



ANTOLOGIA

VALUACIÓN INMOBILIARIA.
LICENCIATURA EN ARQUITECTURA
NOVENO CUATRIMESTRE

Marco Estratégico de Referencia

ANTECEDENTES HISTÓRICOS

Nuestra Universidad tiene sus antecedentes de formación en el año de 1979 con el inicio de actividades de la normal de educadoras “Edgar Robledo Santiago”, que en su momento marcó un nuevo rumbo para la educación de Comitán y del estado de Chiapas. Nuestra escuela fue fundada por el Profesor de Primaria Manuel Albores Salazar con la idea de traer Educación a Comitán, ya que esto representaba una forma de apoyar a muchas familias de la región para que siguieran estudiando.

En el año 1984 inicia actividades el CBTiS Moctezuma Ilhuicamina, que fue el primer bachillerato tecnológico particular del estado de Chiapas, manteniendo con esto la visión en grande de traer Educación a nuestro municipio, esta institución fue creada para que la gente que trabajaba por la mañana tuviera la opción de estudiar por las tarde.

La Maestra Martha Ruth Alcázar Mellanes es la madre de los tres integrantes de la familia Albores Alcázar que se fueron integrando poco a poco a la escuela formada por su padre, el Profesor Manuel Albores Salazar; Víctor Manuel Albores Alcázar en septiembre de 1996 como chofer de transporte escolar, Karla Fabiola Albores Alcázar se integró como Profesora en 1998, Martha Patricia Albores Alcázar en el departamento de finanzas en 1999.

En el año 2002, Víctor Manuel Albores Alcázar formó el Grupo Educativo Albores Alcázar S.C. para darle un nuevo rumbo y sentido empresarial al negocio familiar y en el año 2004 funda la Universidad Del Sureste.

La formación de nuestra Universidad se da principalmente porque en Comitán y en toda la región no existía una verdadera oferta Educativa, por lo que se veía urgente la creación de una institución de Educación superior, pero que estuviera a la altura de las exigencias de los jóvenes que tenían intención de seguir estudiando o de los profesionistas para seguir preparándose a través de estudios de posgrado.

Nuestra Universidad inició sus actividades el 18 de agosto del 2004 en las instalaciones de la 4ª avenida oriente sur no. 24, con la licenciatura en Puericultura, contando con dos grupos de

cuarenta alumnos cada uno. En el año 2005 nos trasladamos a nuestras propias instalaciones en la carretera Comitán - Tzitol km. 57 donde actualmente se encuentra el campus Comitán y el Corporativo UDS, este último, es el encargado de estandarizar y controlar todos los procesos operativos y Educativos de los diferentes Campus, Sedes y Centros de Enlace Educativo, así como de crear los diferentes planes estratégicos de expansión de la marca a nivel nacional e internacional.

Nuestra Universidad inició sus actividades el 18 de agosto del 2004 en las instalaciones de la 4ª avenida oriente sur no. 24, con la licenciatura en Puericultura, contando con dos grupos de cuarenta alumnos cada uno. En el año 2005 nos trasladamos a nuestras propias instalaciones en la carretera Comitán - Tzitol km. 57 donde actualmente se encuentra el campus Comitán y el corporativo UDS, este último, es el encargado de estandarizar y controlar todos los procesos operativos y educativos de los diferentes campus, así como de crear los diferentes planes estratégicos de expansión de la marca.

MISIÓN

Satisfacer la necesidad de Educación que promueva el espíritu emprendedor, aplicando altos estándares de calidad Académica, que propicien el desarrollo de nuestros alumnos, Profesores, colaboradores y la sociedad, a través de la incorporación de tecnologías en el proceso de enseñanza-aprendizaje.

VISIÓN

Ser la mejor oferta académica en cada región de influencia, y a través de nuestra Plataforma Virtual tener una cobertura Global, con un crecimiento sostenible y las ofertas académicas innovadoras con pertinencia para la sociedad.

VALORES

- Disciplina
- Honestidad
- Equidad
- Libertad

ESCUDO



El escudo de la UDS, está constituido por tres líneas curvas que nacen de izquierda a derecha formando los escalones al éxito. En la parte superior está situado un cuadro motivo de la abstracción de la forma de un libro abierto.

ESLOGAN

“Mi Universidad”

ALBORES



Es nuestra mascota, un Jaguar. Su piel es negra y se distingue por ser líder, trabaja en equipo y obtiene lo que desea. El ímpetu, extremo valor y fortaleza son los rasgos que distinguen.

Valuación Inmobiliaria

Objetivo de la materia:

El alumno comprenderá que este programa brinda los conocimientos y las herramientas técnicas y tecnológicas de la valuación inmobiliaria con una visión integral de los factores determinantes en el sector.

El alumno adquiere conocimientos y técnicas para determinar el valor de cualquier tipo de inmueble, se hablará de metodologías que guían y desarrollan su capacidad para asesorar en operaciones de compra-venta o permuta de bienes inmobiliarios, de esta manera crear especialistas que asesoren y determinen de manera confiable sobre los montos de valor de los bienes, para fines fiscales, crediticios, contables, de adquisición y enajenación, de expropiación, de seguros y fianzas, de ordenamiento urbano y ecológico, así como de impacto de evaluación tecnológica; considerando todos los factores del contexto que inciden en su creación y modificación, para la toma de decisiones dentro del marco de la temporalidad e identificando los riesgos por medio del análisis decisional.

ÍNDICE

UNIDAD 1

PRINCIPIOS DE VALORACIÓN.

1.1.	Principios Generales de la Valoración de Bienes	10
1.2.	Principios de Cambios y Competencia.....	12
1.3.	Principio de Oferta y Demanda	14
1.4.	Principio de Satisfacción y Uso Consistente	16
1.5.	Principio de Anticipación y Finalidad	18
1.6.	La Valoración Inmobiliaria	20
1.7.	El Objeto de la Tasación.....	22
1.8.	Local o Unidad de Uso Independiente	24
1.9.	Conceptos Generales de Valor	26
1.10.	Precio, Coste.....	28
1.11.	Otros Conceptos de Valor	30
1.12.	Valor de Mercado	32

UNIDAD 2

FUNDAMENTOS DE LA VALORACIÓN.

2.1	Valoración	34
2.2	Metodología de Mercado / Investigación	36
2.3	Método de Coste y Método Residual	38
2.4	Método de Capitalización	40
2.5	Método de Valoración.....	42
2.6	Valoración Hipotecaria	44
2.7	Valoraciones Urbanísticos / Avaluó.....	46
2.8	Avaluó	48
2.9	Características de un Avaluó	50
2.10	El ABC del Avaluó Inmobiliario	52
2.11	Valoraciones	54

LA ESTRUCTURA BÁSICA DE LA VALORACIÓN

3.1	El Proceso de la Valoración	56
3.2	Delimitación del Alcance de la Valoración.....	58
3.3	Análisis Preliminar y Valor Optimo	60
3.4	Relación de la Valoración.....	62
3.5	Informe de la Valoración 01	64
3.6	Informe de la Valoración 02.....	66
3.7	Esquema Básico de un Informe de Valoración 01.....	68
3.8	Esquema Básico de un Informe de Valoración 02.....	70
3.9	Esquema Básico de un Informe de Valoración 03.....	72
3.10	Estudio y Análisis de Mercado	74
3.11	Base de Información de Estudio y Análisis de Mercado	76
3.12	Concepto - Compra.....	78
3.13	Concepto - Venta	80
3.14	Concepto - Inmueble.....	82
3.15	Concepto - Alquiler	84

UNIDAD 4

COSTE

4.1	Estimación de Coste	86
4.2	Determinación de Valor	88
4.3	Coste x M2 - México *(2022)	90
4.4	Metro Cuadrado en Construcción	92
4.5	Estratificación de la Muestra de Valor	94
4.6	Criterios de Selección Comparables	96
4.7	Incidencias de la Depreciación	98
4.8	La Depreciación Urbanística o Económica.....	100
4.9	El Valor del Suelo	102
4.10	Valor Unitario	104
4.11	Componentes de la Valoración de un Inmueble en Renta.....	106
	 Bibliografía	 108

Unidad 1

PRINCIPIOS DE VALORACIÓN.

1.1 Principios Generales en la Valoración de Bienes.

El conocimiento de todos los factores que contribuyen a generar el valor de un bien, es indispensable para determinar el justo precio de ese bien. Los principios básicos de valor están Interrelacionados, y su relativa importancia, varía dependiendo de las condiciones locales particulares.

Si te interesa comprar o vender una casa con seguridad te enfrentas a la valuación inmobiliaria que es simplemente la estimación del valor comercial de una propiedad y para obtener la más certera se debe acudir con expertos en la materia para evitar un dictamen equivocado.

Se debe poner atención en este tema porque al pretender ahorrarse algo de dinero, la gente recurre a quienes no son profesionales en la materia y les entregan un avalúo inmobiliario que causa discrepancias por el mal trabajo realizado. Por eso, contrata los servicios de un valuador inmobiliario calificado de una empresa bien establecida y que extienda facturas.

Esta valuación es importante porque el precio del inmueble no lo decide el vendedor. Obviamente siempre va a querer obtener el mayor valor posible. Pero tampoco se establecen por lo que señala el comprador, a su vez buscará el menor precio.

De esta forma las instituciones financieras son quienes deben conocer el valor real de un inmueble. Así que lo mejor es llevar a cabo una valuación oficial que garantice la cuantía del inmueble. Para esta estimación se requiere de un dictamen que es considerado imparcial. Se toman en cuenta varios factores que van desde precios del mercado, condiciones físicas de la propiedad, etc.

Se puede llevar a cabo un avalúo físico del inmueble, a través de la cual se asigna una cifra de lo que se debería pagar si se volviera a construir tal cual está en ese momento, es decir, un valor neto de reposición y se toma en cuenta tanto el deterioro sufrido, así como el mantenimiento invertido.

Este tipo de avalúo llega a causar discrepancias porque no toma en cuenta la oferta y demanda en el mercado.

Otra forma de llegar a una valuación inmobiliaria es analizar la renta que se podría pagar por el inmueble. En ésta se toman en cuenta factores como la conservación, inflación, plusvalía, pero no necesariamente coincide con la valuación física. No obstante, este tipo también difiere en ocasiones del valor con el que se está rentando en realidad.

Por eso los avalúos comerciales se consideran los más completos. Estos toman en cuenta los dos anteriores, es decir, la parte física, así como la capitalización de rentas. Implica un análisis más completo y real porque dará la cantidad que el público está dispuesto a pagar por ella.

Así que después de conocer esta información con seguridad podrás tomar una mejor decisión para llevar a cabo la valuación inmobiliaria que necesitas.

1.2 Principio de cambio y competencia

Según este principio, el valor de mercado nunca es constante. Está sujeto tanto al efecto de las fuerzas externas a la propiedad, como a las fuerzas internas.

Las primeras son las fuerzas económicas, sociales, gubernamentales, entre otras; las fuerzas internas se refieren a la depreciación, conservación, mejoras, uso de suelo, tamaño, forma, etc., por lo mismo, se establece que el valor de mercado estimado, es válido únicamente para el día en que se lleva a efecto la valuación.

De este principio se deriva que donde hay ganancias sustanciales, se crea la competencia, pero las ganancias excesivas dan lugar a una competencia dañina, disminuyendo las utilidades.

Es el valor máximo de un inmueble; se logra cuando en el sector está presente un grado razonable de homogeneidad social y económica, y el sujeto tiene características concordantes con ese grado. Es decir, para que dos inmuebles sean comparables deben ser similares en todo: Área, ubicación, distribución, accesibilidad vial, servicios públicos, sistemas de transporte, etc.

De esta manera se plantea que el valor de un agente de producción, que suele ser un componente de una propiedad, depende de la medida en que contribuya al valor total de la propiedad.

Principio de Crecimiento, Equilibrio Y Declinación.

Son los efectos del deterioro físico ordinario y de la demanda de mercado, dictan que toda propiedad pasa por tres etapas:

Crecimiento: cuando se están construyendo mejoras y la demanda aumenta.

Equilibrio: cuando el sector está prácticamente saturado y las propiedades parecen sufrir pocos cambios.

Declinación: cuando las propiedades requieren cada vez mayor mantenimiento, en tanto que la demanda por ellas disminuye.

El mayor y mejor uso para un bien, es aquel que, siendo físicamente posible, legalmente permitido y económicamente viable, resulta en el mayor valor del bien que se está valuando. Por ejemplo, si un inmueble se ubica en una zona de normatividad múltiple, su valor se determina con base en el uso más rentable, si se acepta que este es el Uso Comercial, el inmueble debe ser avaluado como si tuviese este uso y no un residencial, aunque este sea el uso actual.

1.3 Principio de Oferta y Demanda.

Es el principio básico sobre el que se sustenta la economía de mercado.

La ley de la oferta y la demanda refleja la relación entre la demanda que existe de un bien en el mercado y la cantidad del mismo que es ofrecido en base al precio que se establezca, se tiene que considerar que el mercado es de libre en competencia, existen negociaciones entre los oferentes y los demandantes y se permite el libre tráfico de mercancías.

La teoría dice que, hablando dentro de un mercado de competencia perfecta, el precio de un bien se situará en un "punto de equilibrio" donde la demanda sea igual a la oferta.

Ese punto de equilibrio es el precio al que los consumidores están dispuestos a comprar el bien, consiste en la interacción de las fuerzas de la oferta y la demanda, y está determinado por los siguientes fenómenos: El aumento de población con poder adquisitivo en una zona, incrementará la demanda, y el incremento en el costo del dinero, reducirá la demanda o viceversa.

Establece que el valor de mercado llega a su máximo desarrollo, en los lugares en que se logra un grado razonable de homogeneidad económica y social, como, por ejemplo, en zonas comerciales, cuyos usuarios tienen un promedio homogéneo de actividades, nivel de ingresos, educación, actitudes por lo que se podría determinar cómo las condiciones utilizadas en la práctica aleatoria. Se basa en las siguientes etapas de un bien inmueble: integración, equilibrio, desintegración y renovación.

La Progresión es el fenómeno por el que el valor de un objeto, es asociado con objetos del mismo tipo, pero mejores.

En el caso específico de inmuebles, se puede ejemplificar este principio, con un edificio que tuviera un valor medio de \$200 millones, y se encontrara entre edificios que valen \$500 millones La progresión consiste en la manera en que se beneficia el valor del primer edificio, al estar asociada con los más costosos.

La Regresión en cambio, se presenta cuando hay una propiedad de determinado, valor, que podría ser, por ejemplo, \$500 millones, dentro de un corredor con una clasificación menor, o sea, en una avenida donde los edificios valen menos; así, la regresión se manifiesta en la disminución del valor del edificio de mayor calidad.

El principio de progresión y de regresión está interrelacionado con el principio de homogeneidad o conformidad.

Ley de la Demanda establece que, en un mercado determinado, la cantidad demandada es inversamente proporcional al precio del bien. Mientras mayor sea el precio del bien, evidentemente menos dispuestos se encontrarán los consumidores a adquirirlo. Ello ocurre dado que el consumidor es un ser racional, que busca minimizar los costos de sus comportamientos.

Aquí debe tenerse cuidado con el concepto de elasticidad. Cuando la demanda de un bien es elástica las variaciones en el precio afectan en gran medida a la cantidad demandada. A su vez, se habla de demanda inelástica cuando dichas variaciones del precio afectan limitadamente a la cantidad demandada del bien en el mercado.

Ley de la Oferta establece que, en un mercado determinado, la cantidad ofertada es directamente proporcional al precio del bien; mientras mayor sea este, evidentemente más disposición habrá entre los proveedores para ofrecerlo en el mercado.

Ahora bien, como todo mercado tiende naturalmente al equilibrio, la oferta y la demanda se cruzan en un punto, denominado equilibrio, en el cual las cantidades ofertadas y las cantidades demandadas, así como el precio del bien o servicio se mantienen en una ubicación determinada.

1.4 Principio de sustitución y uso consistente.

Establece la posibilidad de que un bien o servicio puede ser reemplazado por otro idéntico o similar en lo que se refiere a sus capacidades, aspecto, tamaño, forma, amenidades, estado físico, entre otros. En este sentido, puede fijarse el valor del bien a partir de la consulta de los precios de adquisición de aquellos que pueden sustituirlo.

CUANDO UNA PROPIEDAD PUEDE SER FÁCILMENTE REEMPLAZADA POR OTRA.

SU VALOR TIENDE A SER IGUAL AL COSTO DE ADQUISICIÓN DE UNA PROPIEDAD EQUIVALENTE.

Es una teoría económica que dice que un comprador prudente no pagaría más por el bien, que el costo de adquirir un sustituto igual o semejante. El más probable costo de adquisición de la mejor alternativa, sea de un sustituto o una réplica, tiende a establecer el Valor Justo de Mercado. En otras palabras, el precio de todo inmueble está influenciado por la posibilidad de ser sustituido por otro de características similares, este principio es claro en el Método de avalúo de construcciones, denominado Método de Reposición.

El mayor uso productivo de una propiedad determinada es el uso al cual es apta la propiedad y que por él habrá una demanda idónea en un futuro razonable cercano, y que por los servicios que preste se obtenga el mayor rendimiento, ya sea en términos de dinero o en términos de uso. El uso presente de una propiedad no siempre puede ser el mejor.

Los bienes raíces son valuados en términos de su mayor y mejor uso, que pueda ser o no ser, su uso actual.

Edificaciones obsoletas física y/o económicamente, demeritan el valor de un terreno.

Demeritan el valor de un terreno si su valuación se realiza bajo este principio, las construcciones carecerán de valor y aún deberá tomarse en cuenta el costo de su demolición.

- El terreno como si estuviera baldío.
- Solo usos que son físicamente factibles
- Solo usos redituables.
- El uso que permite pagar u obtener el precio mal alto.

El uso Consistente, es una teoría económica, que sostiene que un bien inmueble en transición a otro uso, o analizado bajo el concepto de mayor y mejor uso, no deberá evaluarse considerando un uso para la tierra, y otro distinto para las mejoras o construcciones, sino un mismo uso para ambos.

1.5 Principio de anticipación y finalidad.

El valor de un inmueble que se encuentre en explotación económica es función de las expectativas de renta que previsiblemente proporcionará en el futuro.

Establece que el valor presente del bien se sustenta en los beneficios futuros que pueden retribuir su uso o explotación, así como en los costos y gastos asociados con dicho uso o explotación.

EL VALOR ACTUAL DE UN INMUEBLE ES UNA MEDIDA DE LOS BENEFICIOS FUTUROS.

EN ESTE PRINCIPIO SE BASA EL ENFOQUE DE CAPITALIZACIÓN DE INGRESOS O RENTAS.

Es el principio que sienta las bases del método de valoración por capitalización de rentas o comúnmente llamado de actualización. Se aplica en inmuebles sujetos a rentas, como pueden ser locales comerciales, viviendas en alquiler, naves industriales o garajes.

En la práctica, el valor obtenido equivaldrá a la cuantía máxima que estará dispuesto a pagar un inversor por un activo según las expectativas de revalorización que se piensa obtener en el futuro.

La finalidad de la valoración condiciona el método y las técnicas de valoración a seguir. Los criterios y métodos de valoración utilizados serán coherentes con la finalidad de la valoración.

La valoración inmobiliaria está condicionada fundamentalmente por la finalidad, dependiendo de ésta, las necesidades, requerimientos, criterios y métodos a utilizar serán los que determine la misma.

Además, es necesario y obligatorio indicar la finalidad en toda valoración realizada, a fin de que se eviten confusiones e interpretaciones erróneas que puedan perjudicar a terceros.

Las distintas finalidades más frecuentes que existen son garantía hipotecaria, asesoramiento de mercado, provisiones técnicas compañías aseguradoras, patrimonio de las instituciones de inversión (fondos inversión inmobiliaria y sociedades de inversión), patrimonio inmobiliario de fondos de pensiones, patrimoniales, contradictorias de Hacienda, expropiatorias y catastrales, pero existen varias más.

Normativa aplicable a las valoraciones inmobiliarias

En conclusión, los técnicos deberán aplicar estos principios, asegurándose su cumplimiento a la hora de elaborar un informe de tasación correcto y de acuerdo con la normativa legal vigente.

1.6 La Valoración Inmobiliaria.

La valoración inmobiliaria trata de discernir el valor de una determinada propiedad, constituida generalmente por suelo, edificación o inmueble (suelo y edificio), a partir del análisis de los elementos que le son propios y que pueden afectar más directamente a su valor. Requiere un conocimiento preciso de los parámetros constructivos y cualitativos de la edificación, así como de los factores relativos a su ubicación y situación urbanística, entre otros aspectos, que caracterizan la zona en la que se encuentra.

La valoración debe entenderse, por tanto, como un proceso de cálculo de un valor económico, establecido de acuerdo a unas metodologías de evaluación y a unas técnicas que tratan de construir un valor objetivo, atendiendo a las características propias del bien y de las amenidades de su entorno.

En este sentido, la incorporación de técnicas estadísticas en los estudios de valoración facilita la selección de los factores más directamente vinculados al valor (correlacionados), así como en el establecimiento de criterios de evaluación ajustados a la realidad del mercado.

La incidencia de los aspectos espaciales que configuran el territorio a nivel económico, social, medioambiental y urbano son decisivos en la formación de rentas urbanas pues quedan internalizados en los valores inmobiliarios. En esta línea, las nuevas tecnologías de sistemas de información geográfica y territorial constituyen una herramienta primordial para el análisis y evaluación de los atributos urbanos, su disposición en el territorio.

La utilización integrada de SIG y técnicas estadísticas de análisis de correlación adquieren una gran efectividad en la determinación del nivel de interacción del entorno en los valores inmobiliarios, constituyendo una gran ayuda para evaluar el impacto del contexto espacial sobre los valores urbanos.

Por otra parte, en la configuración del territorio en general intervienen un elevado número de agentes de carácter político, económico y social, que marcan el ritmo de crecimiento de la ciudad y dan lugar a una caracterización específica de unos terrenos frente a otros.

En particular, dentro de cada núcleo urbano pueden apreciarse situaciones diferenciales significativas e incluso cuantificables económicamente entre propiedades aparentemente semejantes, diferencias que hacen referencia a las características físicas del inmueble y a la posición que ocupa en el ámbito.

En este marco, la valoración inmobiliaria constituye una nueva disciplina profesional en la que se combinan diferentes técnicas y metodologías de estudio que tratan de establecer el valor real de los diferentes productos inmobiliarios, especialmente de naturaleza urbana.

El valor real de un bien es el que lo cuantifica económicamente y de forma objetiva, atendiendo al conjunto de características cualitativas y cuantitativas del mismo y del entorno en el que se halla situado. En una economía de libre mercado el valor de los bienes viene fijado, como se verá más adelante, por el equilibrio entre la oferta y la demanda, siendo la exploración del mercado, el procedimiento más adecuado para cuantificar el valor de un inmueble, por lo que debe estimarse el valor de mercado como único valor real en términos económicos.

El perfil profesional del valorador, integra el conocimiento de aspectos urbanísticos y demás factores económicos que configuran la ciudad, junto con una proximidad al sector de la edificación y a los costes de ejecución de la construcción. Áreas de conocimiento que se integran en la formación del arquitecto, que ha sido reconocido históricamente como el técnico experto valorador.

Tradicionalmente los Arquitectos se han considerado como los auténticos agrimensores¹, los que han asumido las competencias en materia de valoración, siendo más adelante, cuando en aplicación de la Ley de 11 de julio de 1866, se autoriza a los Ingenieros Agrónomos para la tasación de fincas rústicas, competencias que se hacen extensivas a los Ingenieros de Montes

1.7 El Objeto de la Tasación.

Los productos inmobiliarios objeto de valoración más destacables por la asiduidad con que suelen tratarse en el campo profesional son los que se definen seguidamente:

Suelo

- **Parcela:** entendida como unidad de terreno que dispone de las características físicas de tamaño y proporcionalidad adaptadas al planeamiento urbanístico, puede estar calificada como edificable, si bien no cumple los requisitos propios del solar.
- **Solar:** se trata de una parcela que reúne las condiciones definidas en la actual ley de suelo (ley 8/2007 de 28 de mayo, y en Cataluña DL 1/2005, de 26 de julio) calificada de edificable y urbanizada de acuerdo con las normas establecidas por el planeamiento y que tiene fijadas, además, alineaciones y rasantes.

El concepto de urbanizada significa que cuenta con los siguientes servicios mínimos: acceso rodado con calzada pavimentada y encintado de aceras, abastecimiento de agua, evacuación de aguas y suministro de energía eléctrica.

Edificación

- **Edificio:** es aquella estructura edificada que abarca desde la base de cimentación hasta la cumbre de la cubierta de una construcción, con sus particulares características constructivas, cualitativas, antigüedad, conservación, etc.

Inmuebles

- **Inmueble:** se entiende comúnmente, y así se referirá en este texto, como la unidad de suelo y edificación que constituye una entidad en sí indisociable, pues cada edificio, con sus características propias, se asienta sobre una parcela de terreno que disfruta de un determinado nivel de urbanización y ofrece unas rentas de posición específicas vinculadas a su entorno urbano. Sin embargo, una definición más exhaustiva de este término debería hacer referencia a cualquier elemento que pueda hallarse unido e indisociable al terreno, como, por ejemplo, un pozo, un árbol, un muro de contención de tierras, etc. En términos jurídicos, hace referencia a todo aquello que no puede trasladarse sin perder su naturaleza inicial.

1.8 Local o unidad de uso independiente

Un inmueble puede albergar distintos recintos que disfrutan de un uso particular e independiente de los que componen el resto de la edificación. Estos locales se denominarán en función al uso para el que están diseñados y por tanto mejor dotados, es decir, para aquel que reúnen unas condiciones físicas de distribución, tamaño, servicios, situación en el edificio, acceso a la vía pública, etc., que le son favorables. Así, por ejemplo, se identificará como:

- **Vivienda:** Unidad edificada de uso independiente que dispone de acceso a la calle, directo (como las unifamiliares o las viviendas en planta baja) o mediante escalera común al edificio, que reúne los requerimientos mínimos de habitabilidad (iluminación y ventilación de cada pieza, cocina, aseo, servicios y suministros...) imprescindibles para el uso residencial.
- **Local comercial:** Unidad edificada que permite el uso independiente, situada generalmente en planta baja o con un acceso directo a la calle, una configuración física y un nivel de habitabilidad (aseo, servicios y suministros) apto para el desarrollo de actividades comerciales.
- **Oficina:** Se trata de una unidad de uso independiente que cumple los requisitos mínimos para el desarrollo de las actividades que le son propias. Puede tratarse de toda la edificación (edificio de oficinas de una determinada entidad); de un local de oficina situado en un edificio de uso exclusivo de oficinas especialmente diseñado para ello, y que se subdivide en plantas o particiones de éstas; de una oficina situada en un inmueble de uso mixto residencial/oficina; de un local de vivienda que ha quedado obsoleta y que se adapta mejor a los requerimientos de una oficina (no dispone de cocina ni de baño completo); un despacho situado en un hotel de oficinas con todos los servicios comunes (mecnografiado, fotocopias, traducción...) centralizados; otras opciones.

- **Aparcamiento:** Puede referirse a una unidad de uso entendida como plaza de aparcamiento (simple, doble...) o al conjunto del recinto destinado a ello, que dispone de las adecuadas características físicas para la maniobrabilidad y aparcamiento de automóviles, así como de las condiciones de ventilación, accesos y salidas peatonales necesarias para este uso.

Otros ejemplos de producto inmobiliario que pueden ser objeto de valoración, ya sea como local o como inmueble en su conjunto, son los espacios destinados a alojamiento, hoteles, recintos deportivos, industriales, almacenes, hospitales... En cada caso, es importante considerar las características físicas del recinto (calidad constructiva, antigüedad, conservación, nivel de reforma...), las de los espacios comunes del edificio (fachada, vestíbulo, escalera, ascensor, etc.), así como todos los factores del entorno en el que se encuentre emplazado, que interiorizan en cierto modo las rentas de posición implícitas en este espacio, atendiendo al nivel de adecuación del uso a la localización que ocupa.

1.9 Conceptos Generales de Valor.

A lo largo de la historia se han producido diferentes interpretaciones teóricas, encaminadas a explicar el proceso de formación de valores de suelo, atendiendo a la utilidad que pueden desempeñar de acuerdo a su capacidad de generar rentas, y los costes necesarios para ello, o bien como un fenómeno que nace a partir de la localización de las tierras y de las economías de agregación de actividades y de urbanización del territorio. Cada una de estas formulaciones teóricas se basa en una concepción distinta de valor, e incluso introducen diferentes técnicas para la estimación del valor de un bien inmobiliario.

El valor económico de los bienes inmobiliarios se enfrenta a un paradigma acuñando a lo largo de la historia en torno al concepto de valor, en el que se ven contrapuestos: valor de uso y valor de cambio:

- Valor de uso: se refiere al valor que para una cierta colectividad tiene un inmueble con una determinada localización donde reside. Valor ligado al atractivo o a la utilidad de este bien de acuerdo a su capacidad de satisfacer adecuadamente las necesidades de sus usuarios.
- Valor de cambio: entendido como la cantidad de dinero que es necesaria (con toda probabilidad) para adquirir un determinado producto inmobiliario en un mercado urbano.

En el actual contexto cabe revisar esta confrontación de conceptos, para apreciar que algunas referencias de los economistas clásicos indican que el valor económico de un bien es esencialmente valor de cambio (de mercado), y que el valor de cambio deviene como consecuencia del valor en uso (A. Smith). Resulta difícil enjuiciar el valor de un bien de acuerdo a su utilidad, pues cada persona decide sobre la utilidad o no de un producto (Jonh Stuart Mill). La clave está en dilucidar una medida del valor económico de un bien, y esta puede deducirse directamente del mercado.

El valor de mercado es aquel que presenta una cierta proporcionalidad entre productos similares intercambiables, es decir que refleja un funcionamiento normal del mercado, y que además mantiene una cierta consistencia en el valor, que no sufre excesivas alteraciones en cortos períodos de tiempo. En este caso el valor de mercado

responde a una retribución media o normal de mercado, donde concurren circunstancias razonables y criterios moderados por parte de comprador y vendedor, lejos de situaciones apremiantes para ambos o un excesivo afán especulativo.

Esta visión idílica del mercado exento de prácticas especulativas o monopolistas, debería expresar el equilibrio entre la oferta y la demanda de producto inmobiliario y, por lo tanto, reflejar las utilidades diferenciales de éste, manifestadas en forma de valores. En este caso, el valor de uso debería de aproximarse al de cambio.

El mercado inmobiliario integra componentes no reproducibles de forma rápida y competitiva, como es el suelo cualificado (con la calidad arquitectónica, dotaciones y servicios) de los núcleos urbanos consolidados, lo que lleva implícito restricciones de oferta debidas a prácticas especulativas en estas áreas. El funcionamiento del mercado adolece de transparencia y competitividad suficientes como para permitir un equilibrio constante entre oferta y demanda, tampoco es posible una actuación rápida y efectiva en la previsión y adopción de medidas que regularicen el comportamiento del mercado, de forma que, en ciertos momentos, lejos de reflejar el conjunto de intereses sociales, el mercado tiende a evidenciar unas expectativas de lucro. En este caso debería referirse a valores especulativos que no de mercado, situaciones que tienden a corregirse en el tiempo, en la medida que la demanda se retrae, se crea un excedente de oferta y esta debe estabilizar o incluso reducir sus precios para recuperar el interés de la demanda.

En contraposición, se abren nuevos mercados en busca posiciones alternativas en el entorno del núcleo urbano, buscando la polarización de la ciudad, la creación de nuevos polos de atracción, la construcción de equipamientos, servicios y nuevas infraestructuras; se produce de este modo una cierta competencia de estos espacios alternativos con las zonas centrales, desencadenando una reorientación del mercado.

Con todo ello, en una economía de mercado el valor de los bienes lo determina el equilibrio entre la oferta y la demanda¹⁰; éste es el único procedimiento capaz de cuantificar el valor de un inmueble. Por lo que el valor inmobiliario debe referirse al valor de cambio o de mercado, como único valor real económicamente hablando

1.10 Precio, Coste.

Las diferentes metodologías desarrolladas en la valoración de inmuebles, se basan en dos formas o técnicas diferenciadas de estudiar el valor. La primera considera el bien inmueble como una totalidad y evalúa el valor del conjunto de la misma. La segunda consiste en la evaluación de los componentes que intervienen en el valor del inmueble, a los que se ha hecho ya referencia en el apartado anterior, entendidos como valor del suelo y valor del edificio.

La estimación conjunta del valor del inmueble, consiste en la evaluación del bien como una totalidad indisociable¹⁹, atendiendo a sus características propias y al valor, que por su ubicación y adecuación a los estándares que marca el mercado, es capaz de asumir. La determinación del valor del bien, se realiza de acuerdo al valor en oferta de propiedades de similares características, o bien de la estimación de rentas de inmuebles próximos y de características parecidas. La característica más relevante de esta técnica de valoración, es que la estimación del valor que se efectúa, integra el conjunto de factores que inciden en el valor del inmueble, se trata por tanto de un valor elaborado por el propio mercado, ya sea de ventas o de rentas²⁰. Ello constituye la base de la metodología de mercado, así como de la metodología de capitalización de rendimientos.

Se han introducido aquí algunos términos que aparecen frecuentemente en la valoración inmobiliaria, y que a menudo son utilizados como sinónimos cuando en realidad presentan un significado muy diferente; éstos son: precio, coste, valor de mercado.

- **Precio:** de un producto inmobiliario: se refiere a la cantidad de dinero que retribuye una transacción concreta, por lo que depende del pacto entre comprador y vendedor.
- **Coste:** se identifica con los gastos en dinero efectuados para la ejecución material del edificio; en general incluye materiales y salarios. Si bien suele considerarse el coste de construcción de contrata, que, además de materiales y salarios, incorpora el beneficio del industrial constructor.

Excluye, sin embargo, toda cuantía económica destinada a retribuir una determinada localización, es decir, el suelo sobre el que se levanta la estructura edificada.

- **Valor de mercado:** se refiere al precio más probable por el cual un inmueble se venderá, en un mercado caracterizado por un funcionamiento económicamente racional entre oferta y demanda. En su cuantía, generalmente incorpora, además del coste de ejecución material, los gastos y beneficios del promotor, el valor correspondiente a la localización ligado a la posición que ocupa en la estructura urbana. Sin embargo, excepcionalmente, puede darse el caso de que por tratarse de una promoción inadecuada a los requerimientos de la demanda, el coste de ejecución de un determinado producto inmobiliario supere su valor de mercado.

Alguna de la terminología anteriormente definida, en su utilización más frecuente, puede dar lugar a equívocos. Por lo que cabe diferenciar entre:

- **Coste del edificio:** entendido únicamente como el coste de la ejecución material, más gastos y beneficios, imputables exclusivamente a la construcción del edificio.
- **Valor de un inmueble:** referido a la unidad de suelo y edificación, incluyendo el valor diferencial atribuible a la localización.

1.11 Otros Conceptos de Valor.

- **Valor legal:** entendido como valor máximo legal, es el que se establece para las viviendas de protección oficial, que viene fijado por el módulo legal vigente, al darles la calificación definitiva. Valor que debe considerarse como máximo valor de venta, mientras disfrute de la calificación de Protección Oficial.
- **Valor futuro:** es aquel que interioriza las expectativas futuras de incremento del valor, de acuerdo a circunstancias ajenas al propio inmueble; por ejemplo, las rentas de posición en su entorno inmediato como consecuencia de actuaciones urbanísticas o por el propio crecimiento urbano. Es un valor difícilmente tangible en el presente, pero que suele considerarse como potencial de un mercado futuro.
- **Valor de inversión:** se refiere al valor que para un inversor particular debería tener una propiedad inmobiliaria, de acuerdo con sus requerimientos de beneficio sobre la inversión. Es un valor subjetivo, individual, que no refleja en absoluto las condiciones normales del mercado y, por tanto, el valor real del inmueble.
- **Valor de fondo de comercio:** se trata del valor correspondiente a una propiedad inmobiliaria donde se encuentra establecido un negocio que funciona prósperamente. No se refiere únicamente al inmueble, sino que integra la rentabilidad económica que produce (trabajo, equipamiento, acción empresarial, etc.). Puede entenderse, pues, como un derecho al traspaso referido al negocio.
- **Valor en renta:** se refiere al valor de un bien establecido atendiendo a su capacidad de generar rentas, ajustándose a ciertos criterios de rentabilidad u obtención de beneficios. Su estimación es adecuada en edificaciones en régimen de alquiler, mediante la transformación de la renta neta en capital, metodología de capitalización a la que nos referiremos más adelante.
- **Valor intrínseco:** se concibe como el que responde a la naturaleza material del inmueble; suele asimilarse a la cuantía que representa puramente al valor de coste, entendido como costo industrial de construcción del edificio, y al coste efectivo de adquisición del suelo.

- **Valor de reposición:** o de reproducción de un bien inmueble; se refiere al costo de reproducción material de la entidad física (la edificación) atendiendo a los costes materiales y de mano de obra actuales (o referidos a la fecha de valoración) deducidos por la depreciación física apreciada, como consecuencia de su antigüedad y estado de conservación.
- **Valor de seguro:** se basa en el concepto de reproducción o reemplazamiento material de la propiedad, en caso de pérdida o deterioro debido al azar. El valor de seguro establece la cuantía total a indemnizar al propietario por las partes o la totalidad de su edificio destructibles por alguna eventualidad.
- **Valor de liquidación:** debe considerarse como un precio a la baja, que un propietario se ve obligado a aceptar, cuando se produce una compraventa con escaso tiempo de exposición en mercado de su propiedad, como consecuencia de sus apremiantes necesidades económicas. Un ejemplo claro de ello se produce cuando en un municipio se cierra la única factoría principal, foco industrial del entorno; ello exige la recolocación de los obreros, que en algunos casos deben desplazarse a otros ámbitos industriales, por lo que algunas propiedades se venderán precipitadamente alcanzando este valor de liquidación.
- **Valor fiscal:** se refiere al estimado según criterios legales preestablecidos y a efectos impositivos.
- **Valor catastral:** es el establecido por la aplicación de las normas técnicas de valoración específicas para el cálculo del valor catastral, a efectos del Impuesto de Bienes Inmuebles.
- **Valor urbanístico:** es el que se desprende de la aplicación de los criterios establecidos en la legislación vigente, aplicables a suelo urbano o urbanizable a efectos expropiatorios.
- **Justiprecio:** el que se estima para una propiedad a expropiar en el marco de un proceso expropiatorio, que fija el acuerdo entre las partes implicadas o a decisión de los Jurados de Expropiación Forzosa o de los Tribunales de Justicia.
- **Valor de afección:** el valor que tiene un determinado inmueble para su propietario; resulta una estimación totalmente subjetiva y no asume criterios económicos.

1.12 Valor de mercado.

Definición técnica: El valor de mercado es un concepto muy relacionado con los mercados financieros. Hace referencia al valor que presenta un determinado activo, el cual se establece en función de los participantes en el mercado y la ley de oferta y demanda.

El valor de mercado, como se expresa en la definición técnica, es un concepto muy utilizado por economistas que se encuentran empleados en firmas de inversión, o ligados a los mercados financieros. Cuando hablan de valor de mercado, están haciendo referencia al valor que presenta un determinado activo en el mercado. Un valor que, como dice su nombre, se establece en función de los participantes de ese mercado, así como de la interacción entre la oferta y la demanda.

De la misma forma, los economistas, aun no dedicándose a los mercados financieros, también hablan de valor de mercado para referirse a bienes y servicios. Al igual que ocurre en los mercados financieros, el valor también se establece mediante la interacción entre la oferta y la demanda. Por esto, el valor de mercado, en un bien o un determinado servicio, viene a ser la cantidad que está dispuesto a pagar un comprador por adquirir dicho bien, o el servicio deseado.

El valor de mercado presenta una serie de características que cabe señalar, y que debemos conocer.

Características del valor de mercado

El valor de mercado es un concepto muy utilizado en la economía. Por ello, es conveniente que sepamos algunas de las siguientes características, muy a tener en cuenta si queremos entender bien este concepto:

El valor de mercado es un concepto únicamente presente en economías de mercado, es decir, para que exista deben existir compradores y vendedores que interactúen en un mercado abierto. Esto se debe a que el valor de mercado viene establecido por la interacción entre la oferta y la demanda.

A diferencia del contable, es subjetivo, pues no podemos conocer el valor real, sino el valor que están dispuestos a pagar los participantes.

No es fijo, pues fluctúa en función de la participación de estos individuos en el mercado.

Es un concepto muy relacionado con los mercados financieros, aunque también puede referirse a un mercado de bienes o servicios.

Fórmula del valor de mercado

Como es habitual, el valor de mercado, especialmente en los mercados financieros, se obtiene a través de una sencilla fórmula que veremos a continuación.

Esta fórmula ha sido muy utilizada por economistas, así como innumerables firmas de inversión, para conocer el valor de mercado de estos activos.

Así pues, suele decirse que el valor de mercado de una compañía hace referencia a la capitalización bursátil que, en estos momentos, presenta dicha compañía. De esta forma, para conocer el valor de mercado de esta empresa, debemos multiplicar el número de acciones que se encuentran en circulación por el precio por acción que presente este activo en ese momento.

Diferencia entre valor de mercado y valor contable

Para conocer la utilidad del valor de mercado, es preciso conocer, de la misma forma, qué es el valor contable de una empresa.

Y es que, a diferencia del valor de mercado, el valor contable de una empresa podríamos decir que presenta una mayor objetividad. Esto se debe a que el valor contable no se extrae de la percepción que posee un inversor y la cantidad que está dispuesto a pagar este por la compañía, sino por el valor contable de los activos que posee la compañía, una vez hemos restado su pasivo.

De esta forma, conociendo el valor contable y el valor de mercado, y observando la diferencia entre ambos, podemos decir si una compañía está más o menos sobrevalorada o infravalorada por el mercado. Esto, dado que, si una compañía presenta un valor de mercado muy elevado respecto a su valor contable, no existen criterios objetivos para decir que la empresa tiene ese valor. Por esta razón, decimos que el valor de mercado es subjetivo.

Unidad 2

FUNDAMENTOS DE LA VALORACIÓN.

2.1 Valoración.

La valoración inmobiliaria trata de estimar el valor de un bien inmueble, entendido como una entidad física constituida en términos generales por suelo y edificación.

El valor del inmueble es, en su sentido más amplio, aquel que el mercado establece para un determinado tipo de inmueble de acuerdo a sus características constructivas y cualitativas, así como a la posición que ocupa dentro de un ámbito urbano determinado.

En la determinación del valor de una inmueble resulta esencial la consideración de sus características propias y de su idoneidad o adaptación a los actuales requerimientos del mercado, así como los condicionantes su emplazamiento (localización) su adecuación al aprovechamiento óptimo asociado a las características o amenidades del entorno y a su internalización en los valores urbanos.

En este sentido destacan dos criterios básicos que pueden guiar la valoración:

- Valoración atendiendo al uso óptimo del inmueble. Se basa en la idea que una propiedad tenderá a adaptarse en el tiempo (siempre que sea viable económicamente) al uso óptimo que desarrolla el mercado (en su entorno más inmediato) de acuerdo a su localización, calificación urbanística, Esta evaluación consiste en estudiar el valor del inmueble a partir de sus componentes suelo y edificación, considerando el suelo como si estuviese vacante atendiendo al mejor y más intensivo uso posible, y el valor del edificio como el coste de reposición. Este ejercicio permite apreciar el valor del inmueble adaptado a las condiciones idóneas del mercado, ello coincide en la mayor parte de edificaciones nuevas, si bien, dista bastante en el caso de edificaciones de cierta antigüedad.

- Valoración de acuerdo al valor materializado. Consiste en establecer el valor del inmueble atendiendo a sus características preexistentes, al rendimiento que le confiere el mercado en su situación actual. Ello precisa del análisis de oferta de tipos edificatorios de similares características. Se trata de una valoración conjunta del inmueble (suelo y edificación) en la que quedan implícitos todos aquellos elementos que están afectando al valor de la propiedad de modo positivo o negativo. Este criterio resulta especialmente útil cuando se trata de valorar edificaciones antiguas, en algunos casos obsoletas frente a los nuevos estándares que marca el mercado, en los que resulta extremadamente difícil evaluar de otra forma los efectos del paso del tiempo (la depreciación física, funcional y económica) sobre el valor del inmueble.

Por otra parte, la valoración de un inmueble en un sentido más preciso, está sujeta a la consideración de los derechos que en realidad le otorga la propiedad, si bien pueden existir otros derechos sobre la misma, que también puede ser susceptibles de valoración.

Sobre esta base, al afrontar la valoración de un inmueble, es fundamental delimitar claramente los derechos a evaluar, con el fin de precisar la naturaleza de la valoración, si se trata de valorar una propiedad como tal, o algún derecho sobre la misma como el de un arrendamiento, u otro tipo de derecho real, tal como la garantía hipotecaria, usufructo, censo, derecho de superficie, de concesión administrativa, entre otros. Todos estos valores, no afectan al valor del inmueble en sí mismo, sino que constituyen una merma de valor sobre el derecho de propiedad del inmueble, debiéndose evaluar como porciones de valor a descontar al valor total del inmueble (V_i), de acuerdo a las correspondientes cuantías que suponen sobre el valor.

En suma, la determinación del valor del inmueble es el objeto fundamental de la valoración inmobiliaria y únicamente después de la estimación del valor objetivo atribuible a una propiedad, de acuerdo a sus características constructivas y a su posición urbana es posible la evaluación de otros derechos sobre la propiedad.

2.2 Metodología de Mercado / Investigación

El método de mercado, consiste en la estimación de un valor a partir de un conocimiento general y consensado del mercado y del análisis de la oferta de propiedades parecidas al objeto de tasación. Es de aplicación a todo tipo de productos inmobiliarios, inmuebles edificados, solares vacantes, con una única limitación y es que para ello es necesario la existencia de mercado, lo cual dificulta la valoración de determinados productos inmobiliarios con una limitada dinámica de mercado.

Los métodos de investigación de mercado son técnicas y herramientas que se utilizan para determinar la viabilidad de un nuevo servicio o producto mediante una investigación realizada directamente con los clientes potenciales.

Resulta un método óptimo para estimar el valor real, el de mercado de una propiedad, a partir de un valor elaborado, extraído directamente del mercado, en el que se hallan implícitos el conjunto de características constructivas, cualitativas y de locación.

El nivel de ajuste de la estimación del valor depende en gran medida del volumen de información de mercado y de la calidad de la información recogida. Si bien, en algunos casos, es necesario recurrir a correcciones, sobre la base de mercado, para adecuarla a las características de producto a valorar.

Esta metodología se basa en el principio de que el mercado es el auténtico patrón de valores inmobiliarios, lo cual es evidente en una economía general de mercado. La cantidad de producto en oferta asociado a sus características específicas y al nivel de precios que el mercado está dispuesto a pagar, determina el valor de ese producto.

La concurrencia en mercado entre nuevas y viejas construcciones constituye una característica general de las ciudades consolidadas, donde el sub-mercado de nueva planta presenta unas características cualitativas óptimas en unas ubicaciones concretas, mientras que el mercado secundario presenta una mayor diversidad en cuanto a las características cualitativas, ubicaciones, antigüedad de las edificaciones, conservación y reformas...

Los métodos de investigación de mercados permiten conocer a detalle las necesidades de los clientes y obtener información valiosa para la generación de estrategias efectivas, también son técnicas y herramientas que se utilizan para determinar la viabilidad de un nuevo servicio o producto mediante una investigación realizada directamente con los clientes potenciales.

Estos métodos permiten a una empresa descubrir el mercado objetivo y obtener opiniones y otros comentarios de los consumidores sobre su interés en el producto o servicio.

Los métodos de investigación de mercado son un componente fundamental en la investigación y el desarrollo de un nuevo producto o servicio, y pueden llevarse a cabo por la propia empresa o por una empresa externa especializada en investigación de mercados.

2.3 Método de Coste y Método Residual

El método de coste consiste en determinar el coste actual de reemplazar la estructura edificada, atendiendo a las características constructivas propias, y afectando a ese valor, por la cuantía en que se ha visto reducido como consecuencia de la antigüedad de la edificación, estado de conservación, reformas, etc.

El coste actual de una edificación de idéntica utilidad y funcionalidad que el objeto de tasación, se realiza en general sin grandes dificultades, a partir de los precios unitarios ajustados a determinadas tipologías edificatorias, publicadas en revistas especializadas. Sin embargo, eliminar con precisión los efectos económicos que se producen con el paso del tiempo, sobre el valor del edificio, es decir la depreciación, resulta algo más complicado.

En el caso en que se cuente con una amplia información relativa al valor del suelo y valor de inmuebles similares, se puede permitir extraer pautas de estimación de la depreciación de determinados tipos de edificios.

En este sentido, es un método muy adecuado para la tasación de edificios de reciente construcción, en los que los costes de construcción son fácilmente evaluables, además de ofrecer unas características constructivas óptimas, por tanto, sin ningún tipo (o en todo caso muy leve) de depreciación.

En general, las nuevas construcciones suelen materializar el mejor y más intensivo uso posible. Por el contrario, cuando se trata de valorar edificios viejos, en los que exista una acusada depreciación, cabe plantear ciertas dudas en su aplicación, ya que, en estos casos, se ve afectado el valor del inmueble en su conjunto por lo que entraña una seria dificultad la aplicación de esta metodología aditiva, por la subjetividad que supone evaluar cada componente de forma individualizada, sin unos criterios sobre cómo se ve afectado el valor del inmueble.

En algunos casos, cuando se dispone de una amplia base de información de referencia que permita hipotizar la depreciación de determinados productos en función al mercado, es correcta la aplicación de esta metodología.

Consiste en obtener el valor de uno de los componentes (generalmente el valor del suelo, o del edificio), a partir del valor del inmueble, cuando éste es conocido. Se deduce al valor del conjunto, los costes relativos a la edificación (considerando los gastos y beneficios de construcción y promoción), obteniendo residualmente (como valor del residuo) el valor del terreno.

Se encuentra muy ligado al método de coste de reposición y de mercado. El primero permite evaluar los costes de ejecución material más gastos y beneficios relativos a la edificación, el segundo establece el valor del inmueble en función del análisis del mercado de propiedades similares.

Esta metodología resulta especialmente útil, para determinar el valor del suelo en ciudades muy consolidadas, donde no existe un mercado claro de solares vacantes y por tanto una dificultad importante cuando se pretende evaluar el suelo. No obstante, resulta impreciso cuando se utiliza en edificaciones antiguas pues arrastra los inconvenientes (antes citados) inherentes al método de coste.

2.4 Método de Capitalización.

Es una metodología adecuada para la valoración de inmuebles en explotación económica. Permite estimar el valor presente de un inmueble en función de los beneficios futuros que producirá de su explotación.

Se utiliza cuando el inmueble es susceptible de producir rentas y se pueden estimar de una manera lógica el importe de las mismas.

El valor de tasación viene determinado por el valor presente de todas las rentas netas futuras impugnables al inmueble. Consiste en calcular el valor del inmueble mediante la actualización a la fecha de tasación de todas las rentas netas que generará el inmueble mediante fórmulas económicas.

Es especialmente indicado para evaluar aquellos inmuebles destinados a generar rentas, es decir explotados en régimen de alquiler.

Se fundamenta en diferentes técnicas de capitalización:

- La capitalización a perpetuidad.
- La capitalización por anualidades o compuesta, en función de la vida económica esperada del inmueble, las rentas futuras, y el valor de reversión del inmueble.

Su aplicación plantea ciertas incertidumbres que a menudo no son fáciles de resolver, como la determinación de los rendimientos netos (a partir de la deducción de gastos, impagados, vacantes...), el tipo de capitalización (variable en función al uso, localización, o coyuntura del mercado inmobiliario) la estimación de las rentas futuras y el valor de reversión del inmueble una vez consumida la vida económicamente rentable del edificio etc.

Sin embargo, con el análisis del expediente económico del inmueble, y a partir del estudio y confrontación de los valores resultantes de edificios similares con la aplicación de otras metodologías (especialmente la de mercado) se pueden establecer criterios válidos para la determinación de los factores citados anteriormente, con un grado de precisión aceptable, aun cuando su aplicación resulta a menudo compleja.

Método de la renta o capitalización. - Propio de los inmuebles de producción o de explotación económica; consiste en obtener el valor del inmueble a partir de la renta líquida que éste produce, generalmente por concepto de alquiler o por la utilidad económica de una actividad productiva; método aplicable cuando existe un comportamiento regular confiable que determina proporciones constantes entre el valor del inmueble y el monto de su alquiler o el rédito monetario que produce.

Se denomina Método de renta directo cuando se llega al valor del inmueble a partir de la renta líquida. En general denominamos alquiler a la renta que produce un inmueble.

Los instrumentos generales para el Método de Capitalización son:

- Flujo de caja (informe financiero - entradas y salidas cuando se inicia)
- Proyección de ingresos y egresos (desempeño histórico)
- Técnica del valor presente (valor actual de la propiedad)
- Tasa interna de retorno. (TIR) (Indicador de rentabilidades de proyectos)

2.5 Método de Valoración.

Se pueden establecer ciertas diferencias entre los distintos tipos de valoración que pueden efectuarse atendiendo a la finalidad, al propio objeto de tasación y a la metodología de valoración.

La **finalidad de la tasación** es esencial en la diferenciación de la metodología a emplear y en la forma (aplicando las respectivas normativas) ha de proceder en la estimación de un valor.

El **objeto a valorar**, si se trata de suelo, edificación o el conjunto del inmueble, también resulta primordial a la hora de elegir la metodología idónea para su evaluación.

A continuación, se resumen las metodologías a utilizar en los principales tipos de valoración de acuerdo con la finalidad y objeto de tasación. Se consideran los diferentes objetos a valorar, suelo, edificación, inmueble en su conjunto, vinculados a las diferentes metodologías de valoración.

La metodología de mercado es aplicable cuando se trata de valorar suelo, edificación, inmueble. La metodología de capitalización es adecuada para calcular el valor del inmueble, así como para la valoración de suelo cuando este se encuentra en explotación económica o en situación similar. La metodología de coste es la aplicable a la valoración de la edificación.

Mientras que la metodología residual es la utilizada habitualmente para el cálculo del valor del suelo.

La valoración de **compraventa** de una propiedad se refiere siempre al mercado, si bien en caso de que la finca esté arrendada, se debe estudiar el valor del arrendamiento, los derechos que éste le reconoce sobre la propiedad, mediante la metodología de capitalización. Así mismo, puede tener interés conocer, aunque sólo sea como referencia o por falta de mercado, el valor de la edificación y el valor del suelo, utilizando la metodología de coste y residual.

En las valoraciones **fiscales**, en términos generales el mercado toma un papel de referente al que debe ajustarse el valor con un cierto grado de aproximación, tal como establece la normativa de valoración de Bienes Inmuebles, actualmente, la dirección general del Centro de Gestión Catastral y Cooperación Tributaria del Ministerio de Economía y Hacienda como organismo competente, estima que la relación al mercado (RM) debe ser del orden del 0,5. Sin embargo la metodología de cálculo se basa en el coste de reposición de las edificaciones y la de valoración residual del suelo. Estos criterios son de aplicación para las distintas valoraciones fiscales. El valor de plusvalía está coordinado con el valor catastral, mientras que, en transmisiones patrimoniales, patrimonio o renta el valor aplicable es fundamentalmente proporcional al catastral, buscando una referencia al mercado (en algunos municipios se aplican correcciones del orden de 2,5 veces el valor catastral en la comprobación de valores de las transmisiones). Así mismo, en los casos de fincas arrendadas con alquileres no actualizados, en la comprobación del valor declarado pueden introducirse correcciones en la ponderación del valor catastral cuando el valor de capitalización sea inferior al catastral ponderado.

2.6 Valoración Hipotecaria.

La normativa de **valoración hipotecaria** establece el cálculo del valor atendiendo a la metodología de mercado, si bien, articula así mismo el cálculo del coste de reposición neto, atribuido al edificio y al suelo, fijando unos límites de prudencia en la estimación del valor. Así mismo, en las edificaciones en explotación económica la metodología de valoración aplicable es la de capitalización, siempre que el resultado no supere el valor de mercado.

¿Qué es una hipoteca?

Una hipoteca es un acuerdo entre usted y el prestamista, que le da al prestamista el derecho a tomar su propiedad si usted no paga el dinero que le ha prestado, más los intereses.

Los préstamos hipotecarios o hipotecas se utilizan para comprar una vivienda o para pedir préstamos de dinero sobre el valor de una vivienda que ya posee.

Siete cosas que debe revisar en una hipoteca

- La cantidad del préstamo
- La tasa de interés y los puntos asociados
- Los costos de cierre del préstamo, incluidas las comisiones del prestamista
- La tasa anual efectiva (TAE)
- El tipo de tasa de interés y si éste puede cambiar (¿Es fija o ajustable?)
- El plazo del préstamo, o el tiempo que tiene para pagarlo

Si el préstamo tiene otras características de riesgo, como penalidades por pago anticipado, cláusula de pago global final, característica de sólo intereses o amortización negativa

Enfóquese en encontrar una hipoteca que pueda pagar aun tomando en cuenta sus otras prioridades, y no en la cantidad de dinero para la que pueda calificar.

Los prestamistas le dirán cuánto puede pedir prestado, es decir, la cantidad que están dispuestos a prestarle. Diversas calculadoras en línea compararán sus ingresos y deudas y llegarán a respuestas similares. Pero la cantidad que puede pedir prestado es muy diferente de la cantidad que puede pagar sin ampliar su presupuesto, debilitando otros asuntos importantes. Los prestamistas no toman en cuenta todas sus circunstancias familiares y económicas. Para saber cuánto puede pagar, tendrá que mirar bien los ingresos familiares, los gastos y las prioridades de ahorro, para saber lo que se acomoda bien a su presupuesto.

No olvide otros costos al proponer el pago ideal.

Costos tales como el seguro de propietario de vivienda, los impuestos sobre la propiedad y el seguro hipotecario privado, se suelen añadir a su pago mensual de la hipoteca, así que no olvide incluir estos costos en el cálculo de la cantidad que puede pagar. Usted puede obtener las estimaciones con su tasador de impuestos local, el agente de seguros y el prestamista. Saber cuánto puede pagar cómodamente, cada mes, también le ayudará a calcular un rango de precio razonable para su nueva casa.

2.7 Valoraciones Urbanísticas / Avaluó.

En los procesos de transformación urbanística, es necesario valorar los bienes y derechos aportados, así como las cargas o costes soportados, de manera que el proyecto contemple una distribución equitativa entre los participantes.

Las **valoraciones urbanísticas**, en caso de expropiación de inmuebles se realizan en primer término, de acuerdo a los criterios de valoración catastral, si bien puede considerarse la aplicación de la metodología de mercado para la estimación del valor de referencia. En este sentido, en los casos que se deban de evaluar derechos de arrendamientos, se debe de recurrir a la metodología de capitalización, con el fin de establecer la cuantía a que ascienden los derechos contractuales del arrendatario.

Las valoraciones urbanísticas integran los distintos sistemas, criterios y métodos que establece la legislación para conocer el precio o tasación del suelo, las instalaciones, construcciones y edificaciones y los derechos constituidos sobre o en relación con los anteriores.

La valoración a efectos urbanísticos es una valoración reglada de un bien o derecho que está o puede estar incluido en un proceso urbanístico en un momento determinado.

¿Quién lo necesita?

Cualquier persona física o jurídica que quiera comprobar o realizar una reclamación cuando formando parte de una Junta de Compensación tenga la intención de no adherirse a la misma y necesite saber el valor de sus bienes o derechos.

En definitiva, cualquier que necesite valorar bienes incluidos en transformaciones urbanísticas.

¿Cómo se hace una valoración urbanística?

Solicitud - (ingreso de documentación de acreditación del predio y rellenado de formularios)

Visita al predio o inmueble - (Comprobaciones exigidas por la norma o nivel registral de ocupación urbanística catastral del mercado)

Valor fiscal y comercial - (Avaluó. proceso de cálculo por técnicos especializados (peritos valuadores) en el mercado y posterior validación técnica.

Diferencia entre valor fiscal y comercial: En este contexto, el avalúo comercial determina el precio que una persona debe pagar o fijar a la hora de comprar o hacer una venta de una propiedad; mientras que el avalúo fiscal se usa para fijar los impuestos, por ende, no establece el precio de venta de la casa, sino que sólo es un porcentaje del valor total.

2.8 Avalúo

En el Instituto de Administración de Avalúos y Bienes Nacionales, se refiere al Justiprecio (Fijación mediante dictamen pericial del precio justo de un bien mueble o inmueble).

El avalúo es el resultado del proceso de estimar el valor de un bien, determinando la medida de su poder de cambio en unidades monetarias y a una fecha determinada. Es asimismo un dictamen técnico en el que se indica el valor de un bien a partir de sus características físicas, su ubicación, su uso y de una investigación y análisis de mercado.

El avalúo es un informe emitido por una compañía de valuación que determina y respalda el valor de una propiedad y/o artículo en cifras monetarias.

“Existen diversos avalúos para valoración de todas las tipologías de inmuebles, ya que todo tipo de bienes pueden ser sujetos a un proceso de valuación. Por ejemplo: naves e instalaciones industriales, hoteles, colegios, almacenes, bodegas, entre otros”.

Si bien es cierto que los avalúos más solicitados son los residenciales o habitacionales, existen de otro tipo como el comercial, industrial, empresarial o de artículos de gran formato como buques y aviones.

El comercial es el que sirve para vender o comprar un inmueble, en México, la vivienda propia es el principal activo de las familias por lo que resulta fundamental saber, incluso en distintos momentos de vida y para diversos propósitos, cuál es su valor.

También, está el de renta, el cual determina el monto a cobrar por alquilar una casa o departamento, esté es bastante recomendable para las personas que buscan alquilar un inmueble. A través de los avalúos se puede determinar un precio justo y la base gravable del impuesto predial. Hay otros como el hipotecario, el de seguro, de inversión, de herencia y de valor contable de activos.

Relación de la **Sociedad Hipotecaria Federal SHF** y un avalúo

Existen enfoques específicos para la valuación del inmueble como la de la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF) y la de la Tesorería de la entidad correspondiente.

Las reglas de la SHF van destinadas a las finalidades de la financiación de viviendas con crédito hipotecario acorde a la Ley de Transparencia. Se pueden utilizar tres enfoques más habituales: comparación o mercado; capitalización y coste de reposición o físico.

Aunque las reglas de la Sociedad Hipotecaria Federal se apliquen solamente para el crédito garantizado de vivienda sus metodologías son suficientemente internacionales como para que puedan ser aplicadas en otros inmuebles y para distintas finalidades, según las normas de cada caso.

Requisitos para un avalúo

Los proceso de valuación inmobiliaria parte de un requerimiento del propietario o intermediario financiero, posteriormente se entrega información básica para realizar una cotización, se aprueba, después se propone y se realiza la visita. Adicionalmente se entrega información del inmueble, y finalmente se entrega el dictamen o avalúo, para realizar el avalúo, se necesitan los siguientes requisitos del inmueble:

Escrituras o título de propiedad, Boleta predial actualizado, Boleta de agua, CFE, Planos arquitectónicos, adicionalmente, para otro tipo de inmuebles se solicitan documentos específicos de acuerdo a cada tipología de edificio.

Durante este periodo de valuación y para la resolución final se realizará una adecuada inspección de los materiales constructivos, ubicación, edad y estado de conservación del inmueble. Además de la calidad del diseño y de la construcción del bien en relación a la de los comparables y sus similitudes ya que es de máxima importancia en el valor, todo ello está referido a la superficie oficial y comprobada del inmueble en valoración, informa el director.

Además, de ser valorados para saber su coste (enfoque físico), también sirve para fijar o estimar la renta susceptible de estos inmuebles.

2.9 Características de un avalúo.

Los avalúos son realizados por medio de un estudio técnico imparcial, de acuerdo a sus características físicas, de uso, análisis del mercado y la zona en donde se encuentra el inmueble. Siendo así una estimación clara y precisa del valor de la propiedad.

Al momento de vender o rentar propiedades el avalúo inmobiliario es un elemento de gran importancia. Su valor reside en que permite obtener el valor comercial real de un inmueble.

Existen diferentes tipos de avalúos inmobiliarios según el propósito del mismo; sin embargo, cuando el objetivo del mismo es la venta y renta de propiedades el avalúo comercial es el ideal.

Contar con un avalúo a la hora de dar a conocer un inmueble le confiere un toque de profesionalidad a la empresa de bienes raíces y al agente inmobiliario, ya que sirve como respaldo de las condiciones de la edificación.

Un avalúo inmobiliario es un documento que expresa el valor comercial que tiene un bien o un inmueble. Adicionalmente al valor comercial, también detalla información valiosa sobre el mismo.

Cada uno de los aspectos incluidos en el informe de un avalúo inmobiliario permite conocer a detalle todas las características de la propiedad a comprar o rentar. La información incluida en este documento es:

- Ubicación del inmueble.
- Tamaño real de la propiedad.
- Tiempo de vida útil.
- Calidad de la construcción.
- Capacidad para extensión o remodelación.
- Valor comercial.

Para obtener el valor comercial de un inmueble se toman en cuenta una serie de factores: características físicas del mismo, características de uso, condiciones actuales, antigüedad y análisis de mercado.

¿Quién puede hacer un avalúo inmobiliario?

Este documento es realizado por un valuador o perito inmobiliario quien hace una inspección presencial y emite un informe con las características del inmueble. Por lo general el avalúo incluye un registro fotográfico del mismo.

El perito valuador es un profesional certificado; capaz de elaborar un informe impecable del valor real comercial de cualquier tipo de inmueble: casa, oficina, apartamento, bodega, etc.

2.10 El ABC del Avalúo inmobiliario.

Si deseas aumentar la venta y renta de propiedades no debes dejar de incluir el avalúo inmobiliario. Al ofrecer este importante documento estarás brindado a tus clientes un valor agregado que les ayudará a la hora de tomar la decisión.

A ¿Por qué debes realizarlo?

Existe un gran número de razones por las que es recomendado hacer un avalúo inmobiliario de cualquier edificación que se encuentre disponible para la venta o renta:

Permite tener una estimación precisa de y detallada del valor de un inmueble; de esta manera podrás certificar el precio a cobrar.

El avalúo inmobiliario analiza las condiciones del inmueble al momento de ser puesto a la venta, para así dar un precio real.

Uno de los aspectos a considerar es el mercado actual, por lo que el precio no sólo estará adaptado a las condiciones del inmueble si no a la del mercado al momento de la venta.

Además del precio real, los avalúos inmobiliarios brindan un informe detallado, uniforme y objetivo de las condiciones del inmueble, su tiempo de vida útil, y la capacidad para reformas o remodelaciones que este tiene.

Si el comprador necesita solicitar un préstamo al banco para pagar el inmueble, el ente financiero le solicitará un avalúo inmobiliario. Ofrecerle este documento, le facilitará considerablemente el proceso de compra-venta.

B ¿Cuánto cuesta?

El costo de los honorarios de un perito valuador varía de un experto a otro; además también se considera el valor comercial del inmueble. Sin embargo, por lo general, se siguen unas reglas básicas para calcular este costo.

En la mayoría de los casos el avalúo inmobiliario tiene un costo de aproximadamente el 3% del valor comercial del inmueble. Sin embargo, en casos cuyo valor sea muy elevado, esta cifra suele ser mayor.

Adicionalmente, si el inmueble se encuentra fuera de la ciudad, el perito profesional hará un recargo adicional de 1.5% a 2% de la tarifa regular.

C ¿Qué vigencia tiene el documento?

La vigencia puede variar según los requerimientos del comprador, ya que en algunos casos puede requerirse un avalúo reciente de la fecha en la que se hace el proceso de compra-venta.

No obstante, la vigencia del avalúo es de 6 a 12 meses; pudiendo variar según las fluctuaciones del mercado de bienes raíces. En todo caso, es importante considerar que su vigencia jamás supera al año.

Conclusiones

Como profesional de la industria de bienes raíces, es importante ofrecer a los compradores todas las facilidades posibles para realizar venta o renta de propiedades; y el avalúo inmobiliario es sin duda, un elemento de gran valor. Brindar este documento puede incluso ayudarte a concretar la venta en casos que el comprador piense realizar un préstamo a un banco; ya que es uno de los requisitos primordiales para hacer la solicitud.

Destácate de tus competidores al ofrecer un servicio de bienes raíces completo que vaya desde la asesoría de propiedades, hasta facilitarles el proceso de compra-venta con este documento.

NOTA: Al momento de hacer un avalúo, es de suma importancia contar con un Valuador Certificado que se rija por las leyes del país en el cual se encuentra la propiedad.

2.11 Valoraciones.

La **VALORACIÓN DE ARRENDAMIENTOS**, o de inmuebles destinados a la producción de rentas, se desarrolla a partir de la capitalización de los rendimientos futuros del edificio, o de la diferencia de rentas (las actuales que disfruta el arrendatario y las de mercado). En la valoración de inmuebles en renta, el valor de la misma puede referirse a la renta contractual o a la establecida a partir de las rentas en mercado, así mismo, también resulta interesante la estimación del valor de mercado de la finca como valor de referencia.

La **VALORACIÓN DE EXPEDIENTES DE RUINA**, consiste en la evaluación del coste actual de la edificación, para lo cual se aplica la metodología del coste de reposición.

Las **VALORACIONES PATRIMONIALES** de auditorías o herencias tienden a efectuarse atendiendo a los valores de mercado, si bien en este tipo de valoraciones pueden darse casuísticas muy diversas, así, por ejemplo, en algunas ocasiones se considera el valor de adquisición y su actualización. En otros casos cuando se trata de fincas en explotación económica o arrendamientos, se recurre a evaluar el inmueble a partir de la metodología de capitalización.

Las **VALORACIONES DE SEGUROS** tratan de evaluar el valor de las edificaciones, es decir de las partes destructibles de la construcción, por lo que se realizan a partir de la metodología de coste de reposición.

La valoración de **INVERSIONES INMOBILIARIAS**, trata de establecer la viabilidad económica de determinadas actuaciones urbanísticas o inmobiliarias encaminadas a la promoción o remodelación de edificaciones. Este tipo de valoraciones presentan una amplia casuística, por lo que dependiendo de cada caso se deben considerarse cada una de las diferentes metodologías de valoración, de acuerdo a la finalidad y al objeto de la valoración.

En el caso de las **PERITACIONES** también ofrecen una diversidad de posibilidades ajustadas al producto inmobiliario que se requiere valorar; inmueble, edificación, suelo o algún derecho específico sobre ellos. Cabe pues considerar el tipo de valoración ajustado a la finalidad para la que se solicita, si se trata de la valoración de un inmueble o de algún derecho real, así como del objeto de valoración (suelo, edificación o inmueble), y por tanto se deberá contemplar la utilización de las diferentes metodologías.

Unidad 3

LA ESTRUCTURA BÁSICA DE LA VALORACIÓN.

3.1 El Proceso de Valoración.

Una vez analizados los fundamentos que rigen el proceso de evaluación, así como los conceptos de valor que inspiran las siguientes metodologías de valoración, se puede afrontar la realización de una valoración inmobiliaria.

Ello implica tener muy claro el proceso de evaluación a seguir.

- 1.- Se realiza una solicitud a la empresa para realizar un avalúo para un bien inmueble por parte de una notaría o puede ser particular.
- 2.- Se recibe la solicitud en la gerencia y se valúa para hacer los trámites correspondientes.
- 3.- Se define el objeto y propósito del avalúo, para el bien inmueble.
- 4.- Se fija el día y hora de inspección que se hará de forma presente en el bien inmueble para calcular su valor.
- 5.- Se verifica la ubicación del inmueble de acuerdo a los datos proporcionados.
- 6.- Se le pide al solicitante los antecedentes registrales del bien.
- 7.- Se selecciona el método de valuación correspondiente a los antecedentes y la planeación del avalúo anterior, estos métodos pueden ser: enfoque de mercado, enfoque de costos y enfoque de ingresos.
- 8.- De acuerdo al método seleccionado se hace una estimación del valor.
- 9.- Después de haber corroborado estos datos y verificar que todo esté en orden se acentúa la estimación del valor comercial del inmueble.
- 10.- Se manda el reporte del avalúo al solicitante con la estimación del valor actual que se ha deducido después de practicar el avalúo.

11.- Contempla su decisión de realizar el avalúo y por consiguiente escriturar el inmueble y mandarlo a una notaría, si el valor estimado de su propiedad se le hace factible se autoriza el valor del documento certificado por la tesorería y si no se hace una negociación con la empresa o se rechaza el avalúo.

12.- Se realiza el documento certificado.

13.- Se hace el alta para que el solicitante realice el pago de Impuesto de Traslado de Dominio.

14.- Se factura y entrega el avalúo al solicitante y se da como terminado el procedimiento.

3.2 Delimitación del Alcance de la Valoración.

Se trata esencialmente de presentar el tema, de definir de forma clara y precisa el problema de valoración que se cuestiona. Fijando los límites en los que se va a desarrollar la valoración y eliminando ambigüedades en cuanto a la naturaleza de valor que va a guiar la evaluación. Debe abordar siguientes los puntos:

- Identificar la propiedad: referencia general al edificio y al uso que alberga (por ejemplo, edificio de oficinas de la torre Mapfre); su localización precisa dentro del municipio (dirección, barrio, etc); descripción jurídica o administrativa, de acuerdo a la información registral (de acuerdo a escritura pública o contrato de compraventa.), así como el número de referencia catastral u otro tipo de censo.
- Definición de los derechos a evaluar, consiste en establecer el objeto de tasación, qué es lo que se va a valorar: un derecho de usufructo, un arrendamiento, el dominio sobre una propiedad...
- Finalidad de la valoración, puesto que condiciona el desarrollo del proceso de valoración, en algunos casos incluso es una normativa específica la que se encarga de establecer el procedimiento de tasación y los principios a aplicar.

Este es el caso por ejemplo de la valoración hipotecaria y la valoración fiscal. Mientras que, en otros casos, existe una legislación que hace referencia a la forma de determinar los valores, pero no delimita el desarrollo del proceso de evaluación (Ley del Suelo, Ley de Expropiación Forzosa, etc..). Así mismo, en la delimitación de la finalidad se debe de precisar el tipo de valor al que se referirá la valoración, si se trata de valor de uso, de mercado, de inversión, de seguros, de tipo fiscal u otras tasas.

- Descripción del marco de la valoración, de las circunstancias que atañen directamente a la propiedad objeto de valoración, y que pueden tener alguna significación en su evaluación. Especialmente la situación jurídica y la urbanística (aprovechamientos), así como otros aspectos administrativos (expedientes abiertos) y económicos.
- Fecha a la que debe referirse la valoración, no siempre es el momento en que se realiza la valoración, puesto que en algunos casos se requiere el estudio de valores anteriores para comprobar el incremento de valor, o posteriores en función a las expectativas de desarrollo del mercado inmobiliario.

En general, es el valorador el que debe decidir el criterio más adecuado, que debe regir la valoración que se plantea (compraventa, arrendamiento, hipotecaria, fiscal, urbanística, patrimonial, de seguro, etc.).

3.3 Análisis Preliminar y Valor Optimo.

Un primer paso es el análisis de la cuestión y la delimitación de las necesidades de información para abordar adecuadamente la valoración. La recopilación del conjunto de informaciones susceptibles de incidir directa o indirectamente en los resultados y que son esenciales para la elaboración y justificación de la valoración.

- Datos generales relativos al entorno, referido a sus distintas escalas de región, ciudad, barrio y ámbito de micro- zonas, considerando los aspectos de carácter social, económico, ambiental y político de la localidad donde se encuentra el inmueble. Por ejemplo, la actividad económica principal, coyuntura económica presente, población actual, evolución de la población en los últimos años etc...
- Datos específicos de la propiedad, características del solar, descripción física del edificio y del local en particular de su situación actual (antigüedad, conservación, mejoras, depreciación, calidad constructiva...) envolvente, tamaño de parcela, superficies edificadas, usos que se hacen de cada recinto, características singulares, etc.)
- Datos económicos de rentabilidad del inmueble, ingresos frente a gastos especialmente si se trata de una edificación en renta o pendiente de financiación, ingresos generados (rentas), inversiones realizadas, gastos de mantenimiento, impuestos y tributos, gastos financieros.
- Documentación jurídica, se trata de la recopilación de información precisa relativa a su situación administrativa, datos registrales, escritura, contratos de arrendamiento (fecha, cuantía, etc..), así como otros contratos o expedientes administrativos en curso (cédula de habitabilidad, calificación definitiva de VPO, entre otras cuestiones).
- Información relativa al mercado, de propiedades similares en el entorno inmediato, ha de permitir tener una medida del volumen de oferta, vacantes, el

nivel de valores de propiedades similares, el nivel de absorción de la oferta, entre otras cosas.

De acuerdo al estudio de las características propias de la edificación y a los parámetros cualitativo-ambientales de su entorno, consiste en estudiar la forma de mayor rentabilización del inmueble, sobre la base de los siguientes puntos:

- La determinación del mejor y más intensivo uso posible, ajustado al ordenamiento y requerimientos del planeamiento urbanístico, y al funcionamiento normal del mercado en el lugar donde se encuentra ubicado.
- La delimitación de los criterios de adecuación al uso óptimo, de acuerdo al estudio de la capacidad de integrar nuevos usos a la edificación, considerando la flexibilidad o polivalencia del espacio interior. El análisis de las posibilidades de reestructuración de la edificación (la división interior o agregación...), en los casos de inmuebles inadecuados al uso predominante actual.
- Posibilidades de adecuación del inmueble a la demanda, la viabilidad económica de afrontar una rehabilitación de la edificación, la recuperación de los costes de la inversión con la nueva entrada en mercado, y la optimización de los recursos inmobiliarios preexistentes.
- Evaluación del valor realmente materializado, de acuerdo a las características cuantitativas y cualitativas de la edificación en su estado actual y a la oferta inmobiliaria de productos semejantes.

3.4 Relación de la Valoración.

Valoración es el proceso y el resultado de valorar: apreciar o reconocer el valor de algo o alguien. El verbo valorar también puede referirse a indicar el precio de un bien o un servicio.

La valoración de activos, por ejemplo, es el procedimiento que se lleva a cabo para la estimación del valor de una empresa, una acción, una patente, etc. Esta valoración suele desarrollarse antes de definir una adquisición o una inversión, por citar dos posibilidades.

La valoración del arte, en tanto, combina criterios financieros y estéticos para determinar cuánto vale una obra artística en el mercado. En base a estas valoraciones se realizan las subastas.

En el campo del deporte también se recurre a la valoración. En el básquetbol o baloncesto, la valoración se calcula a partir de distintas estadísticas y permite la medición del rendimiento de los jugadores.

Para medir la valoración de un basquetbolista en un partido, se suman sus puntos, asistencias, rebotes, tapones o bloqueos, robos de balón y faltas recibidas. A este puntaje se le restan los tiros fallados, las pérdidas de balón, los tapones recibidos y las faltas cometidas. El resultado es la valoración en cuestión.

La valoración Consiste en cuantificar el valor económico del bien inmueble mediante la realización de la valoración, atendiendo al método o métodos de evaluación más apropiado/s a las características del objeto de valoración.

Existen cuatro métodos de valoración fundamentales:

- El de comparación según mercado.
- El del coste de reposición del edificio.
- El de capitalización de rendimientos.
- El método residual de valoración del suelo.

El análisis final de los resultados referidos a las diferentes metodologías, permite la determinación del rango más probable de valor.

La naturaleza del ajuste realizado en la reconciliación de valores depende los resultados obtenidos de la aplicación de las distintas metodologías, así como a la calidad y fiabilidad de la información utilizada y de las aproximaciones de valor que los datos son capaces de aportar. No obstante, es el conocimiento técnico, el criterio y la experiencia del valorador la que debe fijar la determinación final del valor.

El informe de valoración debe contener la explicación del proceso seguido en la valoración y contener los argumentos que justifican el valor adoptado finalmente, articulado de acuerdo a las aproximaciones obtenidas como resultado de la aplicación de uno o varios métodos de valoración (ponderando resultados).

Todo este procedimiento se recogerá en un documento o valoración que debe contener la explicación del proceso seguido en la valoración y los argumentos que justifican el valor adoptado finalmente, articulado de acuerdo a las aproximaciones obtenidas como resultado de la aplicación de uno o varios métodos de valoración (ponderando resultados).

3.5 Informe de la Valoración 01.

El contenido del informe debe ajustarse a los parámetros definidos en el proceso de valoración, de forma que haga posible en su lectura la identificación del proyecto, el contexto en el que se halla situado, las características físicas, su situación urbanística, las condiciones jurídicas, los aspectos más relevantes del mercado inmobiliario y su grado de adecuación o no, así como otros factores que puedan condicionar su valor. Esencialmente, un buen informe de tasación es aquel que de forma simple y sintética es capaz de explicar todos los elementos básicos para la elaboración de la valoración, resaltando aquellos que incidan realmente en la formación del valor, de forma que del propio informe sea posible deducir el valor de tasación.

Muchas son las circunstancias que pueden poner fin a una empresa o dar lugar a un cambio drástico de su propiedad. Sea como fuere, poner en venta una empresa es un proceso de todo menos sencillo. Un paso fundamental para efectuar esta operación eficientemente consiste en saber cuál es el “valor” de la empresa en cuestión.

La lógica de una economía de mercado señala que el valor de una empresa se aproximará al precio al que el comprador y vendedor acuerden el intercambio. Pero la realidad pone de manifiesto que las valoraciones de empresa tienen más de arte que de ciencia. Muchos son los imponderables que hay que tener en cuenta y que no pueden ser cuantificados de forma exacta. En esta entrada nos aproximaremos a cómo es el proceso de valoración de empresas y cuáles son los métodos más frecuentes de valoración.

Cómo se valora una empresa

Cuando hablamos de personas físicas, resulta mucho más intuitivo estimar una valoración del patrimonio de dicho sujeto. Básicamente, esta se reduce a valorar en términos monetarios todos los bienes tangibles e intangibles que son de su propiedad y sobre esa suma descontar todas las deudas u obligaciones financieras pendientes de pago. Sin embargo, cuando se trata de una sociedad mercantil hay muchos más factores que los estrictamente contables para hacer una correcta valoración de una empresa. Potencial de crecimiento, cartera de clientes, relación con proveedores son otros valores añadidos que aúnan las empresas y que deben tenerse en cuenta para su correcta valoración.

Métodos de valoración

Teniendo en cuenta todos los condicionantes que afectan, podremos aplicar uno u otro de los métodos de valoración más utilizados:

Método de los múltiplos de transacciones comparables. Este método es de los más utilizados por su facilidad, consiste en estimar la valoración de la transacción de una empresa tomando como referencia el precio al que se pagó las ventas de otras sociedades mercantiles similares. La idea que subyace es que empresas similares se comerciarán por valores similares. Entre las principales ventajas de este método está su facilidad de llevar a cabo ya que la información contable, financiera y de explotación es fácil de obtener. Ahora bien, es preciso atinar bien en la selección de empresas comparables y que estas presenten ingresos o beneficios en una horquilla 0,5 y 1,5 veces los que presente la empresa que queremos valorar, si queremos que la valoración resulte razonable.

Método de descuento de flujos de caja. En este método de valoración se pone el énfasis en la capacidad presente y futura que se le presume a una empresa en la generación de flujos de caja, esto es, capacidad de la empresa de hacer que entre dinero en ella a partir de su propia actividad y gestión de recursos. Para poder llevar a cabo este método, es necesario valorar a tiempo presente los flujos de caja que la empresa se estime que será capaz de realizar desde la actualidad hasta un horizontes temporal de mínimo cinco años (entre cinco y diez años es el periodo habitual con el que se suele realizar este método). Este método tiene como principal ventaja que correctamente estimado da una imagen bastante fiel de la capacidad de la empresa de generar beneficios en el futuro. La principal pega, es que para poder dar una imagen fidedigna de la empresa se requiere la recapitulación de una enorme cantidad de información y plantear numerosas hipótesis para su correcto cálculo.

Estos son los principales métodos de valoración utilizados. La información para realizar cada uno de ellos ni mucho menos es excluyente o incompatible. De esta forma, es bastante frecuente que se realice más de un método de valoración para una empresa para un análisis más profundo que es el informe de valoración de la empresa.

3.6 Informe de la Valoración 02.

Una vez analizada, debemos obtener el informe de valoración.

Es un documento que pretende dar una radiografía exacta de cuál es el valor de una empresa.

En este informe, además de los métodos de valoración anteriormente indicados se incluye información sobre la situación patrimonial de la empresa en tiempo presente y su proyección a futuro.

De esta forma, en el informe de valoración de empresas se incluye la proyección de beneficios, crecimiento de balance, rendimientos sobre los recursos propios, margen bruto de explotación, beneficios antes de impuestos intereses amortizaciones y depreciaciones y un largo etcétera de cuentas patrimoniales y de la cuenta de resultados de la propia empresa, su evolución cara al futuro y en comparación al resto de empresas de su sector.

En resumen, el informe de valoración de empresas debe conjugar la valoración contable de todos aquellos agregados patrimoniales relevantes de la empresa, el análisis de mercado, el análisis sectorial y el planteamiento de hipótesis que permitan generar una prospectiva de cómo serán los ingresos que produzca al empresa y su valoración a tiempo presente para que el posible comprador o nuevo propietario tengan criterios sólidos para realizar el desembolso acorde a lo que vale realmente la empresa.

Valoración de una empresa para su venta

La descripción del informe de valoración de una empresa pone de manifiesto lo extenso y complejo que resulta elaborar un documento de esas características.

Tanto es así que hay empresas especializadas en la producción de tales informes.

Si está pensando en tras pasar su empresa, el tener una valoración seria de esta le ahorrará, sin duda, muchos quebraderos de cabeza creyendo que pueda estar malvendiendo su sociedad mercantil. Para ello empresas de consultoría como Anta Consulting, con gran experiencia en la elaboración de informes económico-financieros y contables, son un valor añadido con el que contar si se precisa información veraz acerca de cuánto vale su negocio.

Si estás interesado en lanzar un nuevo negocio o proyecto te recomendamos visites el sitio web Gonzalo de Anta en su sección de Consultoría Estratégica.

3.7 Esquema Básico de un Informe de Valoración 01.

1. **Presentación del tema.** Debe contener los datos identificativos básicos:

- Identificación del técnico que realiza la tasación, datos del solicitante, designación del técnico.
- Referencias a la finca, emplazamiento, derechos a evaluar, finalidad de la valoración
- Fecha a la que debe referirse la tasación

2. **Identificación de la propiedad**

- Definición del tipo de finca, antigüedad, características singulares.
- Localización precisa, dirección postal.
- Descripción del registro de la propiedad en caso necesario.

3. **Características de la localidad.** Se trata de precisar los parámetros más significativos de la ciudad, situándola dentro del rango de ciudades y destacando aquellos aspectos que son susceptibles de incidir en la formación de sus valores urbanos y el funcionamiento del mercado.

- Tipo de población y la jerarquía que mantiene respecto a los núcleos de su entorno.
- Actividad económica principal, nivel de desarrollo.
- Número de habitantes, densidad de población.
- Crecimiento población, evolución positiva o negativa, así como otros aspectos significativos de la población como la edad de la misma según pirámide de edad.
- Sistemas de comunicación con los núcleos más próximos y los más relevantes de sus inmediaciones.

4. **Descripción de su entorno más próximo.** Se trata de resaltar los aspectos que caractericen específicamente al barrio, diferenciándolo si cabe de los demás. En este sentido, hay que evitar el uso de frases hechas como "equipamiento sanitario suficiente", cuando no aportan apenas información, ya que en una gran ciudad ello se cumple en la mayoría de barrios y se hará referencia a ello únicamente cuando está reflejando una diferenciación espacial y cualitativa de una zona en particular como es el caso, por ejemplo, de "concentración de clínicas privadas" en la zona alta de Barcelona.

En cada caso el valorador debe detectar los factores de localización que previsiblemente puedan afectar en mayor medida al valor.

- El nivel socioeconómico de la población.
- La calidad medio ambiental relativa a las calles y al parque edificado, nivel de consolidación de la trama urbana, densidad edificatoria...
- Calidad y cantidad de equipamientos.
- Viabilidad e infraestructura (servicios urbanos, estado de conservación).
- Accesibilidad (intercomunicación con otros barrios y otros núcleos).
- Uso característico de la zona (comercial, terciario, industrial...), intensidad y nivel cualitativo de éstos, posibilidades de expansión o retroceso de la actividad, etc.

A modo de ejemplo, en una valoración de un producto residencial, parámetros como el nivel de renta de la población, la calidad ambiental y del stock edificado serán muy significativos. Cuando se trata de una valoración industrial, la accesibilidad a la ciudad o a los polos de comunicación exterior (puerto y aeropuerto) resultarán importantes, mientras que, si se valora un local comercial, quizás sea más relevante estudiar el tipo de comercios situados en su entorno, la proximidad a algún mercado y el flujo peatonal de la calle.

3.8 Esquema Básico de un Informe de Valoración 02.

5. **Características del solar.** La consideración de los diferentes parámetros que inciden en su valor.

- Superficie.
- Características físicas, dimensiones, coeficiente de forma, pendiente, número de fachadas.
- Calificación urbanística, uso e intensidades.
- Infraestructura urbana del solar: agua, luz, etc.

6. **Análisis de las características de la edificación.** En primer lugar, se trata de abordar todos los parámetros que puedan describir la edificación y el local.

En cuanto al edificio:

- Tipología del edificio.
- Uso prioritario.
- Año de construcción.
- Dimensiones que ocupa: anchura profundidad, altura...
- Superficie construida (total, por usos).
- Estado de conservación.
- Características constructivas del edificio: fachada, vestíbulo, escalera, ascensores, etc.

En cuanto al local:

- Tipo de local o vivienda (dúplex, apartamento, etc.).
- Uso actual.
- Superficie útil y construida.
- Programa que desarrolla (número de dormitorios, baños, etc.).
- Características constructivas: perímetros, alicatados, carpintería, instalaciones calefacción, aire acondicionado, etc.

- Nivel de calidad de los acabados y servicios.
- Depreciaciones económica y funcional si existen.
- Elementos anexos: trasteros, plaza de aparcamiento, etc.

En segundo lugar, debe cuestionarse la adecuación del producto a valorar con la demanda media del mercado. Estudiando las posibilidades de transformación del producto en otro más ajustado a las condiciones normales u óptimas del mercado.

7. **Documentación jurídica.** Los datos necesarios dependerán de la situación concreta de cada inmueble:

- Si está en construcción; pueden precisarse los datos del proyecto, la licencia municipal de obra.
- Al finalizarse su construcción, el certificado final de obra; o si está protegido, la cédula de calificación definitiva.
- En caso de arrendamiento, se necesitarán copias de los contratos de alquiler, fechas de contrato, cláusulas de revisión, períodos de vencimiento del contrato, último recibo, etc.
- Documentación acreditativa de la titularidad de la propiedad, Escrituras, nota de registro, etc. Debiéndose de comprobar si existen litigios, cargas u otros censos sobre la finca en cuestión.

3.9 Esquema Básico de un Informe de Valoración 03.

8. **Situación urbanística.** Se trata de analizar la adecuación del inmueble a la ordenación prevista por el planeamiento vigente.

Estudiar cuidadosamente los casos pendientes de ejecución de la gestión urbanística, delimitando el planeamiento pendiente, el sistema de ejecución previsto, los propietarios implicados en la actuación (número total y nombre de éstos), así como los porcentajes de propiedad de la unidad de ejecución, cargas y cesiones no satisfechas, urbanización pendiente, etc., tiempo previsto de finalización del proceso de urbanización, etc.

Teniendo en cuenta además que La ley 8/200737 de suelo grava el valor de los terrenos por incumplimiento de los plazos previstos de gestión.

9. Base de información

Una buena valoración requiere de un estudio de mercado riguroso y representativo de la oferta en venta, alquiler o de mercado de suelo vacante.

Ajustado a las características particulares al objeto de tasación, y, en especial, a: uso, localización, antigüedad, conservación, superficie y calidad. A partir de la comparación entre las características y el nivel de precios, debe establecerse el valor resultante que viene a homogeneizarse con el de la muestra.

El estudio de mercado debe contemplar la existencia de sub-mercados y ceñirse a aquel que resulta más similar. Analizando así mismo, la relación entre oferta y demanda, la dinámica de mercado actual, con el fin de enjuiciar si el valor ofertado es efectivamente materializarle o si presenta algún componente especulativo.

Otras bases de información necesarias como: costes unitarios de construcción para el cálculo del coste de reposición; rentabilidad óptima de edificaciones en renta, ratio rentas brutas y netas..., para el caso de capitalización; entre otras.

10. **La valoración.** Se trata de evaluar el producto sobre la base del método de valoración más adecuado.

Se analizarán los resultados obtenidos a partir de las diferentes metodologías para realizar la conciliación de valores, estimando un valor final justificado a partir del análisis de los puntos indicados anteriormente, destacando especialmente los aspectos que le aportan valor.

3.10 Estudio y Análisis de Mercado.

Consiste en estimar el valor de un inmueble a partir del análisis de la oferta en venta de propiedades similares. No es la única metodología que utiliza la información de mercado como base de referencia; ello se produce, por ejemplo, al tomar unos costes o unas rentas actuales acordes con la realidad económica y de mercado.

La diferencia más significativa entre esta metodología y otras (coste, capitalización, etc.) es que se parte de unos precios conocidos y se determina un valor coherente a los detectados en el mercado; de forma que se ajusta a las características propias del inmueble objeto de la valoración. No existe, así, un proceso de valoración que pueda desvirtuar el resultado, se produce una determinación del valor directa, a partir de valores ya elaborados. Es por ello que ésta debe considerarse una metodología fundamental cuando se trata de evaluar el valor real de un inmueble.

La herramienta primordial para resolver con éxito una valoración de mercado es la de disponer de una amplia base de datos de mercado. La elaboración de una buena base de información de mercado requiere un conocimiento previo del funcionamiento de éste, su extensión, diversidad de productos, segmentos de oferta y demanda, coyuntura económica general, así como una primera aproximación a la diversidad de valores urbanos, al nivel de variabilidad de los mismos (máximos y mínimos), entre otros aspectos. Los puntos a considerar en la elaboración de un estudio de mercado son los siguientes:

Análisis de mercado. Delimitación de la muestra

La prospección del mercado de ofertas inmobiliarias permite el estudio de los factores económicos y coyunturales del mercado, así como la diversidad de oferta existente, con el fin de delimitar una muestra representativa de éste.

Un buen estudio de mercado de carácter general debe contener una amplia y numerosa cantidad de información, lo que resulta a menudo excesivamente costoso; por tanto, se hace necesario trabajar sobre una muestra que debe elaborarse a partir de una base de información amplia (por ejemplo, información de prensa especializada) atendiendo al volumen de oferta y a la variación de valores detectada en los distintos sectores de estudio.

Recogida de información de campo. Muestreo

Consiste en recopilar la información relativa a las características constructivas, cualitativas y económicas de algunas de las ofertas en mercado. La muestra deberá ser representativa de la diversidad de oferta en mercado, debiéndose de delimitar el tamaño de ésta en función a los propósitos del evaluador.

- **Muestreo amplio.** Cuando se trata de establecer la estructura de valores de un ámbito urbano, por lo que deberá obtenerse información de los diversos tipos constructivos en oferta, así como de las diferentes localizaciones posibles atendiendo al nivel de centralidad y demás externalidades urbanísticas.
- **Muestreo reducido o intencionado.** Dirigido a una determinada localización y a un tipo constructivo definido (de una cierta antigüedad, conservación, calidad constructiva, etc.), con el objeto de estimar el valor de una propiedad de similares características.

La recogida de información de campo puede realizarse de diferentes formas; sin embargo, una de las más recomendadas es la de la visita directa de las ofertas seleccionadas como muestras; en esta visita el informador actúa como posible comprador y recaba el máximo de información sobre las características del inmueble, local... Es primordial realizar un adecuado control de la recogida de información de campo, coordinando los criterios perceptivos de los informadores a partir del análisis y visualización de ejemplos, es decir, fijando de entrada los estándares constructivos actuales del municipio, así como diferentes ejemplos de edificaciones de cierta antigüedad, nivel de conservación, estableciendo una cierta tabulación para cada nivel cualitativo.

La base de información a recoger debe estudiarse adecuadamente para cada caso, adaptándose a los requerimientos del estudio, teniendo en cuenta el coste de ejecución y los resultados exigidos, aspectos que serán determinantes del volumen muestra y del contenido de la base de información.

Cuando se pretende elaborar un estudio amplio y riguroso debe elaborarse una ficha de campo con amplia información.

3.11 Base de Información de Estudio y Análisis de Mercado.

A) información amplia

- **Identificación:**

Identificador número de operación Municipio

Distrito Barrio

Sector Dirección Fecha visita Informador

Fuente de información

- **Características económicas:**

Venta

Precio de venta total, Precio de venta neto (sin aparcamiento), Precio unitario de venta por superficie útil, Precio unitario de venta por superficie construida Precio de venta de aparcamiento

Alquiler

Renta contractual mensual, Contribución Gastos de portería, Gastos de conservación, Otros gastos, Acuerdo económico en cuanto a reformas, Tipo de contrato, Tiempo de contrato

- **Características urbanísticas del solar: Orientación**

Topografía, Anchura de la parcela, Profundidad edificada, Superficie, Calificación urbanística Nivel de urbanización.

- **Características del inmueble:**

Tipología, Año de construcción, Número de plantas sobre/bajo rasante

Superficie construida por usos característicos Constructivas del edificio (fachada, número de ascensores...), Dotaciones comunes (jardín, piscina...)

- **Características del local**

(vivienda, comercial, oficina, industria...):

Uso y destino actual, Tipo de local (dúplex, triplex, ático, buhardilla...), Programa que desarrolla (número de dormitorios, baños, aseos, cocina, estar, comedor...), Superficies: útil, construida, escriturada, incluyendo porcentaje de espacios comunes... Características constructivas (pavimentos, carpinterías, acabados, instalaciones)

- **Reforma y conservación referido al inmueble y al local:**

Año de reforma, Grado de reforma, Calidad de la reforma, Conservación, Depreciación funcional

Si, por el contrario, se pretende estudiar el mercado restringido a una zona y a un tipo de producto objeto de valoración, la recogida de información debe ajustarse a las características de éste y orientarse a propiedades similares. Bastará con recoger los parámetros más relevantes de cada propiedad.

B) Base de información simple

- Localización (próxima y en vías de similar jerarquía).
- Tipología edificatoria (unifamiliar, plurifamiliar u otras tipologías referidas a otros usos).
- Sub-mercado (nueva planta o segunda mano, con sus diferentes estratos de antigüedad).
- Características cualitativas: Antigüedad, Conservación, Grado y nivel de reforma., Superficie útil y construida, Programa (número de piezas, tamaño y croquis de distribución), Calidad edificatoria del edificio (fachada, vestíbulo, ascensor, jardín...), Calidad edificatoria del local (pavimentos, carpintería, acabados, servicios). Calefacción, Depreciación funcional.

3.12 Concepto - Compra.

Definición técnica: La compra es la acción mediante la que un agente (el comprador), adquiere un bien o un servicio de otro agente (el vendedor), a cambio de una contraprestación monetaria o en especie.

Una compra es una operación en la que se produce un intercambio. Esta se muestra en contraposición de otra operación denominada venta. En esta, el comprador adquiere un bien o servicio deseado, a cambio de una contraprestación. Dicha contraprestación puede ser monetaria, mediante dinero. Mientras que, por otro lado, también se consideraría compra mediante la entrega de otro bien o servicio, es decir, mediante el pago en especie.

El proceso de compra siempre se muestra en contraposición del proceso de venta. De esta forma, a dicho proceso se le denomina proceso de “compra-venta”.

Para que una compra se lleve a cabo deben participar dos agentes: comprador y vendedor. Solo de esta forma se puede cumplir la función.

¿Qué agentes intervienen en un proceso de compra?

Para que un proceso de compra se lleve a cabo, este debe presentar, como mínimo, dos agentes para que la acción se lleve a cabo.

En este sentido, los dos agentes que deben estar presentes para que el proceso se lleve a cabo son:

Comprador: Aquel que desea el bien o servicio. Este es el que paga la contraprestación a cambio de dicho bien o servicio. Puede ser persona física o jurídica.

Vendedor: Aquel que posee el bien o servicio que la otra persona desea. Este establece la contraprestación que desea recibir por dicho bien o servicio. En este caso, también puede ser persona física o jurídica.

Así, cuando ambas partes llegan a un acuerdo, se produce un proceso conocido como compraventa.

En una compra también puede intervenir intermediarios.

Tipos de compra dependiendo del consumidor

Entre los tipos de compra existentes, los especialistas en marketing e investigación del consumidor han definido una relación de tipos de compra que pueden darse en el mercado.

Así, los tipos de compra que definen los especialistas son:

Compra variada, Compra habitual, Compra compleja, Compra por descarte, Compra impulsiva, Tipos de compra dependiendo del pago.

Dependiendo de cómo se realice la contraprestación, los tipos de compra pueden ser varios. En este sentido, dependiendo de cómo realice el comprador el pago, podemos clasificar las compras en dos:

Compra a crédito: Cuando el vendedor entrega el bien y el servicio, pero el comprador lo paga en un plazo predeterminado y fijado por ambas partes.

Compra al contado: Cuando el comprador entrega la contraprestación al vendedor de forma inmediata.

Así, dichas compras pueden clasificarse, en base a cómo se realice el pago, en los siguientes tipos:

Compra en especie: Cuando el comprador entrega la contraprestación al vendedor, pero lo hace mediante la entrega de otro bien o servicio. También se le llama trueque.

Compra en efectivo: Cuando el comprador entrega la contraprestación al vendedor, pero lo hace en base a un pago en dinero, en metálico. La gran mayoría de compras se realizan mediante esa vía.

Así, estos son los tipos de compra existentes, en función de cómo se realice la contraprestación que ofrece el comprador.

3.13 Concepto - Venta.

Definición técnica: Las ventas, en economía, son la entrega de un determinado bien o servicio bajo un precio estipulado o convenido y a cambio de una contraprestación económica en forma de dinero por parte de un vendedor o proveedor.

Las ventas suponen la obtención de una ganancia económica desde el punto de vista del vendedor. Este agente económico ofrece su producto a potenciales compradores, que se harán con el mismo tras compensarle con dinero sobre un precio conocido previamente.

La realización de ventas supone el núcleo de la actividad económica de un gran margen del espectro económico, donde los actores económicos obtienen ganancias dinerarias tras la entrega de un producto o servicio en el que se especializan.

Compras y ventas

En ese sentido, la acción de vender suele venir aparejada con la de comprar, pues en muchas ocasiones la actividad de compraventa de bienes y servicios es bidireccional.

Esto se observa a la hora de analizar una simple tienda de ropa. Por ejemplo, el propietario centra su actividad en la venta de prendas que previamente ha adquirido de manos de un proveedor, mayorista, o fabricante inicial.

Otro punto a destacar del término ventas es la posibilidad de que las mismas se desarrollen sobre bienes y servicios de forma individual o colectiva. En dicha distinción se separan posibilidades como la venta individual de un vehículo o la venta al por mayor de trigo, por ejemplo.

Diferentes aproximaciones a ventas en la economía

En economía se pueden encontrar diversas aplicaciones para el concepto, ya que dependiendo del ámbito o sector estudiado se aplica una nueva acepción.

Campos de estudio económico como las finanzas, la contabilidad o la microeconomía cuentan con esta forma de acceso al mercado por parte de individuos y empresas.

Pueden existir ventas de activos financieros transferibles como pagarés, letras de cambio, bonos... También el fenómeno común y extendido en el día a día económico como la venta de mercaderías o el de recursos naturales y materias primas.

Así, cabe destacar que en la mayoría de casos una venta no supone que el pago haya sido realizado por completo en el momento del intercambio. Existe en ese caso el pago parcial o aplazado en cuotas y otros instrumentos financieros y crediticios como es el ejemplo de un préstamo hipotecario, entre otros muchos.

La evolución del concepto de ventas

Con el avance tecnológico experimentado en las últimas décadas, nuevas modalidades de venta han ido apareciendo. Al mismo tiempo el avance en logística y facilidades de transporte han apoyado al crecimiento del comercio a nivel mundial junto a la globalización.

De este modo, nuevos canales de venta a distancia por vía telefónica, postal y especialmente a través de Internet suponen un volumen de ventas importante.

3.14 Concepto - Inmueble.

El término inmueble proviene de un vocablo latino que sirve para referirse a algo que está unido al terreno de modo inseparable, tanto física como jurídicamente. Es decir, una estructura que no puede moverse sin causarle daños.

Los edificios, las casas y las parcelas o terrenos son inmuebles. Este tipo de bienes forman parte de lo que se conoce como bienes raíces, ya que están íntimamente vinculados al suelo. Es habitual que los bienes inmuebles formen parte de un registro que le brinda mayor protección al propietario.

De todas formas, aunque un terreno también puede ser considerado un inmueble, el concepto suele utilizarse más asiduamente para referirse a las estructuras arquitectónicas que se denominan viviendas. Algunas frases en las que puede aparecer el término son: “Como puede apreciar, se trata de un inmueble de gran categoría, con pisos de mármol y detalles lujosos en baño, cocina y dormitorios”, “Lo mejor que puedes hacer con tus ahorros es invertir en inmuebles”, “La investigación demostró que el sospechoso tiene tres inmuebles no declarados en la Patagonia”.

A diferencia de los bienes raíces, los bienes muebles, son aquellos que pueden trasladarse de un lugar a otro conservando su integridad. Los automóviles, las motocicletas, las embarcaciones y los aviones son ejemplos de bienes muebles.

Existen otras diferencias entre ambos tipos de elementos. Por ejemplo, en teoría los bienes inmuebles son más costosos que los bienes muebles, aunque no siempre es así. Otra diferencia común es que los inmuebles son objetos de hipoteca y los muebles, por lo general, no.

A su vez, cabe mencionar, que entre ambos tipos de bienes existen diferencias jurídicas. Los inmuebles pueden inscribirse en el Registro de la Propiedad, mientras los otros no; los muebles no pueden hipotecarse, mientras que los inmuebles sí; por citar dos diferencias.

Tipos de Bienes Inmuebles

Existen diversos tipos de bienes inmuebles. Estos son:

- Inmuebles por naturaleza: los inherentes al suelo (terreno, solar, etc).
- Inmuebles por incorporación: edificaciones en construcción.
- Inmuebles por destino: bienes muebles que vienen junto a un inmueble y que favorecen a este (utensilios de labranza o minería).
- Inmuebles por analogía: se llaman así las concesiones hipotecarias.
- Inmuebles por accesión: elementos que forman parte del inmueble pero que en sí mismos son muebles. Por ejemplo, puertas y ventanas (en la fábrica son muebles, pero instaladas en una casa se convierten en inmuebles).
- Inmuebles por representación: documentos que otorgan titularidad; por ejemplo, la escritura de una casa a su propietario.

Impuestos a Bienes Inmuebles

Existen diversos impuestos que se aplican a los inmuebles, como tributos que gravan la propiedad y que se fijan según el valor catastral o tributos a la renta (cuando el inmueble no es utilizado por su propietario).

El IBI (Impuesto sobre Bienes Inmuebles) es un impuesto que debe pagarse de forma obligatoria cada vez que se adquiere un inmueble. El mismo se tasa en torno al valor de dicho bien y adjudica al comprador los derechos legales y reales de la titularidad del producto. Dicho impuesto debe pagarse en el municipio que recauda el tributo. Este impuesto debe gestionarse teniendo en cuenta la información citada en el padrón catastral y los documentos estatales de la propiedad. Este padrón se encuentra en el municipio correspondiente y registra todos los inmuebles que se encuentran dentro de la jurisdicción. Debe revisarse de forma anual para ponerlo al día de las transacciones llevadas a cabo en torno a los inmuebles que allí se registran.

3.15 Concepto - Alquiler.

El concepto de alquiler deriva del árabe hispánico alkirá o alkirí, que a su vez proviene del árabe clásico kira». El término se utiliza para dar nombre a la acción y efecto de alquilar, y al precio al que se alquila algo.

El verbo alquilar, por su parte, consiste en pagar una suma convenida entre las partes para hacer uso de un inmueble o mueble durante un determinado periodo de tiempo, aunque lamentablemente es también posible que se otorgue a un animal en alquiler, como si de una cosa se tratara. Esta práctica suele estar regida por un contrato de arrendamiento, que impone derechos y obligaciones a ambas partes.

En su sentido más básico, el contrato de alquiler o arrendamiento obliga al arrendador (o locador) a transferir de forma temporal el uso de un mueble o inmueble al arrendatario (o locatario), quien se obliga a pagar un cierto precio por ese uso.

Este precio puede ser abonado de manera periódica (por ejemplo, mensual), con lo que se constituye como una renta. Otra alternativa es que el precio sea abonado de una única vez, ya sea al comienzo o al final del alquiler.

También es posible que el precio no se pague en dinero, sino en especies. Esta modalidad es común cuando lo que se alquila es un campo o una finca, y el arrendatario paga con los cultivos o productos que obtiene a partir de la explotación de la cosa arrendada.

El arrendador está en condiciones de exigir la finalización del contrato ante la falta de pago del alquiler, el uso de la cosa arrendada en contravención al convenido o los daños graves que el arrendatario pudiera causar a lo arrendado.

En algunos países es muy común la solicitud de préstamos al banco para embarcarse en la compra de una casa, y esta costumbre ha disminuido notablemente en los últimos años dados los diferentes problemas económicos que se asocian con la ya conocida crisis mundial. Muchas personas planeaban sus vidas en torno a esta práctica, a través de la cual podían hacerse con una vivienda y uno o más coches en cuanto se independizarán de sus padres, con la comodidad de pagar por sus posesiones a lo largo de varias décadas.

Toda la felicidad y la soltura que en algún momento puede haber significado este estilo de vida se ha convertido en una tortura que ha llevado a algunos al suicidio ante la imposibilidad de saldar sus deudas.

Opuesta a la situación de este sector de la población se encuentra la de aquéllos que dependen de un alquiler para disponer de una vivienda o parte de ella, en el caso de quien renta una habitación. Por mucho tiempo se ha mirado con mal ojo a estas personas, señalando que no se preocupan por construirse un futuro, y comparando el pago de un alquiler con el desperdicio del dinero. Sin embargo, al día de hoy resulta más precavido quien se conforma con un techo, aunque no sea propio, e intenta disfrutar de su vida que aquéllos que en el afán de establecerse definitivamente en un sitio arriesgan su salud física y mental para someterse al pago de una hipoteca.

Además de casas y coches, otros de los productos que comúnmente se encuentran en alquiler son las películas y los videojuegos. En ambos casos, su popularidad descendió considerablemente desde que la piratería se masificó y se volvió accesible a todo el mundo, sea a través de descargas ilegales por Internet o de ventas en la vía pública. Fuera del porcentaje de pérdidas que generan los robos a las industrias cinematográfica y lúdica, la renta legal tampoco representa una fuente importante de ganancia, sino de promoción.

Unidad 4

COSTE.

4.1 Estimación del Coste.

El coste de construcción (C_c) de un edificio implica considerar los gastos de ejecución de la obra (materiales, salarios y beneficio industrial) de un edificio en particular. Esto significa realizar el presupuesto actual de lo que costaría realizar una edificación de idénticas características, es decir, el coste de reproducción. Sin embargo, hacer el presupuesto de una edificación existente no siempre resulta posible, pues existen sistemas constructivos que no son reproducibles y materiales que hoy están obsoletos. Asimismo, los estándares constructivos y de diseño se adaptan a las necesidades de vida urbana, sufriendo una transformación constante.

Por este motivo surge el concepto de coste de reemplazamiento, como estimación idónea que consiste en calcular el coste de construcción actual de un edificio de idéntica utilidad y funcionalidad que el objeto de tasación. Es decir, que disponga de unas características constructivas y cualitativas similares de acuerdo al tamaño de la vivienda, número de habitaciones, baños, instalaciones...

La obtención del coste de construcción se efectúa a partir de un conocimiento directo de los costos edificatorios actuales. La base de información que se requiere se encuentra en los manuales de precios descompuestos que diversas instituciones publican sobre precios de la construcción descompuestos y unitarios.

En primer lugar, la forma más adecuada de cálculo del coste de reemplazamiento se basa en la determinación del coste unitario de construcción, consiste en determinar el coste por metro cuadrado de edificación, ajustado a las características propias del edificio, a su calidad constructiva y al nivel de dotaciones y servicios que dispone.

La estimación de este coste unitario, viene elaborado en las revistas especializadas antes citadas en las que suelen identificarse distintos tipos de edificatorios, de acuerdo a la categoría del edificio, en los que se ha realizado una descomposición porcentual de los costes atribuibles a cada partida general, de forma que permite la adecuación del coste

estimado a una estructura edificada concreta. La rapidez y fácil aplicación de este sistema hacen que sea el más utilizado.

Por otra parte, en algunas ocasiones el coste de reemplazamiento se realiza atendiendo al presupuesto del edificio objeto de tasación. Es decir, a partir del presupuesto detallado, ello no obstante resulta excesivamente complejo y laborioso, utilizándose en algunos casos presupuestos simplificados de partidas agregadas, a partir de una medición de la superficie edificada, se compone el presupuesto por unidades de edificación (cimentaciones, estructura, forjados, cubiertas, etcétera), lo que resulto un procedimiento arduo y trabajoso.

Un último procedimiento para evaluar el coste de la edificación consiste en recuperar el coste histórico del edificio (el original) y corregirlo en función a la evolución experimentada por los costes durante ese período transcurrido. Procedimiento poco usual entre los expertos valoradores, pues entraña serias imprecisiones, por la dificultad que supone reproducir el coste original y, aún más arriesgado, estimar correctamente la evolución de los costes.

4.2 Determinación de Valor.

Consiste en cuantificar cómo afectan al valor de mercado las diferencias cualitativas apreciadas entre la muestra seleccionada como comparable, con el fin de posteriormente realizar las correcciones para asimilarla a la finca objeto de tasación.

Esta cuantificación deberá realizarse, en la medida de lo posible, siempre sobre la base de valores de mercado, puesto que a menudo ésta difiere de lo que se determinaría si se considerase a partir de los costes de construcción.

Por otra parte, estas correcciones deben referirse a elementos que inciden en el concepto de la edificación, es decir, que tienen una relevancia significativa, puesto que si se pretende realizarlos de forma muy pormenorizada a menudo son difícilmente justificables o introducen excesiva subjetividad en la evaluación.

Asimismo, deben excluirse aquellos «elementos distorsionadores», atípicos al funcionamiento normal del mercado estudiado (actuaciones especulativas, promociones equivocadas, etcétera).

El valor de una construcción será el resultado de multiplicar la superficie construida por el precio unitario obtenido a partir del cuadro y por los coeficientes correctores del valor de las construcciones que le fueran de aplicación.

¿Qué factores influyen dentro del costo paramétrico del m2 de construcción?

Tipo de acabados

Instalaciones

Sistema constructivo (en este punto influye de manera importante la ubicación)

Mano de obra (una vez más la ubicación)

Utilidad del constructor o contratista (esta puede variar, "normalmente" esta va desde un 8% a un 20%)

“Como siempre para poder fijar el costo de una construcción dependerá mucho de la mano de obra y la calidad de los materiales”

El precio real de la construcción para tu casa surgirá de la información del proyecto arquitectónico, de interiores o de remodelación.

"El proyecto arquitectónico", siempre que pensamos en construir pensamos en cómo será nuestra casa, donde la queremos, que acabados, donde va a estar la casa de firulais, etc. etc... pero nunca pensamos en esta herramienta que se llama proyecto arquitectónico, "ese es el primer paso para ahorrar y ahorrar muchísimo dinero"

Para hacer un cálculo rápido del costo, se suelen dividir los proyectos en tres rangos de precio (hablando de Vivienda):

Vivienda Económica, Vivienda de Interés Medio, Vivienda de Semi lujo o Residencial.

Estas categorías únicamente se utilizan para realizar una estimación de costos, recordemos que los factores que influyen directamente en los costos siempre son factores como el tipo de acabados, mano de obra, instalaciones etc... Aunque siempre que escuchan vivienda económica, a mucha gente le viene a la mente una casa del Infonavit. esto es un ¡Error! Existen muchos diseños de casas "económicas" de gran calidad.

Recuerda que cada diseño debe analizarse de forma particular de acuerdo con los usos, costumbres y requerimientos que necesitemos

Para establecer el costo por construir tu casa, únicamente tendrás que multiplicar el costo del metro cuadrado, por el número de metros cuadrados que necesites construir. así de fácil tendrás el costo de cuánto costaría construir tu casa

4.3 Costo por m² - México. *(2022)

Costo por metro cuadrado, Vivienda económica:

Construir una vivienda económica, con materiales básicos y acabados sencillos, pero modernos y funcionales, tendrá un costo entre 7,013 \$/m² y 8,500 \$/m², incluyendo materiales y mano de obra, sin incluir el proyecto de arquitectura, es decir, los planos hechos por un arquitecto

Costo por metro cuadrado, Vivienda interés medio:

En México, construir una casa de interés medio, con acabados de Semi lujo, minimalista, contemporánea y funcional, tendrá un costo entre 10,919 \$/m² y 11,500 \$/m², por mano de obra y materiales de construcción (no incluye proyecto ni terreno).

Costo por metro cuadrado, Vivienda de Semi lujo:

Para edificar una casa residencial o de lujo medio, el costo se eleva de \$15,124 m² hasta \$17,000 m², en promedio, (no incluye proyecto ni terreno), aunque claro que no hay un tope, ya que tu casa puede ser tan lujosa como quieras y si quieres gastar \$100,000 por m² puedes hacerlo, todo se puede!!!

Costo por metro cuadrado, Vivienda de Lujo:

Para edificar una casa residencial o de alto lujo, el costo se eleva de \$21,089 m² hasta \$23,000 m² en promedio, (no incluye proyecto ni terreno), prácticamente no deberá de existir un tope, ya que el proyecto puede ser tan lujosa como quieras.

Estos costos dependerán totalmente de las necesidades de los clientes, "todos los proyectos son únicos", se deberá toma en cuenta que estos precios al final los decides tú como arquitecto en conjunto con los clientes, ya que se deberá de llegar a un común

acuerdo, costo beneficio de los materiales que eligen, ya que no es lo mismo un piso cerámico de \$150 el metro cuadrado que otro de mármol \$1,500, si el diseño de la fachada es de piedra o tiene un aplanado fino o rustico.

Pero definitivamente con estos costos podemos calcular y tener un estimado muy aproximado al costo real para construir nuestra casa, hagamos un ejercicio:

Tomemos como ejemplo una casa de 242 m² la cual normalmente cuenta con estos ambientes, 2 niveles (121 m² por nivel) y queremos un alcance medio en acabados:

3 dormitorios

2 baños

cocina

Sala o cuarto de estar

comedor

garaje doble

estudio

Cuarto de Servicio

Tomando los datos de acuerdo a lo que comentamos haremos la siguiente formula

(Metros cuadrados de construcción x costo de m² de casa interés medio)

$$(242 \text{ m}^2 \times \$11,500.00) = \$2,783,000.00 \text{ MXN}$$

4.4 Metro cuadrado en construcción.

¿Qué es el metro cuadrado de construcción, cómo se calcula y qué incluye?

Como parte de la formación de un arquitecto debe estar interesado en conocer qué es el metro cuadrado de construcción, pues este valor es decisivo para la adquisición de una propiedad.

El arquitecto debe considerar la importancia que tiene en el proceso de compra-venta de un bien inmueble para tener claridad al diferenciar esta medida con los metros cuadrados de terreno.

Qué es el metro cuadrado de construcción y lo que incluye...

Previo a entrar en materia es importante entender que un metro cuadrado de construcción es la unidad de medida que se emplea para calcular la superficie de un bien inmueble, puede ser de una casa o un departamento.

A esta medición también se le conoce como superficie de construcción y comprende todo lo que está dentro de su perímetro y que tenga losa. Esto último se refiere a que no es lo mismo una casa que tiene solo una planta a una casa con tres plantas.

Un m² de construcción incluye elementos que conforman la base de la construcción como la cimentación, columnas, castillos, paredes y losas. Así como instalaciones hidrosanitarias, eléctricas, gas, comunicaciones, entre otras.

En una casa algunos elementos arquitectónicos que también se toman en cuenta son fachadas, terrazas, balcones y escaleras. Mientras que en un departamento se suman a este valor los pasillos, vestíbulos y galerías.

Para ambos tipos de vivienda los m² de construcción también abarcan acabados, si tiene cocina y muebles sanitarios, cancelería y vidrios, trabajo de carpintería.

Y, por supuesto, variables como la ubicación que influye dentro del costo paramétrico para determinar el m² de construcción.

Si te preguntas por qué hay ciudades donde el precio del m² es demasiado elevado esto tiene que ver con la alta demanda por su ubicación. Sin embargo, los espacios cada vez son más pequeños en urbes cotizadas.

México tiene ciudades en las que el metro cuadrado está por debajo de los \$100 con ubicaciones privilegiadas como Mérida, la cual es una de las principales ciudades para vivir, invertir, realizar negocios por la calidad de vida que ofrece a sus habitantes, seguridad y plusvalía.

¿Cómo se calcula el metro cuadrado de construcción?

En este punto es importante hacer la distinción con los metros cuadrados de terreno pues no es lo mismo la superficie de construcción que el área del terreno donde está construida la vivienda.

Si una casa tiene más de una planta se debe realizar el cálculo del área por cada planta para tener el total de metros cuadrados de construcción. De tal manera, que el precio de un metro cuadrado de construcción es más caro que un metro cuadrado de terreno.

Ahora bien, cuando se tiene interés por una vivienda nueva conocer el m² cuadrado de construcción se obtiene fácilmente con la ayuda de un asesor inmobiliario. Inclusive también puedes encontrarlo en algunos folletos o publicidad en línea.

Si te interesa una casa o un departamento antiguo puede ser un poco más complicado obtener esta información. Una forma sencilla y detallada de tener este dato es con un avalúo, este es una estimación precisa del valor comercial o utilidad de las características físicas del inmueble, las modificaciones que se le han realizado, condiciones urbanas, entre otras características que se analizan.

Pero si lo que quieres saber es cómo obtener el costo por construir una vivienda a tu gusto y tus requerimientos solo tienes que multiplicar el costo del metro cuadrado de construcción por el número de metros cuadrados que necesites construir.

4.5 Estratificación de la Muestra de Valor.

Consiste en agrupar la muestra en base a criterios de homogeneidad, en cuanto a las características físicas y de locación más relevantes, de forma que permitan la comparación posterior.

Los criterios de estratificación recogen los aspectos que denotan un funcionamiento segmentado del mercado, dando lugar a valores diferenciales.

Éstos son:

- El uso al que se destina la edificación (o suelo), distinguiendo entre residencial, comercial, industrial, terciario, etc.
- Tipología edificatoria; especialmente hay que distinguir entre las tipologías de baja densidad (unifamiliares) y las más densas (plurifamiliares).

Puesto que constituyen segmentos de mercado independientes (en cuanto a la formación de valores).

- La localización, como factor que aglutina el conjunto de características físicas, sociales, económicas y cualitativo-ambientales del entorno, se encuentra a menudo muy relacionada con las características de los edificios.

Es decir, en zonas de alto nivel de calidad ambiental suelen encontrarse las edificaciones con un elevado nivel de calidad constructiva y de acabados.

Por lo que resulta primordial seleccionar la muestra de comparables atendiendo a la localización, si no es posible dentro del entorno inmediato, en ámbitos que representan localizaciones análogas.

- Antigüedad, entendida no como año preciso de construcción sino como intervalo de antigüedad dentro del cual las técnicas y estándares constructivos se pueden considerar asimilables.

Se pretende con ello establecer una cierta medida del desfase del tipo edificatorio preexistente con los más modernos, encaminada a evaluar la edad efectiva del inmueble (la cual pondera las reformas y el buen estado de conservación).

- Calidad edificatoria, referida a la calidad constructiva general del edificio y de las piezas que lo componen (viviendas, oficinas...), atendiendo a la superficie útil, número de dormitorios, de baños, superficie del estar, etc.

4.6 Criterios de Selección Comparables.

Son en principio muy similares a los referidos anteriormente, es decir, la muestra a considerar deberá asimilarse a la finca objeto de tasación en cuanto a uso, tipo edificatorio, barrio donde se encuentre emplazada, calidad constructiva (tamaño) y antigüedad.

Sin embargo, no siempre es posible encontrar una muestra de mercado suficientemente amplia y que, además, se asemeje en todas estas características a la que se pretende evaluar. Por este motivo, en algunos casos podrán tomarse algunas muestras sensiblemente distintas que mediante pequeños ajustes se puedan asimilar a ésta.

- a) **Tamaño distinto.** En el caso residencial, el tamaño de la vivienda hace referencia a la calidad constructiva de ésta, manifestando en las viviendas familiares de menor superficie un inferior nivel cualitativo que en relación a las de mayor tamaño.

Todo ello apunta a que lo recomendable es ser discreto con la muestra por intervalos de superficie, delimitando umbrales de valor distinto, para conseguir evaluar de qué forma afecta esa diferencia de tamaño al valor y realizar posteriormente los ajustes precisos.

- b) **Tipo edificatorio.** Nunca deberán compararse tipos edificatorios distintos, sólo en el caso en que la demanda los identifique como dentro de un mismo mercado.

Éste se produce únicamente dentro de los grupos edificatorios de alta densidad o baja densidad, cuando por ejemplo un barrio se destaca por ofrecer unas determinadas características cualitativas, lo cual constituye un atractivo suficiente que no permite la distancia de valores entre tipología de bloque lineal aislado o entre medianeras.

- c) **Antigüedad.** Siempre que se establezcan unos intervalos de antigüedad, dentro de los cuales se producen unas similares características constructivas, y nivel de adecuación con los estándares actuales.

Un ejemplo puede ser diferenciar en el caso residencial entre:

- Nueva planta.
- Vivienda seminueva (actual).
- Vivienda segunda mano (algo desfasada).
- Vivienda vieja (para reformar).

d) **Localización.** La comparación entre muestras situadas fuera del entorno al que se refiere la valoración suele resultar compleja, debido a los diversos atributos que confluyen en una determinada localización.

Sin embargo, ello es posible si se comprueba, al comparar los barrios, que existe una analogía significativa entre ellos.

4.7 Incidencia de la Depreciación.

El método de coste se basa en la obtención del valor actual del edificio. Si bien, en los casos que se trate de una edificación antigua, éste no puede identificarse directamente con el coste actual de reemplazamiento, puesto que la edificación ha sufrido un cierto envejecimiento y, en consecuencia, ello ha afectado al valor del edificio; a esa merma de valor del edificio con relación al mercado de productos de nueva planta se le denomina depreciación (D).

En la medida que un inmueble pierde atractivo económico como consecuencia de su antigüedad y la falta de adecuación de los estándares que ofrece con relación a los que requiere el mercado, presenta un alto índice de depreciación. También suele referirse a ella como coeficiente de depreciación (1-D), entendido como el resto de valor que le queda al edificio una vez deducida la depreciación.

La depreciación establece, por tanto, la diferencia entre el valor del edificio actual como si de un producto nuevo se tratase, el valor de reemplazamiento y el valor presente de la estructura edificada, ajustado a los parámetros del mercado. La depreciación se debe a distintas causas: deterioro físico, obsolescencia funcional y circunstancias urbanísticas o económicas.

La Depreciación Física.

Causada por el deterioro físico de la estructura edificada como consecuencia de la antigüedad o de una inadecuada conservación. Esto supone una merma en las posibilidades de utilización de la edificación (los elementos dejan de funcionar, humedades...) y, en consecuencia, el valor se ve afectado.

En algunos casos la depreciación física podrá ser reparada o corregida realizando unas obras de mejora o adecuación, siendo entonces subsanable. En otros casos la complejidad o excesivo coste que ello supondría hacen que sea incurable.

Para determinar una tasación se calculan diversos valores de mercado y técnicos, en función de la finalidad de tasación, del tipo de inmueble que se valora, de si está o no terminado, si está habitado y del mercado existente para esa clase de inmueble.

El valor de tasación corresponderá en cada momento a uno de los calculados, dependiendo de cuál sea la finalidad de la tasación.

Los valores más habituales que se calculan en una tasación son:

Valor del inmueble para la hipótesis de edificio terminado (HET)

Valor hipotecario (VH)

Valor por comparación (VCOM)

Valor por actualización de renta

Valor residual

Valor de Mercado (VM)

Valor máximo legal

Valor de reemplazamiento bruto o nuevo (VRB)

¿Qué es la depreciación de un inmueble?

Existen dos tipos fundamentales de depreciación en un inmueble:

La depreciación física de inmuebles, es la pérdida que experimenta el valor de reemplazamiento bruto (VRB) de un bien (mueble o inmueble) en función de su antigüedad, estado de conservación y duración de sus componentes.

La depreciación funcional es la pérdida que experimenta el valor de reemplazamiento bruto (VRB) atendiendo a su defectuosa adaptación a la función a que se destina. Comprende las pérdidas producidas en el inmueble por obsolescencia, diseño, falta de adaptación a su uso, etc.

Las depreciaciones funcionales son consecuencia, de la inadecuación y obsolescencia, en razón de los cambios en los usos o distribución de ambientes, falta de adecuación a los usos a que se va a destinar el inmueble o a la vetustez de las instalaciones que tiene el mismo.

Por consiguiente, la principal causa de depreciación de inmuebles es por antigüedad, aunque hay más factores a tener en cuenta para poder determinar la depreciación de un inmueble.

4.8 La Depreciación Urbanística o Económica.

Definición técnica: La depreciación es la pérdida de valor de un bien como consecuencia de su desgaste con el paso del tiempo.

Este concepto se relaciona con la contabilidad de un bien, dado que es muy importante dotar provisiones en una empresa para que sus gestores tengan en cuenta la pérdida que se produce año tras año del valor en libros de ese activo.

Características de la depreciación

La depreciación permite aproximar y ajustar el valor del bien a su valor real en cualquier momento en el tiempo.

- La depreciación es una parte de la contabilidad muy importante que se debe tener en cuenta en la valoración los bienes de una empresa, tanto inmovilizado material como inmovilizado inmaterial u otro tipo de bienes. De no contabilizarse, no se cumplirían las normas de contabilidad internacional y la empresa podría tener graves multas económicas, ya que no estaría informando correctamente a sus accionistas o a los inversores acerca de sus cuentas anuales.
- La depreciación supone valorar un bien de forma racional y debe analizarse con mucho rigor, especialmente en aquella donde el valor de los activos es muy elevado, como por ejemplo los edificios, ya que una incorrecta dotación por depreciación de un activo puede perjudicar gravemente al balance de una empresa y puede hacer que la empresa llegue a quebrar dado que no ha contemplado una situación real del valor de sus activos en caso de que requiera de liquidez y tenga que venderlos.

Causada por la obsolescencia funcional, supone la inadecuación del diseño arquitectónico a las formas de vida actuales.

La evolución de los estándares edificatorios, elementos atractivos en otro tiempo, se consideran hoy desfasados: los largos pasillos, la habitación con alcoba, alturas excesivas...

Estas disfuncionalidades impiden la optimización en cuanto a la rentabilidad del inmueble en su conjunto. En algunos casos podrá ser también subsanable si las perspectivas económicas lo hacen económicamente viable.

Consiste en una merma de rentabilidad de un inmueble, por causas de tipo económico externas a la situación física del edificio.

Algunos ejemplos son: la existencia de un almacén industrial en una zona de tipo residencial, o un edificio de viviendas en el centro de negocios de una gran ciudad, donde la rentabilidad óptima se obtendría si fueran oficinas.

Esta situación no suele ser subsanable por los elevados costes que significa la transformación, constituyendo una clara motivación de renovación o remodelación de la edificación.

En definitiva, la depreciación física, funcional y económica puede ser en algunos casos subsanable en función de su viabilidad económica, afectando fundamentalmente al valor del edificio (V_e). Resulta difícil diferenciar el efecto de cada una de ellas sobre el edificio, pues aparecen estrechamente ligadas entre sí, de forma que únicamente al comparar el valor de mercado del edificio con su valor actual de reposición (como si fuera nuevo) se puede cuantificar la depreciación global del edificio.

Evaluar la depreciación no resulta, por tanto, nada fácil, pues depende de las características constructivas y cualitativas del edificio, de su antigüedad y de su aceptación en el mercado de acuerdo al tipo constructivo que representa.

Evaluar adecuadamente la depreciación consiste en estudiar su ajuste a los requerimientos del mercado, el cual puede apreciar determinados productos aparentemente antiguos por su calidad estética y su contenido histórico (por ejemplo, algunas viviendas del Ensanche de Barcelona con artesonados o vidrieras).

4.9 El Valor del Suelo.

El suelo es el soporte físico de la estructura edificada, es decir, de producto espacial urbano, ya sea vivienda, local comercial, oficina, industria..., que es lo que realmente demanda la sociedad urbana.

En este sentido, el suelo adquiere un claro valor posicional dentro de la estructura urbana; así, por ejemplo, la cantidad económica que retribuye una determinada ubicación céntrica o en una zona residencial de alto estánding es totalmente distinta de lo que cuesta en la periferia.

Ello se debe a un conjunto de factores cualitativos y cuantitativos que se producen en el entorno urbano y que son determinantes de las diferencias de los valores de suelo (entendidos como localización distinta) que se aprecian en nuestras ciudades.

En esta línea, la diferencia de valor apreciada entre dos inmuebles que desarrollan un mismo aprovechamiento se debe, a primera vista, a la disparidad en cuanto a la calidad constructiva (coste de construcción) entre ambos, así como al diferencial de valor específico de la localización del suelo sobre el que se asientan. Sin embargo, este valor no se establece en base al coste de urbanización, sino que hace referencia a otros factores diferenciadores del espacio urbano.

Diferentes teorías han intentado explicar la formación espacial de valores de suelo; las más significativas enunciadas aquí de forma muy simple:

- La teoría de la accesibilidad: considera que la estructura de valores urbanos se establece sobre la base de la mayor o menor accesibilidad a todas las otras posiciones de la ciudad. Es decir, serán más elevados los valores de aquellas posiciones más bien comunicadas con todas las demás.
- La teoría de la cualificación urbana del espacio: se basa en la idea de que el desarrollo urbano va consolidando con el tiempo unas determinadas características cualitativas diferentes en cada zona de la ciudad. Se producen de este modo unas zonas más cualificadas donde se concentran más servicios, equipamientos, etc., en contraposición a otras donde el nivel de calidad ambiental es inferior, apreciándose incluso deficiencias importantes. La integración de estos

«atributos urbanos» en la formación de valores urbanos se denomina, asimismo, teoría de las externalidades urbanísticas.

- Teoría de la jerarquización social del espacio: considera que la localización de los usuarios urbanos no es consecuencia de una simple optimización de las apetencias ambientales, sino una auténtica dominación del espacio urbano por parte de las clases sociales más solventes.

Estas teorías, desarrolladas ampliamente por economistas urbanos y valoradores, han dejado bien claro que el valor del suelo depende fundamentalmente del conjunto de características, más o menos positivas, en cuanto a la calidad ambiental del entorno, nivel de accesibilidad, proximidad a las zonas residenciales cualificadas, vinculación con el centro de negocios, entre otras, que puede ofrecer una determinada localización.

4.10 Valor Unitario.

Por otra parte, el valor del suelo está asimismo directamente relacionado con sus posibilidades de aprovechamiento, es decir, con su capacidad de desarrollar un determinado producto inmobiliario, de acuerdo con el uso e intensidad de edificación prevista en el planeamiento.

En este punto cabe introducir el concepto de edificabilidad entendido como la superficie de techo que puede edificarse sobre un determinado terreno (solar), de acuerdo a las determinaciones establecidas por el planeamiento.

En general, el planeamiento a partir de las calificaciones urbanísticas distingue zonas con usos, tipologías edificatorias y edificabilidades distintas dentro de la ciudad, determinando parámetros volumétricos como anchura de parcela, profundidad máxima edificable, altura reguladora máxima o número de plantas edificables.

Al considerar la edificabilidad de un solar en particular, suele referirse al coeficiente de edificabilidad como la cuantificación precisa del total de superficie de techo edificable, dividida por el total de superficie de suelo. Aceptando, pues, de partida que el valor de un solar viene predeterminado por su posición en la ciudad y por la cantidad de producto inmobiliario que es capaz de desarrollar (edificabilidad), el valor del suelo puede cuantificarse de dos formas distintas: en primer lugar, con relación a la superficie de suelo; en segundo, con relación a la superficie de techo edificable.

Se aplicará una u otra en función a que el objeto que prevalece en el mercado, la mercancía urbana que establece el valor, sea el suelo o el techo edificado.

- Valor unitario de suelo: se refiere a considerar el valor de suelo por la superficie en metros cuadrados de solar, sin tener en cuenta la cantidad de edificación que puede producirse sobre este terreno
- Valor de repercusión: se refiere a considerar el valor del suelo por metro cuadrado de techo edificable, es decir, el valor de suelo repercutible a cada unidad (superficie en metro cuadrado de techo) de producto urbano:

La utilización de uno u otro valor dependerá del tipo de suelo que se está valorando; así, por ejemplo, cuando se trata de suelo de baja densidad edificatoria, en el que prevalece la superficie de suelo sobre la cantidad de techo edificable (en casos de terrenos para edificaciones aisladas, ya sean de tipo residencial unifamiliar, industrial o de centro comercial aislado, donde lo más significativo es el consumo de suelo), resulta más efectivo trabajar con el valor unitario. Mientras que en terrenos urbanos de alta densidad edificatoria es conveniente estimar el valor del suelo por repercusión (sobre la superficie de techo edificable), dado que la cantidad de producto urbano edificable (la edificabilidad) es lo que realmente le otorga un valor diferencial al suelo.

En este sentido, el valor de repercusión permite la comparación de distintas localizaciones urbanas, así como la determinación de las diferencias en cuanto a la estructura de valores, atendiendo a su posición en la ciudad, es decir, las diferencias apreciadas entre el valor de repercusión de las viviendas situadas en distintos puntos de la ciudad cuantifican, en cierto modo, las diferencias de locación que se producen entre unas y otras. Obviamente, el valor de repercusión en una determinada localización puede ser distinto para cada uno de los usos urbanos, como el comercial, industrial, oficinas o residencial, que pueda darse en ese solar, si bien tenderá a prevalecer el valor de repercusión que desarrolle el uso óptimo, el más redituable, sobre el de los otros usos; por ejemplo, el de las oficinas en la zona central de la ciudad (núcleo de negocios).

4.11 Componentes de la valoración de un Inmueble en Renta.

Se trata de estimar el valor del capital inmobiliario a partir de las rentas presentes y futuras que es capaz de generar el inmueble. Para ello es imprescindible evaluar el nivel de rentas que genera realmente el inmueble o de aquellas que podría llegar a generar en el futuro, teniendo en cuenta el número de locales, el nivel de ocupación de los mismos, las rentas presentes y futuras que pueden generar (teniendo en cuenta el nivel de renta de cada unidad ajustada a las condiciones presentes del mercado), así como los gastos que supone el adecuado funcionamiento del edificio, es decir, para que pueda mantenerse arrendado.

En esta línea se tratará, por tanto, de establecer un valor en renta atendiendo a una perspectiva de futuro y a unas condiciones normales de mercado. Es decir, que aparte de realizar un análisis de la propiedad en cuestión, deberá tenerse en cuenta la situación en la que se encuentran otras propiedades similares con el fin de evaluar las condiciones generales del mercado.

Determinación de las rentas brutas.

El cálculo de las rentas brutas de un inmueble se realiza a partir del análisis del historial económico de la finca, evaluando las rentas brutas de cada unidad base de edificación (en el caso residencial es la vivienda).

Cuando exista alguna vivienda libre de arrendamiento, se evaluará la renta bruta potencial de esa unidad de acuerdo a los arrendamientos recientemente negociados de viviendas iguales en la misma finca o en otras propiedades con unas similares características físicas y de localización.

La suma del conjunto de rentas que generan las distintas unidades edificatorias más la renta bruta potencial unitaria de la que se encuentra vacante determina la renta potencial bruta del inmueble, es decir, el total de la renta que éste produciría en caso de estar ocupado al cien por cien.

Determinación de los rendimientos netos.

Consiste en deducir a las rentas brutas de cada unidad base de edificación, los gastos que comporta el mantenimiento de la finca. Entre los que cabe diferenciar:

- Los gastos repercutibles directamente sobre el inquilino (servicio de portería, tributos, etc.) son gastos que sufraga el inquilino, aunque los administra el propietario.
- Los gastos generales de mantenimiento de las instalaciones (reposición de elementos), servicios, suministros, consumos, seguros, etc. Éstos no son recuperables por el propietario y suponen un gasto para el propietario, por lo que deberán descontarse de las rentas brutas que perciba.
- Los gastos producidos por obras de mejora del inmueble, los cuales son únicamente repercutibles sobre el inquilino una vez transcurridos 5 años de contrato, elevándose la renta anual en la cuantía que resulte de aplicar al capital invertido el interés legal del dinero incrementado en tres puntos, sin que pueda exceder del 20 por 100 de la renta vigente en aquel momento (art. 19 de la Ley Arrendamientos Urbanos vigente desde 1994).

La evaluación de éstos no resulta nada fácil, requiere el análisis del expediente económico de la finca durante un período amplio (entre 5 y 10 años como mínimo), con el fin de establecer el porcentaje que significa la consideración de los gastos sobre el total de la renta bruta del inmueble para cada año.

Los gastos repercutibles podrán descontarse directamente de la renta bruta de cada unidad base, los gastos generales y los de mejoras se deducirán en la proporcionalidad que se estime más adecuada, una vez analizada la significación de éstos sobre las rentas brutas anuales del inmueble. Asimismo, debe tenerse en cuenta la existencia de pérdidas como consecuencia de alquileres impagados, locales vacantes, etc.

Bibliografía básica y complementaria:

- Beck, U. (1998). La sociedad del riesgo. Hacia una nueva modernidad. México: Paidós.
- Beck, U. y Beck, G. (2003). La individualización. El individualismo institucionalizado y sus consecuencias sociales y políticas. España: Paidós.
- Lyotard, J. (1996). La posmodernidad (explicada a los niños). Barcelona: Gedisa.
- Appraisal Institute (1992) The appraisal of real estate 10th ed. Chocago Illinois.
- Fernández Pirla S. (1983) "Valoraciones Administrativas y de mercado del suelo y las construcciones". Editado por el Consejo Superior de los Colegios de Arquitectos. Madrid 1983.
- Fernández Pirla S. (1992) Valoración de bienes inmuebles Editado por el Consejo Superior de los Colegios de Arquitectos. Madrid 1992.
- Garcia Erviti, F. (2001) Compendio de Arquitectura Legal. Derecho profesional y valoraciones inmobiliarias. Manuales Universitarios de Arquitectura 6, ed. Celeste. Madrid
- Guimet J. Bernat J. (1996) Valoración Catastral de inmuebles urbanos. Editado por los autores, Barcelona.
- Llano el Cid, A. (2007) Valoraciones inmobiliarias fundamentos teóricos y manual práctico. Ediciones Inmobiliarias Llano. Getxo (Vizcaya).
- Moral González J. (1991) Los bienes inmuebles: aspectos jurídicos y económicos de su valoración. Ariel, Barcelona.
- Perez Lamas, C. (1997) Valoración inmobiliaria Aplicaciones urbanísticas y Expropiatorias. Aula d'Arquitectura. ediciones UPC
- Roca Cladera , J.(1986) Manual de Valoraciones Inmobiliarias. ed. Ariel, Barcelona 1986.

Linkografía básica y complementaria:

<http://www.udgvirtual.udg.mx/paakat/index.php/paakat/article/view/220/324>

<http://www.metroscubicos.com/articulo/consejos/2012/12/10/que-es-una-valoracion-inmobiliaria>