



Nombre de alumno: Jessica Alcázar Pinto

Nombre del profesor: ING. Carlos Barrios Ochoa

Nombre del trabajo: Mapa mental



LA ESTRUCTURA BÁSICA DE LA VALORACIÓN.

3.1 El Proceso de Valoración: Una vez analizados los fundamentos que rigen el proceso de evaluación, se puede afrontar la realización de una valoración inmobiliaria

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.

3.3 Análisis Preliminar y Valor Optimo: 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.

3.4 Relación de la Valoración: 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.

3.6 Informe de la Valoración 02: Es un documento que pretende dar una radiografía exacta de cuál es el valor de una empresa.

3.7 Informe de la Valoración 01: 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

3.8 Esquema Básico de un Informe de Valoración 02. Características del solar. Análisis de las características de la edificación. Documentación jurídica.

3.9 Esquema Básico de un Informe de Valoración 03: Situación urbanística. Se trata de analizar la adecuación del inmueble a la ordenación prevista por el planeamiento vigente

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

3.11 Esquema Básico de un Informe de Valoración 01.
1. Presentación del tema.
2. Identificación de la propiedad
3. Características de la localidad
Descripción de su entorno más próximo

3.12 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.

3.13 Concepto - Compra a 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.

3.14 Concepto - Venta: 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

3.15 Concepto - Alquiler. El término se utiliza para dar nombre a la acción y efecto de alquilar, y al precio al que se alquila algo.