

**Nombre de alumno:** Elioenai David López  
Espinosa

**Nombre del profesor:** Pedro Alberto  
García

**Nombre del trabajo:** Super Nota

**Materia:** Valuación Inmobiliaria

**Grado:** 9

**Grupo:** “A”

## “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.

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.

Después de haber corroborado estos datos y verificar que todo esté en orden se acentúa la estimación del valor comercial del inmueble.

## “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.

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.

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.

## “Análisis Preliminar y Valor Optimo”

<p>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.</p>	<p>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.</p>
<p>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.</p>	<p>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.</p>

## “Relación de la Valoración”

<p>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.</p>	<p>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.</p>
<p>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</p>	<p>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.</p>
<p>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</p>	<p>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).</p>

## “Informe de la Valoración”

<p>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.</p>	<p>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.</p>
<p>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.</p>	<p>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</p>
<p>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.</p>	<p>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.</p>

## “Esquema Básico de un Informe de Valoración”

<p>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.</p>	<p>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 materializable o si presenta algún componente especulativo.</p>
<p>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.</p>	<p>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.</p>

## “Estudio y Análisis de Mercado”

<p>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.</p>	<p>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.</p>
<p>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.</p>	<p>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.</p>
<p>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.</p>	<p>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.</p>

<p>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</p>	<p>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</p>
<p>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...)</p>	<p>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.</p>
<p>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...)</p>	<p>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)</p>

## “Inmueble”

<p>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.</p>	<p>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</p>
<p>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.</p>	<p>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</p>
<p>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).</p>	<p>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</p>

## “Alquiler”

<p>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.</p>	<p>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</p>
<p>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.</p>	<p>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</p>
<p>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.</p>	<p>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.</p>