

Scotiabank®



Crédito Hipotecario

febrero 2020

The Scotiabank logo is positioned vertically on the left side of the slide. It features the word "Scotiabank" in a bold, sans-serif font. The letters are split vertically: the left half is white and the right half is red. A registered trademark symbol (®) is located at the top right of the logo. The background behind the logo consists of several overlapping, colorful geometric shapes in shades of red, purple, blue, teal, and orange.

Scotiabank[®]

Productos de Valor Agregado

1



Crediconstrucción

2



Preventa I

3



Preventa II

Scotiabank[®]



Crediconstrucción



Consiste en un crédito hipotecario para la construcción de vivienda. El cliente construye a través de profesionistas o contratistas que él mismo contrata.



Tradicional

- El solicitante y/o su cónyuge son propietarios del terreno



Integral CONSTRUCCION CON COMPRA DE TERRENO

- El solicitante NO es dueño del terreno y desea adquirirlo y además construir
- Se puede utilizar parte del crédito para la compra del terreno (hasta el 50% del valor) y el resto para construir.



Los avances de obra durante el proceso de construcción se clasifican en:

- ✚ Obra negra (30%)
- ✚ Obra gris (60%)
- ✚ Obra blanca (80%)
- ✚ Terminación de obra (100%)



Se considera el porcentaje de avance de obra en términos de las condiciones mínimas de habitabilidad .

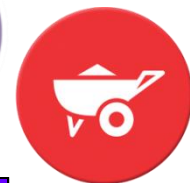
El crédito de Construcción se dispone a través **ministraciones**, máximo 4; mismas que están alineadas con el avance de obra y con la línea del crédito.

La vivienda debe terminarse de construir con el crédito que otorgue el Banco.





- ★ Se financia de lo que resulte menor del **100% del presupuesto de obra** o el **70% del valor proyectado del inmueble** (valor de terreno + construcción).



Ministraciones de Construcción Tradicional e Integral

Ministración	Avande de obra mínimo	Consideración
1a.	0%	Hasta por el 50% del valor del terreno
2a.	30%	Esta debe ser por la diferencia de crédito entre 3 posibles ministraciones
3a.	60%	Esta debe ser por la diferencia de crédito entre 2 posibles ministraciones
4a.	80%	Esta debe ser por la diferencia de la línea de crédito

- ★ Esta regla aplica siempre y cuando el Avance de Obra reportado en la verificación de obra, se encuentra dentro del rango de avance de obra requerido para otorgar la siguiente ministración
- ★ Cuando el 50% del valor del terreno sea mayor o igual al 90% de la línea de crédito, se deberá otorgar hasta el 50% de la línea de crédito y NO del valor del terreno



Beneficios Cliente

- ★ El crédito se puede otorgar con APOYO INFONAVIT
- ★ El costo financiero y el pago de la mensualidad son solamente sobre el monto ministrado
- ★ En caso de que el cliente no requiera de toda la línea del crédito, no será obligatorio usarla
- ★ La comisión por apertura se paga proporcionalmente a la ministración

Condicionante

- ★ Con el crédito del Banco se debe garantizar la terminación de la vivienda (los recursos del cliente se invierten previamente)
- ★ La licencia de construcción podrá ser entregada en la 2ª ministración.



La inversión del cliente es siempre para iniciar la obra hasta llegar al avance de obra mínimo; el crédito sirve para terminarla.

Scotiabank[®]



Preventa I



Scotiabank® es el único Banco que tiene un producto dirigido a Desarrolladores **AUTORIZADOS** para financiar vivienda en proceso de construcción, a partir de un crédito otorgado al comprador.

Con **PREVENTA** de Scotiabank podemos financiar hasta el 95% del precio de compraventa

Forma de Disposición: El crédito se dispone a través de ministraciones

Para promocionar el producto de **PREVENTA** se deberá autorizar previamente el Desarrollo por parte del Comité Técnico de Scotiabank



Descripción

- ✚ Adquisición de vivienda en proceso de construcción
- ✚ Aforo máximo 95%
- ✚ Se dispone a través de ministraciones al:
 - **30%** de avance de obra se otorga el **40%** del crédito autorizado
 - **60%** de avance de obra se otorga otro **40%** del crédito autorizado
 - **80%** de avance de obra se otorga del **20%** restante




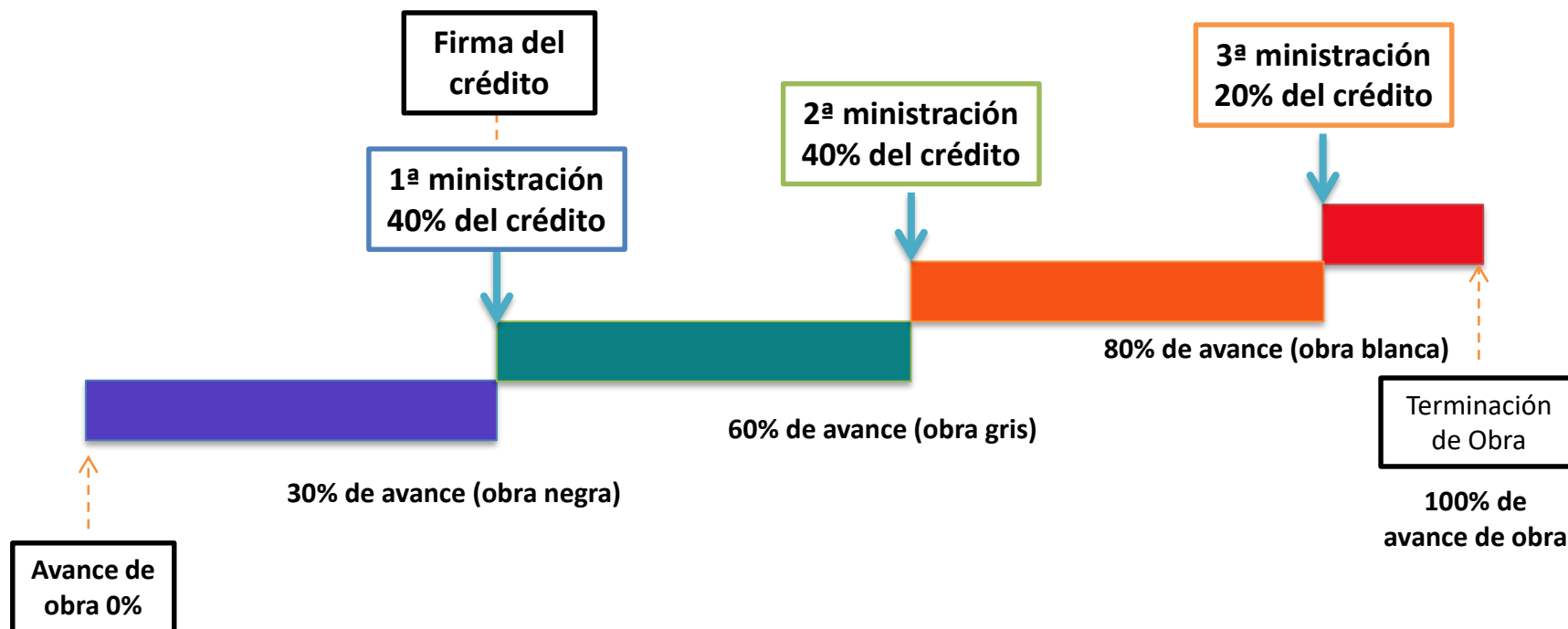


- ★ El crédito se otorga en máximo 3 ministraciones, una vez alcanzados los avances de obra predefinidos
- ★ De preferencia el avalúo se practicará, cuando se haya alcanzado el nivel mínimo de avance de obra para la primera ministración
- ★ Es necesario elaborar un dictamen técnico por cada casa o departamento a financiar
- ★ Se tiene prestablecido el formato para el presupuesto de obra, considerando la utilidad del desarrollador para no castigar el porcentaje de financiamiento del crédito.





- 
- ★ Cuando se trate de vivienda horizontal, el crédito puede firmarse inclusive aún cuando no se tengan los avances de obra mínimos
 - ★ En caso de que el crédito sea con **Apoyo Infonavit**, sólo se podrá firmar el crédito cuando el avance de obra sea el requerido para efectuar una ministración.
 - ★ A partir de que se entregue la primera ministración el desarrollador tendrá hasta 12 meses para terminar la construcción del inmueble.



El pago del Dictamen Técnico considera 5 visitas:

- ★ 1. para la realización del dictamen, al momento de la originación del crédito.
- ★ 3. para la supervisión de avances de obra y otorgamiento de ministraciones.
- ★ 1. para determinar la terminación de obra.





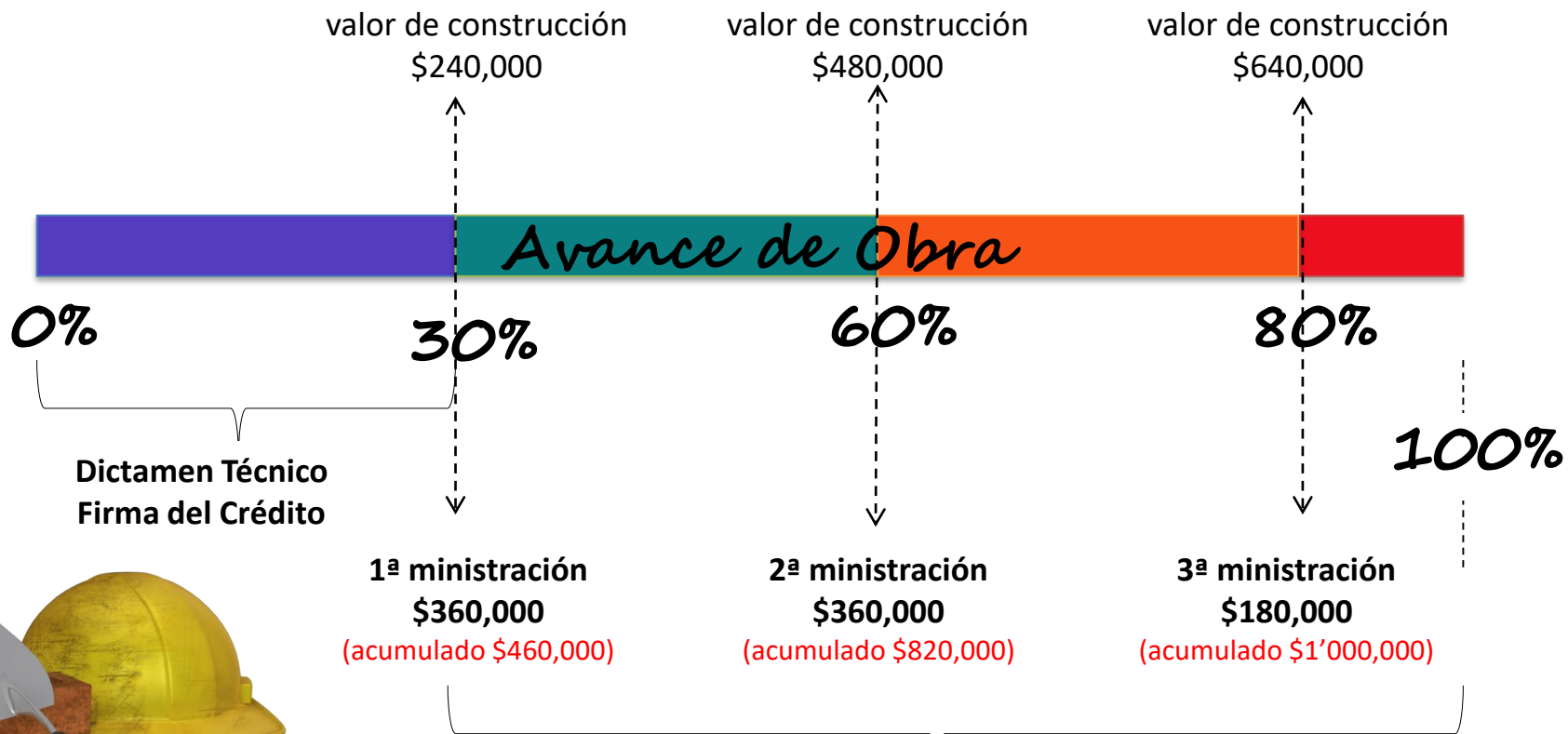
Ejemplo gráfico de la aplicación Supuestos

Valor de venta: **\$1'000,000**

Valor del terreno: **\$200,000**

Valor de construcción: **\$800,000 (incluye utilidad)**

Crédito: **\$900,000**



a partir de la entrega de la 1ª ministración, el período máximo para la terminación de obra es de 12 meses



- ★ Tener constituido el régimen de propiedad en condominio
- ★ Las boletas prediales deben estar individualizadas
- ★ Se establecen dos contratos:
 - ✓ Uno contrato de compraventa con un precio similar al avance de obra inicial
 - ✓ Uno contrato de obra a precio alzado o prestación de servicios de construcción entre el desarrollador y el cliente para garantizar la terminación de la obra y pago de la misma, por la diferencia entre el precio de compraventa establecido en el contrato y el precio final del inmueble





- ✓ Escriturar en preventa otorga un ahorro considerable en gastos notariales (puede variar dependiendo de la legislación de cada entidad federativa)
- ✓ Al escriturar en preventa se aseguran las condiciones vigentes del crédito (tasa, plazo) durante toda la etapa de construcción del inmueble.
- ✓ El precio del inmueble es más bajo en preventa, lo cual es atractivo para el cliente.
- ✓ El costo financiero es solamente sobre el monto ministrado.



- ✓ Reducción de costos financieros durante la etapa de construcción.
- ✓ Aseguran la venta del inmueble desde la etapa de construcción
- ✓ Obtención de recursos frescos durante la etapa de construcción.
- ✓ Al momento de la firma del crédito el cliente otorga una carta mandato al Banco para que las ministraciones sean abonadas al Desarrollador





- ✓ Herramienta de Ventas con Desarrolladores
- ✓ Se establece una relación de largo plazo con desarrolladores, ya que les permite desplazar su producto de una manera más eficiente
- ✓ No hay competencia en este producto Scotiabank es la única Institución Financiera que tiene este producto



Scotiabank[®]



Preventa II



Porqué es hipotético el crédito en preventa en la mayor parte de los casos?

Para los Desarrolladores de Vivienda

- Algunas entidades federativas no permiten constituir el régimen de propiedad en condominio en **etapas tempranas de la construcción**.
- Los cambios en el proyecto durante la etapa de construcción impiden realizar la inscripción del régimen por los **costos de rectificación y desfase en los tiempos para la escrituración**
- Para escriturar se requiere contar con boletas de predio individualizadas

Para los Clientes

- **Incertidumbre** en las condiciones financieras al momento de la firma del crédito (tasa de interés, monto de crédito y pago mensual).
- Falta de apoyo para cubrir el **enganche** que el desarrollador solicita (entre el 20% y 30%)
- Pierden la **oportunidad de obtener la plusvalía** del inmueble comprando en Preventa



Producto de solución integral

**HIPOTECA
CONCEDIDA**



**Crédito
Preventa**



1. Convenio “Fija tu tasa”

~ Establece condiciones de monto, tasa y pago, hasta por 9 o 18 meses

2. Crédito Personal

~ Financiamiento para el pago del enganche con tasa preferencial

3. Crédito Hipotecario

Firma de crédito:

- ~ Vivienda en construcción
- ~ Vivienda Terminada
- ~ En cofinanciamiento

Producto de solución integral





Ofrece seguridad y certidumbre



Desde el inicio de las preventas el cliente establece el desarrollo donde el cliente adquiere, sus condiciones de pago mensual, tasa de interés y monto de crédito, pagando una comisión sobre el monto de crédito hipotecario autorizado:

- ★ Hasta por 9 meses = Comisión del 1%
- ★ Hasta por 18 meses = Comisión del 1.5%

NOTA: Si el cliente firma el crédito hipotecario en el plazo acordado, se devuelve la comisión, o se toma a cuenta de la comisión por apertura



Ofrece apoyo financiero durante la etapa de preventa



Si el cliente requiere apoyo para el pago del enganche, le ofrecemos un crédito personal:

- ★ Tasa de interés preferencial 18% fija
- ★ Plazo 18 meses
- ★ Los recursos se depositan al desarrollador
- ★ Monto máximo hasta el 30% del valor del inmueble con un tope de hasta un millón de pesos

VENTAJA: Pago del enganche en una sola exhibición
Con una mensualidad similar a la mensualidad que tendrá el hipotecario.





Coadyuva para que nuestros clientes logren sus sueños



- ★ Para vivienda terminada
- ★ Para vivienda en cofinanciamiento
- ★ o En proceso de Construcción (preventa I)



1



Ana y Rodrigo visitan un desarrollo en Preventa y eligen su nuevo hogar

Valor del inmueble
\$2,000,000

2



Aprobado

Acuden a nuestras sucursales y solicitan el crédito de Preventa
Se califican para el crédito personal y el crédito hipotecario

Crédito Personal: \$600,000
Crédito Hipotecario: \$1,800,000
(90% LTV)

3



Cliente firma convenio "Fija tu Tasa" (Scotiabank) y contrato de compra-venta (Desarrollador)

Comisión "Fija tu Tasa" (18 meses):
1.5% (\$27,000)

4



Ana y Rodrigo **disponen del crédito personal** y pagan el enganche de su departamento (\$600,000)

Restan \$1,400,000 para liquidar el 100% del departamento

5

... en 18 meses

- A. Disponen el crédito hipotecario: \$1,800,000
- B. Liquidan el saldo remanente del crédito personal: \$435,000
- C. Pagan al desarrollador \$1,365,000 (A – B)
- D. El saldo pendiente para el desarrollador (**\$35,000**) lo ponen Ana y Rodrigo de sus ahorros
- E. La comisión por apertura es: **1.25% = \$22,500**, se le devuelve al cliente = **\$4,500**



1. Revisar que el desarrollo a proponer se encuentre en las Macroplazas Autorizadas:

- ★ Metropolitana
- ★ Guadalajara
- ★ Monterrey
- ★ Querétaro
- ★ Puebla
- ★ Mérida





2. Requisita el Formato de Preventa II y se firma por parte del Banco

3. Una vez firmado, se escanea y envía al área de Avalúos, para que se realice una VTA (Valuación Tabulada Anticipada) del Desarrollo, incluyendo en el correo la siguiente información y documentación **COMPLETA**:

- a. Contacto en el desarrollo: Teléfono celular y Correo electrónico.
- b. Presentación del desarrollo y/o memoria descriptiva del desarrollo
- c. Prototipos que incluye el desarrollo con información de indiviso, superficies de construcción y de terreno privativo
- d. Listado de precios de venta por prototipo.
- e. Planos arquitectónicos de prototipo.



4. Se realiza la VTA del Desarrollo en un plazo de 10 días hábiles a partir de recibir la información **COMPLETA.**



TU DECIDES ...nosotros te asesoramos

Scotiabank®

Gracias