

CONFIDENCIAL

**INFONAVIT**

**PROGRAMA MOVILIDAD HIPOTECARIA  
(PMH)**

---

Propuesta para : DG (cuantificación ejecutiva valor negocio 6 escenarios)

ACT : 29 de AGOSTO de 2017

v14 VF (incluye observaciones equipo reporte DG inc CONT).  
INC. ANEXO CASO NEGOCIO, LINEAS A ATENDER POR INFONAVIT. Cuadro prod res ejec y tarif.

# ANTECEDENTES Y OBJETIVO DEL PROGRAMA PMH-TELRA.

## ANTECEDENTES

- A mediados de 2013, como parte de los esfuerzos realizados por el INFONAVIT para mejorar su operación y resultados, permitió a TELRA entender las condiciones operativas y financieras del Instituto y le compartió información estratégica .
- Como resultado de dicho entendimiento surge la iniciativa de proponer un Programa de Movilidad Hipotecaria (PMH) versión TELRA.
- Después de este ejercicio; se firmo un contrato entre Telra e Infonavit.

## OBJETIVO

- Describir con mayor aproximación la problemática que enfrentan los trabajadores que tienen crédito INFONAVIT, derivada del hecho de que sus necesidades habitacionales se modifican en el tiempo, de tal forma que algunos factores como la ubicación de su fuente de empleo o el crecimiento de la familia, ya no se ven cubiertos con la vivienda financiada.
- Se propuso una iniciativa (PMH) que intenta proponer alternativas de movilidad de los acreditados y derechohabientes del Instituto, ofreciéndoles soluciones.

## ALCANCE

- El PMH hace alguna propuestas buscando atacar (descripción conceptual) en cierta medida la problemática del abandono de vivienda, el desinterés del acreeditado respecto de su vivienda actual y coadyuvar en la colocación de créditos del Instituto.

# PLATAFORMA TECNOLÓGICA (propuesta pero no concluida por Telra al corte jun-17).

El PMH –TELRA comprende el desarrollo de una plataforma que promueve un modelo de colocación basado en tecnología de información y *business intelligence*.

A continuación se presenta el modelo propuesto por TELRA:

## MODELO TELRA / PMH - Plataforma Inteligente BI



# PROCESO DE OPERACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN

- El PMH, a través de la plataforma a desarrollar, pretende cruzar bases de datos del INFONAVIT con otras externas para identificar segmentos tales como:
  - Trabajadores que habitan muy lejos de su trabajo (posibles acreditados que no usan su vivienda, vivienda en renta, vivienda posiblemente deshabitada, etc.)
  - Trabajadores que han aumentado su salario y podrían acceder a una vivienda de mayor valor
  - Trabajadores cuyo cónyuge o concubino no ha ejercido su crédito INFONAVIT y ya está precalificado.
- A partir de estos segmentos se detonarán campañas de mercadotecnia dirigidas y/o masivas para invitar a los acreditados y derechohabientes a inscribirse al PMH.

1

Los acreditados que estén interesados en participar en el programa, registran su vivienda y pueden buscar otra vivienda en la plataforma que cumpla con sus necesidades, a la vez que se ofrece su vivienda actual, generando así un inventario/catálogo de viviendas.

2

Los acreditados y derechohabientes que se registren en el PMH podrán consultar en la plataforma las viviendas listadas en ella:

- Viviendas nuevas ofrecida por desarrolladores inmobiliarios
- Vivienda usada de otros acreditados
- Viviendas nuevas o usadas ofrecidas en el mercado abierto
- Viviendas recuperadas por el Instituto

3

Las viviendas registradas en la plataforma deberán pasar por un proceso de valuación, a fin de:  
Determinar el valor comercial de la vivienda  
Garantizar condiciones de habitabilidad aceptables

4

Una vez seleccionada la vivienda se deberán realizar los procesos operativos y legales para el intercambio o venta de la vivienda y la originación del crédito

Surge la figura de un asesor inmobiliario especializado en Movilidad para acompañar al acreditado / D-H durante todo el proceso

## BENEFICIOS POSIBLES A ALCANZAR

### DERECHO HABIENTE

- Garantía de que ejercerá su crédito INFONAVIT CON MAYOR INFORMACION para adquirir la vivienda de su elección.
- Acompañamiento de un asesor certificado (POR DEFINIR MEJOR ESTA FIGURA) durante todo el proceso, haciéndolo más ágil, seguro y sencillo.
- Aumento de su capacidad de compra al sumar el monto de su crédito INFONAVIT con el de un acreditado PERMITIDO que ya haya ejercido su crédito Y PUEDA IR POR UNO SEGUNDO.

### ACREDITADO

- Oportunidad de cambiar la vivienda que habita actualmente por otra que cumpla mejor sus necesidades habitacionales y de ubicación, sin afectar las condiciones de su crédito INFONAVIT.
- Permite capitalizar la plusvalía de su vivienda en el momento de la operación.
- Posibilidad de sumar a su capacidad de compra, el crédito INFONAVIT de otro derechohabiente permitido por las reglas de otorgamiento ó las de políticas de cartera.
- Acompañamiento de un asesor certificado durante el proceso.

### INFONAVIT

- Aumento en la colocación de créditos.
- Mejora en la calidad de las garantías con la actualización a valores de mercado.
- Previene el abandono de vivienda e identifica variantes como las rentas a terceros.
- Coadyuva a una mejor cartera al prevenir cartera vencida.

# PRODUCTOS PROPUESTOS DEL PMH

"Movilidad  
Copropiedad"  
ROA 2x1



Permite que los acreditados sumen su crédito hipotecario a un nuevo crédito solicitado por su pareja y/o derechohabiente y con esto poderse cambiar a una vivienda acorde a sus necesidades actuales de ubicación y espacio.

Acreditados en ROA  
Movilidad 1x1



Permite que los acreditados se cambien de vivienda tantas veces lo requieran para estar cerca de su empleo, manteniendo el mismo crédito y monto de pago.

REA / ROA.



Es el programa que permite la regularización de la cartera REA; los acreditados que perdieron su empleo y no han podido pagar su crédito al INFONAVIT, podrán conservar su patrimonio transmitiendo su vivienda a su pareja y/o tercero derechohabiente. Las transacciones del programa TUYA tienen un doble impacto en los índices de cartera vencida ya que se liquida un crédito REA y se genera un nuevo crédito en ROA.

Acreditados ROA  
rentando su vivienda en  
forma irregular.



Este programa permite a los acreditados en ROA, que no habitan su vivienda y la rentan de manera irregular, cambiarse a una vivienda acorde a sus necesidades de ubicación y espacio

IMSS



Este programa permite la transferencia de los créditos hipotecarios del IMSS al INFONAVIT, aplicando el esquema de crédito de Línea V. Este producto libera recursos para el IMSS al pagarse los créditos de sus acreditados, en tanto que mejora el desempeño de la cartera del INFONAVIT, al incorporarse a la mezcla créditos de buenos pagadores.

Mercado Abierto  
Individual (MAI), primera  
vivienda nueva o usada.



Este producto pone a disposición de todos los derechohabientes, el inventario más grande y surtido de vivienda nueva o usada en todo el país, acompañando al derechohabiente en su proceso de selección y compra.

# ESCENARIO A - COMISIONES COBRO 10% al 100%

\*Millones de pesos

1 año medio representativo

	Sucede en Mercado	Agrega valor si o escaso a INF-al TRAB	Impreciso/contradice beneficiaria/ neutro	Estado estable				Val prom oper \$	Esc Med Valor Vol*	Esc Opt Valor Vol*	Ingreso* 10%	Cto* 3.3%	Util Bruta Esp* 6.7%	MED %	ESC MED			ESC OPT			Req Consejo	Infonavit Inv sist	Reg las	
				Vol anual medio	Vol anual optimista	10%	3.3%								10%	3.3%	6.7%	OPT %						
<b>"CAMBIA LA CASA INFONAVIT"</b> "Modalidad COPROPIEDAD ROA 2X1" (Permuta de garantía y aumento de monto) - IND o C/CONY	Muy poco / nada	Si / a INF-al TRAB	Beneficia	45,000	85,000	405,000	18,225	34,425	1,823	607	1,216	0	3,443	1,146	2,296	51.1%		Si	Si	Si				
<b>"MUEVE LA CASA INFONAVIT"</b> "Acreditados en ROA movilidad 1x1" (Permuta garantía únicamente)	Muy poco / nada	Si / escaso INF-TRAB	Neutro	7,000	15,000	320,000	2,240	4,800	224	75	149	0	480	160	320	7.1%		No	Si	Si				
<b>"TUYA INFONAVIT"</b> "REA-ROA" (Venta viv para dar de baja vda REA)	Si	No	Impreciso	0	1,000	320,000	0	320	0	0	0	0	32	11	21	0.5%		No	Si	Si				
<b>"REGULARIZA LA CASA INFONAVIT"</b> "Acreditados ROA rentando su vivienda en forma irregular" (No es claro concepto. Se interpreta venta de vivienda que se renta a 3o) (compra de una nueva x quien es el prop -acred actual en otro lugar)	Si	No	Impreciso	0	3,000	285,000	0	855	0	0	0	0	86	28	57	1.3%		No	Si	Si				
<b>"IMSS"</b> (Línea V pago de pasivos para empleados IMSS que liquiden préstamo IMSS)	Si	Si / escaso INF-TRAB	Neutro	100	1,500	485,000	49	728	5	2	3	0	73	24	49	1.1%		No	Si	Si				
<b>"COMPRA LA CASA INFONAVIT"</b> "Mercado abierto individual- MAI-primeras viv nva o usada" (Oferta de inventario viv nueva y usada con apoyo al D-H)	Si	Si / escaso INF-TRAB	Neutro	35,000	50,000	525,000	18,375	26,250	1,838	612	1,226	0	2,625	874	1,751	39.0%		No	Si	Si				
				<b>SUMA</b>	<b>87,100</b>	<b>155,500</b>		<b>38,889</b>	<b>67,378</b>	<b>3,889</b>	<b>1,295</b>	<b>2,594</b>		<b>6,738</b>	<b>2,244</b>	<b>4,494</b>								
				<b>5 AÑOS</b>									<b>12,969</b>									<b>22,470</b>		

# ESCENARIO B - COMISIONES COBRO 5% al 100%

\*Millones de pesos

## 1 año medio representativo

	Sucede en Mercado	Agrega valor si o escaso a INF-al TRAB	Impreciso/ contradice beneficia/ neutro	Estado estable				Val prom oper \$	Esc Med Valor Vol*	Esc Opt Valor Vol*	ESC MED		ESC OPT				Req Consejo	Inv sist	Re glas	
				Vol anual medio	Vol anual optimista	Ingreso*	Cto*				Ingreso*	Cto*	Util Bruta Esp*	MED %	Ingreso*	Cto*	Util Bruta Esp*	OPT %		
<b>"CAMBIA LA CASA INFONAVIT"</b> "Modalidad COPROPIEDAD ROA 2X1" (Permuta de garantía y aumento de monto) - IND o C/CONY	Muy poco / nada	Si / a INF-al TRAB	Beneficia	45,000	85,000	405,000	18,225	34,425	911	456	456	0	1,721	861	861	51.1%	Si	Si	Si	
<b>"MUEVE LA CASA INFONAVIT"</b> "Acreditados en ROA movilidad 1x1" (Permuta garantía únicamente)	Muy poco / nada	Si / escaso INF-TRAB	Neutro	7,000	15,000	320,000	2,240	4,800	112	56	56	0	240	120	120	7.1%	No	Si	Si	
<b>"TUYA INFONAVIT"</b> "REA-ROA" (Venta viv para dar de baja vda REA)	Si	No	Impreciso	0	1,000	320,000	0	320	0	0	0	0	16	8	8	0.5%	No	Si	Si	
<b>"REGULARIZA LA CASA INFONAVIT"</b> "Acreditados ROA rentando su vivienda en forma irregular" (No es claro concepto. Se interpreta venta de vivienda que se renta a 3o) (compra de una nueva x quien es el prop -acred actual en otro lugar)	Si	No	Impreciso	0	3,000	285,000	0	855	0	0	0	0	43	21	21	1.3%	No	Si	Si	
<b>"IMSS"</b> (Línea V pago de pasivos para empleados IMSS que liquiden préstamo IMSS)	Si	Si / escaso INF-TRAB	Neutro	100	1,500	485,000	49	728	2	1	1	0	36	18	18	1.1%	No	Si	Si	
<b>"COMPRAR LA CASA INFONAVIT"</b> "Mercado abierto individual-MAI-primer viv nva o usada" (Oferta de inventario viv nueva y usada con apoyo al D-H)	Si	Si / escaso INF-TRAB	Neutro	35,000	50,000	525,000	18,375	26,250	919	459	459	0	1,313	656	656	39.0%	No	Si	Si	
				SUMA	87,100	155,500		38,889	67,378	1,944	972	972	100%	3,369	1,684	1,684	100%			
				5 AÑOS									4,861					8,422		

## **ESCENARIO C - COMISIONES COBRO 3% al 100%**

\*Millones de pesos

## **1 año medio representativo**

	Sucede en Mercado	Agrega valor si o escaso a INF-al TRAB	Impreciso/ contradice beneficia/ neutro	Estado estable	Vol anual medio	Vol anual optimista	Val prom oper \$	Esc Med Valor Vol*	Esc Opt Valor Vol*	Ingreso * 3%	Cto* 2%	Util Bruta Esp* 1%	Ingreso * 3%	Cto* 2%	Util Bruta Esp* 1%	Req Consejo OPT %	Infonavit Inv sist	Re glas	
<b>"CAMBIA LA CASA INFONAVIT"</b> <i>"Modalidad COPROPIEDAD ROA 2X1"</i> <i>(Permuta de garantía y aumento de monto) - IND o C/CONY</i>	Muy poco / nada	Si / a INF-al TRAB	Beneficia	45,000	85,000	405,000	18,225	34,425	547	365	182	0	903	271	181	5.1%	Si	Si Si	
<b>"MUEVE LA CASA INFONAVIT"</b> <i>"Acreditados en ROA movilidad 1x1"</i> <i>(Permuta garantía únicamente)</i>	Muy poco / nada	Si / escaso INF-TRAB	Neutro	7,000	15,000	320,000	2,240	4,800	67	45	22	0	124	37	25	7.1%	No	Si Si	
<b>"TUYA INFONAVIT"</b> <i>"REA-ROA"</i> <i>(Venta viv para dar de baja vda REA)</i>	Si	No	Impreciso	0	1,000	320,000	0	320	0	0	0	0	8	2	2	0.5%	No	Si Si	
<b>"REGULARIZA LA CASA INFONAVIT"</b> <i>"Acreditados ROA rentando su vivienda en forma irregular"</i> <i>(No es claro concepto. Se interpreta venta de vivienda que se renta a 3o)</i> <i>(compra de una nueva x quien es el prop -acred actual en otro lugar)</i>	Si	No	Impreciso	0	3,000	285,000	0	855	0	0	0	0	21	6	4	1.3%	No	Si Si	
<b>"IMSS"</b> <i>(Línea V pago de pasivos para empleados IMSS que liquiden préstamo IMSS)</i>	Si	Si / escaso INF-TRAB	Neutro	100	1,500	485,000	49	728	1.5	1	0.5	0	18	5	4	1.1%	No	Si Si	
<b>"COMPRA LA CASA INFONAVIT"</b> <i>"Mercado abierto individual-MAI-primer viv nva o usada"</i> <i>(Oferta de inventario viv nueva y usada con apoyo al D-H)</i>	Si	Si / escaso INF-TRAB	Neutro	35,000	50,000	525,000	18,375	26,250	551	368	184	0	813	244	163	39.0%	No	Si Si	
				<b>SUMA</b>	<b>87,100</b>	<b>155,500</b>		<b>38,889</b>	<b>67,378</b>	<b>1,167</b>	<b>778</b>	<b>389</b>	<b>100%</b>	<b>2,021</b>	<b>1,348</b>	<b>674</b>	<b>100%</b>		
				<b>5 AÑOS</b>									<b>1.944</b>				<b>3.369</b>		

# ESCENARIO D - COMISIONES COBRO 10%TECHO

(0% a 2.6; 3% a 6.5 y 10% 6.6 +) POND 4.37%

\*Millones de pesos

1 año medio representativo

	Sucede en Mercado	Agrega valor si o escaso a INF-al TRAB	Impreciso/contradice beneficiaria/ neutro	Estado estable				Val prom oper \$	Esc Med Valor Vol*	Esc Opt Valor Vol*	Ingreso*	Cto*	Util Bruta Esp*	ESC MED			ESC OPT		
				Vol anual medio	Vol anual optimista	4.37%	2.19%							4.37%	2.19%	2.19%	OPT %	Req Consejo	Infonavit
"CAMBIA LA CASA INFONAVIT"	Muy poco / nada	Si / a INF-al TRAB	Beneficia	45,000	85,000	405,000	18,225	34,425	796	398	398	0	1,504	752	752	51.1%	Si	Si	Si
"Modalidad COPROPIEDAD ROA 2X1"																			
(Permuta de garantía y aumento de monto) - IND o C/CONY																			
"MUEVE LA CASA INFONAVIT"	Muy poco / nada	Si / escaso INF-TRAB	Neutro	7,000	15,000	320,000	2,240	4,800	98	49	49	0	210	105	105	7.1%	No	Si	Si
"Acreditados en ROA movilidad 1x1"																			
(Permuta garantía únicamente)																			
"TUYA INFONAVIT"	Si	No	Impreciso	0	1,000	320,000	0	320	0	0	0	0	14	7	7	0.5%	No	Si	Si
"REA-ROA"																			
(Venta viv para dar de baja vda REA)																			
"REGULARIZA LA CASA INFONAVIT"	Si	No	Impreciso	0	3,000	285,000	0	855	0	0	0	0	37	19	19	1.3%	No	Si	Si
"Acreditados ROA rentando su vivienda en forma irregular"																			
(No es claro concepto. Se interpreta venta de vivienda que se renta a 3o)																			
(compra de una nueva x quien es el prop -acred actual en otro lugar)																			
"IMSS"	Si	Si / escaso INF-TRAB	Neutro	100	1,500	485,000	49	728	2	1	1	0	32	16	16	1.1%	No	Si	Si
(Línea V pago de pasivos para empleados IMSS que liquiden préstamo IMSS)																			
"COMPRA LA CASA INFONAVIT"	Si	Si / escaso INF-TRAB	Neutro	35,000	50,000	525,000	18,375	26,250	803	401	401	0	1,147	574	574	39.0%	No	Si	Si
"Mercado abierto individual-MAI-primer viv nva o usada"																			
(Oferta de inventario viv nueva y usada con apoyo al D-H)																			
				SUMA	87,100	155,500		38,889	67,378	1,699	850	850	100%	2,944	1,472	1,472	100%		
				5 AÑOS										4,249				7,361	

# ESCENARIO E - COMISIONES COBRO 5%TECHO

(0% a 2.6; 1.5% a 6.5 y 5% 6.6 +) POND 1.87%

\*Millones de pesos

1 año medio representativo

	Sucede en Mercado	Agrega valor si o escaso a INF-al TRAB	Impreciso/contradice beneficiaria/ neutro	Estado estable				Val prom oper \$	Esc Med Valor Vol*	Esc Opt Valor Vol*	Ingreso* 1.87%	Cto* 0.94%	Util Bruta Esp* 0.94%	MED %	ESC MED			ESC OPT			Req Consejo	Infonavit	Inv sist	Reg las
				Vol anual medio	Vol anual optimista	1.87%	0.94%								1.87%	0.94%	0.94%	OPT %	Req Consejo	Infonavit	Inv sist	Reg las		
"CAMBIA LA CASA INFONAVIT"	Muy poco / nada	Si / a INF-al TRAB	Beneficia	45,000	85,000	405,000	18,225	34,425	341	170	170	0	644	322	322	51.1%	Si	Si	Si					
"Modalidad COPROPIEDAD ROA 2X1"																								
(Permuta de garantía y aumento de monto) - IND o C/CONY																								
"MUEVE LA CASA INFONAVIT"	Muy poco / nada	Si / escaso INF-TRAB	Neutro	7,000	15,000	320,000	2,240	4,800	42	21	21	0	90	45	45	7.1%	No	Si	Si					
"Acreditados en ROA movilidad 1x1"																								
(Permuta garantía únicamente)																								
"TUYA INFONAVIT"	Si	No	Impreciso	0	1,000	320,000	0	320	0	0	0	0	6	3	3	0.5%	No	Si	Si					
"REA-ROA"																								
(Venta viv para dar de baja vda REA)																								
"REGULARIZA LA CASA INFONAVIT"	Si	No	Impreciso	0	3,000	285,000	0	855	0	0	0	0	16	8	8	1.3%	No	Si	Si					
"Acreditados ROA rentando su vivienda en forma irregular"																								
(No es claro concepto. Se interpreta venta de vivienda que se renta a 3o)																								
(compra de una nueva x quien es el prop -acred actual en otro lugar)																								
"IMSS"	Si	Si / escaso INF-TRAB	Neutro	100	1,500	485,000	49	728	0.9	0.5	0.5	0	14	7	7	1.1%	No	Si	Si					
(Línea V pago de pasivos para empleados IMSS que liquiden préstamo IMSS)																								
"COMPRA LA CASA INFONAVIT"	Si	Si / escaso INF-TRAB	Neutro	35,000	50,000	525,000	18,375	26,250	344	172	172	0	491	245	245	39.0%	No	Si	Si					
"Mercado abierto individual-MAI-primer viv nva o usada"																								
(Oferta de inventario viv nueva y usada con apoyo al D-H)																								
				SUMA	87,100	155,500		38,889	67,378	727	364	364	100%	1,260	630	630	100%							
				5 AÑOS														1,818					3,150	

# ESCENARIO F - COMISIONES COBRO 4%TECHO

(0% a 2.6; 1.2% a 6.5 y 4% 6.6 +) POND 1.75%

\*Millones de pesos

1 año medio representativo

	Sucede en Mercado	Agrega valor si o escaso a INF-al TRAB	Impreciso/contradice beneficiaria/ neutro	Estado estable				Val prom oper \$	Esc Med Valor Vol*	Esc Opt Valor Vol*	Ingreso* Cto*	Util Bruta Esp* MED %	ESC MED			ESC OPT			
				Vol anual medio	Vol anual optimista	1.75%	0.88%						1.75%	0.88%	0.88%	OPT %	Req Consejo	Infonavit	
<b>"CAMBIA LA CASA INFONAVIT"</b> "Modalidad COPROPIEDAD ROA 2X1" (Permuta de garantía y aumento de monto) - IND o C/CONY	Muy poco / nada	Si / a INF-al TRAB	Beneficia	45,000	85,000	405,000	18,225	34,425	319	159	159	0	602	301	301	51.1%	Si	Si Si	
<b>"MUEVE LA CASA INFONAVIT"</b> "Acreditados en ROA movilidad 1x1" (Permuta garantía únicamente)	Muy poco / nada	Si / escaso INF-TRAB	Neutro	7,000	15,000	320,000	2,240	4,800	39	20	20	0	84	42	42	7.1%	No	Si Si	
<b>"TUYA INFONAVIT"</b> "REA-ROA" (Venta viv para dar de baja vda REA)	Si	No	Impreciso	0	1,000	320,000	0	320	0	0	0	0	6	3	3	0.5%	No	Si Si	
<b>"REGULARIZA LA CASA INFONAVIT"</b> "Acreditados ROA rentando su vivienda en forma irregular" (No es claro concepto. Se interpreta venta de vivienda que se renta a 3o) (compra de una nueva x quien es el prop -acred actual en otro lugar)	Si	No	Impreciso	0	3,000	285,000	0	855	0	0	0	0	15	7	7	1.3%	No	Si Si	
<b>"IMSS"</b> (Línea V pago de pasivos para empleados IMSS que liquiden préstamo IMSS)	Si	Si / escaso INF-TRAB	Neutro	100	1,500	485,000	49	728	0.8	0.4	0.4	0	13	6	6	1.1%	No	Si Si	
<b>"COMPRA LA CASA INFONAVIT"</b> "Mercado abierto individual- MAI-primer viv nva o usada" (Oferta de inventario viv nueva y usada con apoyo al D-H)	Si	Si / escaso INF-TRAB	Neutro	35,000	50,000	525,000	18,375	26,250	322	161	161	0	459	230	230	39.0%	No	Si Si	
				<b>SUMA</b>	<b>87,100</b>	<b>155,500</b>		<b>38,889</b>	<b>67,378</b>	<b>681</b>	<b>340</b>	<b>340</b>	<b>100%</b>	<b>1,179</b>	<b>590</b>	<b>590</b>	<b>100%</b>		
				<b>5 AÑOS</b>									<b>1,701</b>				<b>2,948</b>		

## Consideraciones importantes a tomar en cuenta. 1/2

- ✓ El cobro propuesto de los servicios, por el ofertante al mercado (al trabajador) de 10% del valor de su vivienda ó crédito, se aprecia alto y en proporción equivale a 3 años de plusvalía. Por otro lado, en general, las operaciones que ya suceden en el mercado de este tipo tienen un costo de 5%
- ✓ De los 6 productos propuestos, **dos son los que pueden considerarse generan volumen. El cambio de garantía con aumento de monto y la bolsa inmobiliaria de oferta de vivienda (al menos la usada) ligada a la demanda. – no se considera la viv nueva-** El primero de estos agregaría valor y el segundo hoy ya sucede acorde a mercado pero sin monitoreo ni dirección de Infonavit. Ambos representan el 90% de las ganancias . Cada uno de ellos por la mitad de las mismas.
- ✓ Los volúmenes asociados; en cada uno de los 6 escenarios están alineados a su vez a otros dos escenarios ; medio y optimista (para tener una gama de 12 posibilidades en un espectro amplio de rangos de valor para comprender desde el punto de vista de TELRA), en función de supuestos con posibilidad de lógica de volumen y usando ejemplos de proyectos anteriores en el propio Infonavit ó en la banca múltiple como resultado de campañas de larga duración (1 año-3 años).

## Consideraciones importantes a tomar en cuenta. 2/2

- ✓ Se presentan además de las valoraciones del tamaño de negocio, escenarios con diferentes niveles de comisión techo y diferentes x nivel ingresos cuidando al trabajador en proporción a su nivel de ingreso.
- ✓ Es primordial proponer tarifas menos onerosas al trabajador y buscar los mecanismos mas eficaces para orientar su toma de decisiones (para a compra de vivienda de primera vez para incluso quien requiera un apoyo mas profundo de servicio e información) y ser un apoyo a los problemas de movilidad por cuestiones laborales ó personales ya en la etapa del crédito en marcha.
- ✓ Al corte de este documento aun no se vislumbra un entregable de plataforma operativa según lo planteado. Lo construido no es homologo a los sistemas del instituto. Se aprecia una necesidad de desarrollar internamente sobre los conceptos presentados que hacen mayor sentido.
- ✓ La toma de decisiones sobre los ajustes al programa para hacerlo atractivo implican el desarrollo de productos –procesos que en algún caso pueden requerir apoyo de cambio de ley de interpretarse así por as áreas facultadas por el Instituto para ello.

CONFIDENCIAL

**INFONAVIT**

**PROGRAMA MOVILIDAD HIPOTECARIA  
INFONAVIT  
(PMH -I)  
ANEXO CON CASO DE NEGOCIO  
3 TEMAS VIABLES.**

---

Propuesta para : SGC  
29 de agosto de 2017

## Consideraciones importantes a tomar en cuenta. RESPECTO PROPUESTA TELRA y prop. Mejorada PMH-INFONAVIT 100%

- ✓ El cobro propuesto de los servicios, por el ofertante al mercado (al trabajador) de 10% del valor de su vivienda ó crédito, se aprecia alto y en proporción equivale a 3 años de plusvalía. Por otro lado, en general, las operaciones que ya suceden en el mercado de este tipo tienen un costo cercano a 5%-6%. Es cierto que en algunos casos el costo es “CERO%” CUANDO LA TRANSACCION ES 100% ENTRE PARTICULARS SIN APOYO DE UN GESTOR ESPECIALIZADO.
- ✓ A los dos productos viables, se les adiciona un tercer producto-servicio consistente en dar apoyo al adquirente de viv usada (en su primer cred) con mayor información y servicio por lo que pagaría una comisión extra. Esto claro si el trabajador lo acepta.
- ✓ Los volúmenes asociados están alineados en el caso de negocio propuesto ya como PMH- INFONAVIT, en función de supuestos con lógica de volumen y éxito esperado.
- ✓ Las comisiones para las tres líneas de servicio deberán autorizarse por los órganos facultados así como los productos –servicios que así se requiera para permitir al programa poder ponerse en marcha.

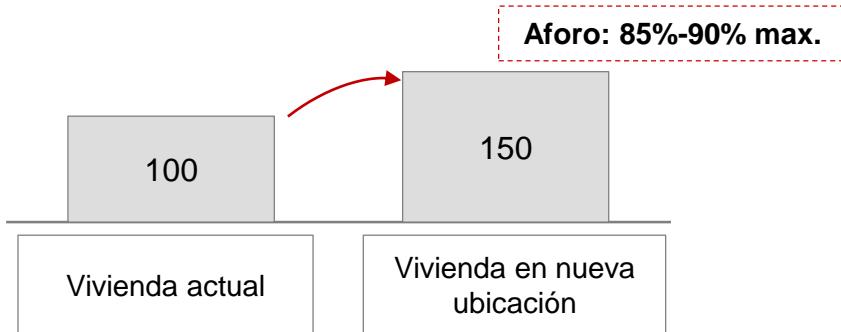
# PRODUCTOS PROPUESTOS PARA EL PMH- INFONAVIT. (3 temas que se abrirán en 5 Esquemas de movilidad según combinaciones).

Se identifican los 3 temas que pueden ser interesantes. Ambos deben ser gestionados, administrados y operados por el INFONAVIT (sin necesidad de participación de terceros):

2

## Permuta de Garantía y Aumento de Monto

Permite que los acreditados se cambien de vivienda tantas veces lo requieran para estar cerca de su empleo, permitiendo sustituir la garantía con un aumento de monto.

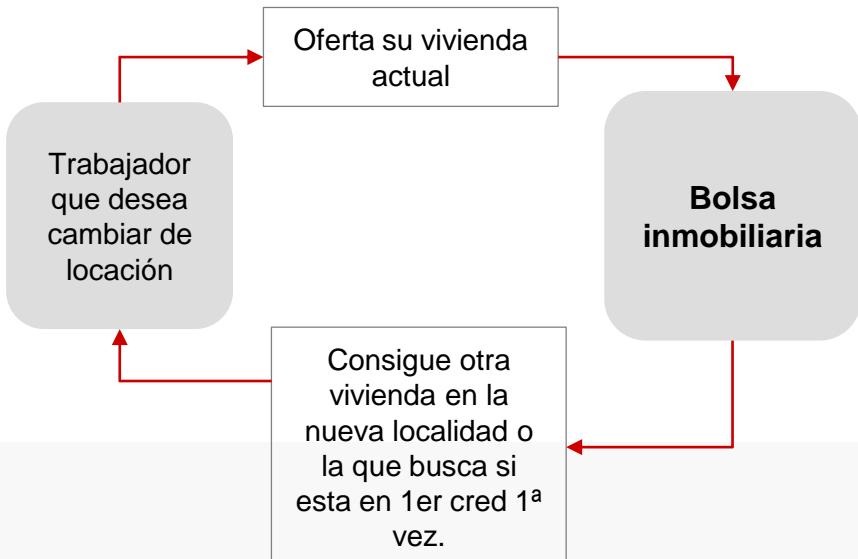


1

3

## Mercado Abierto Individual vivienda usada

Este producto pone a disposición de todos los derechohabientes, el inventario más grande y surtido de vivienda usada en todo el país, acompañando al derechohabiente en su proceso de selección y compra.



# PLATAFORMA TECNOLÓGICA NECESARIA.....SE REQUIERE INFONAVIT DESARROLLE

El PMH –TELRA comprende el desarrollo de una plataforma que promueve un modelo de colocación basado en tecnología de información y *business intelligence*. ESTE CONCEPTO ES VALIDO PERO SE SUGIERE QUE EL DESARROLLO DE LA HERRAMIENTA SEA INTERNO INFONAVIT

A continuación se presenta el modelo propuesto por TELRA COMO UN PUNTO VALIDO DE PARTIDA

## MODELO TELRA / PMH - Plataforma Inteligente BI



# PROCESO DE OPERACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN

- Para poner en marcha el PMH, se requiere la participación de varias áreas del Instituto: Producto, Operaciones, Crédito, Cartera; todas bajo la coordinación estratégica de la SGC.
- El PMH amerita recursos, tiempo y organización por parte de estas áreas para sacar adelante los 3 productos.
- La plataforma requerida para el PMH no debiera ser difícil de desarrollar para el Instituto, y requeriría una aportación por parte de éste.
- La plataforma se podrá ir perfeccionando con el tiempo, buscando sus propias fuentes de ingresos.
- Por otra parte, se deberán detonar campañas de mercadotecnia para invitar a los acreditados y derecho habientes a inscribirse al PMH-I.

1

Los acreditados que estén interesados en participar en el programa, registran su vivienda y pueden buscar otra vivienda en la plataforma que cumpla con sus necesidades, a la vez que se ofrece su vivienda actual, generando así un inventario de viviendas.

2

Los acreditados y derecho-habientes que se registren en el PMH podrán consultar en la plataforma las viviendas USADAS listadas en ella.

3

Las viviendas registradas en la plataforma deberán pasar por un proceso de valuación, a fin de:

- Determinar el valor comercial de la vivienda
- Garantizar condiciones de habitabilidad aceptables

4

Una vez seleccionada la vivienda se deberán realizar los procesos operativos y legales para la permute de la garantía o venta de la vivienda ó aumento de monto si fuera procedente.

5

Surge la figura de un asesor inmobiliario especializado en Movilidad para acompañar al acreditado / D-H durante todo el proceso.  
PARA ESTO SE PUEDEN APROVECHAR LOS AGENTES QUE HOY PARTICIPAN YA CON INFONAVIT EN LOS CONJUNTOS COMO ASESORES DE CBZA.

## SUPUESTOS DEL CASO DE NEGOCIO

- Caso a 8 años. A VPN comparable para dar valor final de retornos.
- RUV es contratado para usar su plataforma (“back”), para lo cual se requiere inv. Inic. de Infonavit
- Mientras que el “front” deberá ser buscado por INFONAVIT con un tercero, que presente un enfoque eminentemente comercial y amigable para el individual, a fin de que pueda realizar fácilmente consultas de las casas usadas registradas. (un ejemplo es segunda mano)
- EL INFONAVIT deberá realizar un gasto inicial para impulso del proyecto por ~\$50 mdp.-\$60 mdp
- El individual beneficiado pagará una comisión prom ponderada por debajo del 6% (5.85% para negocio 2 y 2.5% para el 3) para ser menor al mercado estándar en bolsa inmob y del 2.5% en sust garantía-aumento de monto vs monto integral. Cada uno cobrará esa comisión. Cubre el beneficiario.
- Se estima un pago por avalúo de \$2,000, el cual incluye visita a la vivienda por parte del perito, más una medición en m<sup>2</sup>, más un plano sencillo del inmueble; logrando con ello una certificación de calidad que brinde certeza al comprador. Esto lo cubre el ofertante
- Se considera un pago por CUV de \$280 y de \$350. cubre ofertante.
- Se considera una cuota de promoción y exposición de la vivienda por corredor conveniado o por particular, de \$499 si es por 3 meses y de \$749 si es por 6 meses. Cubren ofertante.
- El interesado (posible comprador-beneficiario) que quiera tener acceso a la bolsa inmobiliaria debe cubrir una cuota de \$199 por un mes de consultas o de \$299 por 3 meses. Con lo cual obtiene:
  - Derecho a consulta de todo el listado de casas usadas registradas
  - Información para arrancar su proceso de crédito.
  - Consulta e impresión de avalúos
  - Conocimiento con certeza los m<sup>2</sup> y especificaciones técnicas de la vivienda del inmueble
  - Viviendas registradas con CUV
- Se considera una cuota pagada a Corredores conveniados por el “front”, que será como incentivos.
- Los valuadores recibirán una contraprestación de 55% del valor de las cuotas pagadas por Avalúo.

## PARTICIPANTES Y ROLES

RUv	INFONAVIT	TERCERO / INFONAVIT	CORREDOR
<ul style="list-style-type: none"><li>• Pone su plataforma (back)</li><li>• Recibe una contraprestación por la plataforma</li><li>• Gana viviendas usadas registradas</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Pone recurso para impulso</li><li>• Gana mayor colocación de créditos de vivienda usada</li><li>• Motiva a los corredores a ofrecer este tipo de vivienda</li><li>• Hace del conocimiento de los corredores las nuevas reglas y montos máximos de crédito</li><li>• Otorga productos de movilidad.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Pone el “front” de la plataforma (tipo “segunda mano”).</li><li>• Hace promoción para que las asociadas de vivienda usada suban información a la plataforma</li><li>• Brinda información sobre procesos de solicitud de avalúo, CUV, etc.</li><li>• Paga comisiones a corredores* y CUVS</li><li>• Hace el MKT inteligente</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Promueven créditos Infonavit</li><li>• Promueven viviendas usadas</li><li>• Pagan avalúo, CUV y cuotas de vendedores</li><li>• Reciben comisiones*</li><li>• Atiende movilidad</li><li>• Recibe incentivos</li></ul>

# CASO NEGOCIO FONDO IMPL (TRAB INF - RUV – INFO - 3o GESTOR CERRADOR) A CASA USADA – UTILIDAD \$ 10,363 MILL y valor \$5,818 MILL EN 8 AÑOS (3 NEG)

	UNITARIOS CUOTA	2s 2018	2019	2020	2021	2022	TOTAL
<b>INGRESOS</b>							
PARTICULARES O AGENTES INMOB USADA (AMPI, OTROS X CONVENIO VÍA WEB)	Núm. Viviendas	1,200	8,800	27,000	42,000	67,000	146,000
INVERSIÓN INICIAL RUV		MILL \$	MILL \$	MILL \$	MILL \$	MILL \$	MILL \$
GASTO INICIAL IMPULSO INFONAVIT		4.63	0.40	0.50	0.60	0.70	6.83
CUBRE CUV	350.00	0.13	0.92	2.84	4.41	7.04	15.33
	280.00	0.24	1.72	5.29	8.23	13.13	28.62
CUBRE AVALUO CON MEDICIÓN DE M <sup>2</sup> Y CERTIFICACIÓN	2,000.00	2.40	17.60	54.00	84.00	134.00	292.00
CUBRE CUOTA DE PROMOCIÓN AGENTE CONVENIADO/PARTICULAR (OFERTANTE-VENDEDOR)* POR 3 Y 6 MESES	499.00	0.24	1.76	5.39	8.38	13.37	29.14
	749.00	0.54	3.95	12.13	18.87	30.11	65.61
CUBRE CUOTA DE CONSULTA EL INTERESADO POSIBLE COMPRADOR** POR 1 Ó 3 MESES	199.00	0.60	4.38	13.43	20.90	33.33	72.64
	299.00	0.90	6.58	20.18	31.40	50.08	109.14
CUBRE CUOTA PROM PONDERADA AL 5.85%		28.08	205.92	631.80	982.80	1,567.80	3,416.40
<b>INGRESOS TOTALES</b>		<b>67.74</b>	<b>253.24</b>	<b>745.57</b>	<b>1,159.59</b>	<b>1,849.57</b>	<b>4,075.70</b>
<b>EGRESOS</b>							
DESARROLLO PLATAFORMA (RUV ES BACK Y MOTOR)		4.63	0.40	0.50	0.60	0.70	6.83
CONTROL DE GESTIÓN METAS (FONT-ADMON-CERRADOR)		0.50	1.50	2.50	3.00	3.50	11.00
FRONT ATRACTIVO PARA VENTA Y CONSULTA (3º O INFONAVIT)		2.30	2.80	3.00	3.00	4.00	15.10
VALUADORES	55% Valor Av	1.32	9.68	29.70	46.20	73.70	160.60
OTROS IMPLEMENTACIÓN (MKT-REDES, ETC.)		4.00	4.40	4.84	5.32	5.86	24.42
CUOTA PAGADA A CORREDORES CONV X FRONT (VIA INCENTIVOS NO \$), TIPO COOPERATIVA ACORDE ING X CONSULTA PARTIC		5.04	36.96	113.40	176.40	281.40	613.20
PROM Y APORTACIÓN 3ºS (PUB-COM-AGENT)		5.62	41.18	126.36	196.56	313.56	683.28
PAGO A RUV CUV'S Y PLATAFORMA		5.91	3.13	8.73	13.36	21.01	52.14
TI INFONAVIT		20.00	10.00	8.00	5.00	5.00	48.00
<b>EGRESOS TOTALES</b>		<b>49.31</b>	<b>110.05</b>	<b>297.03</b>	<b>449.45</b>	<b>708.72</b>	<b>1,614.56</b>
<b>DIF INGRESOS - EGRESOS</b>		<b>18.43</b>	<b>143.18</b>	<b>448.54</b>	<b>710.14</b>	<b>1,140.84</b>	<b>2,461.14</b>

\*. \*\*. \*\*\* Precios a probar en mercado. Pisos propuestos. Elasticidad a estresar

**CASO NEGOCIO FONDO IMPL (TRAB INF - RUV – INFO - 3o GESTOR CERRADOR)  
A CASA USADA – UTILIDAD \$ 10,363 MILL y valor \$5,818 MILL EN 8 AÑOS (3 NEG)**

OTROS INGRESOS (2 y 3)	UNITARIOS CUOTA	2s 2018	2019	2020	2021	2022	TOTAL
		MILL \$	MILL \$	MILL \$	MILL \$	MILL \$	MILL \$
CANTIDADES – VOLUMEN (2)	Núm. Viviendas	500	3,500	11,500	16,500	22,000	54,000
CANTIDADES – VOLUMEN (3)	Núm. Viviendas	7,000	28,500	46,000	57,000	76,500	215,000
2.5% POR AUMENTO DE MONTO Y 2.5% X CAMBIO GARANTÍA (UNO U OTRO Ó AMBOS)*** (2A)		3.44	24.06	79.06	113.44	151.25	371.25
OTROS COSTOS (INCLUYE COMISIONES A CERRADORES-PROM) (2B)		2.06	14.44	47.44	68.06	90.75	222.75
2.5% APOYO POR INFORMACION CON AVALUOS PROPIEDADES MERCADO ABIERTO PARA MEJOR ELECCION AL MERCADO USADA TRAD (3A)		98.00	399.00	644.00	798.00	1,071.00	3,010.00
OTROS COSTOS (INCLUYE COMISIONES A CERRADORES-PROM) (3B)		34.30	139.65	225.40	279.30	374.85	1,053.50
UTILIDAD FINAL ACUM (INCLUYE 2 Y 3)		64.76	316.89	731.89	1,055.93	1,831.23	4,000.69
VPN (TASA COSTO CAP 13.8%)		83.51	362.18	694.00	864.60	1,131.39	3,135.68
VOLUMEN FINAL LAS 3 LINEAS DE ATENCION PMH INFONAVIT		8,700	40,800	84,500	115,500	165,500	415,000

\*. \*\*. \*\*\* Precios a probar en mercado. Pisos propuestos. Elasticidad a estresar

# CASO NEGOCIO FONDO IMPL (TRAB INF - RUV – INFO - 3o GESTOR CERRADOR) A CASA USADA – UTILIDAD \$ 10,363 MILL y valor \$5,818 MILL EN 8 AÑOS (3 NEG)

RESUMEN		2018 2S	2019	2020	2021	2022	SUBT 5 AÑOS	2023	2024	2025	TOTAL A 8 AÑOS
VOLUMEN NEGOCIO 1 MERCADO ABIERTO POR MOVILIDAD CON HIPOTECA EXISTENTE 1ER CRED	NUM VIVS	1,200	8,800	27,000	42,000	67,000	146,000	70,350	73,868	77,561	367,778
INGRESOS NEGOCIO 1	MILL\$	68	253	746	1,160	1,850	4,076	1,896	1,943	1,992	9,906
EGRESOS NEGOCIO 1	MILL\$	49	110	297	449	709	1,615	744	781	820	3,961
UTILIDAD NEGOCIO 1	MILL\$	18	143	449	710	1141	2,461	1,152	1,162	1,171	5,946
VOLUMEN NEGOCIO 2 SUSTITUCION DE GARANTIA Y/O AUMENTO DE MONTO 1ER CRED	NUM VIVS	500	3,500	11,500	16,500	22,000	54,000	23,100	24,255	25,468	126,823
INGRESOS NEGOCIO 2	MILL\$	3	24	79	113	151	371	155	159	163	848
EGRESOS NEGOCIO 2	MILL\$	2	14	47	68	91	223	95	100	105	523
UTILIDAD NEGOCIO 2	MILL\$	1	10	32	45	61	149	60	59	58	325
VOLUMEN NEGOCIO 3 APOYO EN SELECCIÓN VIV USADA MAS INFORMACION -OFERTA INMUEBLES- VALORES MERCADO- ASESOR PERSONAL MAI TRAD ACTUAL 1ER CRED Y 2O	NUM VIVS	7,000	28,500	46,000	57,000	76,500	215,000	80,325	84,341	88,558	468,225
INGRESOS NEGOCIO 3	MILL\$	98	399	644	798	1,071	3,010	1,098	1,125	1,153	6,386
EGRESOS NEGOCIO 3	MILL\$	34	140	225	279	375	1,054	394	413	434	2,294
UTILIDAD NEGOCIO 3	MILL\$	64	259	419	519	696	1,957	704	712	719	4,092
VOLUMEN NEGOCIOS 1, 2 Y 3	NUM VIVS	8,700	40,800	84,500	115,500	165,500	415,000	173,775	182,464	191,587	962,826
INGRESOS NEGOCIOS 1, 2 Y 3	MILL\$	169	676	1469	2,071	3,072	7,457	3,149	3,227	3,308	17,141
EGRESOS NEGOCIOS 1, 2 Y 3	MILL\$	86	264	570	797	1,174	2,891	1,233	1,295	1,359	6,778
UTILIDAD NEGOCIOS 1, 2 Y 3	MILL\$	84	412	899	1,274	1,897	4,566	1,916	1,933	1,949	10,363
VPN (TASA COSTO CAP 13.7%)	MILL\$	84	362	695	866	1,135	3,143	1,008	894	793	5,839
COLOCACION INFONAVIT ESTIMADA EN EL CICLO		192,500	394,625	404,491	414,603	424,968	1,831,186	435,592	446,482	457,644	3,170,905
COLOCACION TRASLAPADA (ESTA EN AMBOS RUBROS)		7,000	28,500	46,000	57,000	76,500	215,000	80,325	84,341	88,558	468,225
COLOCACION INCREMENTAL NUEVA POR PMH-INFONAVIT		1,700	12,300	38,500	58,500	89,000	200,000	93,450	98,123	103,029	494,601
% VS LA COLOCACION TRADICIONAL DEL INSTITUTO		0.88%	3.12%	9.52%	14.11%	20.94%	10.92%	21.45%	21.98%	22.51%	15.60%

## BENEFICIOS POSIBLES A ALCANZAR

### DERECHO HABIENTE

- Garantía de que ejercerá su crédito INFONAVIT CON MAYOR INFORMACION para adquirir la vivienda de su elección.
- Acompañamiento de un asesor certificado (POR DEFINIR MEJOR ESTA FIGURA) durante todo el proceso, haciéndolo más ágil, seguro y sencillo.
- Aumento de su capacidad de compra al sumar el monto de su crédito INFONAVIT con el de un acreditado PERMITIDO que ya haya ejercido su crédito Y PUEDA IR POR UNO SEGUNDO.

### ACREDITADO

- Oportunidad de cambiar la vivienda que habita actualmente por otra que cumpla mejor sus necesidades habitacionales y de ubicación, sin afectar las condiciones de su crédito INFONAVIT.
- Permite capitalizar la plusvalía de su vivienda en el momento de la operación.
- Posibilidad de sumar a su capacidad de compra, el crédito INFONAVIT de otro derechohabiente permitido por las reglas de otorgamiento ó las de políticas de cartera.
- Acompañamiento de un asesor certificado durante el proceso.

### INFONAVIT

- Aumento en la colocación de créditos.
- Mejora en la calidad de las garantías con la actualización a valores de mercado.
- Previene el abandono de vivienda e identifica variantes como las rentas a terceros.
- Coadyuva a una mejor cartera al prevenir cartera vencida.

## **PROGRAMA GENÉRICO DE ACTIVIDADES CON CIERRE A MAYO-JUNIO – 2018 (primera Version que estimo TI sin conocimiento aun del detallado de los productos-servicios).**

## CONCLUSIONES

- ✓ La Movilidad Hipotecaria es un tema que debe atenderse, ya que existe una oportunidad identificada a partir de las cambiantes necesidades de vivienda de los trabajadores.
- ✓ La propuesta presentada por TELRA no se aprecia con suficiente valor, además de que merma el patrimonio al derecho-habiente.
- ✓ Se considera que el INFONAVIT puede desarrollar el PMH de forma interna, para lo cual es necesario designar un equipo de trabajo que diseñe y desarrolle el PMH desde cero y otro: ya que este se inicie en su puesta en marcha, que lo opere y responda ante la dirección (implica incluso otra estructura adicional a las Subdirecciones – Coordinaciones actuales).
- ✓ La propuesta del tercero ofertante (Telra) debe seguir un camino diferente en cuanto a lo legal, operativo y tecnológico, sin que uno contamine al otro. Se sugiere un acuerdo de salida.
- ✓ La propuesta que se presenta aquí cubre la necesidad identificada pero para cubrir los costos justifica el cobro de una comisión menor a la propuesta por Telra.

CONFIDENCIAL

INFONAVIT

**PROGRAMA MOVILIDAD HIPOTECARIA  
INFONAVIT  
(PMH -I)  
ANEXO CON RESUMEN EJECUTIVO  
PRODUCTOS A OPERAR Y TARIF. V 1.0**

---

**ASOCIADO A CASO DE NEGOCIO**

Propuesta para : SGC  
29 de agosto de 2017

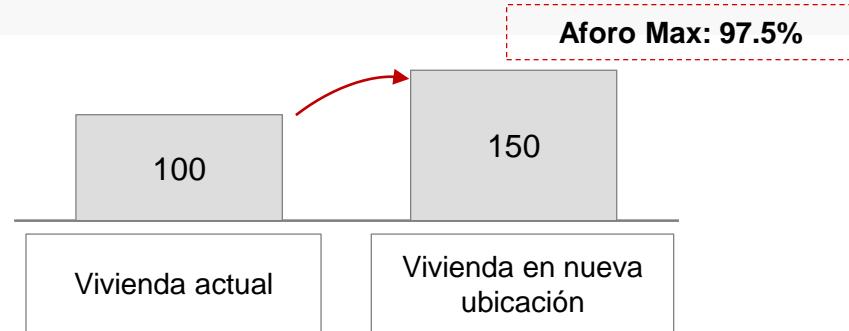
# PRODUCTOS PROPUESTOS PARA EL PMH- INFONAVIT. (5 productos).

Se identifican los 5 productos que pueden ser interesantes. Todos ellos se sugiere sean gestionados, administrados y operados por el INFONAVIT (uso de terceros en FRONT-INTERNET tipo “segunda mano” y redes de ejecutivos de atención - comisionistas):

1

## Permuta de Garantía y Aumento de Monto

Permite que los acreditados se cambien de vivienda tantas veces lo requieran para estar cerca de su empleo, permitiendo sustituir la garantía y además si el salario incremento, dar un aumento de monto.



4

## Solo aumento de monto

3

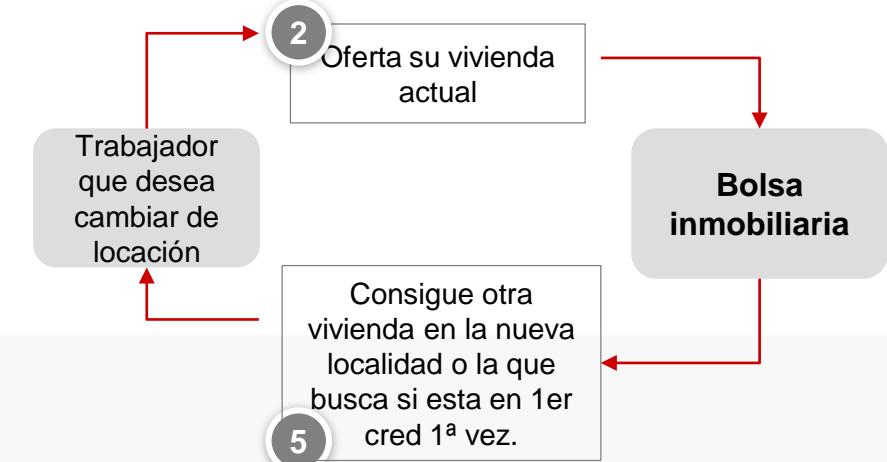
## Solo Permuta de Garantía

2

5

## Mercado Abierto Individual vivienda usada

Este producto pone a disposición de todos los derechohabientes, el inventario más grande y surtido de vivienda usada en todo el país, acompañando al derechohabiente en su proceso de selección y compra.



## PRODUCTOS PROPUESTOS PARA EL PMH- INFONAVIT

	PRODUCTO PMH	COMISIONES PAGADAS POR EL DH	DISTRIBUCIÓN DE COMISIONES
1-A	Cambio de garantía con aumento de monto y liquidez de Fondo Liqui-Fácil	5.85%	5.00% Infonavit 0.85% Liqui-Fácil
1-B	Cambio de garantía con aumento de monto sin recursos de Liqui-Fácil	2.5% por aumento de monto 2.5% por cambio de garantía	Infonavit
2-A	Venta de vivienda a Liqui-Fácil para liquidación de crédito existente (se muda de ciudad)	5.85%	5.00% Infonavit 0.85% Liqui-Fácil
2-B	Venta de vivienda vía Bolsa Inmobiliaria para liquidación de crédito existente (se muda de ciudad)	2.50%	Infonavit
3	Cambio de garantía (exclusivamente)	5.85% con liquidez de Liqui-Fácil  2.5% sin liquidez de Liqui-Fácil	5.00% Infonavit 0.85% Liqui-Fácil  Infonavit
4	Aumento de monto (exclusivamente)	2.50%	Infonavit
5	Compra de vivienda usada vía Bolsa Inmobiliaria	2.50% (si adquiere la vivienda) Tarifa por consulta Tarifa por exposición	Infonavit