y el valor de todo lo que hemos explorado juntos.

El mercado de propiedades de remate bancario en México es un área de negocios muy poco explotada. Es un territorio donde los valientes se aventuran, los visionarios prosperan y los sueños se convierten en realidad. A lo largo de estas páginas, hemos explorado los cimientos de este mercado, desglosando los conceptos básicos, analizando tendencias, y desarrollando estrategias exitosas.

Pero más allá de las técnicas y estrategias específicas, lo que verdaderamente he aprendido es que triunfar en el negocio de los remates bancarios requiere algo más que conocimiento y habilidades. Requiere paciencia, perseverancia y dedicación. Requiere estar dispuesto a asumir riesgos calculados y superar obstáculos.

---

# NOTAS FINALES DEL AUTOR

---

Este libro tiene como objetivo proporcionarte las herramientas necesarias para aprovechar al máximo las mejores opciones en el mercado de propiedades de remate bancario en México. Sin embargo, su verdadero valor radica en el poder que tienes dentro de ti para transformar ese conocimiento en acción. Puedes convertir las páginas de este libro en un mapa que te guíe hacia el éxito, pero eres tú quien tiene la capacidad de dar los pasos audaces y alcanzar tus metas.

Recuerda, el negocio de los remates bancarios es un camino que puede llevarte hacia una mejor calidad de vida y el cumplimiento de tus objetivos patrimoniales. No se trata solo de comprar y vender propiedades, sino de construir un legado duradero, de dejar una huella en este mundo y de mejorar la vida de tu familia.

Así que, estimado lector, te invito a embarcarte en este viaje. Permíteme ser tu guía en este emocionante camino hacia el éxito en el mercado de propiedades de remate bancario. Confía en tu instinto, mantén la mente abierta y recuerda que cada obstáculo es una lección.

---

# NOTAS FINALES DEL AUTOR

---

Triunfar en este negocio no es solo una posibilidad, sino una realidad alcanzable. Sigue aprendiendo, sigue creciendo y nunca dejes de trabajar por tus metas. Estoy emocionado por ver cómo tu historia se desarrolla y cómo este libro se convierte en un trampolín hacia una vida llena de logros y satisfacción.

¡Que los remates te generen abundancia y éxito!

**¡Muchas gracias por leer mi obra y te invito a seguir todo el contenido que creo para todos Ustedes con el equipo de Maison Maya y te recuerdo que cuentas con Maison Maya para realizar cualquier operación relacionada al negocio de remates.**

[go.maison.mx/contarconmaisonmaya](https://go.maison.mx/contarconmaisonmaya)

No lo olvides: ¡Más vale estar informados, qué ser estafados!