



ROXANA GERALDINE HERNANDEZ GALVEZ

ARQ. PEDRO ALBERTO GARCIA LOPEZ

VALUACION INMOBILIARIA

LA ESTRUCTURA BASICA DE LA VALUACION

9° CUATRIMESTRE

LAR-ARQUITECTURA "A"

COMITAN DE DOMINGUEZ, CHIAPAS A JULIO 2023

EL PROCESO DE LA VALORACIÓN



- 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 al naturaleza de valor que va a guiar la evaluación.

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.).



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.



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

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 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.

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.

INFORME DE LA VALORACIÓN 02

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.



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

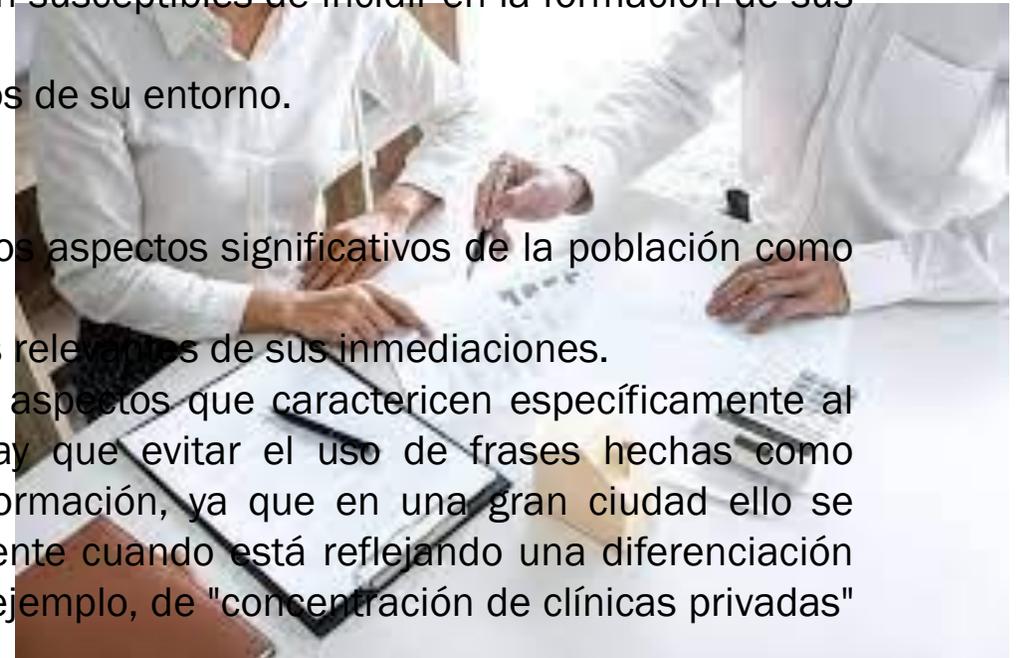
2. Identificación de la propiedad

- 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



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.

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



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.

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.

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

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.

Análisis de mercado. Delimitación de la muestra

Recogida de información de campo. Muestreo



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.



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.



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.



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