



Nombre del alumno:

Luis Esteban Cabrera Sánchez

Nombre del profesor:

Ing. Carlos

Licenciatura:

Arquitectura

Materia:

Valuación mobiliaria

Nombre del trabajo:

Ensayo

Ocosingo, Chiapas a 13 de julio de 2022.

Introducción

El tema de valuación mobiliaria es algo interesante por eso a lo largo de la unidad analizaremos cada tema y concepto de la antología para poder tener un amplio conocimiento acerca del tema, cabe mencionar que es súper importante ya que tenemos que tener conocimiento para poder analizar el valor de algún inmueble o propiedad.

Unidad 3

La estructura básica de la valoración.

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.

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.

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).

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.

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.

Métodos de valoración.

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.

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.

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.

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.

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.

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.

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.

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.

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.

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).

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 “compraventa”. 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.

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.

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.

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.

Conclusión.

De acuerdo a los principios vistos durante la unidad tenemos un mayor conocimiento para poder evaluar una propiedad y que factores influyen para que el valor aumente, disminuya o este estable, también vimos los diferentes tipos de valores, precios y costos los cuales nos despiertan más interés para poder profundizar más el tema de valuación y hacer un trabajo correcto y no tener problemas con el vendedor y el cliente, es decir dale un valor y precio justo.