

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES "ARAGON"

AVALÚO INMOBILIARIO

MANUAL DE PROCEDIMIENTOS Y TÉCNICAS DE APLICACIÓN



TRABAJO DE TITULACIÓN:
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
INGENIERO CIVIL

P R E S E N T A:

VICTOR CRISTÓBAL TORRES SÁNCHEZ

DIRECTOR DE TRABAJO DE TITULACIÓN:

ING. JUAN ANTONIO GÓMEZ VELÁZQUEZ

FEBRERO/2008



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

AGRADECIMIENTOS

La tesis aquí presentada fue realizada gracias al esfuerzo comunitario e institucional una página no alcanzaría para citar a todos los que directa o indirectamente contribuyeron para obtener los resultados que a continuación se presentan, sin embargo, y corriendo el riesgo de caer en odiosas omisiones, se referencia a continuación a los pilares de esta.

Mi más sincero agradecimiento a la a mi amada Universidad Nacional Autónoma de México campus "Aragón" por haber sido mi cada durante el tiempo que duro mi formación académica y sobre todo por el legado que me deja.

A todos y cada uno de mis compañeros y profesores de la carrera de Ingeniería Civil por creer en mi y hacerme participe de mi formación, que compartieron las aulas, actividades, momentos de tristezas y alegrías que hombro a hombro fuimos parte de esa empresa y que hoy día no queda más que agradecerles su amistad y respeto, igual, muchas gracias por compartir conmigo esa aventura.

Al EVI Ingeniero Juan Antonio Gómez Velázquez por sus consejos y ánimos constantes, por haber revisado mi tesis y haber hecho importantes sugerencias para su contenido, gracias por el apoyo recibido.

A mis compañeros y ex compañeros de trabajo por darme el asesoramiento técnico sobre el proceso de los avalúo, su ánimo y buen humor, por ser buenos camaradas conmigo.

De gran importancia es para mí mencionar la inmensa gratitud a mis padres y hermanos por apoyarme en todo para que yo me sintiera tranquilo y con ánimos para seguir adelante, muchas gracias por inyectarme el ánimo y la fuerzas para seguir con este objetivo. Muchas gracias por darme su cariño, amor, optimismo y comprensión.

Finalmente pero no menos importantes, al resto de mi familia que estuvieron conmigo y compartimos tantas aventuras, experiencias y sobre todo cariño.

Muchas gracias a todos por su comprensión y ocupar un lugar muy importante en mi vida.

ÍNDICE GENERAL

Introducción	6
I Historia de la valuación en México	9
• Generalidades sobre el desarrollo de la valuación en México	
II Escuelas de la Teoría del Valor	18
III Documentación y normatividad	30
Puntos necesarios para un avalúo	
A. Documentos que acreditan la propiedad del terreno	
B. Análisis del sitio	
B.1. Contexto urbano (exterior del predio)	
B.2. Análisis del predio	
B.3. Análisis de la normatividad vigente, aplicable al predio	
B.4. Identificación de proyectos existentes en la zona	
IV El avalúo inmobiliario	45
• Principales propósitos	
• Uso y destino	
• Apoyos del valuador	
• Pasos en el proceso de valuación	
V Valor de mercado	58
• Principios que determinan el valor de un inmueble	
• Técnicas de avalúo por comparación de mercado	
• Proceso de ajuste	
• Estimación del valor monetario de los ajustes.	
VI. Valor de costos	72
• Técnica del cálculo de costos	
• Avalúos catastrales y tributación	

VII Valor de capitalización por ingresos	78
• Relación entre las técnicas	
VIII. Informe Final	86
• Revisión de los tres métodos	
• Ponderación de las opciones	
• Informe de la estimación final del valor.	
• Responsabilidades	
• Tipos de informe de avalúo	
• Conciliación del avalúo	
IX Manual para el llenado del formato de avalúo inmobiliario	89
Glosario	115
Bibliografía	129

INTRODUCCIÓN

Para comprar un inmueble hay que asegurarse de estar listo – tanto psicológicamente como financieramente. Por lo que es buena idea preguntarse si el ingreso es suficiente y las deudas son menores a los ingresos para cubrir cualquier gasto, como son los de operación y mantenimiento, ya que un inmueble necesita de cuidado y atención constante y cualquier otro inesperado. Cuando se tiene el capital para hacer la inversión, debe tenerse en cuenta que el valor del inmueble es variable, ya que depende de los factores y cada una de las influencias que lo rodean. Algunas de las influencias son: las de ámbito social, las fuerzas económicas, las leyes de gobierno y las influencias físicas.

Al tener definido el inmueble que se quiere adquirir, el vendedor lo tiene ofertado en la cantidad quiere recibir, a la cual se le conoce como el precio de listado. Para poder negociar este valor, es importante tener una noción de los precios y de los valores antes de realizar una oferta, esto es comparando con otras propiedades similares en colonias y localizaciones semejantes. Además hay que ser flexible ya que la inflexibilidad puede hacer que se pierdan los negocios, nunca revelar el próximo paso y cada vez que incremente la oferta, pedir algo a cambio como son las reparaciones o que se queden algunas de las instalaciones o equipamiento.

Es posible comprar un inmueble más barato que el precio de Mercado debido a la promoción y negociación de activos extraordinarios bancarios (bienes inmuebles del Sistema Bancario Nacional) los cuales muchas veces se encuentran a precios más bajos que los precios de mercado o a alguna motivación de parte del vendedor que afecte la decisión de venta.

Para poder vender rápidamente puede que se quiera bajar el precio del inmueble a medida que avance la negociación o desde el principio establecer un precio bajo, así se genera interés de los compradores potenciales. El efectivo es un incentivo, tanto como para comprador como para los Asesores de Inversión. Además también se suele ofrecer a los Asesores de Inversión un bono por lo que siempre conviene averiguar las reglas del juego.

Las inversiones en bienes inmuebles son muy buenas a mediano o largo plazo, ya que se tiene que esperar el momento adecuado para volver a venderlas. Pero si se necesita venderlas en tiempos de crisis, obviamente se obtendrá un poco menos que lo que podría obtenerse algún día en época de bonanza, pero nos salvarán de un problema inmediato o una necesidad económica que se necesite solventar.

El proceso de compra y venta de bienes inmuebles, posee dos opciones. Primero puede realizarse por cuenta propia o segundo, contratar a un corredor.

Dentro de los dos factores más importantes al momento de vender una propiedad están el precio y el estado o condiciones en que se encuentra el inmueble, que son los factores más importantes al vender un inmueble. Lo primero que se debe hacer es establecer un precio de venta.

El segundo paso es revisar el inmueble y realizar las reparaciones que hagan falta y que pueden incidir en que el potencial comprador tome la decisión de compra. Si tiene urgencia en vender puede considerar bajar el precio, aunque este debe ser el último recurso, lo ideal es que se haga una adecuada promoción del bien, asesorándose profesionalmente sobre las mejores maneras para hacerlo. Otra manera de mayor costo es realizar una remodelación importante, ya que puede incrementar el interés de los compradores, pero no por ello incrementará el valor de venta del mismo.

Para determinar el valor de un inmueble se puede recurrir a un valuator profesional que objetivamente, evalúe y calcule el precio del inmueble, ya que este cuenta con los conocimientos de los métodos, el objeto y la forma de desarrollarlos. La certeza del avalúo dependerá de la experiencia e integridad del valuator y la destreza con que interprete y procese los datos. Al no hacerlo puede que un avalúo mal realizado nos lleve a perder parte del capital.

El valuator entregará de forma oral o escrita su reporte de valor ya sea por alguno de los tres métodos más recurridos:

AVALÚO FÍSICO O DIRECTO: Este tipo de avalúos se refiere al valor físico material de la propiedad en cuestión, quiere decir; que determinara el costo de volver a construir esa misma propiedad (valor nuevo de reposición), y aplicándole los deméritos y castigos, debidos a la vida consumida del inmueble, a través de los años, el grado de mantenimiento que se le ha efectuado, etcétera. El valor en ese instante de esa propiedad como está (valor neto de reposición), poniéndolo simple trayendo el valor de construcción al presente. Existen varios métodos científicos exactos para calcular este valor, sin embargo no se toma en cuenta la Ley de Oferta y Demanda del inmueble y aquí es donde se crea una gran confusión ya que si se efectúa un avalúo técnico, "Físico o Directo", el público cree que se va a vender exactamente en ese valor, lo cual en la mayor parte de los casos no es cierto. Pero el valor de terreno si se determina tomando en cuenta la Ley de Oferta y Demanda.

AVALÚOS POR CAPITALIZACIÓN DE RENTAS: Estos se elaboran analizando la renta que se podría pagar por el inmueble en cuestión, capitalizándolo con un porcentaje que es el resultado del tipo de propiedad, la edad, el estado de conservación, la facilidad de rentar, el porcentaje que pagan los bancos por tener dinero depositado, la inflación, la plusvalía, deméritos, etcétera, y se obtiene un valor de dicha propiedad efectuando un análisis matemático de los factores antes mencionados, la mayor parte de las veces, este avalúo no coincide con el avalúo físico o directo, ya que este avalúo por capitalización de rentas, indica cuál será el capital que tendría que invertir en esa propiedad para que dejara la renta antes mencionada. En muchas ocasiones estas rentas difieren de lo que se está rentando en realidad el inmueble.

AVALÚO DE MERCADO: Este sistema está basado en las preferencias del mercado que es la Ley de Oferta y Demanda, la cual nos determina lo que el comprador está dispuesto a pagar por dicha propiedad de acuerdo con las condiciones del mercado en ese momento.

AVALUO COMERCIAL: Realmente el avalúo que debemos de tener en cuenta, es el avalúo comercial que contempla los diferentes tipos de valores antes descritos, y se concluye con el valor más representativo para el motivo que fue solicitado.

Esta Tesis está concebido como un manual y tener una guía de instrucciones prácticas que permitan utilizar de manera fácil e inmediata el formato de avalúos de Tesorería de la Ciudad de México. En él se encuentra la descripción de los tres métodos de valuación de forma teórico-práctica.

Para los interesados en la materia, podrá ser una herramienta que facilite su introducción a la valuación inmobiliaria de manera práctica y lo más sencillo posible, ya que comienza con una breve reseña de la historia de la valuación inmobiliaria en México, los diferentes pensadores que le dieron bases a la valuación, definición de él valor, los factores e influencias que intervienen en los avalúos, técnicas de los cálculos de valores así como un ejemplo del formato de tesorería de la Ciudad de México y los criterios para resolverlo.

Es importante hacer notar que lo expuesto en esta Tesis, expone la parte medular de un avalúo, una base para la aplicación de los métodos de valuación. Queda a criterio de los lectores y en base a lo establecido por la ley correspondiente la conclusión del valor de cada uno de los inmuebles a los que apliquen dichos métodos, ya que cada individuo cuenta con su propio enfoque de estudio de un inmueble, por lo tanto habrá forma de mejorar el formato aquí sugerido, puesto que cada inmueble que se valúa contiene su propio grado de complejidad.

Debido a esta primicia, el trabajo se basa en la solución del problema que en la vida cotidiana y en el quehacer de un valuado, se presentan constantemente.

CAPITULO I

HISTORIA DE LA VALUACIÓN EN MÉXICO

Cuando en la época virreinal se inicia la valuación por motivos diversos, esta se encomienda a arquitectos e ingenieros de reconocido prestigio en el campo de la construcción, básicamente por que se consideraba que el valor de un inmueble se basaba en el costo de reposición del mismo, así conocemos ejemplos en los cuales el valuador efectuaba en el inmueble una verdadera disección del mismo calculando con la mayor precisión posible los materiales empleados y el "costo" de estos a la fecha del avalúo, de esta manera la sumatoria de todas esas partidas, proporcionaba el valor del inmueble de referencia.

Es claro el yerro cometido, pues se adicionaba el valor del suelo en función de una estimación y se olvidaba por completo el costo de la mano de obra y desde luego la utilidad del constructor y el demérito de las construcciones.

Los primeros trabajos de valuación inmobiliaria, en forma técnica, se iniciaron a fines del siglo pasado, exclusivamente con fines de tributación predial, cuando se establecieron las bases para el catastro de la ciudad.

Al analizar que los inmuebles eran capaces de producir una renta se estimo que el valor de los mismos radicaba en capitalizar la renta a una tasa "adecuada" y así se popularizo el método. Como sabemos representa uno de los sistemas de valuación más empleados hasta mediados del siglo pasado-siglo XX- y se considero tan efectivo y confiable que los organismos reguladores de la actividad valuatoria, llegaron a estimarlo tan cierto como el conocido como método físico al grado de considerar que el promedio de ambos eliminaba automáticamente los errores cometidos en uno y otro, al sugerir como verdad del valor el promedio de las cifras obtenidas por ambos métodos.

Tan popular fue el mencionado método que ya en el siglo anterior, concretamente en el año de 1856 la ley Lerdo basaba la adjudicación de los bienes a los arrendatarios "por el valor correspondiente a la renta que en la actualidad pagan, calculada como rédito al 6% anual".

Hace ya 120 años de la existencia de la ciudad, un proceso en curso había ocurrido con la incorporación, la eliminación y adquisición de muchas propiedades a través de apropiaciones, compras, y ventas fiscales. El Comité del Consejo de Propiedad dirigió y reportó sobre asuntos que se relacionan con bienes inmuebles poseídos de la ciudad. Eventualmente, el Departamento de Evaluación, después de 1910 bajo la supervisión de la Tabla de Control que bajo el Estatuto 900 s. 42j debía "considerar y hacer un informe sobre todos los asuntos relacionados con la venta o la disposición de cualquier terreno que ha sido o en el futuro puede ser comprada para impuestos", vino para asumir la responsabilidad de la compra de toda propiedad requerida por la ciudad y la venta de todas las propiedades sostenidas por la corporación.

Es a fines del siglo XX cuando surgen en nuestro medio el sistema conocido como método de mercado. Como su nombre lo indica señala que es el mercado el que considera un determinado valor en los predios, importándoles en forma lateral tanto el monto físico como el de la capitalización de los productos (reales o estimados), es decir; el mercado no demuestra interés en un inmueble cuyo estado físico es deplorable, pese a que sus productos pudieran ser buenos, ya que estos, los productos dependen de la dominación de las construcciones que las generan, y así estas no garantizan su duración, quizá se interese por el terreno, sin considerar las construcciones. (En el supuesto caso de que estas pudieran ser demolidas).

El Tesorero de Ciudad, recomendó la venta de propiedades de la ciudad cuando sintió que el mercado inmobiliario era ventajoso. El Gobierno municipal en ocasiones proporcionó listas comprensivas de bienes inmuebles poseídos de la ciudad, pero en su mayoría no fue hasta la formación de la Tabla de Control que los listados inmobiliarios fueron incorporados en las actas con regularidad.

Los estudios valuatorios posteriores, correspondieron a la fijación de garantías en los primeros criterios hipotecarios concedidos en ese entonces.

Desde esa época, se definen claramente los propósitos de esta disciplina, que dan origen a los primeros criterios en la expedición de los avalúos o dictámenes valuatorios: una con fines meramente impositivos y catastrales, con técnicas rígidas, basadas en levantamientos topográficos principalmente, y otra, basada en las garantías inmobiliarias que requerían las instituciones de crédito, tanto públicas como privadas.

Durante el primer cuarto del presente siglo, el crédito bancario con garantía hipotecaria era muy escaso, rara vez se otorgaba y cuando se concedía, no era tomado en cuenta primordialmente el valor comercial de la garantía, sino la solvencia moral y económica del solicitante; esto es, sino la base técnica de un dictamen valuatorio, ya que se tomaba en cuenta, era el valor fiscal representado por las estimaciones catastrales, generalmente atrasadas y muy alejadas de la realidad.

En ocasiones, no era criterio del decisivo, sino meramente la opinión de un técnico, ingeniero o arquitecto, que dictaminaba sobre el valor de la garantía, según su “leal saber y entender”.

En ese entonces operaba solamente un banco hipotecario. El banco internacional e hipotecario de México que otorgaba préstamo sobre predios urbanos y rústicos. Al parecer no tuvo mucho éxito y se liquidó hace muchos años.

En él años de 1925 al crearse la entonces dirección general de pensiones civiles y de retiro, hoy ISSSTE, entre sus funciones estaba el otorgar créditos con garantía hipotecaria a sus derechohabientes, empleados, federales, con el fin de facilitarles la compra de casas-habitación.

Al principio, los préstamos de pensiones concedían para los fines indicados, no se basaban en avalúos, sino en meras opiniones de sus inspectores. Generalmente ingenieros y arquitectos. Más adelante, como la experiencia demostraba que ese procedimiento no siempre daba resultados confiables, por quedar algunos préstamos insuficientemente garantizados, se creó el departamento de valuación de pensiones, con el propósito de establecer los valores reales de los inmuebles objeto de las operaciones de compra-venta.

Cabe señalar que los procedimientos de valuación, seguían las normas establecidas por el catastro del departamento del distrito federal, pero con un criterio comercial, es decir, con valores que debían reflejar las realidades del mercado inmobiliario, prevalecientes en la localidad.

Dos programas de adquisición de terreno se ponen detrás de la creación de una rama separada de gobierno civil para bienes inmuebles. Primero, a finales del 1950 y 1960 Hamilton emprendió los principales esquemas de renovación urbanos en el corazón de la ciudad y en los límites al norte, conduciendo la Corporación a comprar grandes cantidades de propiedad en esas áreas para su desarrollo. Segundo, la ciudad, disponiéndose a emprender el Proyecto Claremont Hill Mountain Access, fue contratada en la obtención de la tierra para concesiones de camino. El volumen creciente de patrocinio de ciudad por actividad inmobiliaria recomendó la formación de una rama inmobiliaria separada. Además, su creación permitiría al Departamento de Evaluación limitar sus actividades a su mandato original de evaluación y reevaluación. El nuevo departamento era responsable de la compra, venta, arrendamiento, y alquiler todas las propiedades civiles.

El 23 de febrero de 1993, se creó el banco nacional hipotecario urbano y obras públicas, hoy banobras, para llenar funciones que no se habían encomendado hasta entonces a ninguna institución descentralizada y que tampoco realizaban los bancos de la iniciativa privada.

Se trataba de abrir una fuente de crédito de los gobiernos de los estados y sus municipios, para que pudieran llevar a cabo las obras públicas indispensables, tales como: introducción y abastecimiento de agua potable, alcantarillado, pavimentación, construcción de mercados, rastros, etc.

El otorgamiento de esos créditos estaba sujeto, en todos los casos, a dictámenes valuatorios y a estudios financieros sobre la posible recuperación del préstamo. Estos trabajos fueron realizados por el departamento de avalúos del banco, organizado formalmente en el año de 1935.

Más tarde, se sintió la necesidad de superar la limitación que le imponía su ley orgánica que le impedía conceder créditos hipotecarios a la iniciativa privada, creándose así una institución filial, organizándola dentro de las normas de las instituciones de crédito privadas.

Ella fue la asociación hipotecaria mexicana s.a., primera institución que emitió cédulas hipotecarias para el otorgamiento de créditos particulares.

El otorgamiento de estos créditos estaba sujeto, en todos los casos, a avalúos precisos que podría orientarse sobre la posible recuperación del préstamo. Esta capacidad de recuperación era condición necesaria para la concesión del crédito.

De la misma manera, al reestructurarse por primera ocasión el sistema bancario mexicano, se consolidaron y fundaron las instituciones nacionales que cooperaron por el desenvolvimiento económico del país. En las hipotecarias de la entonces banca privada, se organizaron, también las áreas especializadas de valuación.

En el año de 1935 la secretaria de hacienda y crédito público, a través de la dirección general de crédito, emite una circular en la cual obliga a las compañías de seguros a justificar la inversión de sus reservas en bienes y raíces y de derechos reales, mediante avalúos que debería practicar el banco nacional hipotecario y urbano y de obras públicas, S.A. en su carácter de banco fiduciario nacional.

En esa época, aunque había algunos profesionales conocedores de esta especialidad y muchos bien capacitados en la valuación catastral. Con más de 40 años de práctica en la materia, además de los valuadores de la dirección general de pensiones, no se contaba con los servicios de técnicos especializados en la materia no con sistema de normas y procedimientos para la elaboración de avalúos de carácter comercial.

Los bancos aun no disponían de un departamento u oficina de avalúos, y estaban obligados a efectuar la valuación de todos los bienes de las compañías de seguros y los que le solicitaban a la consideración de la comisión nacional bancaria.

Esta misma dificultad fue confrontada por los bancos hipotecarios que se fundaron después de la asociación hipotecaria mexicana, pero la resintieron en menor medida, porque sus primeras operaciones tenían como garantía casa habitación o pequeños edificios departamentales, cuando mucho de tres a cuatro pisos.

Por lo anterior, el banco nacional hipotecario urbano y obras públicas, s.a. se vio obligado al establecimiento de bases técnicas para la valuación y formación de un personal capacitado.

La escasez de valuadores que se sentía en México en el repetido año de 1935, obligo a las instituciones hipotecarias, tanto oficiales como privadas, a programar una selección de profesionistas capaces de asumir la responsabilidad del problema contactado. Se trataba de formar especialistas en una nueva actividad y los candidatos elegidos deberían reunir los siguientes requisitos:

1. Poseer conocimientos de construcción y de presupuestos de obra. para poder efectuar las supervisiones y administradores de fondos respectivos.
2. Conocimiento de topografía para levantar planos de terrenos. no importando la magnitud de sus dimensiones ni su forma, así como el de las construcciones, bien fuera solo de perímetros, como en los levantamientos catastrales, y de distribución (arquitectónicos).
3. Conocimientos elementales de contabilidad, así como de ciertos conceptos económicos-financieros.

Las anteriores exigencias se encontraban más fácilmente colmadas en las profesiones clásicas de la arquitectura e ingeniería civil, siendo esta última la que proporciono, en un principio el mayor contingente para los especialistas que se pensaba crear.

A partir de esta época la valuación México adquiere una importancia acorde con los grandes cambios financieros y comerciales en el país. Los pioneros de la valuación en México, se agrupan en una asociación de valuadores bancarios, la que fue base para la fundación, en el años de 1958, del instituto mexicano de valuación A.C.

Dentro del marco de desarrollo de la valuación de México, cabe señalar algunas disposiciones que dentro del ámbito de la administración pública federal, han sido determinantes en los procesos que han promovido diversos cambios de los procedimientos y metodologías de valuación. A manera de síntesis, se presenta una relación cronológica de eventos que han influido en esta actividad económica.

GENERALIDADES SOBRE EL DESARROLLO DE LA VALUACIÓN EN MÉXICO		
AÑO	DEPENDENCIA O ENTIDAD	ASUNTO
1896	SECRETARIA DE HACIENDA	PRIMERA LEY DE CATASTRO EN EL D.F.
1899	SECRETARIA DE HACIENDA	PRIMER REGLAMENTO DE CATASTRO
1917	TESORERIA DEL D.F.	LEY DE HACIENDA EN EL D.F., BASES PARA EL IMPUESTO PREDIAL
1924	CONVENCION NACIONAL BANCARIA	EXPEDICIÓN DE LA LEY BANCARIA Y CREACION DE LA COMISION NACIONAL BANCARIA
1925	DIRECCION DE PENSIONES CIVILES (RETIRO AHORA ISSSTE)	OTORGA CREDITOS A GOBIERNOE DE ESTADOS Y MUNICIPIOS PARA LA EJECUCION DE OBRAS PUBLICAS
1933	BANCO NACIONAL HIPOTECARIO URBANO Y DE OBRAS PUBLICAS (AHORA	OTORGA CREDITOS A GOBIERNOE DE ESTADOS Y MUNICIPIOS PARA LA EJECUCION DE OBRAS PUBLICAS
1935	S.H.C.P.	DISPOSICION PARA JUSTIFICAR LA INVERSION DE LAS RESERVAS TECNICAS EN BIENES RAICES Y DERECHOS REALES DE LAS COMPAÑIAS DE SEGUROS.
1936	COMISION NACIONAL BANCARIA	REVISION DE LOS AVALUOS FORMULADOS POR LAS HIPOTECARIAS
1942	DEPARTAMENTO DEL D.F.	DECRETO QUE CONGELA RENTAS EN VIVIENDAS
1944	SECRETARIA DE NACIONALES E INSPECCION ADMINISTRATIVA	SE PUBLICA LA LEY GENERAL DE BIENES NACIONALES, ARTICULA LA FACULTAD DE VALUAR LOS BIENES DE LA NACION
1950	SECRETARIA DE NACIONALES E INSPECCION ADMINISTRATIVA	SE PUBLICA EL PRIMER REGLAMENTO DE CABIN E INTEGRACION DEL CUERPO COLEGIADO TRIPARTITA
1954	SECRETARIA DE GOBERNACION	LEY SOBRE REGIMEN DE PROPIEDAD Y CONDOMINIO DE LOS EDIFICIOS DIVIDIDOS EN PISOS, DEPARTAMENTOS, VIVIENDAS Y LOCALES

1958	INSTITUTO MEXICANO DE VALUACION A.C.	SE FUNDA LA PRIMERA AGRUPACION DE PROFESIONALES EN LA VALUACION
1962	S.H.C.P.	SE PUBLICA LA LEY DE IMPUESTOS SOBRE LA RENTA
1965	COMISION NACIONAL BANCARIA Y DE SEGUROS	CIRCULAR No. 526: FORMATO MINIMO PARA AVALUOS
1965	TESORERIA DEL D.F.	INSTRUCTIVO PARA VALUACION DE PREDIOS URBANOS EN EL D.F.
1972	INSTITUTO NACIONAL DE ANTROPOLOGIA E HISTORIA	LEY DE MONUMENTOS, SITIOS Y ZONAS ARQUEOLOGICAS.
1972	SECRETARIA DE GOBERNACION	LEY SOBRE REGIMEN DE PROPIEDAD EN CONDOMINIO DE INMUEBLES PARA EL D.F.
1974	COMISION NACIONAL BANCARIA Y DE SEGUROS	CIRCULAR No. 671: REGLAS PARA LA FORMULACION DE AVALUOS
1976	S.H.C.P.	ART. 161 LEY DE SOCIEDADES MERCANTILES. REGISTRO DE VALUADORES
1976	SECRETARIA DE ASENTAMIENTOS HUMANOS	LEY GENERAL DE ASENTAMIENTOS HUMANOS
1978	SECRETARIA DE ASENTAMIENTOS HUMANOS	PLAN NACIONAL DE DESARROLLO URBANO
1978	COMISION NACIONAL BANCARIA Y DE SEGUROS	CIRCULAR No. 674: REQUISITOS QUE DEBEN LLENAR LAS PERSONAS QUE PRACTIQUEN AVALUOS PARA LAS INSTITUCIONES DE CREDITO Y LAS ORGANIZACIONES AUXILIARES
1980	TESORERIA DEL D.F.	SE PUBLICA EN LA GACETA OFICIAL LOS NUEVOS CRITERIOS PARA LA VALUACION CATASTRAL DE PREDIOS URBANOS
1981	COMISION NACIONAL BANCARIA Y DE SEGUROS	CIRCULAR No. 843: REQUISITOS PARA REFERENDO DE CREDENCIALES DE VALUADOR
1981	COMISION DE AVALUOS DE BIENES NACIONALES	SE PUBLICA EL NUEVO REGLAMENTO DE ESTA COMISION CREANDO DELEGACIONES REGIONALES

1981	COMISION NACIONAL BANCARIA Y DE SEGUROS	CIRCUALR No. 856: ACTUALIZACION DE AVALUOS DE PATRIMONIO INMOBILIARIO DE LAS INSTITUCIONES DE CREDITO PARA REEXPRESION DE SUS ESTADOS FINANCIEROS
1982	COMISION NACIONAL DE VALORES	CRITERIO SOBRE LA INFORMACION EN LOS AVALUOS DE ACTIVO FIJO DE SOCIEDADES CON VALORES INSCRITOS EN EL REGISTRO NACIONAL DE VALORES
1982	S.H.C.P.	ART. 6 SE AUTORIZA A LAS SOCIEDADES NACIONALES DE CREDITO, A LA COMISION DE AVALUOS DE BIENES NACIONALES Y A LOS COREDORES PUBLICOS PARA PRACTICAR AVALUOS PARA EFECTOS FISCALES.
1986	COMISION NACIONAL BANCARIA Y DE SEGUROS	CIRCUALR No. 978: DISPOSICIONES PARA EFECTOS DE REEXPRESION DE ESTADOS FINANCIEROS DE LAS INSTITUCIONES DE CREDITO Y ORGANIZACIONES AUXILIARES Y EMPRESAS DE SERVICIOS COMPLEMENTARIOS Y CONEXOS.
1987	COMISION NACIONAL BANCARIA Y DE SEGUROS	CIRCULAR No. 1002, FACTORES DE AJUSTE PARA ACTUALIZACION DE INVERSIONES INMOBILIARIAS DE LAS INSTITUCIONES DE CREDITO Y ORGANIZACIONES AUXILIARES
1987	SECRETARIA DE GOBERNACION	GENERAL DE BIENES NACIONALES, FCULTANDO A LAS S.N.C. A PRACTICAR AVALUOS DE INMUEBLES PARA EFECTOS DE COMPRA Y VENTA DE PROPIEDADES DE ENTIDADES DE LA ADMINISTRACION PUBLICA FEDERAL.
1987	COMISION NACIONAL BANCARIA Y DE SEGUROS	SE PUBLICAN LOS CRITERIOS Y METODOLOGIAS DE VALUACION

1988	BANCO DE MEXICO	TELEX-CIRCULAR No. 33788, REGLAS A LAS QUE HABRAN DE SUJETARSE LAS S.N.C. EN LA FORMULACION DE AVALUOS
1988	COMISION NACIONAL BANCARIA Y DE SEGUROS	CIRCULAR No. 1018. DISPOSICIONES GENERALES SOBRE LA PRACTICA DE AVALUOS
1994	COMISION NACIONAL BANCARIA Y DE SEGUROS	CIRCULAR No. 1201. DISPOSICIONES DE CARACTER GENERAL PARA LA PRESTACION DEL SERVICIO DE AVALUOS
1994	COMISION NACIONAL BANCARIA Y DE SEGUROS	CIRCULAR No. 1202. SE DA A CONOCER FORMATO UNICO PARA AVALUOS DE INMUEBLES

CAPITULO II

ESCUELAS DE LA TEORÍA DEL VALOR

EVOLUCIÓN DE LA TEORIA DEL VALOR

El significado ha intrigado a estudiosos, escritores, filósofos y economistas por siglos. La historia de la evolución de la teoría del valor, particularmente desde el siglo XVI, puede ser encontrada en muchos libros de economía. Los siguientes comentarios ilustran la contribución que hicieron las escuelas más significativas, hacia el pensamiento económico:

JOHANN HEINRICH VON THÜNEN, 1780-1850

Von Thünen fue un rico terrateniente alemán. Estudio en la Universidad de Gotinga. En 1810 compro una finca en Mecklenburgo en la que realizo una serie de experimentos sobre la localización especial. Siguiendo la línea de David Ricardo, analiza la situación de la renta de la tierra. Desarrolla también las ideas básicas de la teoría de la productividad marginal con exactitud matemática. Sus estudios y conclusiones fueron publicados en tres volúmenes (1820, 1850, 1867) de su magna obra: *Isolierte Staat in Baziehung auf Landwirtschaft and Nationalökonomie*.

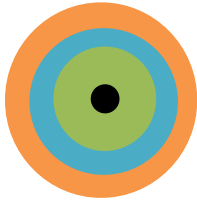
Desde comienzos del siglo se ha pretendido explicar el crecimiento urbano y en términos generales, se atribuye el incremento del valor del suelo como uno de los factores que determinan el crecimiento de las ciudades. Von Thünen (Berry, Conkling y Ray, 1976) notó que los valores del suelo rural se van incrementando a medida que se incorporan a la ciudad, pero que este incremento es solo el comienzo de una disputa de los valores del suelo entre áreas urbanas. El valor del suelo constituye la primera consideración de las causas que explican el crecimiento de la ciudad, lo que se manifiesta directamente en los patrones del suelo y, por tanto, en la estructura urbana.

El Modelo de Von Thünen

El uso de la tierra agrícola se creó por el granjero y aficionado economista J. H. Von Thünen. Su modelo se creó antes de la industrialización y está basado en limitar las asunciones de la forma siguiente:

- ◆ La ciudad se localiza centralmente dentro de un “Estado Aislado” que es el mismo es suficiente y no tiene influencias externas.
- ◆ El Estado Aislado se rodea por un desierto desocupado.
- ◆ La tierra del Estado es completamente llana y no tiene algún rio o montaña para interrumpir el terreno
- ◆ La calidad de la tierra y clima son constantes a lo largo del Estado.
- ◆ No hay ningún camino por consiguiente los granjeros al transportarse al Estado Aislado es por propia vía para comercializar directamente en la ciudad central.
- ◆ Los granjeros actúan para al obtener el máximo de ganancias.

En un Estado Aislado con las declaraciones anteriores que son verdad, Von Thünen supuso lo siguiente en el modelo que desarrollaría:



Hay cuatro anillos de actividad agrícola que rodea la ciudad. El cultivo intenso ocurre lo más cerca de la ciudad. Debido a que las verduras, fruta, leches y otros productos lácteos deben conseguir comercializarse rápidamente, ellos se producirían cerca de la ciudad.

Se producen madera y leña para el combustible y materiales de construcción en la segunda zona. Antes de la industrialización (y el poder del carbón), madera era un combustible muy importante para calentar y cocinar. La madera es muy pesada y difícil transportar por lo que se localizaba lo más cerca de la ciudad.

La tercera zona consiste en cosechas de los campos como los granos para el pan. Desde que se forma el grano, hasta los productos lácteos, todos ellos son más reducidos en los costos de transporte que el combustible por lo que ellos se puede localizar más allá de la ciudad.

En el anillo final que rodea la ciudad central, pueden criarse los animales debido a que ellos mismo pueden transportarse a la ciudad central para la venta.

Más allá de la cuarta zona de anillos se encuentra el desierto, una zona que es demasiado grande en distancia a la ciudad central para cualquier tipo de producto agrícola.

Aunque el modelo de Von Thünen se creó un tiempo antes de las fábricas, las carreteras e incluso los ferrocarriles, es todavía un modelo importante en la geografía. Dicho modelo es una ilustración excelente del equilibrio entre el costo de la tierra y costo de transportación. Conforme uno se acerca a la ciudad, el precio de la tierra va en aumento. Es decir los granjeros del Estado Aislado mantiene el equilibrio del costo de transporte, tierra y ganancia, por lo tanto se sabe que se produce el producto más rentable para el mercado.

Las teorías del desarrollo regional que tienen su origen en el pensamiento neoclásico (Von Thünen 1866; Weber 1909; Christaller 1966; Losch 1954), proponen un orden regional total. Son teorías del orden perfecto. La teoría del lugar central supone que la movilidad y los asentamientos humanos son fenómenos que se encuentran influenciados por diversos factores tales como los servicios, las mercancías o productos, educación, oportunidades de trabajo, el abastecimiento de alimentos, etc. Es decir, por la búsqueda de bienes y servicios especializados. La idea básica de esta teoría es la de explicar el tamaño, número y distribución de los asentamientos.

JEAN BAPTISTE SAY (1767-1832)

Jean-Baptiste Say era uno de las exposiciones más lucidos e influyentes del liberalismo económico. La economía ha otorgado a la industria, desde el origen de esta ciencia, un papel clave en el desarrollo de las naciones; de hecho, se emplea el término “país industrializado” como sinónimo de desarrollo. Tampoco puede considerarse casual que la ciencia económica naciera como tal en el mismo momento histórico que la revolución industrial en Inglaterra del último cuarto del siglo XVIII.

Se suele considerar a la industria como el segundo de los tres factores básicos en los que se divide la actividad económica. El sector puede ser subdividido en muchos tipos. La primera clasificación la realizó el economista Jean Batiste Say, que distinguía entre industrias extractivas, manufactureras y comerciales; las primeras transformaban recursos naturales en productos utilizables por el resto de la industria, las segundas convertían estos productos en bienes de consumo o inversión y las terceras los distribuían a los consumidores. En la actualidad, para la clasificación se emplean diversos sistemas codificados y normalizados a escala internacional, como los empleados por las Naciones Unidas, El Banco Mundial o la Unión Europea.

Durante mucho tiempo los economistas consideraron que la industria y la agricultura, al implicar una transformación del material, podían general valor. Esta idea planteada por Adam Smith (1723-1790), fue rechazada a finales del siglo XX, pero cristalizó en la obra de Karl Marx (1818-1883) y el pensamiento que le continuó.

Jean-Baptiste Say es un pensador francés, funcionario de una empresa de seguros y más tarde industrial. Se presenta a si mismo como continuador de Adam Smith, pero en realidad destruye enteramente la teoría de este. Rechazando la idea conforme a la cual el valor de cambio es creado por el trabajo, formula la teoría adoptada todavía hoy por muchos, de que la producción se realiza gracias a tres elementos o factores de la producción, a saber, el trabajo, el capital y los agentes naturales. De estos últimos solo debe retener la atención el que es susceptible de aprobación, esto es, la tierra, ya que los demás se obtienen gratuitamente. Cada uno de estos elementos indispensables aporta el concurso de sus “servicios “productivo” a la empresa y obtiene a cambio un ingreso por el precio de esos servicios.

Los salarios, los beneficios y las rentas agrarias representan a los precios de los servicios que se determinan en función de la oferta y la demanda de los mismos. Los empresarios industriales no son más que intermediarios que reclaman los servicios necesarios para un producto determinado. Este análisis tiene por objeto mostrar que en una sociedad liberal, cada uno recibe la justa remuneración del concurso a la obra común. El liberalismo de Jean-Baptiste Say no se justifica solamente, como el de Smith, por la preocupación de eficacia. Pretende fundarse sobre una demostración de la conformidad entre la distribución natural de las rentas y la justicia social.

Cuando la demanda de trabajadores es inferior a la cantidad de individuos que se ofrecen para trabajar, sus ingresos declinan por debajo de la tasa necesaria para que la clase pobre pueda mantenerse en el mismo número. Las familias con más hijos, y los imposibilitados desaparecen. A partir de ese momento la oferta de trabajo disminuye y al descender la oferta, el precio sube.

Para comprender el análisis de Jean-Baptiste Say sobre los salarios no hay que perder de vista que este asociado a una teoría por la cual el valor de los bienes se conforma con la suma de los beneficios y los salarios pagados por su producción. Afirma que la competencia de los productores tiende a hacer bajar el valor de los productos al nivel de sus costos de producción, que se componen del valor de todos los servicios productivos que han ocurrido a su fabricación. En consecuencia, la concepción de Jean-Baptiste Say es que el salario, los beneficios del capital, y el alquiler de la tierra, se fijan independientemente unos de otros. Tal concepción es extremadamente ingenua. Porque desdeña el hecho de que los propietarios agrícolas, los capitalistas y los asalariados tienen que repartirse la producción total. Si los beneficios del capital y los alquileres del suelo los consideramos dados. Los salarios quedan determinados por el mismo hecho, ya que representan lo que resta de la renta total, o de la producción neta total de toda la sociedad. No podemos pues considerar aisladamente a cada mercado para cada categoría de servicio de modo independiente al de los demás.

A finales del siglo XIX la teoría neoclásica, retomando la tesis de los tres factores de la producción, intentara hacerla aceptable poniendo de relieve la idea de la determinación simultánea de los precios de los servicios y de la interdependencia de dichos precios. No obstante, la tesis de Say tropieza con una dificultad insuperable. Es claro que el sistema de Say no explica las rentas más que a partir de la suposición de que existe el pleno empleo de los factores de la producción, ya que el precio de equilibrio de cada servicio es aquel en el que la oferta del mismo es igual a su demanda. Esta condición destruye toda la teoría porque sabemos que el juego del mercado no elimina la posibilidad del paro de la mano de obra y tampoco garantiza la utilización plena de los equipos productivos. En la última instancia, la teoría de los tres factores es inaceptable porque se inspira en el más estrecho materialismo y niega la especificidad de la fuerza de trabajo humana.

Por lo demás, es imposible sostener que el beneficio es el precio de los servicios productivos del capital, determinado por la ley de la oferta y la demanda, ya que el capital no suele ser “demandado”. Entra en posesión de los propietarios de las empresas a través del ahorro, la herencia, o el financiamiento. El mercado de capital afecta dolo a las operaciones de crédito y el precio que en él se determina es la tasa de interés y no la tasa de beneficio.

En un segundo aspecto, Say se opone a la teoría clásica. Rechaza la definición dada por Smith del trabajo productivo como el trabajo ejecutado en función de la fabricación de un objeto material. Existen, dice, productos inmateriales que son objeto de intercambio; por ejemplo, la “industria del médico”. Es necesario situarlos en el mismo plano que los productos materiales. Asimila a la industria del médico a los militares y administradores públicos. Say sostiene que todos los que proporcionan una utilidad verdadera a cambio de sus salarios, son productivos.

La ley de los mercados

Say se opone a casi toso los puntos de los economistas ingleses. No obstante, en cuestión de mercados está de acuerdo con ellos. Conviene subrayar –escribe Say-, que un producto terminado ofrece desde este mismo instante, un mercado a otros productos por todo el importe de su valor. En efecto, cuando el último productor ha terminado un producto, su mayor deseo es venderlo, a fin de

que el valor de este producto no se inmovilice en sus manos. Pero se encuentra no menos impulsado a desprenderse del dinero que le ha producido la venta, para que no se le inmovilice el valor del dinero. Así pues, el solo hecho de la formación de un producto facilita un mercado a otros productos. Say desdeña el fenómeno de la tendencia al atesoramiento. No es cierto que el hombre siempre intente deshacerse lo más rápidamente posible del dinero. Muchas veces lo conserva para buscar mejores oportunidades de empleo. Por otra parte, si muchas personas quieren vender sin comprar simultáneamente, se produce una superproducción.

DAVID RICARDO (1772-1823)

David Ricardo (1772-1823), hijo de un banquero judío que emigró de Holanda a Inglaterra, fue, ante todo y a plenitud, inglés de tiempo completo. Y no por su conversión al cuaquerismo al momento de su matrimonio, sino por su profunda compenetración con la realidad inglesa de inicios del nuevo siglo.

Fue uno de los miembros más importantes de la escuela clásica de economía política. Su lógica rigurosa y la búsqueda de la verdad objetiva han sido la base de las tentativas del neoliberalismo y de los análisis de Marx acerca del capitalismo. Expuso sus teorías en obra "Principios de Economía Política".

A diferencia de Adam Smith, en cuyos trabajos se apoyó, Ricardo se preocupó sólo en segunda instancia en averiguar las causas del crecimiento o, si se prefiere el origen de "la riqueza de las naciones". Aunque también se podría decir que sus preocupaciones en torno al crecimiento lo llevaron a interesarse en primer lugar en los factores que explican la distribución de la renta.

Al autor de los "Principios de economía política y tributación" (1817) lo inquietaba especialmente la tendencia de la baja de los beneficios. Tendencia a su entender inevitable en la economía inglesa, pero que podía contrarrestarse con el desarrollo del comercio exterior. No a la manera de Adam Smith, que destacaba el papel de las exportaciones de cereales baratos que impedían que suba el salario normal. Y, por ende, facilitarían el aumento de los beneficios y la acumulación necesaria para el crecimiento.

Teoría del valor y del reparto

En su "Historia del Pensamiento Económico", Henri Denis expone en los siguientes términos el planteamiento de Ricardo sobre la distribución del ingreso nacional: "si hacemos abstracción de la renta agraria, el beneficio es la diferencia entre el precio de venta y el precio del costo. Y ha escala nacional, el precio de costo de la producción neta, es el importe de salarios. Por consiguiente, para explicar los beneficios es preciso conocer.

1. Las leyes que determinan los salarios;
2. Las leyes que determinan los precios de venta de los productos.

Al referirse a los precios de venta de los productos, Ricardo, piensa en los precios de mercado que pueden ser muy variables y estar determinados por su escasez relativa.

Para Ricardo el precio “normal” o, si se prefiere el valor de una mercancía, está determinada por la cantidad de trabajo que contiene. Por tanto, el valor de una mercancía, esta aumenta cuando aumenta la cantidad de trabajo necesaria para su fabricación y disminuye en caso contrario. En términos relativos, puede decirse que los valores de cambio relativos aumentan o disminuyen de acuerdo al mismo principio, inclusive si disminuye la cantidad de trabajo incorporada en todas las mercancías.

No escapa a Ricardo que esta es una aproximación general al problema del valor. Tampoco que el trabajo necesario para la producción de una mercancía incluya el trabajo anterior en la fabricación de “herramientas, máquinas y edificios”. Esto es de “trabajo muerto” en la terminología de Marx, en gran medida un ricardiano.

Tampoco dejó de lado Ricardo una preocupación: los beneficios del capital están incluidos en los precios de las mercancías. Y ello en proporción al capital movilizado puesto que hay, teóricamente, una tendencia a la simetría de los beneficios obtenidos en diferentes actividades. Empero, Ricardo considera que el factor sustantivo en la determinación del valor o precio “normal” de una mercancía es la cantidad de trabajo incorporada.

La determinación de la renta

En lo que toca a la determinación de la renta de la tierra, Ricardo adopto los puntos de vista de Malthus.

Afirma que el valor de cambio de un bien (especialmente los agrícolas) está determinado por la mayor cantidad de trabajo necesaria para su producción; ni mas ni menos que el costo marginal en términos contemporáneos. Así la incorporación de tierras nuevas en las cuales la producción es cada vez más difícil aumenta el valor de cambio de todos los productos agrícolas, favoreciendo a los antiguos productores. De esta manera, la renta de la tierra – más exactamente la renta diferencial – aumenta a medida que se incorporan nuevas tierras a la producción. Y esto ocurre continuamente en razón del incremento de la población y del consiguiente aumento de la demanda de alimentos

El progreso había llegado también a la agricultura y la cantidad de trabajo requerida para la producción de un bien también disminuía. Lo que sí es absolutamente cierto es que la productividad del trabajo aumentaba más rápidamente en las manufacturas. Y que la idea de la determinación del valor por el costo marginal tenía un significado cuando se trataba de incorporar tierras relativamente poco aptas.

En ese sentido, no cabe duda que había una tendencia al aumento de la renta de la tierra. Una vez deducida la renta de la tierra, solo queda por determinar la parte correspondiente a los salarios y los beneficios.

Ahora bien, el precio “natural” del trabajo, que considera una mercancía al igual que Smith, es equivalente al que proporciona al obrero los medios de subsistir y perpetuar la especie. El salario de mercado sería afectado, en opinión de Ricardo, por el crecimiento de la población. Se pronuncia

contra las leyes de protección de los pobres y por el control de la natalidad. Probablemente motivado por la dramática disminución de los salarios en Inglaterra de principios del siglo XIX, y la necesidad de encontrar correctivos de largo aliento.

Teóricamente, y dada la participación de los rentistas de la tierra de los asalariados en el ingreso nacional, los beneficios tenían un carácter residual. En otras palabras, tendían a ser muy pequeños respecto a la masa de capitales movilizados lo que, en principio, afectaba las posibilidades de acumulación y el mismo progreso de la economía.

Los factores que afectaban la distribución del ingreso en el largo plazo eran bastante claros. De un lado, había, una tendencia al aumento de la renta de la tierra y, por ende, del valor de los productos. Esta evolución afectaba directamente el valor de la fuerza de trabajo o su precio “normal” (no el de un momento dado, que podía tender a la baja). Los salarios “normales” tendían a subir relativamente en virtud del incremento de los precios de los productos alimenticios. De esta manera los beneficios bajaban y la participación del capital se reducía constantemente.

Es importante remarca que los salarios “normales” no aumentaban. Estos eran más o menos equivalentes a una canasta de bienes que proporcionaban los medios de subsistencia a los obreros. Lo que aumentaba era el precio de los productos de la tierra, y concretamente, la renta de la tierra; esto excluye a los salarios de los campesinos del movimiento alcista.

Es el rentista – aunque aparentemente son los asalariados – quien toma una fracción del ingreso nacional que debería ir al capitalista. Con lo cual se convierte en un obstáculo a la acumulación y, en definitiva al progreso.

El papel del comercio exterior

En este contexto, todo aquello que contribuya a disminuir el valor de los productos agrícolas es absolutamente favorable para el desarrollo económico. Y es aquí donde Ricardo plantea la importación masiva de cereales de países en los cuales la renta de la tierra no sea tan elevada como en Inglaterra. A principios del siglo XIX, esto significa esencialmente Europa, pero muy pronto sería equivalente a América. Allí la renta de la tierra era prácticamente igual a cero por tratarse de tierras nuevas de la mejor calidad.

La lucha de la burguesía inglesa se centró en esta época en la abolición de las leyes del cereal que recién llegó en 1844. Pero en realidad, la lucha fue mucho más profunda que eso, pues buscó rediseñar la economía británica en función de una nueva división internacional de trabajo. Gran Bretaña – de acuerdo a Ricardo – sería un centro productor de manufacturas que cambiaría por alimentos producidos en ultramar.

No está de más indicar que esta división internacional de trabajo fue perdiendo vigencia a medida que los Estado Unidos de Norteamérica a Gran Bretaña como potencia dominante. Este país, n tanto que exportador de productos agrícolas, hizo lo posible por liquidar las producciones agrícolas alentadas por británicos y, en general, europeos.

BURGESS (1929).

Para explicar el crecimiento de las ciudades, planteo el modelo caracterizado a partir de zonas de uso de suelo concéntrico con base a los factores considerados por Ratcliffe. Todos estos factores son considerados para mostrar que las rentas urbanas declinan alejándose del centro de la ciudad para producir gradientes. Estos gradientes de renta de uso de suelo son diferentes para cada tipo de suelo urbano produciéndose una serie de anillos concéntricos alrededor de la ciudad. El modelo da cuenta de una progresión en el uso del suelo (comercial, manufacturero, residencial y agrícola), apartando de la renta secundaria y los usos del suelo asociados a vecindarios y centros comerciales regionales y a ciudades satélites. Burgess observó que estas zonas se desarrollaban porque las ciudades crecían a partir del centro original, con la aparición de las nuevas viviendas cercanas al área de desarrollo. Por otra parte, observó una movilidad de los individuos hacia la periferia. Así, las familias con ingresos altos construían viviendas en las periferias de la ciudad, en donde el abrir el suelo es permitido, removiendo a familias de menores ingresos. El mercado proveía de viviendas para familias de menores ingresos a través de un proceso de filtración, dejando a las familias con ingresos altos absorber los costos de depreciación antes de que la vivienda fuera manejada. Lo que producía variados patrones de desarrollo urbano y cambios en la comunidad como el crecimiento de la ciudad. Así, el crecimiento urbano incrementó la necesidad especial de residentes de cada zona, causando una invasión por cada zona en una sección inmediata estableciéndose cierta distancia del centro de la ciudad y, una “sucesión” del uso de suelo.

TEORIA DE LOS MERCANTILISTAS

Desde el siglo XVI, en Inglaterra, de un grupo de comerciantes, “los mercantilistas”, iniciaron discusiones relativas al valor. Ellos creían que el bienestar económico individual se lograba únicamente en un estado económicamente sólido. Esto requería un control estricto de las fuentes productivas, particularmente la tierra y los medios de transporte.

Los mercantilistas iniciaron un análisis viable del valor subjetivo cuando consideraron el deseo como factor en el valor.

La tierra no implicaba costos de producción, sin embargo era valiosa porque la gente la deseaba. No obstante, los mercantilistas aportaron su mayor contribución al campo del valor, en sus consideraciones de predio o valor de cambio. Estaban interesados en la competencia y su efecto sobre el valor, y tenía un conocimiento básico del principio de la oferta y la demanda y su influencia sobre el valor.

TEORIA DE LOS PHYSIOCRATAS

A mediados del siglo XVIII, un grupo de filósofos conocidos como los physiocratas, contribuyentes a la teoría económica, al determinar la base de lo que hoy conocemos como renta económica.

Estos afirmaban que solamente la tierra contribuye al exceso de costo de producción y que la riqueza no tiene valor más allá de la posibilidad de intercambio.

TEORIA DE COSTOS DE ADAM SMITH

Hacia fines del siglo XVIII, Adam Smith en su teoría “riqueza de las naciones”, proyectó el pensamiento de la economía de un paso histórico. Smith estaba interesado primordialmente en el valor del uso.

Su concepto de valor era totalmente objetivo. Aun que se puede considerar que es, exclusivamente, un costo de la teoría de producción, es más refinado que cualquier costo de la teoría de la producción generalmente aceptada con anterioridad. Antes de Smith, la mano de obra era considerada primordial y en muchos casos exclusivamente, el costo de producción. Él introdujo el concepto de capital. El costo de uso de capital es una función esencial en la idea de Smith sobre valor, aun cuando estuviese muy influenciado por la teoría del valor de la mano de obra.

TEORIA DE LA ESCASES DE MALTHUS

Malthus, como Ricardo comprendía la teoría marginal de la renta; sin embargo, daba mayor énfasis al factor de la oferta y demanda; esto era su principal contribución a la teoría de la renta. Malthus es mejor conocido por las teorías sobre la población. Él proponía que la población estaba necesariamente limitada por los medios de subsistencia. La población, anotaba, se incrementa invariablemente donde los medios de subsistencia aumentan, a menos que exista una poderosa fuerza contraria. Él vaticinó que la población excedería a la producción de alimentos, en un futuro predecible. Su grado de pronóstico era inseguro y fallo al no condicionar cláusulas protectoras y cautelosas.

TEORIA SOCIAL DE MILL

John Stuart Mill apareció el tema valor de tierra, desde el punto de vista de filósofo social. No puede ser clasificado como un economista de negocios, como lo fueron muchos de los anteriormente citados; aquí, Mill es más conocido por su teoría del incremento no ahorrado de la tierra, al cual proponía abolirlo con impuestos.

Recomendaba que el gobierno valuara periódicamente todas las tierras urbanas y agrícolas, y tomara el exceso de valor. Por no prever indemnizaciones para las propiedades que denotaran un decremento de valor, se supone que Mill esperaba que toda la tierra aumentara su valor indefinidamente. La aplicación de esta teoría podría resultar en la confiscación eventual de toda la tierra, por parte del gobierno.

TEORIA DEL TRABAJO DE KARL MARX

Marx es considerado como el fundador del socialismo moderno, sus declaraciones fueron escritas durante su exilio, después de la revolución de 1848, con la publicación de “el capital”, en 1867. Durante ese periodo, la tendencia del progreso filosófico empezó a influir los deseos humanos y los beneficios sociales en la relación de propiedad-valor. Existen controversias en las versiones de que si Marx contribuyo a su tiempo, o si el tiempo favoreció a Marx.

Marx se refería al valor como “un mero congelamiento homogéneo humano de mano de obra”. Esta teoría del valor del trabajo no era un concepto nuevo; pero Marx la expuso y promovió con celo

inaudito. Su trabajo viene a marcar la evolución de la teoría del valor, de un concepto primordialmente materialístico, tiende hacia uno que involucra los intereses humanos y el bienestar social.

Previamente, la teoría había sido académica en gran parte, después de Marx el pensamiento de la teoría del valor, vino a ser dinámica. No estaba limitada al hombre hipotéticamente económico, para ser válida. Cualquier teoría debía someterse a las necesidades y requerimientos de los negociantes, de la sociedad y de los académicos. Marx señaló en aquel tiempo que este concepto su adaptación; y tal vez, a él se le ha dado más meritos por influenciar la transición, que el que en realidad merece.

TEORIA DE LA ESCUELA AUSTRIACA

La teoría del precio, en su relación con el valor, alcanzo su primer desarrollo completo, en los documentos de la escuela austriaca, por un grupo de economistas que expresaron sus creencias a fines del siglo XIX. encabezaban dicho grupo, Eugen Von Bohm Bawerk, Friederich Von Weiser y Carl Menger; otros miembros fueron Hermann Heinrich Gosson y W.S. Jevons.

La utilidad era la clave de la teoría del valor, expresaba esta escuela. Ellos analizaban un “valor normal”, el cual era el valor establecido bajo condiciones equilibradas de oferta y demanda.

El precio, considerado como la función de la utilidad marginal, era establecido en tal punto, que el vendedor no vendería su propiedad por un centavo menos, y el comprador no pagaría un centavo de más. Esta escuela de economistas, así contribuyo a la teoría concerniente a la relación entre precio de mercado y valor.

Este resumen histórico de la teoría del valor, demuestra que el valor es una palabra de muchos significados, que por ser un símbolo de ideas no puede ser definido con precisión.

Se ha dicho que: una palabra (valor) no es un cristal transparente y estático; es la piel de un pensamiento vivo, puede variar en color y contenido de acuerdo a las circunstancias y el tiempo en el que sea utilizada.

SIGNIFICADO DE VALOR

Valor es la palabra clave que eslabona los diferentes segmentos de negocios de bienes raíces. El valor desempeña un papel muy importante en toda la actividad de los bienes raíces. Un comprador o un vendedor fundamentan su precio sobre una opinión de valor. El interés de un corredor y el de su cliente por conocer su valor, es de primordial necesidad. El administrador debe conocer el valor para aconsejar adecuadamente a su cliente. El administrador que desconozca un valor involucrado no sabrá: donde construir, qué construir, o cuando construir. El que otorga un crédito hipotecario debe conocer el valor de la garantía si desea proteger su capital. El valuador está directamente relacionado con el valor, porque su función primordial es estimar el valor.

El significado y la importancia del valor en la vocación de los bienes raíces debería implicar que su significado sea preciso, claramente definido, totalmente comprendido y utilizado adecuadamente.

Desafortunadamente esta condición ideal no existe y el valor es considerado e interpretado de muchas maneras. Valor significa una cosa para un artista, otra para un músico y otra más para un científico. Esta tendencia para interpretar el valor en términos de ciertas actividades sociales y económicas, ha influenciado en el campo de bienes raíces; el consejero habla de valor asesorado, los bancos dicen valor de préstamo, el corredor utiliza el término de valor de venta, cuando quiere decir valor de mercado.

TÉRMINOS "PRECIO", "COSTO" Y "VALOR"

Precio: cantidad pedida, ofrecida o pagada por un bien o servicio.

Costo: monto pagado por los bienes y servicios o cantidad requerida para crear o producir un bien o servicio.

Valor: relación monetaria entre los bienes y servicios disponibles para compra y aquellos que los compran y venden. El valor no es un hecho, sino una estimación de la valía de los bienes en un tiempo dado.

Determinado precio es justo cuando un comprador (con conocimiento y bien informado del mercado en el que se está actuando) está dispuesto a pagar, el monto en unidad monetaria, más probable que en el que un vendedor podría realizar un bien. Dentro de un mercado abierto, ambos están libres de presiones o intereses particulares, ya sea para la compra o la venta, y dentro de un periodo razonable de exposición del bien para su venta.

“Valor justo” es un concepto utilizado en contabilidad, y difiere de manera importante del significado de “valor comercial” o de mercado. Aun cuando el valor justo y el valor comercial sean numéricamente iguales. Por ejemplo, una estimación de valor justo puede no reunir los requisitos de tiempo adecuado para la ordenada disposición o la ausencia de alguna forma de presión.

VALOR, UTILIZADO EN VALUACIÓN

En términos de valuación se ha definido como la relación entre un objeto deseado y un comprador en potencia. Lo importante de esta definición es la relación y además deben de incluirse otros factores. La creencia de que únicamente la necesidad de crear el valor, implica que el valor es una característica inherente al objeto.

Un objeto no tendrá valor a menos que sea útil; o sea a menos que posea la habilidad de despertar el deseo de la utilidad de un objeto.

Aun cuando el valor pueda existir sin la utilidad, no es suficiente para darle valor a un objeto. La escasez deberá estar presente para que el valor exista.

El otro facto para dar valor es el de compra o de poder adquisitivo, o la habilidad de una persona para participar en el mercado de manera que satisfaga su deseo.

Por lo tanto valor no es una característica inherente en un objeto, sino que depende de los deseos del hombre. Varía entre los hombres y es cambiante en el tiempo, según se modifiquen los deseos del hombre. Cualquier objeto carecerá de valor a menos que sea útil. La utilidad despierta el deseo de posesión y tiene el poder de dar satisfacción. Deberá ser relativamente escaso de manera que utilidad y escasez son elementos que crean valor a menos que despierten deseo en los poderes adquisitivos.

CAPITULO III

DOCUMENTACIÓN Y NORMATIVIDAD

PUNTOS NECESARIOS PARA UN AVALÚO

A. Documentos que acreditan la propiedad del terreno

A.1. Planos del terreno

Estos deben incluir altimetría y planimetría (poligonal y curvas de nivel).

En los títulos de propiedad no siempre existe coincidencia entre los datos, como superficie, longitud de colindancias, etc., entre la escritura o título de propiedad y lo que existe en el terreno en la realidad. La conclusión sería que lo que se vende es lo que existe realmente, no lo que existe en papeles. Por ello, algunas escrituras se elaboran ad-corporis (lo que resulte de medir el inmueble, que puede ser mayor o menor que lo que dicen las escrituras) y otras ad-mesuram (medidas exactas y debe coincidir con lo estipulado en los documentos oficiales).

A.2 Título de propiedad

En el caso de la propiedad privada debe obtenerse la escritura correspondiente, debidamente inscrita en el registro público de la propiedad y del comercio, respectivamente.

En el caso de la propiedad ejidal, es el decreto presidencial pertinente, la ejecución correspondiente y los documentos probatorios, necesarios, de la titularidad del núcleo ejidal. Estos datos pueden ser obtenidos en el registro nacional o en la procuraduría agraria, aun cuando estos se encuentren en proceso de desincorporación del régimen ejidal.

El título de propiedad sirve para garantizar que el inmueble corresponda a la persona física o moral de quien se adquiere la propiedad o a la que se esta evitando a la sociedad inmobiliaria. Además, estos documentos son necesarios para las gestiones de permisos y licencias.

En algunos casos, por medio de estos documentos podremos detectar si el inmueble tiene alguna irregularidad. Por ejemplo, es frecuente que el bien inmueble se encuentre escriturado a nombre de otra persona distinta a la interesada en la venta o la sociedad. En caso de que el propietario primigenio haya fallecido sin dejar una sucesión testamentaria o que, habiéndola dejado, no se haya perfeccionado el procedimiento jurídico, podría haber problemas para iniciar de inmediato una promoción.

A.3 Certificado de libertad de gravamen (propiedad privada)

Este documento permite aclarar si el inmueble en cuestión presenta alguna limitación por cuestiones hipotecarias o de garantía, lo cual pueda comprometer la operación de aportación o compra-venta del mismo (también es requisito para la obtención de licencias). Este documento puede obtenerse del registro público de la propiedad y del comercio, en la localidad donde se ubica el predio.

A.4 Boleta predial (propiedad privada)

La última boleta predial sirve para verificar que el inmueble en cuestión se encuentre al corriente en el pago de las contribuciones respectivas o si presenta alguna deuda con la tesorería local que pudiera comprometer la operación. Además, este documento resulta necesario para la gestión de permisos y licencias.

B. Análisis del sitio

Por cuestiones simplemente metodológicas o de sistematización de la información, el análisis del sitio contiene dos áreas de trabajo: una relacionada con el entorno o contexto urbano, es decir, lo que pasa fuera del predio, y otra íntimamente relacionada con el predio mismo, es decir las características dentro de la poligonal del terreno.

B.1. Contexto urbano (exterior del predio)

El contexto urbano, o radio de influencia del análisis dependerá del tamaño y tipo del desarrollo que se pretenda analizar. A mayor tamaño de desarrollo corresponde un mayor radio de acción para el análisis.

B.1.1 Usos predominantes del suelo

Ello se refiere a la identificación de lo que ya existe alrededor del predio, sean estos referentes al uso habitacional popular, interés social, media o residencial; industrial, comercial, de servicios o cualquiera otro.

Para la clasificación del uso del suelo, se debe tomar como base la taxonomía utilizada en el plan o programa de desarrollo urbano y en ley de asentamientos humanos o de desarrollo urbano de la localidad y de la entidad respectivas, a efecto de apegarse a la ley en la denominación de los usos, ya que ello tiene implicaciones legales posteriores en materia de donaciones o tratamiento que otorga la autoridad.

B.1.2. Tendencias de crecimiento

Se refiere, principalmente, a terrenos ubicados en la periferia de la localidad o cercanos a ella y se revisan las tendencias de crecimiento que existen en el centro de población y la zona en estudio.

B.1.3. Infraestructura y servicios existentes en la zona.

Acceso vial

Agua potable y alcantarillado

Suministro de energía eléctrica

Red de telefonía

B.1.4. Equipamiento existente

Es necesario identificar, en la categoría base, los elementos existentes de equipamiento, tales como educación y salud, por nivel, comercio, oficinas, servicios recreativos, etc., que permitan proporcionar servicios de acuerdo al nivel socio económico del lugar en estudio.

El equipamiento es el edificio que presta algún servicio y este normalmente se localiza donde ya existe población.

Cuando se trata de una vivienda media residencia, resulta de suma importancia la localización de los supermercados, centros comerciales, instituciones bancarias y crediticias, instituciones de educación básica, media y superior privadas y públicas, oficinas, club deportivo privado, instituciones privadas de salud, etc. En cambio para viviendas de interés social es más relevante la información sobre escuelas públicas, mercados, transporte público, clínicas o instituciones de salud públicas, guarderías, lecherías, etc.

B.1.4.1. Seguridad pública y privada.

Los problemas que se viven con seguridad, no solo en la ciudad de México, sino en todo el país, se han ido incrementado en forma exponencial, a pesar de las declaraciones de las autoridades, en el sentido de que la violencia se ha combatido y los índices han bajado.

Por ello, los residentes actuales cierran sus calles y la población potencial compradora de los desarrollos, no solo prefiere sino exige condiciones que le permitan tener seguridad en sus personas y en su patrimonio.

Cada vez la compra-venta de las casas solas o individuales es más difícil. Aun viviendo en comunidad se requiere contar con dispositivos que permitan cumplir con la expectativa de la población sobre la seguridad.

Por ejemplo, no solo se requiere control de acceso y vigilancia, sino mecanismos de circuito cerrado, bardas electrificadas, ojos electrónicos en los accesos a las viviendas, sistemas de intercomunicación, etc.

Ello, por supuesto, implica costos adicionales al desarrollo e incremento en el precio de la vivienda, pero es un elemento invaluable, que debe atenderse de acuerdo al tipo de vivienda y nivel de ingreso de la población.

B.1.4.2. Recolección de basura

En cualquier conjunto habitacional, sea popular o de lujo, debe preverse la instalación de un depósito de basura, desde el cual pueda ser transportada por el servicio municipal hacia fuera del desarrollo, observando condiciones óptimas de ubicación, ventilación, iluminación, sanidad, etc., que permitan mantener limpio el lugar.

B.1.4.3. Señalización y nomenclatura de calles.

Este aspecto se encuadra normado y repercute en los costos del desarrollo, por lo que es necesario proponer el sistema de señalización requeridos por ley y los demás que resulten benéficos para el desarrollo, tales es el caso de letrero de ruta de evacuación, circulación, entrada y salida, altura máxima, localización de plantas de emergencia de energía eléctrica o subestaciones, toma de agua, etc.

B.1.4.4. Protección civil

Después del sismo de 1985, las normas de protección civil se convirtieron en obligaciones más exigentes, sobre todo cuando se trata de proporcionar a los desarrollos tanques de arena, palas, picos y otros utensilios de ayuda en caso de desastre, como incendios, temblores o inundaciones. Ello por otro lado, proporciona mayor seguridad visual y emocional a los compradores potenciales. Para tal efecto deben consultarse las normas correspondientes.

B.1.5. Impacto urbano

Cuando se planea un Desarrollo Inmobiliario, es necesario analizar el impacto urbano y/o ecológico del desarrollo del proyecto, ya que hacerlo en esta etapa se pueden evitar perturbaciones y contaminaciones que puedan surgir con la implantación de un desarrollo inmobiliario, ya que después de construirlo es muy difícil corregir un mal concepto en términos de ubicación o de su forma en general además se plantea la necesidad, de establecer medidas de control para minimizar el impacto que la construcción de un inmueble ejerce sobre el ambiente.

Actualmente en mucha de nuestras grandes ciudades se detecta una tendencia hacia una alta densificación de las áreas urbanas centrales, con desarrollos de edificios verticales, sin analizar que tales inserciones en una estructura urbana generan, produciendo modificaciones permanentes y tendencias hacia un tipo de ciudad, que no es compatible con los criterios de sostenibilidad.

B.1.5.1 Preservación y protección del medio ambiente.

Este paquete de normas no pretende prohibir el desarrollo sino adaptar lo que el hombre construya a la naturaleza, usando racionalmente lo que ella nos proporciona.

De esta manera, en los desarrollos habitacionales, se deben proteger los mantos acuíferos, preservar los bosques, canalizar adecuadamente las descargas domiciliarias o, en su caso tratarlas de acuerdo a

la normatividad vigente. Ello sin menoscabo de cuidar otro elemento exigidos por la ley, como es el caso de los arrecifes en los litorales y el cuidado del aspecto y paisaje urbanos.

Para ello es necesario considerar los estudios que se requieren, como los de impacto ambiental o cualquier otro establecido por la ley y las normas aplicables.

B.2. Análisis del predio

Para esta parte del análisis, se deberá identificar visualmente los aspectos que pueden derivar en la aplicación de normas federales, estatales o municipales, de acuerdo a los siguientes elementos mínimos, no excluyentes, cuando correspondan al caso:

B.2.1. Esguerrimientos naturales

Estos esguerrimientos pueden afectar al predio, tanto por su ubicación como por su magnitud, ya que implica restricciones de carácter federal (comisión nacional del agua), denominada zona federal y, gestiones especiales para su incorporación al desarrollo o para respetarlas y presévalas des del punto de vista del impacto ecológico.

B.2.2. Pendientes topográficas

La topografía del terreno, generalmente determina la valoración del mismo, ya que, por ejemplo, para vivienda de interés social, la topografía accidentada impone costos extraordinarios (por la configuración de terracerías, construcción de muros de contención que ello implica, y la elevación de los tanques de regulación de agua potable), que difícilmente puede pagar dicho nivel de vivienda, no así para la vivienda residencial, en cuyo caso la accidentado del terreno sirve para proyectos caprichosos y aprovechamiento de la vista panorámica o la arquitectura del paisaje, porque existen márgenes de costos adicionales.

Asimismo, un terreno con topografía pronunciada tiene implicaciones para las descargas domiciliarias que en la mayoría de los casos, requieren de un tratamiento previo antes de depositarlas en los esguerrimientos a cielo abierto o a los drenajes fuera del predio. Todo ello tiene un costo adicional para el desarrollo.

B.2.3. Vegetación existente

La vegetación existente en un predio requiere de especial atención, porque no solo existen problemas con la aplicación de las normas correspondientes, sino que implica alteraciones a los microsistemas en términos de impacto ambiental. La tala de árboles o bosques trae por consecuencia una alta posibilidad de degradar el medio ambiente, por la erosión o la filtración de aguas no deseadas, así como la contaminación de los mantos acuíferos.

En síntesis, deben aplicarse y respetarse las normas aplicables al predio en materia de preservación del medio y control de la contaminación. Además el responsable del proyecto debe ser capaz de respetar la naturaleza, no aprovecharse de ella y lograr resultados satisfactorios con el proyecto. Por lo tanto, es necesario elaborar un inventario de la vegetación existente en el predio.

B.2.4. Zonas de riesgo

La identificación de zonas de riesgo, normalmente no resulta de la observación visual, pero existen sistemas de investigación que, de todas maneras, es necesario aplicarlos. Por ejemplo: con los residentes de mayor antigüedad del lugar de basura dentro del predio en años anteriores o la existencia de fallas geológicas, cavernas, minas, oquedades, cuevas o cualquier otra alteración física, pero otras zonas de riesgo si son visibles, sobre todo si se analiza un plano topográfico para identificar áreas inundables.

Otro método de investigación es de fotointerpretación o la observación secuencial de fotografías aéreas antiguas, donde con claridad pueden identificarse estos “puntos negros” del terreno.

Finalmente, existen los estudios de mecánica de suelos que nos permiten determinar, no solo la capacidad de carga de los terrenos, sino la consistencia del suelo y la existencia de esos posibles elementos negativos como cuevas o cavernas, que resultan ser un peligro para las construcciones conforme avanza el tiempo.

B.2.5. Vialidades existentes

Este aspecto es fácilmente identificable con la sola observación visual del terreno. De todas maneras, es necesario realizar un levantamiento del trazo y características de las vialidades existentes dentro del terreno. Es conveniente, así mismo, verificar las previsiones en materia de vialidad, contenidas en el plan o programa director urbano que pudieran afectar al predio en cuestión.

B.2.5.1. Ancho de vialidades.

La sección de las vialidades están determinados de acuerdo al tipo de fraccionamiento y al uso previsto del mismo. De manera que al diseñar las vialidades debe apegarse a lo que establecen las leyes o reglamentos correspondientes, ya que algunas normas exigen camellones y el número de carriles de circulación, ancho de baquetas, distancia entre vialidades, longitud de los retornos, radios de giro, etc.,

B.2.6. Restricciones al predio

Particular atención se debe prestar a las restricciones sobre el terreno que impone las leyes, reglamentos y programas directores urbanos, al frente, los lados y al fondo del predio, lo cual llega a tener severas implicaciones, en el proyecto que se formule como propuesta. Esto puede solucionarse mediante la obtención del alineamiento y número oficial del predio. Las superficies que resulten de las restricciones, por supuesto, deben considerarse como área libre y determinara el “cos” correspondiente.

B.2.7. Derechos de vía

El derecho de vía es la restricción que existe en un terreno, de cuya franja, delimitada por líneas virtuales que existen en la ley y en las normas de los planes y programas de desarrollo urbano aplicables, no se puede construir. En algunos casos, estas zonas pueden usufructuarse como áreas verdes o deportivas, previa legalización ante la instancia correspondiente. Los derechos de vía más comunes son por concepto de vialidades, líneas de alta tensión, oleoductos, gasoductos, emisores de aguas negras, líneas de conducción de agua potable, la telefonía, el ferrocarril, etc.

B.2.8. Derecho de paso y servidumbres

Los derechos de paso por este concepto, tales como andadores, paso de líneas de conducción de servicios, paso de entrada y salida a un lote colindante, etc., se acreditan a compromisos contraídos con anterioridad y pueden clasificarse en derechos formales, los que existen debidamente inscritos en el registro público de la propiedad o los informales, que pueden existir por obra, convenio o palabra, pero sin registro oficial. En ambos casos, estos derechos pueden imponer una modalidad a la propiedad y restricciones al terreno, que es necesario solventar para garantizar la viabilidad del proyecto.

B.2.9. Área libre del predio y densidad de construcción

Normalmente tiene que ver con el mencionado coeficiente de ocupación del suelo (cos) y el coeficiente de utilización del suelo (cus) que establezca la ley, lo cual significa el área de desplante permitida, que multiplicada por el número de niveles autorizados nos da como resultado la superficie total que se puede construir en el predio. Si este resultado se divide entre el tamaño propuesto de la vivienda, el valor resultante es el número de viviendas a construir en el proyecto o densidad autorizada.

B.2.10. Donaciones estatales y municipales aplicables.

Es necesario, con forme a la ley respectiva, calcular las donaciones de terreno que corresponden al desarrollo. Por ejemplo, en el Estado de México, la ley de asentamientos humanos (LAHEM), sustituida por el código administrativo, establece como donación municipal veinte metros cuadrados por vivienda de carácter residencial y de dieciocho metros cuadrados para vivienda popular y fraccionamientos sociales progresivos.

Como donación para el estado se requiere asignar adicionalmente, cinco metros cuadrados por cada vivienda residencial. De igual manera se establecen donaciones por otro tipo de usos.

Así mismo, en algunos estados se permite que parte o algún porcentaje de la donación se proporcione fuera del predio de proyecto. Por ejemplo, en el Estado de México se permite que veinte por ciento de la donación se entregue dentro del predio y hasta ochenta por ciento fuera del mismo.

Por otra parte es necesario calcular las donaciones proporcionales que corresponden al desarrollo por concepto de equipamiento, tales como escuelas, canchas deportivas, parque vecinal, etc., lo cual se acostumbra pagar en efectivo de acuerdo al valor que se establece para tal efecto la autoridad correspondiente.

En virtud de que estas normas cambian de acuerdo a la entidad federativa de que se trate, es importante que las donaciones se fundamenten en la ley que corresponda.

B.2.11. Construcción con valor arquitectónico, cultural e histórico

En algunas ocasiones, dentro del terreno existen construcciones que resultan ser un factor positivo para el desarrollo y que conviene capitalizar, tales como cascos de hacienda, capillas, pirámides, etc., ello independientemente de que deba hacerse del conocimiento de la autoridad que corresponda y seguir el procedimiento legal respectivo.

B.2.12. Tipo de suelo

El tipo de suelo, sea este arcilloso, rocoso, petatoso, arenoso, etc., tiene implicaciones, a veces muy severas sobre el proyecto que se pretende desarrollar. De esto depende el tipo de tecnología y maquinaria a utilizar, lo cual determina los costos de la construcción. Asimismo, del tipo de suelo depende la estabilidad y costo de las construcciones. En última instancia, el tipo de suelo es un factor que no puede despreciarse, porque tiene incidencia en los costos del desarrollo y, por tanto, se recomienda fundamentar las decisiones en estudios de mecánica de suelos.

B.3. Análisis de la normatividad vigente, aplicable al predio

Actualmente nuestro país cuenta con una plantación urbana más detallada y normativa, lo que implica que debe tomarse en consideración como parte importante de un proyecto inmobiliario. Los usos y destinos del suelo, las normas y toda la reglamentación existente en materia urbana puede en ocasiones impedir que el concepto original de un desarrollo inmobiliario se lleve a cabo o cambiar y/o adecuar el concepto original de acuerdo a la normatividad urbana, obligatoria para el terreno en cuestión. De acuerdo con el tipo y género de restricciones que imponga la normatividad al terreno será el proyecto que se podrá realizar. Conviene recordar que el valor o precio de un terreno, en una promoción inmobiliaria, depende de lo que pueda construirse encima del mismo; es decir, la densidad, la intensidad y el coeficiente de ocupación (cos) y de utilización (cus) determinan el valor del terreno.

Por lo tanto es necesario conocer a fondo todos estos aspectos de planeación urbana a fin de que el desarrollo inmobiliario cumpla con los requerimientos estipulados en la legislación urbana.

B.3.1. Instrumentos de planeación

La planeación de desarrollo urbano es una de las tareas fundamentales que ha emprendido el país a partir de 1977.

B.3.2. Sistema de planeación urbana del D.F.

El Distrito Federal dada su magnitud y la consiguiente problemática, requirió del desarrollo de todo un sistema de plantación urbana, con diferentes grados de normatividad, que hacen imprescindible en todo proyecto inmobiliario que se realice contemplar estas disposiciones.

El control del desarrollo urbano de un área tan compleja requiere de la concurrencia de una serie de planes y programas con diferente nivel de detalle. Así la plantación urbana en el Distrito Federal está compuesta por los siguientes elementos:

B.3.2.1. Plan General de Desarrollo Urbano del Distrito Federal

Es el componente central de todo el sistema de plantación. En él se definen los grandes objetivos y políticas urbanas para el Distrito Federal dentro de un horizonte de tiempo. Define zonas de conservación, de amortiguamiento y las que son aptas para la expansión de la Trama urbana. También precisa metas y programas específicos de desarrollo

B.3.2.2. Planes Parciales Delegacionales de Desarrollo Urbano

Estos planes definen con mayor detalle la estrategia de desarrollo urbano del Plan General, para cada una de las delegaciones del D.F. El objetivo de estos dieciséis planes consiste en definir con precisión los usos del suelo y la calidad de cada Delegación y son la base para la autorización de licencias de uso y construcción.

B.3.2.3. Programas de Barrio

Constituyen un análisis a nivel máximo de detalle al interior de cada uno de los barrios, colonias o pueblos del D.F. se concibieron como instrumento de dialogo entre las autoridades locales y los representantes de las asociaciones de vecinos del lugar.

B.3.2.4. Sistema de Normas de Planificación

Esta parte es la base técnica del Sistema, ya que no es otra cosa que el diseño, actualización y modificación de todos los parámetros de normatividad que contienen los planes. En términos generales dentro de este sistema se contempla lo siguiente: usos del suelo, intensidad de uso, dimensiones máximas y mínimas de lotes, densidades de población deseables, dimensiones y características de la vialidad, superficies de estacionamiento requeridas, dosificación del equipamiento urbano, características de los espacios públicos y la imagen urbano, condiciones de protección ecológica entre otros.

B.3.2.5. Procedimiento para la obtención de constancias de zonificación y licencias de construcción.

El establecimiento de un sistema de planes y normas hicieron necesario el replanteamiento del procedimiento seguido para el control del desarrollo del suelo, dando por resultado un procedimiento integrado y desconcentrado en las dieciséis delegaciones del D.F.

B.3.2.6. Los planes parciales

Objetivos: establece los usos del suelo, su intensidad y la vialidad como base para la autorización de construcciones y por lo tanto definen las características del desarrollo urbano en si sentido más amplio.

Contenido: Situación actual y perspectivas: de los aspectos físicos; de población; de suelo urbano, de vivienda; de agua potable, drenaje y energía; de vialidad y transporte; de equipamiento urbano; de medio ambiente y por último las perspectivas de mediano y largo plazo.

Estrategia de Desarrollo donde se definen los objetivos generales y las políticas generales, de crecimiento, de conservación y de mejoramiento.

Estrategia general del Plan donde se definen principalmente los usos, destinos y reservas del suelo y se norman sus diferentes características de uso.

B.3.3. Normatividad

La regulación detallada de los usos del suelo depende de la zonificación secundaria que establece el Plan Parcial. Para definir esta zonificación se partió de los usos actuales del territorio y se establecieron las modificaciones necesarias a los mismo, para ser acordes con la estructura urbana que requiere el desarrollo del D.F. Dichas modificaciones se realizaran en el territorio de modo gradual conforme al proceso de construcción de terrenos baldíos y la sustitución de edificaciones que realizan tanto los particulares como el sector publico.

Cada zona de la delegación se caracteriza por un uso predominante, pudiendo este ser de los géneros de habitación, servicios, industria, espacios abiertos, infraestructura agropecuario, forestal o acuífero.

Para cada zona existe un número de usos permitidos, incluyendo al uso predominante. Estos constituyen el rango de usos del suelo que se promueven por el plan porque son compatibles con la altitud del territorio, con la capacidad de la infraestructura actual y prevista de la infraestructura vial y de servicios y con congruentes con las políticas de desarrollo urbano para el D.F.

Así mismo existe un cierto número de usos condicionados, que siendo importados para la consolidación de las diversas zonas urbanas, pudiesen, si no lo controlan, representar mayores costos que beneficios en la zona y en la delegación donde se localizan. El condicionar la autorización de ciertos usos dentro de una zona, depende de la magnitud, intensidad y ubicación precisa del uso en cuestión, obedeciendo al efecto de la vialidad en el área inmediata al desarrollo propuesto, la capacidad de las redes de agua potable y alcantarillado; la calidad ambiental del lugar; la seguridad urbana, etc.

Por último, para cada zona se indican aquellos usos que en ella se encuentran prohibidos por ser incompatibles con la aptitud de la zona y contrariar a los objetivos y políticas del desarrollo urbano.

Para cada uso se definen rangos de intensidad de uso o densidad de población con los cuales se puede desarrollar los diversos usos permitidos en cada zona. El concepto de intensidad de uso se aplica como medida de control en todos los usos no habitacionales, en tanto que la densidad de población se aplica a los usos habitacionales.

B.3.3.1. Constancias, licencias y autorizaciones

Con base en la planeación urbana brevemente descrita existen una serie de normas y requerimientos para el otorgamiento de constancias de zonificación, alineamiento y número oficial, así como de licencias de construcción y autorizaciones de ocupación y operación.

B.3.3.2. Constancia de zonificación, Alineamiento y Número Oficial

La constancia de zonificación tiene por objetivo establecer conforme al Plan Director, los usos del suelo, la intensidad de usos y la densidad habitacional a los que puede dedicarse un predio.

La constancia de alineamiento y número oficial tiene por objeto indicar las afectaciones y restricciones a que puede estar sujeto un predio. La primera se refiere al espacio que es necesario mantener sin construcción en previsión de obra pública, mientras que la segunda se refiere al espacio cuyo uso queda condicionado por el convenio de fraccionamiento correspondiente o por disposiciones legales y reglamentarias específicas.

El número oficial sirve como referencia general del predio para todos los trámites relacionados con el mismo y para su ubicación por correo.

B.3.3.3. Licencia de Uso Especial

Tiene por objetivo permitir que un predio se desarrolle en cualquiera de los usos que el Plan Parcial define como condicionados.

Tiene como requisitos previos las constancias de zonificación, alineamiento y número oficial y antecede a la licencia de construcción en el caso de usos condicionados.

B.3.3.4. Licencia de construcción

Tiene por objetivo autorizar la modificación, ampliación o construcción de edificios conforme a las disposiciones que establece el Reglamento de construcción del D.F.

Esta planeación tiene su fundamento constitucional en las reformas a los artículos 27, 73 y 115 de la constitución y un fundamento legal en la ley general de asentamientos humanos.

Es condición indispensable verificar el plan o programa de desarrollo urbano de la localidad, así, como en los programas parciales y especiales vigentes, las normas a las cuales debe sujetarse el predio en cuestión.

Los planes que en términos generales conforman el Sistema Nacional de planeación del Desarrollo Urbano son:

Plan Nacional de Desarrollo Urbano. El plan General que define grandes objetivos y políticas en materia de desarrollo urbano a nivel país. Este plan es elaborado por la federación.

Los Planes de Ordenación de Zonas Conurbadas. Son los planes que tomando los grandes objetivos y políticas definidos a nivel nacional, determinan los correspondientes a nivel de la región conformada por los Municipios que forman una determinada zona conurbada, en materia de Desarrollo Urbano. Estos planes son elaborados por las Comisiones de Conurbación a través del Secretario técnico de la Comisión de Conurbación.

Los Planes Estatales de Desarrollo Urbano. Son los planes que toman los grandes objetivos y políticas definidos a nivel nacional, determinan los correspondientes a nivel Estatal en materia de Desarrollo Urbano. Estos planes son elaborados por los Gobiernos Estatales.

Los Planes Municipales de Desarrollo Urbano. Son planes que a nivel municipal definen grandes usos del suelo denominados “ocupación del suelo” principalmente en los alrededores de los asentamientos humanos. Estos planes definen las políticas de crecimiento de los centros de población y en materia de proyectos inmobiliarios que se van a realizar en las afueras de un centro de población es útil consultarlos con objeto de detectar si el terreno en cuestión es apto o no para el uso urbano que se le piensa dar.

Los Planes de Centros de Población (Planes Directores). Son aquellos planes que en el área urbana definen los usos (áreas y/o predios que serán utilizados para uso privado) los destinos (Área y/o predios que serán utilizados para fines públicos) y las reservas (áreas que serán utilizadas para el crecimiento de un centro de población). Así estos planes son los que reglamentan el uso del suelo dentro de una ciudad, definen que uso es posible darle a un terreno, cuantos metros cuadrados puedo construir, cuantos cajones de estacionamiento se requieren por metro cuadrado, etc.

Dentro de estos planes se encuentran casi siempre los proyectos de vialidades nuevas, parques industriales y diferentes obras que se piensa realizar y que en ocasiones pueden influir favorablemente o desfavorablemente en el valor de un bien inmueble.

Casi todos estos planes cuentan con un resumen donde se vierten la mayoría de las propuestas y sobre todo los usos del suelo autorizados por el plan.

Los planes que conforman el Sistema de planeación de los Asentamientos Humanos, en nuestro país, se clasifican con base a su ámbito territorial de cobertura interurbanos o intraurbanos, a su regionalidad Nacional, Estatal, Zona Conurbada, Municipal, o de Centro de Población. Además del anterior de cada uno de estos planes, existen cortes sectoriales, como Vivienda, Equipamiento Urbano, etc.

Con base en la Ley General de Asentamientos Humanos estos planes deben ser decretados por las autoridades competentes. Por lo cual es importante consultar los decretos aprobatorios de los planes. El Plan Nacional se aprueba mediante Decreto Presidencial y los Planes Estatales, Municipales y de Centros de Población mediante Decretos del Ejecutivo Estatal.

B.3.4. Normas jurídicas aplicables

La revisión de normas específicas pueden afectar al predio, según sea el caso, tales como las siguientes:

Ley de fraccionamientos y subdivisiones.

Ley de asentamientos humanos o ley de desarrollo urbano.

Código urbano o ley equivalente, de la ley federativa respectiva.

Ley y/o reglamento de construcciones.

Ley de equilibrio ecológico y protección al ambiente o equivalente.

Ley de hacienda o código fiscal o financiero de la entidad federativa respectiva.

Ley de cooperaciones (en su caso).

En general, el análisis está orientado a identificar y plasmar en el proyecto que se va a proponer, cuando menos, los siguientes conceptos:

B.4. Identificación de proyectos existentes en la zona

En este aspecto se recomienda investigar los proyectos existentes que tengan alguna vialidad la cual puede medirse por el otorgamiento de licencias para fraccionamientos o desarrollos en la zona de influencia, ya que permite conocer los proyectos que no son del conocimiento de la comunidad a no haber iniciado obra.

De igual manera es necesario averiguar algún proyecto institucional o gubernamental que pudiera transformar o afectar la realidad de la zona o del terreno. Por ejemplo, algún proyecto de vialidad, entubamiento de algún escurrimiento, construcción de alguna universidad o conjunto de vivienda institucional.

B.4.1. Tipo de desarrollo por género y magnitud de tamaño

Esta parte adquiere particular importancia debido a que dependiendo del tipo de desarrollo planteado serán las condiciones que serán necesarios cumplir. Por ejemplo, independientemente que las donaciones pudieran ser iguales, existe una enorme diferencia entre conjunto urbano y fraccionamiento.

B.4.2. Habitabilidad, orientación y asoleamiento de las edificaciones.

Estos son aspectos que normalmente reciben poca importancia pero que está condicionado en algunas entidades federativas.

B.4.3. Áreas exteriores

En cualquier desarrollo es necesario plantear el tratamiento que deberá darse a las áreas exteriores, ya sean jardinadas, lacustres, plantas de ornato, forestación, andadores para peatones o para jogging, juegos infantiles, etc., lo cual representa un costo, pero que manejado con racionalidad se puede incorporar al desarrollo, independientemente del tipo de fraccionamiento o conjunto de que se trate, lo cual también representa un valor agregado por el conjunto.

B.4.4. Áreas comunes cubiertas

En épocas anteriores, los desarrollos minimizaban los valores agregados de un conjunto, porque construirlos representaba mayores costos y menores márgenes de utilidad.

Sin embargo en la actualidad la población que busca un lugar donde vivir, en términos comparativos, requiere un lugar dentro de su conjunto en donde tenga la seguridad de que sus hijos tienen protección, así como ellos mismos, además de la ventaja de no tener necesidad de salir del desarrollo.

En estas áreas comunes se incluyen salones de fiestas, reuniones o usos múltiples, sanitarios para damas y caballeros separados, cocineta, gimnasio, juegos de mesa, billar o ping pong, etc.

Por supuesto que la habilitación de áreas comunes cubiertas, ya sea en fraccionamiento o condominios horizontales y verticales, así como la calidad de estas, depende del nivel de la vivienda que se ponga. A mayor nivel de ingreso de la población potencial compradora, mayores requerimientos de este tipo de área.

En cualquier caso, se recomienda considerar esta partida, en los costos, lo cual, por otro lado, podría otorgar al desarrollo un elemento más de preferencia de la población para la adquisición de la vivienda del proyecto en cuestión.

Además en algunas entidades federativas existe la exigencia de dotar de alguna área común a cubierto a la comunidad.

B.4.4.1. Circulaciones horizontales y verticales.

Esta parte está orientada a satisfacer, no solo los requerimientos establecidos por las normas vigentes, sino a la funcionalidad y expectativas del futuro comprador. Por ejemplo, en alguno desarrollos residenciales verticales el usuario espera contar con elevador (es) para los condóminos y otro (s) separado para visitas o montacargas.

Así mismo, después de cierta altura las edificaciones, los reglamentos aplicables establecen la necesidad de contar con helipuerto, escaleras de emergencia o escape de personas, para casos de siniestro.

Resulta bastante desagradable ver construcciones que, para dar respuesta a este requerimiento, agregan un parche en la fachada, lo cual demerita al edificio, no solo en su aspecto estético, sino también en su valor.

Por otra parte, la mayor parte de las leyes vigentes establecen, para la vivienda popular, un ancho mínimo en los andadores, de manera que permita el acceso de patrullas, ambulancias y carros de bomberos, para casos de emergencia. No solo se trata de asignar un ancho donde solo pasen las personas, sino no que las circulaciones tanto horizontales como verticales cumplan con su función en caso de emergencias.

B.4.5. Cajones de estacionamiento necesarios

El número de cajones de estacionamiento está determinado por el tamaño y tipo de vivienda y las normas establecidas para visitas y minusválido. Además de ello, se recomienda que, a mayor nivel de ingreso de la población destinataria del producto propuesto, se eleven los mínimos establecidos por la ley, principalmente en desarrollos verticales. A mayor número de cajones de estacionamiento por vivienda representa un valor agregado a la vivienda.

En todo caso, se debe dar cumplimiento a lo dispuesto por el reglamento de construcciones para el Distrito Federal, sus normas técnicas complementarias o las de la ley de la entidad federativa respectiva y los programas directores urbanos correspondientes.

CAPITULO IV

EL AVALÚO INMOBILIARIO

Todos tenemos una idea aproximada de cuánto puede valer nuestra casa, sobre todo cuando tenemos la suerte de enterarnos en cuánto vendió el vecino. Automáticamente la comparamos con la nuestra y hacemos un cálculo intuitivo. A esto le llamamos "primer nivel de valuación" y el reporte es verbal.

Otra práctica común es la de contratar los servicios de un profesional inmobiliario, que se basa en la experiencia de los montos de cierre de las operaciones recientes para fijar un precio, el cual normalmente resulta adecuado. A este se lo conoce como "segundo nivel de valuación" y se basa en una combinación de conocimiento, experiencia e intuición y es el que está conformado por los peritos valuadores. Éstos profesionales son principalmente ingenieros civiles o arquitectos que se dedican profesionalmente a la práctica de la valuación inmobiliaria.

Además del método comparable de mercado están obligados a estimar el "valor físico" y el "valor de capitalización de rentas". Este avalúo se conoce como "avalúo comercial". Su reporte es generalmente por escrito y está basado en un análisis pericial de los datos, que son necesarios cuando el conocimiento y la intuición no resultan suficientes.

Cuando se vende un inmueble el dinero cambia de manos con base en los valores proporcionados por los peritos valuadores.

Esto quiere decir que un avalúo o serie de avalúos mal realizados puede acabar con el patrimonio de una familia.

Un avalúo comercial es una estimación sustentable del valor de una propiedad. Incluye una descripción de la propiedad en cuestión, la opinión del valuador acerca de las condiciones en que se encuentra, su disponibilidad para un propósito dado y su valor expresado en dinero. Puesto que se trata de una estimación, el merito de cualquier avalúo depende de la habilidad, experiencia y buen juicio de la persona que lo realiza. Con un avalúo objetivo y cuidadosamente documentado, todas las partes que intervienen, ya sea en una venta, un crédito hipotecario u otra transacción, contarán con un instrumento que les ayudara en cada etapa del proceso de una negociación.

Todos los avalúos se basan en datos que se obtienen del mercado. El valor probable de un bien raíz puede verse afectado por condiciones internas del país, el crecimiento demográfico, políticas fiscales, tendencias de la economía, inflación, altas tasas de interés y tipos de créditos disponible en un momento dado.

Las características económicas que prevalecen en el país y las tendencias del lugar donde se localiza la propiedad que se valua son factores que deben tomarse en cuenta para estimar el valor de una propiedad. De hecho el estudio de la zona donde se localiza el inmueble es uno de los elementos más importantes del avalúo.

Toda propiedad que se ve afectada por su entorno o por los usos a los que se destinan otras propiedades circundantes. En la estimación final de valor, el análisis de la zona o barrio es tan importante como las características especiales de la propiedad que se esta valuando.

Para producir una estimación razonablemente precisa del valor de una propiedad, el valuador debe recopilar todos los datos pertinentes, disponerlos de manera ordenada y utilizar procedimientos y técnicas que se han desarrollado a través de años de experiencia. Así, un avalúo es una técnica que combina investigación, buen criterio y experiencia previa.

PRINCIPALES PROPÓSITOS

El proceso de valuación se inicia con un enunciado del problema, es decir, del propósito del avalúo.

1. Compra -venta o enajenación
 - a) Operaciones de compra -venta
 - b) Arrendamiento
 - c) Remates

2. Aseguramiento
 - a) Avalúos para la determinación de pólizas de seguro

3. Crédito
 - a) Definición de montos de financiamiento
 - b) Garantía hipotecaria o prendaría

4. Proyectos de inversión
 - a) Estudios de rentabilidad de inversión
 - b) Análisis de factibilidad
 - c) Estudios socioeconómicos

5. Liquidación de Sociedades

6. Aspectos legales
 - a) Donaciones
 - b) Sucesiones
 - c) Cesiones de derecho
 - d) Daciones en pago
 - e) Avalúos judiciales

7. Corretajes

- a) Comercialización
- b) Definición de rentas para inmuebles

8. Reexpresión de estados financieros

USO O DESTINO

Uno de los errores más frecuentes del público usuario de los avalúos es pensar que todos los avalúos son iguales y sirven para lo mismo. Esto es equivocarse, porque lo que hace diferente a los avalúos es precisamente el destino y el propósito para los que son realizados.

No es lo mismo un avalúo de un inmueble para crédito (donde el valor que se pretende estimar es el valor comercial) que un avalúo para reexpresión de estados financieros (donde el valor que se estima es el valor físico o neto de reposición y el bien). De lo anterior se deriva una respuesta a una de las grandes controversias entre el gremio de los valuadores: ¿existe uno o varios valores?, ¿el valor debe ser único? La respuesta es que existen varios propósitos para un avalúo pero un solo valor.

APOYOS DEL VALUADOR

El valuador inmobiliario depende de distintas profesiones y disciplinas que intervienen, tales como el ingeniero en sus diferentes especialidades (civil, topógrafo, mecánica de suelos, diseño y cálculo estructural, instalaciones, carreteras, puentes, etc.), el arquitecto, el abogado, el notario, la mercadotecnia, el contador, el fiscalista, el decorador de interiores, etc.

Algunos criterios deben ser adaptados, en lo particular a la dinámica del mercado y de cada desarrollo inmobiliario, así como a la normatividad vigente y, en lo general, a las circunstancias tecnológicas, económicas, políticas y sociedad del país.

PASOS EN EL PROCESO DE VALUACIÓN

En términos generales, el proceso básico es el mismo, independientemente del propósito del avalúo y el tipo de propiedad que se está valuando.

Enunciar el problema

El valuador comienza por identificar la propiedad sujeto: su dirección y datos legales, que se pueden encontrar en escritura, los documentos del crédito hipotecario o la información que aparece en el registro público de la propiedad. El valuador debe considerar que es lo que se espera del avalúo. Una vez que se conocen los objetivos o metas del avalúo, se pueden seleccionar las técnicas (o métodos) más adecuadas para valorar la propiedad sujeto. Los valuadores usan tradicionalmente las tres técnicas básicas siempre que es posible. Cada método sirve para comprobar los resultados que arrojan los otros y reduce el margen dentro del que habrá de caer la estimación final. En ocasiones,

será apropiado emplear solo uno de los métodos, por la cantidad limitada de datos que puedan existir sobre ciertas propiedades.

Se debe elaborar una lista con todos los datos necesarios y todas las fuentes disponibles de información. Basándose en los métodos que utilizara, el valuador determina el tipo de datos que se deben reunir y las fuentes de sus datos.

Recopilación de datos y el banco de datos

Al igual que cualquier otro proyecto que requiere la recolección de gran cantidad de información, el uso de formas bien pensadas puede ayudar a que un avalúo se haga con mucha fluidez, eficiencia y precisión. El llenado de formas de recopilación de datos puede contribuir a asegurar que no se pase por alto ningún detalle sobre la propiedad, su ubicación o la información que se requiere para cada una de las tres técnicas de valuación

Un valuador profesional también dispondría de considerable información acerca del área y la ciudad, y tendría que actualizar con frecuencia esa información. Para la tarea de un valuador es mantenerse al día en cuanto a indicadores económicos, tales como niveles de empleo y desempleo, inicio de labores (o cierre) de empresas, así como tendencias políticas que podrían indicar cambios que afectan el valor de las propiedades. Además cuanto más consciente este el valuador de las tendencias económicas, mejor podrá identificar y comprender los factores que afectan el valor de una propiedad. Se necesitan cinco categorías de datos para hacer una estimación confiable sobre el valor de una propiedad:

- Datos generales sobre las características geográficas y económicas del país, región, ciudad y barrio.
- Datos específicos sobre el predio sujeto y las mejoras, incluyendo una descripción física detallada;
- Datos de venta de propiedades comparables, para aplicar la técnica de comparación de mercado;
- Datos de costos de construcción de una propiedad similar, además de información sobre depreciación acumulada de la propiedad sujeto, que hayan sido vendidas en la misma área de mercado;
- Datos de costos de construcción de una propiedad similar, además de información sobre depreciación acumulada de la propiedad sujeto, para aplicar la técnica de calculo de costos;
- Datos de ventas e ingresos de propiedades similares a la propiedad sujeto que hayan sido vendidas en la misma área de mercado y que estaban alquiladas en el momento de la venta, para aplicar el método multiplicador de alquiler bruto, una variante de la técnica por capitalización de ingresos para propiedades comerciales;

El valuador debe tener presente además el tipo de propiedad que esta valuando. Ciertos datos serán más importantes para algunos tipos de propiedad y, por consiguiente, recibirán mayor énfasis en la investigación del valuador.

Determinar el más alto y mejor uso que se le puede dar al suelo

El valuador analiza e interpreta las fuerzas de mercado que influyen en la propiedad sujeto para determinar el uso más redituable de la propiedad, en el que se ha de basar la estimación final de valor. Para la mayor parte de los fraccionamientos habitacionales, el uso actual de la propiedad es su uso más alto y mejor.

Vecindario

Un vecindario es un área dentro de la cual cualquier cambio tiene una influencia inmediata y directa sobre el valor de la propiedad sujeto. Es el punto de partida para reunir información concreta sobre un avalúo.

La imagen visual global es un indicador confiable de la personalidad de una comunidad. El orgullo de ser propietario se refleja en la decoración, pintura, jardín, etcétera de una vivienda. Es probable que los barrios que han recibido buen mantenimiento por largo tiempo se conserven en ese estado. Muy probablemente los propietarios de estas colonias han decidido no abandonar el área y continuar protegiendo su inversión. Por otro lado, la indiferencia (falta de cuidado) envejece prematuramente un barrio. Cuando varias viviendas en un lugar se conserva bien ofrecen mal aspecto, esto puede ser un indicio de dos cosas: que los propietarios tienen compromisos monetarios fuertes que difícilmente pueden solventar o, simplemente, que no les importa. Si esta situación continua, en pocos años el valor de las propiedades en esa área podrían estancarse o comenzar a decaer.

Muchas viviendas pierden valor simplemente porque muestran diferencias sensibles con el resto de las viviendas del vecindario. Demasiada uniformidad, por otro lado, también tiende a disminuir el valor de una propiedad. Lo óptimo en este aspecto es un vecindario donde las viviendas muestran suficientes variaciones de estilo y diseño y producen un efecto de conjunto armónico y agradable.

Una vivienda grande y costosa no tendrá el mismo valor de reventa en un vecindario donde los precios van de moderados a bajos que en uno de lujo. Como regla práctica, los valuadores y otros profesionales en bienes raíces sostienen que el valor de reventa de los inmuebles relativamente baratos en una zona de alta plusvalía aumenta por la influencia de las viviendas de precios altos; por su parte el valor de las viviendas grandes y caras se ve mermado cuando están rodeadas de casas de bajo precio.

Limites del vecindario

En algunos fraccionamientos nuevos, los límites del vecindario se establecen de manera sobresaliente por medio de una entrada con puerta y un perímetro bardeado. Otros vecindarios, en particular los de las ciudades más antiguas, quedan separados por otros factores. Estos pueden incluir:

Limites naturales (barreras físicas reales como barrancas, lagos, ríos y carreteras u otras arterias de tránsito importantes)

Diferencias en el uso de suelo (cambios en la zona, de residencial a comercial o área recreativa).

Valor o antigüedad media de las viviendas; y Nivel de ingreso de los residentes

Etapas del ciclo vital

Un vecindario típico suele pasar por tres periodos distintos durante su vida: crecimiento, equilibrio y declinación.

El valor de las propiedades habitacionales tiende a aumentar durante el periodo de desarrollo inicial de un área. Cuando quedan pocos predios vacantes para construcción, las viviendas alcanzan generalmente su valor monetario más alto, y es raro que los precios fluctúen hacia la baja. Sin embargo, conforme pasan los años y los efectos de deterioro de la propiedad se hacen visibles, la zona decaerá por lo común tanto en calidad como en valor. El proceso de declinación se puede acelerar por muchos factores, los cuales pueden incluir:

Disponibilidad de viviendas nuevas

Posesión sucesiva de viviendas por parte de residentes de bajos ingresos, personas que pueden no estar en condiciones de cubrir los crecientes costos de mantenimiento de viviendas más antiguas; y conversión de algunas propiedades a unidades de alquiler, que pueden no recibir el mantenimiento apropiado.

Conforme las propiedades pierden valor, puede incluso dedicarse a un uso distinto, como a industria ligera, lo que, a su vez, hace disminuir aun más el atractivo del vecindario circundante para uso residencial. Sin embargo, el ciclo vital no es siempre descendente. Puede iniciarse un alza debida al proceso de revitalización si la demanda aumenta y proporciona el estímulo económico necesario para la renovación del vecindario. Este proceso ha ocurrido en muchas ciudades donde la elevada demanda de vivienda y el deseo de evitar largas distancias para llegar al trabajo han estimulado el interés de los compradores por viviendas más antiguas que ofrecen una ubicación conveniente y, también en algunos casos, distinción arquitectónica. El aburguesamiento de un barrio urbano puede ser, a la vez, una bendición para los dueños de propiedades y una calamidad para otros residentes y gente de negocios. Los inquilinos y comerciantes pueden enfrentar precios excesivos por el alojamiento y establecimientos que en un tiempo fueron baratos, conforme al creciente valor de las propiedades favorece rentas más elevadas.

En general, el patrón clásico del ciclo vital que se ha descrito es resultado de un crecimiento económico global, combinado con una demanda creciente por parte de los consumidores y la disponibilidad de terreno para vivienda y desarrollo comercial. En años recientes, este patrón ha estado sujeto a condiciones de mercado volátiles.

La demanda no es el único factor que determina el valor de las propiedades. Las decisiones sociales y políticas que toman los votantes y los funcionarios gubernamentales pueden acelerar o retardar los factores que conducen a un descenso en los precios de venta. Conforme crece la población, la demanda adicional de vivienda no se satisface automáticamente con nuevos desarrollos. El financiamiento para nuevas construcciones se ha convertido en un obstáculo mucho mayor para el

desarrollo de unidades plurifamiliares tanto pequeñas como grandes áreas, el crecimiento habitacional se limita deliberadamente por razones ecológicas o de otro tipo.

Proximidad a peligros y cercanía a áreas contaminada

Se tiene cada vez más conciencia de la importancia de la proximidad del barrio, o de cualquier parte de él, a áreas peligrosas o contaminadas. Cuanto más se sabe acerca de las condiciones del entorno, es más probable que se descubran que son nocivos para la salud o la seguridad. El simple potencial de peligro puede hacer que baje el valor de las propiedades de áreas cercanas.

Peligro derivado del medio ambiente

La presencia de condiciones ambientales adversas, tales como humo, niebla, emanaciones nocivas, contaminación, antiguos rellenos sanitarios no solo amenaza la salud de los residentes del vecindario, sino además puede tener un efecto negativo importante sobre el valor y posibilidades de comercialización de una propiedad.

Forma de datos sobre el predio

Aunque se puede valorar un terreno baldío, casi todas las valuaciones parten del supuesto de que el predio está destinado a la construcción. Un predio es un terreno que se ha preparado para el uso deseado con la adición de mejoras tales como nivelación, servicios y acceso por caminos. Estas mejoras no incluyen estructuras, aunque se puede aplicar el mismo término a ambas cosas. Así, un predio es terreno que está acondicionado para iniciar una construcción, o que ya cuenta con una construcción que, sin embargo, se está valuando por separado.

La inspección del predio se inicia con un reconocimiento, el valuador comienza por obtener una descripción completa y legalmente precisa de la ubicación de la propiedad, así como el número oficial y dirección de calle, si la tiene y elaborar un boceto para mostrar la forma aproximada y la ubicación de la propiedad en cuanto a calles. Identificar el lote correctamente y no ignorar que con facilidad puede cometerse un error. Los tres métodos principales de descripción legal de terrenos son:

Sistema de trazos y límites: el cual es una de los métodos más antiguos de descripción legal. Una parcela de terreno se describe por referencia a distancias, llamadas trazos, medidas desde un punto de partida establecido hasta monumentos o marcas. Las marcas individuales pueden ser naturales o artificiales.

Sistema de deslinde rectangular: el sistema de deslinde gubernamental, llamado también sistema de deslinde rectangular. Por medio de este sistema, el terreno se identifica por referencia a uno de los conjuntos de meridianos principales y líneas de base designadas a lo largo y ancho del país. La distancia a partir de la intersección de un meridiano y una línea de base se miden por referencia a distritos. Las filas de distritos se cuentan al norte o al sur en hileras, a partir de la línea base, y al este o al oeste en fajas, a partir del meridiano principal. La descripción del sistema de deslinde rectangular se usan con más frecuencia para describir grandes áreas de terreno y propiedades rurales.

Sistema de lotes y manzanas: en la actualidad, se puede hacer referencia a casi todos los bienes raíces urbanos y suburbanos por medio de la descripción de lotes y manzanas. Los números de lotes y de manzanas se refieren a un archivado en la oficina de registro público del estado.

Se debe indicar la topografía del predio junto con cualquier área que implique peligros naturales, tales como zona inundable, o de falla sísmica.

Otras características importantes del predio son su tamaño, su ubicación en términos de posición en la manzana, servicios, mejoras, composición del suelo y vista. Según la posición que ocupe la casa en el predio, el aislamiento relativo de la propiedad ubicada en esquina puede quedar contrarrestado por su exposición a calles bulliciosas. Sin embargo, ocurriría lo contrario para un predio comercial, donde el tráfico intenso es deseable.

La composición del suelo siempre es importante, debido al costo de preparación del predio para la construcción hará disminuir o aumentar el valor del mismo. Conviene tener presente que, aunque es poco frecuente encontrar un predio dispuesto a la perfección, el terreno debe estar razonablemente en buen estado.

El predio debe considerarse como parte integral del diseño de una casa. El predio se debe analizar en cuanto a topografía, vistas, áreas verdes, ruido y proximidad de vecinos.

Cuando se hace una buena planificación del terreno, se reserva y proyecta algo de él para tres funciones distintas: uso público, servicio y uso privado. El espacio o zona pública es el área visible a la calle y se le debe dar importancia por la impresión que causa a las personas que transitan por ahí. La zona de servicios se compone de un área de acceso al garage, las banquetas y el lugar donde depositar la basura y guardar equipos para uso en exteriores. Esta zona se debe proyectar de modo tal que permita ingresar o desalojar bultos de cierto volumen por la puerta de servicio sin entrar al espacio destinado exclusivamente a uso privado. La zona privada es el espacio exterior habitable destinado a la familia. Puede incluir un patio, una cubierta, una fuente, alberca, un asador, un jardín, y un área de juegos para los niños.

Es necesario el conocimiento de la zonificación del predio sujeto, que afectara su uso futuro, como lo es también el de la urbanización actual de las zonas circundantes.

Por último, se debe tomar nota de cualquier servidumbre o restricción que aparezca en escritura. Cualquier parte del predio que ni se pueda usar para propósitos de construcción se debe designar claramente, junto con cualquier otra limitación al uso del predio. Estas limitaciones podrían elevar o rebajar el valor del predio.

Hacer una estimación del valor del terreno

Hay dos hechos básicos que afectan a todos los avalúos de bienes raíces:

El valor del terreno es el factor primordial del valor global de un bien raíz.

El valor del terreno está determinada por la demanda de mercado.

Después de reunir y estudiar toda la información, el valuador está preparado para aplicar uno de los métodos cinco métodos de valuación de uso común para valuar predios destinados a la construcción en cualquiera de sus modalidades. Dos de ellos, el método de remante de terreno y el método de capitalización por ingresos los cuales no se analizaran.

Mejor y más alto uso de suelo

El estudio del mejor y más alto uso de suelo puede ser un proceso muy complejo. Si se pide al valuador que considere la gama completa de usos a los que se puede destinar por separado el valor del terreno respecto a cualquier estructura particular que se pueda edificar en él. La propiedad se valuará tanto con estructuras como sin ellas. El valuador debe tomar en cuenta no solo el mejor uso, presente y futuro, que se le puede dar al terreno, sino además la probabilidad de un cambio en las políticas de urbanización y modificaciones en los permisos y licencias necesarios para un uso determinado.

Método de comparación de mercado

Cuando se usa el método de comparación mercado, se analizan y comparan ventas de predios baldíos similares. Después de hacer los ajustes necesarios a los precios de venta, el valuador deduce una estimación de valor para el predio sujeto.

De todos los métodos de valuación de predios, el de comparación de mercado proporciona por lo general el indicador más confiable del valor de mercado de una propiedad. El objetivo del valuador es determinar el valor más probable de la propiedad sujeto a través de la interpretación de datos de ventas de propiedades similares. La primera tarea del valuador que aplica este método es encontrar datos de ventas de propiedades comparables. Puesto que no hay lugares idénticos, un valuador tendrá que compensar algunas diferencias cuando compara propiedades contra la propiedad sujeto.

El proceso de ajuste deberá eliminar el efecto sobre el valor de cualquier diferencia significativa entre las propiedades. Cuando se ajusta el precio de venta de una propiedad comparable, se acostumbra utilizar cifras de dinero al contado o porcentajes. Los ajustes se hacen siempre sobre el precio de venta de la propiedad comprable. Si la propiedad comprable es inferior en algún aspecto a la propiedad sujeto, su precio de venta se incrementa en una cantidad de dinero o porcentaje apropiado. Si la propiedad comparable es superior en alguna categoría a la propiedad sujeto, su precio de venta se reduce en proporción.

El valuador utiliza los precios de venta ajustados para determinar cuál es valor más probable que habrá de asignarse a la propiedad sujeto.

Método de asignación

Por medio del método de asignación, el valor del terreno se puede tratar como un porcentaje o proporción del valor total de una propiedad mejorada. Con frecuencia, existe una relación armónica

entre los valores de terreno y el de construcción. Por ejemplo, un área puede tender a tener una proporción de valor de terreno a construcción de valor de uno a cuatro.

Conforme aumenta la demanda de la tierra adecuada para construir, la proporción de valor de terreno a construcción tiende a estrecharse en la medida en que se aproximan sus valores relativos. La proporción de uno a cuatro puede convertirse de uno a tres, o incluso uno a dos. Esto ocurre porque el costo total de terreno y construcción estará limitado por lo que los compradores que hay en el mercado están dispuestos a pagar, aunque el “techo” de disponibilidad de medios para su adquisición tendera a elevarse conforme aumenta la demanda y disminuye la oferta.

Una falla evidente del método de asignación es que no tomo en cuenta diferencias individuales de las propiedades. Solo se debe depender de este método cuando se carezca de datos vigentes sobre predios baldíos comparables con la propiedad que se está valuado. También puede ser útil como una comprobación general de un avalúo hecho por otro método.

Método de urbanización de fraccionamiento

El ultimo método de valuación de terrenos se refiere al valor de terrenos en bruto (urbanizados) apropiados para lotes de construcción habitacional unifamiliar.

El desarrollo habitacional dentro y alrededor de áreas urbanas es en realidad cotidiana, y casi todos los predios adecuados para casas unifamiliares forman parte de fraccionamientos que comenzaron como grandes extensiones de terreno no urbanizado. Un rancho, se convierte en el centro de un torbellino donde se mueven maquinas para preparar el terreno y construir viviendas. Se preparan los predios y la construcción está a punto de iniciarse, se asignaran precios a los lotes individuales según lo permita el mercado. El precio final dependerá en gran media de cómo se haya trazado el fraccionamiento.

Un método que puede usarse para determinar el valor de mercado justo de un terreno, descuenta al precio inicial pagado por el predio, los gastos de urbanización. De hecho, en el método de urbanización de fraccionamientos, se restan todos los costos probables de urbanización, incluso la utilidad de fraccionador y el costo del financiamiento, de los precios de venta proyectados totales de los lotes individuales. La cifra que resulta es el valor del terreno en bruto.

Forma de datos sobre la construcción

El valuador toma nota de la primera impresión que produce la vivienda, su orientación y el grado en que armoniza con el área circundante. Elabora una lista de los materiales externos empleados en la construcción, y el estado que guarda cada uno, para proceder luego a calificar la condición externa general de la construcción. Por último, el valuador mide cada estructura que hay en el predio, hace un boceto de sus dimensiones y calcula el área en metros cuadrados.

El valuador advierte y evalúa detalles de construcción, el diseño o disposición interior de una casa es básico, no solo para la comodidad y habitabilidad cotidiana de la misma, sino porque afecta de manera considerable el valor de mercado de la vivienda.

Se debe tomar en cuenta dos enfoques básicos en cuanto a espacio cuando se proyecta una planta: el abierto e informal, o el independiente y formal. En una planta abierta, menos muros y el uso de paredes divisorias pequeñas crean una atmósfera que hacen que la vivienda parezca más grande. Las actividades de la familia pueden moverse de un cuarto a otro. Menos muros interiores pueden significar también un número limitado de lugares donde colocar muebles. La buena distribución de una planta dirige el tráfico sin tropiezos y suele dividirse claramente en tres áreas o zonas básicas: áreas de trabajo o de mucha actividad, áreas habitacionales o de actividad moderada, y áreas de dormitorios o de poca actividad. El valuador observa la condición general de la vivienda en busca de evidencia de algún signo de deterioro, y registra las dimensiones de las habitaciones y el área total.

Inspección interior

- Habitaciones: Examinar todos los componentes expuestos (vigas, trabes, columnas, asilamientos, cableado, ductos, plomería, etc.) en busca de defectos evidentes.
- Puertas y ventanas: Abrir y cerrar las puertas y ventanas para asegurar que funcionan correctamente y sellen herméticamente. Verificar que estén libre de hongos. Buscar vidrios rotos en las ventanas. Asegurarse que las puertas y ventanas estén protegidas por barniz o pintura.
- Pisos: Caminar sobre los pisos para cerciorarse de su buena colocación. Revisar las alfombras, su colocación y condiciones generales. Buscar los bordes o huecos en las juntas de pisos y verificar su uniformidad.
- Acabados: revisar los acabados de pintura y barniz en todas las habitaciones, incluso armarios y escaleras. Revisar el estado del papel tapiz y lambrines.
- Equipo: Probar los grifos y accesorios de plomería, excusados, bañeras y duchas. Encender las luces unidades de corriente eléctrica para asegurarse de su buen funcionamiento. Verificas las instalaciones de gas.
- Condición y funcionalidad de alacenas de cocina. Tipo y condición de accesorios importantes;
- Habitaciones con características especiales, tales como estantes y chimeneas incorporados a la estructura; y
- Todas las demás características que indiquen la calidad de la construcción.

Inspección exterior

- Nivelación: Asegurarse de que la pendiente del suelo entorno a cimentación no descienda al alejarse de la casa, entre mas plano sea el terreno mejor aprovechamiento de este, por lo tanto un menor gasto de inversión en su nivelación.
- Cimentación: Una cimentación soporta el piso de la casa y de su contenido. Es la subestructura sobre la cual descansa la superestructura. La cimentación incluye los basamentos, muros de cimentación, pilastras, losa y todas las demás partes que proporcionan soporte a la casa y distribuyen el peso de la subestructura en la tierra subyacente por lo tanto hay que asegurarse de que no hay fisuras graves en

la cimentación o signos de asentamiento desigual. Que el sistema de drenaje dirija el agua lejos de la casa. Buena impermeabilización y libre de humedades.

-Techo: revisar que tenga la correcta pendiente y libre de encharcamientos y humedades. Que los tubos de bajadas de aguas estén libres y en buenas condiciones.

-Recubrimientos en paredes: Advertir el tipo y condiciones del recubrimiento de paredes. Revisar que la pintura esté libre de burbujas. Los muros libres de humedades y los morteros o aplanados estén libres de deterioro, revisar la desintegración en tabiques y piedras y astilladuras o grietas en los recubrimientos. Revisar los marcos de las puertas y ventanas, la firmeza y funcionalidad de los muros.

Luego advierte la condición general de la construcción, considerando tres tipos de depreciación.

-Deterioro físico: Efectos del desgaste natural por el uso y la acción de los elementos.

-Obsolescencia funcional: Malas características de diseño, distribución o construcción en el edificio que los compradores desean actualmente, o la presencia de características pasadas de moda o innecesarias.

-Obsolescencia externa: Características que se han vuelto indeseables o innecesarias a causa de condiciones externas a la propiedad. Un cambio de uso de suelo urbano, de residencial a comercial, etc.

Cuando el valuador registra por primera vez los datos sobre la construcción, esto es suficiente para hacer una estimación general del grado de deterioro físico, obsolescencia funcional u obsolescencia externa presente en la propiedad.

Un valuador no puede determinar ciertas características de la propiedad sin deshacer en efecto el edificio. Sin embargo, si todos los puntos que aparecen en la forma de recopilación de datos han sido advertidos y registrados, el valuador deberá ser capaz de identificar la mayor parte de las deficiencias de la construcción, así como de sus características especiales. Se puede registrar la información recibida exclusivamente del propietario o de alguna otra fuente y no verificada personalmente por el valuador, pero se debe proporcionar la fuente de la información.

Los vicios ocultos de la misma construcción adquieren mayor relevancia a largo plazo, cuando no se cumple con los requerimientos de preservación del medio ambiente, construcción de una infraestructura sólida, eficiente y duradera y provisión de equipamiento urbano suficiente y funcional dan mayor importancia al inmueble para su valor.

Inspección de viviendas

Lo primero que debe hacerse para valuar la casa habitación es investigar el vecindario para determinar sus condiciones de habitabilidad y potencial como inversión. Luego, se debe analizar y evaluar el predio en que se localiza. Por último, se debe inspeccionar la casa misma hasta llegar a tener una opinión definida sobre su estado. El valuador debe revisar metódicamente el diseño interior de la casa, las condiciones físicas de la cimentación, armazón estructural, superficies interiores y exteriores y sistemas mecánicos.

Propiedad personal

La propiedad personal se refiere a los objetos tangibles no unidos en forma permanente al bien raíz, o que no forma parte de él, y que por ello no se consideran bienes inmuebles. Para determinar si un objeto se debe considerar como propiedad personal o como bien raíz, los valuadores y tribunales aplican generalmente los criterios siguientes.

La manera en que un objeto se anexa a la propiedad (sí es desmontable o permanente).

La intención de la persona que colocó el objeto (dejarlo de manera permanente o removerlo en fecha futura).

En términos generales, un objeto permanece como propiedad personal si se puede remover sin lesionar seriamente al bien raíz o al objeto mismo.

Los artículos de propiedad personal no suelen incluirse en el avalúo de los bienes raíces. Las partes que intervienen en la transacción deben acordar lo que debe considerarse o no como parte integral del bien raíz.

Restricciones al uso de bienes inmuebles

La mayoría de las leyes internas de los distintos países se reservan el poder de ejercer algún tipo de competencia restrictiva. Las restricciones escriturales, las que el comprador acepta al adquirir la propiedad, desempeñan la misma función que los reglamentos de zonificación para el uso de suelo y construcción: mantener normas específicas en un determinado lugar. Estas restricciones suelen ser establecidas por las autoridades locales o el fraccionador original, aunque no es raro que los habitantes de un fraccionamiento incluyan nuevas disposiciones normativas en reglamentos internos, incluso en las mismas escrituras. Las restricciones escriturales se relacionan normalmente con el tipo de edificación, uso de suelo, estilo de la construcción, altura, metros cuadrados tolerados de edificación y costo de la misma.

Las servidumbres de paso imponen también algunas limitaciones al uso del terreno. Una servidumbre es un derecho de ingreso, egreso, o uso de propiedad que un propietario conduce a otros. Cualquier servidumbre se detalla en la documentación legal de una propiedad.

CAPITULO V

VALOR DE MERCADO

El valor de mercado de un bien inmueble es el precio más probable que un comprador está dispuesto a pagar a un vendedor por una propiedad en una operación normal de mercado. Obsérvese que el valor de mercado no es el precio más alto posible para una determinada propiedad, sino el precio probable que una propiedad podrá alcanzar en una transacción libre. Una transacción libre, por su parte, es una en la cual

- No hay relación alguna entre el comprador y el vendedor
- El producto ha estado en el mercado durante un tiempo que resulta razonable para bienes de este tipo
- Tanto el comprador como el vendedor no están actuando bajo presión de ninguna clase
- No hay ventajas de tipo financieras ni de otra índole superiores a los que se acostumbra en el mercado

Con frecuencia se habla del valor de mercado de una propiedad como su justo valor de compraventa. Los dos términos, valor de mercado y justo valor de compraventa, significan lo mismo.

El precio demandado es lo que el vendedor piensa que será una oferta aceptable por su propiedad. Con frecuencia, el precio demandado se fija en alguna cifra por arriba del precio que el vendedor está dispuesto a aceptar, para dar margen a algún tipo de negociación. Incluso el precio que el vendedor está dispuesto a aceptar no necesariamente refleja exactamente el valor de mercado de la propiedad.

El precio ofrecido es lo que un comprador ofrece realmente por ella. Con frecuencia hará una oferta inferior al precio máximo que está dispuesto a pagar, para dar margen a algún tipo de negociación.

Por definición, podría parecer que el precio de venta debería ser casi siempre igual al precio de mercado.

El precio de venta es el que acuerdan en último término el vendedor y el comprador. Desafortunadamente, entran en juego demasiados factores en una transacción promedio como para que un valuador sea capaz de hacer una estimación de valor de mercado que concuerde exactamente con el precio final de venta de la propiedad. Algunos de los factores es la diferencia entre compradores y propiedades en venta, la venta forzada o el mercado de compradores, ya que estos podrían significar un precio de venta más bajo del que sería posible en otras condiciones.

Todos estos precios pueden ser diferentes del valor de mercado de la propiedad, según lo determina el valuador, y ninguno de ellos ser igual al valor de mercado estimado.

El método de comparación de mercado, contiene una serie de consideraciones que lo hacen sumamente preciso o no en función a que las consideraciones que en él intervienen estén bien o mal aplicadas, para ello se ha tratado de metodizar, es decir de normalizar un sistema, que empleado por

dos o más valuadores le permita llegar a valores poco dispersos, o al menos similares. El procedimiento debe ser adoptado por el valuador con plena conciencia de su quehacer, es decir evitando la manipulación del mismo.

Este sistema de valuación está basado en las preferencias del mercado inmobiliario nos permite definir, sin importar al menos en forma exclusiva el costo de una producción del bien y demás consideraciones contempladas en los dos métodos tradicionales.

Ahora bien. El mercado muestra sus preferencias o rechazos bajo diversas características, en la observación del mismo y en el conocimiento y peso de estas condiciones y su justa calificación radica el hecho de la bondad o no del sistema.

Es de sobra conocido el hecho de que un sistema o método puede dejar de ser efectivo si se introducen en él prácticas lisiadas o tendenciosas, el procedimiento que se sugiere debe ser empleado por el valuador que actúa libremente como valuador no como instrumento para llegar a definir una cifra preestablecida.

Las características de mercado son cambiantes y diferentes entre sí, de tal modo que un elemento valorizante en X área, puede ser contrario en otra zona, por lo que toca al valuador realizar un marco de comparación para cada tipo de inmueble, así por ejemplo; en una urbanización joven, con demanda por un sector a su vez joven, la importancia de la cercanía a una escuela básica, la dotación de equipamiento urbano como jardines, áreas recreativas, servicios de salud, transporte colectivo, etc. Tiene gran importancia, en una colonia madura, con habitantes de edad intermedia, importa grandemente la vialidad, las comodidades en el equipamiento como los mercados y tiendas de abasto, las instalaciones recreativas, club deportivo, cuando la población de cierta zona ha envejecido junto a ella cobra importancia la dotación de un servicio eficiente y variado de transporte, estacionamientos públicos, templos, parques y jardines cercanos, etc.

En todos los casos la vecindad inmediata y la mediata adquieren gran importancia, pero su efecto no es el mismo cuando la población es joven que cuando a dejado de serlo.

El nivel socioeconómico de los habitantes tiene gran influencia a las necesidades a cubrir, y es por ello que la cercanía o lejanía de ciertos servicios públicos (como estaciones de colectivo, estaciones del metro) genera valores en zonas populares y los disminuye en zonas residenciales. Existen además ciertos elementos o condiciones urbanas que se encuentran presentes en todos los sitios y cuyos efectos varían en el entorno, por ejemplo: los niveles de contaminación ambiental, el paisaje, los servicios públicos, el uso del suelo, también actuarán en forma diferencial en cada caso.

Estas condiciones actúan desde el punto de vista extrínseco al predio, es decir afectan al bien en función del entorno, pero existen otros que pertenecen al ámbito intrínseco del mismo como son: el dimensionamiento del terreno, esto es la superficie y su perímetro, así como la localización dentro de la manzana en que se ubican, topografía, permeabilidad, compresibilidad, etc., (esto en relación a la tierra) y la calidad del bien, su edad, estado de conservación, versatilidad, obsolescencias, etc., (en relación a las construcciones) y las que en definitiva afectan el valor de un bien en relación a otro.

No se estima necesario ampliar estos comentarios, dado que ya se dio una explicación del aspecto urbano en apartados anteriores.

Sin embargo si cabe efectuar una aclaración: desde que el procedimiento de homologación se encuentran en práctica, han surgido varios “métodos” o caminos para definir el criterio a emplear, pudiendo decir que desde la óptica particular, es de considerar este como el método que permite analizar el predio a valuar contra otros cuyo valor de mercado es conocido bajo la observación desde diversos ángulos, promediándolo, encontrar un factor que permita ajustar el valor de mercado, valor buscado, con la ventaja de que la manipulación de los datos manejadas en el proceso es poco probable.

Desde luego, este procedimiento nos lleva a obtener, en base a valores confiables, el valor inmobiliario del bien objeto del estudio, esto es el valor unitario medio que se aplica a la superficie construida.

Desde luego no hace el ajuste a la relación (siempre presente) entre tierra y construcción y mediante un artificio lógico nos permite definir el valor unitario de tierra bajo el esquema de valor unitario para un lote tipo, debiendo a esta cifra aplicar los factores de ajuste correspondientes al dimensionamiento del lote objeto.

Antes de seguir adelante, es conveniente mencionar un error que de tiempo se observa en quien practica la valuación utilizando el método de mercado. Siendo el primer paso, la localización de los elementos comparables, estos y sus valores se localizan en las fuentes de información, estas suelen ser revistas y diarios en que se presenta la información de la cartera inmobiliaria disponible, en algunos casos el valor recurre a la información que proporciona el propietario a través de carteles anunciadores colocados en el propio predio. Se debe considerar que este dato corresponde a una “oferta” no a un valor, y en todos los casos la oferta es superior al valor. Para corregir este error se incorporara en el estudio un FC (factor de comercialización) que es todos los casos resulta inferior a la unidad con la que reduce la oferta al valor probable de cierre de operación, puede decirse y es verdad que este FC resulta bastante subjetivo y esto es verídico si simplemente se asigna y no se analiza. La forma más clara de analizarla es conocer el monto en que se propaga una venta y el monto que esta se cierra de tal manera que la división de la cantidad de cierre entre la cantidad propuesta resulta que ser el FC buscado, es claro que no siempre el es mismo FC pero la estimación de este debe ser cercano al FC conocido mediante una muestra.

Si el vendedor (el informante) es un agente inmobiliario (miles en la actualidad) este cobra un porcentaje del monto obtenido en la venta, por lo que no le conviene negociar el monto, ya que este ha sido “fijado” no analizado, entre el agente y el propietario, esto es al propietario le llegara al bolsillo el monto menos la comisión. Esta diferencia entre lo pagado por el mercado y lo recibido por el propietario llamada “comisión” puede entenderse bajo dos aspectos: El valor de mercado del inmueble vendido es aquel que representa el monto pagado (pues el que el mercado asigno al bien, al menos e representante del mercado aquí llamado comprador) y la comisión representa el honorario devengado por el corredor, en cuyo caso el FC debe corresponder a uno, ahora que bien puede deberse a un sobre precio o sobre estimación del valor del bien, Mínimo en el monto de la comisión

5% a 7% por lo que el FC sería de 0.95 al 0.93 <como se podrá apreciar esta cantidad del 5% al 7% no es de alarmar y bien puede- no debe- ser menospreciada>.

Es común encontrar avalúos practicados únicamente con las referencias localizadas en revistas, diarios o internet, el riesgo o más bien la inseguridad (por no decir error) consiste en que no se pueden verificar la mayoría de los datos a homologar como serían: superficie y colindancias, vecindad, paisaje, contaminación, en relación a la tierra desde luego valores unitarios de reposición, deméritos por edad, estado de conservación, obsolescencias, etc. Que afectan directamente a las construcciones.

La solución a este problema consiste en que previo al proceso de homologación se debe de visitar los predios comparables y considerar las características de estos.

La pregunta inmediata: como se puede homologar un predio con otro similares si no se conoce este. La respuesta salta de inmediato: esta es una propuesta no una instrucción, en el momento en que se solicita un avalúo, el cliente debe mencionar que clase de predio es el que se va a valorar, (casa habitación, departamento en condominio, oficina, terreno, etc.) y así, antes de iniciar el trabajo de homologación, en el trayecto de la visita al predio se localizan los precios ofertados para una primera observación presencial, la existencia de un banco de datos propio- actualizados- es muy recomendable.

Ahora bien si no es posible localizar predios previamente a la vista al bien objeto, la inspección posterior a los comparables nos permite una calificación al menos más cercana a la realidad que aquella que practica desde el escritorio, con datos obtenidos a través de periódicos o revistas especializadas sin descartar el correo electrónico.

Por último, cabe señalar que la propuesta anexa permite mediante un proceso de resta localizar los valores probables de tierra en aquellos casos en que no se cuenta con terrenos semejantes o comparables y lo único posible de obtener es información de Predios construidos bajo diferentes regímenes de propiedad (entre los que destacamos el condominio).

Tomando como base la comparación como el método de mercado más adecuado, es que hemos visto surgir diferentes procedimientos por parte de estudiosos de este tema, debiendo decir, de valuadores en ejercicio y preocupados por la profesión y su mejoramiento, así cada uno desarrolla un método y al ponerlo en práctica analiza sus ventajas y desventajas para poder inclinarse al más conveniente, que finalmente resulta ser el suyo. La propuesta final es en el sentido de que cada uno de nosotros, valuadores prácticos, propongamos un método alternativo, lo pongamos en práctica de una manera empírica, para convencidos de sus bondades, lo expongamos en un foro similar a este y mediante la práctica continuada logremos localizar el método más adecuado.

Debemos acortar para terminar, que prácticamente cada inmueble requiere de una planilla de homologación particular, pero en general podríamos dividirlos por género teniendo así una para Residencias, Habitación, Vivienda, Comercios, Oficinas e Industrias, en las cuales el valuador deberá localizar aquellos elementos de mayor peso en el aspecto comparativo.

PRINCIPIOS QUE DETERMINAN EL VALOR DE UN INMUEBLE

Los economistas han identificado un cierto número de principios básicos que determinan el valor de un bien o servicio en cualquier mercado. Los mismos principios se aplican a la venta de un bien raíz.

Principio de sustitución

El trabajo de un valuador se basa en gran medida en el principio de sustitución. En este caso, el valor de la propiedad se ve influido por el costo de la adquisición de una propiedad comparable, es decir, de una que tenga características similares de diseño y construcción, o uso funcional, que la propiedad que se está considerando.

Principio del más alto y mejor uso

Una propiedad alcanza su valor más alto cuando se le da el uso más redituable permitido por el marco legal y físico en que se encuentra catalogado el inmueble. La determinación del uso de una propiedad debe ser parte de todo avalúo. El avalúo de un terreno baldío debe tomar en cuenta la gama completa de usos del suelo legalmente posibles para esa propiedad. Si ya existe una estructura, el costo de remover cascajo o remodelar la construcción también se debería de considerar. La urbanización existente en la zona es otro punto importante, al igual que la posibilidad de mejoras en el área.

El valuado procura identificar los factores económicos que pueden hacer más lucrativos a los distintos usos que se pueden dar al terreno en distintas etapas. Así pues, un estudio del más alto y mejor uso del suelo para una propiedad comprende un análisis de la zona y del vecindario en que esta, un estudio sobre las tendencias económicas nacionales, estatales y regionales de mercado. El más alto y mejor uso de suelo para la propiedad también puede cambiar en corto tiempo.

Factores externos

Los factores externos pueden influir en la propiedad como por ejemplo: las tasas de interés, los créditos, los intereses, el buen mantenimiento del inmueble, etc.

Oferta y demanda

El costo de cualquier propiedad siempre estará determinado por el número de otras propiedades similares en venta y su relación con la cantidad de compradores en el mercado.

Equilibrio

Un mercado en equilibrio tendera a tener más propiedades disponibles para venta que compradores. Se dice que los usos de las propiedades están en equilibrio cuando hay un número suficiente de tipos complementarios de inmuebles; es decir, cuando el número de unidades habitacionales mantiene una proporción adecuada con el número de unidades comerciales e industriales ofrecidas.

Cambio

Dado que los bienes raíces tienen una larga vida, toda propiedad se debe influida por el principio de cambio. Los factores que afectan el valor de una propiedad, ya sean físicos o económicos, están sujetos al cambio. El cambio puede ser tumultuoso, como cuando ocurre un terremoto, incendio o huracán, o puede ser tan gradual como el deterioro natural que causan los elementos. También el mercado sufre cambios constantes. Las tasas de interés, los indicadores de niveles de desempleo e ingresos, y otros factores que afectan a la demanda, pueden cambiar con rapidez.

Comodidad, progresión y regresión

Por lo general, las viviendas alcanzan su valor más alto solo cuando mantienen los niveles y estándares de otras casas de vecindario. Esto significa que deben ser parecidas en términos de antigüedad, método y calidad de construcción, diseño y comodidades. Si un inmueble es inferior en calidad o mantenimiento se le llama progresión. El valor de una casa que de otra forma crearía una impresión favorable puede sufrir depreciación si el resto del vecindario no está en condiciones aceptables a la cual se le llama regresión.

Crecimiento, equilibrio y declinación

Las propiedades individuales, lo mismo que los barrios o colonias de una ciudad, también sufren cambios constantes. Los efectos del deterioro físico ordinario y de la demanda de mercado dictan que toda propiedad pase por tres etapas:

Crecimiento, cuando se están construyendo mejoras y la demanda aumenta;

Equilibrio, cuando el vecindario está prácticamente y las propiedades parecen sufrir pocos cambios;

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

La alta demanda de viviendas y los estrictos controles al crecimiento en muchas áreas urbanas han dado por resultado una cuarta etapa, nueva, que podría llamarse de revitalización. Las casas más antiguas pueden muy bien valer la pena por la comodidad de una ubicación cercana al centro o áreas culturales y recreativas. El aburguesamiento es particularmente evidente en ciudades donde los precios de la propiedad son muy elevados.

Mejoras

Una mejora a un bien raíz puede ayudar a aumentar el valor de mercado de una propiedad. Sin embargo, el incremento en el valor de la vivienda no necesariamente será proporcional a la cantidad de dinero gastada en la mejora, la contribución de una mejora al valor de mercado de un bien inmueble se mide por su efecto sobre el valor de toda la propiedad, más que por el costo intrínseco de la mejora.

Ley de ganancias crecientes y decrecientes

Una propiedad puede mejorarse en exceso. Esto sucede cuando se han hecho tantos añadidos, que ya no tiene un efecto positivo sobre su valor. En tanto las mejoras a la propiedad creen un aumento de valor proporcional o mayor, estará actuando la ley de ganancias crecientes. Cuando las mejoras adicionales ya no traen consigo un aumento en valor correspondiente, se cumple la ley de ganancias decrecientes.

TÉCNICAS DE AVALÚO POR COMPARACIÓN DE MERCADO

Utilizando la técnica de comparación de mercado, la propiedad sujeto se compara con otras propiedades similares vendidas recientemente, y se hacen ajuste en el caso de cualquier diferencia. Los precios a los que se venden las propiedades en el mercado indican la posición de inversionistas y compradores típicos.

Cuando se emplea esta técnica, se obtiene una estimación de valor de una propiedad comparando el bien que se valúa (la propiedad sujeto) con ventas recientes de propiedades cercanas similares, llamadas comparables. La teoría detrás de esta técnica es que el valor de la propiedad sujeto está relacionado directamente con los precios de venta de propiedades comparables.

El objetivo de este método es estimar el valor de mercado de la propiedad sujeto. El valor de mercado es el precio más probable que puede obtenerse por una propiedad en una venta que ocurre en condiciones normales de mercado, es decir, una transacción en pie de igualdad. La estimación del valor de mercado se basa en ventas reales de propiedades comparables. El valuador debe reunir, clasificar, analizar e interpretar un conjunto de datos que arroja el mercado.

El razonamiento detrás de este método es que un comprador bien informado no pagara por una propiedad más que el precio de una propiedad comparable (principio de sustitución).

Para trabajar con este método, el valuador localiza tres o más propiedad que estén en venta o hayan sido vendidas recientemente y que sean similares a la propiedad sujeto. El valuador encuentra cualquier diferencia en los precios de venta de estas propiedades y ajusta cada una de ellas aplicando la formula siguiente:

$$\text{Precio de venta de propiedad comparable} \pm \text{ajustes} = \text{valor indicado de la propiedad sujeto}$$

Los ajustes al precio de venta de una propiedad comparable se hacen sumando el valor de características presentes en la propiedad sujeto, pero no en la propiedad comparable, y restando el valor de características presentes en la propiedad comparable, con las que no cuenta la propiedad sujeto.

Los precios de venta que se compararon representan el rango probable del valor de la propiedad sujeto. A partir de este rango, se puede llegar a un estimado del valor de mercado de la propiedad en venta.

Los principales ajustes que se llevan a cabo incluyen los relacionados con las características físicas del predio (en el terreno), su ubicación (fuera del terreno), condiciones de venta (motivación de comprador / vendedor y condiciones financieras) y el tiempo que tomara la operación a partir de la fecha de venta.

Una propiedad comparable se ajusta siempre (ya sea + o -) para hacerla tan parecida a la propiedad sujeto como sea posible.

Esto significa que una propiedad que tiene mejores características que la propiedad sujeto se debe ajustar para abajo. Una propiedad que tiene peores características que la propiedad sujeto se debe ajustar para arriba.

Conceptos básicos de la técnica de comparación de mercado

La técnica de comparación de mercado parte de la investigación empírica en la cual el valuador reúne, clasifica, analiza e interpreta datos de mercado y predice el precio de venta más probable de una propiedad.

Los pasos básicos que deben darse son:

Identificar las fuentes de valor o características de la propiedad sujeto que producirán demanda de mercado, tomando en cuenta los puntos de vista del comprador medio y todos los factores que puedan influir en el.

Encontrar propiedades comparables, que sean alternativas razonables para el comprador medio.

Comparar las propiedades comparables con la propiedad sujeto y hacer ajustes por diferencias.

Llegar a determinar un valor de la propiedad a la fecha del avalúo.

La fórmula que se emplea en este método es:

Precio de venta de la propiedad comparable \pm ajustes = valor indicado para la propiedad sujeto

La técnica de comparación de mercado se basa en el principio de sustitución. Es decir, el valor de una propiedad tiende a ser igual al costo de adquisición de una propiedad comparable en mercado abierto. Este es solo uno de los principios que ayudan a determinar el valor de una propiedad.

Datos para la aplicación de la técnica de comparación de mercado

Cuando se usa el método de comparación de mercado, se reúnen datos acerca de venta de propiedades comparables. Solo se deben considerar ventas recientes o inmuebles que se han vendido en los últimos seis meses; deben tratarse de transacciones libres y similares a la propiedad sujeto.

Datos sobre el vecindario y su análisis

Con frecuencia, el valor de una propiedad se ve más influenciado por el entorno que por la propiedad misma. Por esto resulta importante analizar el vecindario.

Además:

- El vecindario es el entorno inmediato del sujeto y ninguna propiedad puede tener un valor mayor que el que establece la zona.
- A falta de ventas en el vecindario inmediato, puede ser necesario recolectar la información sobre operaciones en áreas aledañas comparables.
- Los datos sobre el vecindario proporcionan información básica. Este es especialmente importante si se va a presentar ante alguien que no está familiarizado con el área donde se ubica la propiedad.

Límites del vecindario: Cualquier vecindario tiene una identidad definida. Varios factores lo distinguen de las áreas circundantes. Las fronteras de un vecindario se establecen frecuentemente por barreras naturales, tales como ríos, lagos, barrancas, etc., o colindancias hechas por el hombre, como calles, vías, carreteras, etc. también se puede crear límites por diferencias en el uso de suelo, viviendas, límites de ciudad, áreas de empadronamiento, divisiones políticas, distritos escolares y otros.

Ciclo vital: Un vecindario habitacional sufre constantes cambios en su ciclo vital. La vida de un vecindario suele comprender las etapas siguientes:

Crecimiento: periodo durante el cual se está constituyendo el vecindario.

Equilibrio: periodo de estabilidad, en el que la construcción nueva prácticamente se ha detenido y las casas del vecindario suelen alcanzar su valor monetario más alto.

Declinación: el vecindario entra en un periodo de valor decreciente y se hace menos deseable.

Es evidente que el desarrollo de estas etapas toma largo tiempo y puede ir seguido por periodos de renovación y rehabilitación, puntos en el que el ciclo tiende a repetirse.

Datos sobre el predio y su análisis

Después de que se han reunido todos los datos básicos acerca del vecindario, el valuador puede alcanzar a recolectar información referente a la propiedad que se está valuando. Para hacer estimación del valor de un bien raíz con mejoras, el valuador reúne y analiza datos concernientes a cada uno de los dos componentes físicos de la propiedad: el terreno y la casa.

Datos sobre la construcción y su análisis

Ahora sigue la inspección de la casa. Una vez que se ha examinado exterior de la casa, se debe hacer una inspección interior. Se puede efectuar un análisis habitación por habitación, la precisión

dependerá en gran medida de la diligencia con que haya reunido información acerca de la casa sujeto.

Datos de ventas comparables y su análisis

Con toda la información básica pertinente relacionada con la propiedad sujeto y su vecindario, el valuador está en condiciones de iniciar la parte más crítica de la valuación: reunir datos de operaciones comparables para usarlos en la aplicación del método de comparación de mercado.

Una propiedad comparable debe satisfacer tres condiciones

Debe ser razonablemente similar a la propiedad sujeto. Esto significa simplemente que reúnen datos detallados del predio y construcción, de tal modo que se puedan comparar las características pertinentes de la propiedad sujeto con las características pertinentes de la comparable.

Una situación comparable de ser una venta relativamente reciente.

La venta debe ser una transacción libre. Esto significa que:

La propiedad se ofreció a la venta en el mercado abierto;

Se dio un tiempo razonable para llevar a cabo la operación;

Tanto el comprador como el vendedor actuaron con conocimiento de causa;

Ninguna de las partes coercionó de manera alguna a la otra para efectuar la venta.

Se dispone de varias fuentes confiables para obtener datos sobre ventas de propiedades comparables. En primer término, desde luego, están los registros de la propia oficina del valuador. Tienen particular valor los documentos de transferencia de propiedad cuando están disponibles. Una fuente puede ser cualquiera de los participantes en la venta. El comprador o vendedor puede proporcionar datos no solo del precio pagado por la casa, sino además información de primera mano acerca de motivos o consideraciones especiales en torno a la venta. Los datos sobre ventas que aparecen en los medios de comunicación suelen ser poco confiables y se deben tomar con reservas.

En cualquier lista de ventas que se elabore es probable que se tengan que eliminar varias ventas, las que siguen son algunas de las razones más comunes para excluir una venta:

La venta fue resultado de un remate judicial o juicio hipotecario.

Las partes involucradas en las ventas fueron individuos o empresas relacionadas entre sí.

Alguna de las partes se veía forzada en alguna forma a participar en la venta

La venta se hizo para liquidar activos.

La venta estuvo afectada por términos excepcionales, ya que se realizara exclusivamente en efectivo o con poco o ningún efectivo.

La venta no fue reciente. Las ventas efectuadas varios años antes del avalúo no se deben usar, a menos que sean las únicas disponibles o que el valor de la propiedad haya sufrido poco o ningún cambio.

La venta no fue una tracción en pie de igualdad por la razón que fuere.

Una venta realizada en cualquiera de estas condiciones puede no reflejar un verdadero valor de mercado. Lo que es importante recordar es que, si se tiene duda acerca de la validez de una operación por la razón que sea, se debe eliminar de la lista que tiene el valuador.

Se debe identificar la propiedad sujeto y cada una de las comparables por sus datos de dirección. También se debe señalar la cercanía de cada comparable a la propiedad sujeto para determinar si se debe hacer un ajuste de valor por ubicación. Se debe registrar el precio de venta de cada comparable, así como la fuente de los datos que se usaron. Las categorías indicadas bajo “ajustes de valor” en la tabla producen el máximo efecto sobre el valor en los avalúos residenciales normales.

Concesiones de venta o financiamiento. Describa cualquier arreglo de financiamiento, como adquisición de crédito, hipotecas, compra al contado, contratos de ventas a plazas y prestamos combinados que puedan haber afectado el precio de venta de una propiedad comparable.

Valor ajustado. Sume o reste cualquier diferencia de valor justificado por cambio en el mercado posterior a la venta de la propiedad comparable.

Fecha de venta. Es probable que se necesite un ajuste por una venta efectuada seis o más meses antes de la fecha del avalúo

Ubicación. La propiedad comparable deberá estar en el mismo vecindario que la propiedad sujeto. (El valor puede no tener otro recurso que usar propiedades fuera del área inmediata, si se han hecho pocas ventas en el vecindario o si la propiedad sujeto se halla en una área rural) dentro del mismo vecindario, puede haber variaciones significativas en cuanto a ubicación, tales como proximidad a distintos usos del suelo o un frente a una calle con tráfico intenso. Una propiedad ubicada frente a un parque tiende ser más valiosa que una situada frente a una gasolinera.

Predio/vista. Se debe señalar el tamaño del lote y calificar el terreno como bueno, medio, regular o malo, basándose tanto en sus características físicas como en la vista que se tenga.

Los ajustes por predio pueden reflejar diferencias de tamaño, forma, topografía, mejoras del punto de vista estético en el terreno, drenaje, calles, aceras u otras características. A excepción de irregularidades que impiden el uso de partes de un lote, menoscaban la intimidad o restringen el estacionamiento en el predio, las diferencias en cuanto a extensión de frente a la calle y metros cuadrados totales son las consideraciones más importantes.

En la mayor parte de las propiedades los ajustes por vista panorámica son raros; sin embargo, en casas con vista al agua, la ciudad de cierta altura, las montañas pueden necesitar ajustes muy importantes.

Diseño y atractivo. Es probable que el estilo de una casa deba seguir la regla de uniformidad; es decir, el diseño deberá ser armónico con el de otras casas del vecindario.

Calidad de construcción. Si no es igual o equivalente a la de la propiedad sujeto la calidad de la construcción de la comparable necesitara un ajuste importante. Las comparables disponibles dentro de un fraccionamiento particular tendrán típicamente la misma calidad de construcción.

Antigüedad. Puesto que muchos fraccionamientos se completan en un tiempo relativamente corto, es probable que no haya diferencias significativas entre aquellas comparables. Una vivienda nueva sería probablemente valuada por el constructor de acuerdo con los costos reales, los gastos indirectos y la utilidad. Para casas más antiguas en buen estado general, una diferencia de antigüedad de cinco años en cualquier sentido no suele ser significativa. La conservación de conjunto tiene mayor importancia, aunque la antigüedad de la casa puede alertar al valuador respecto a la búsqueda de diseño o accesorios pasados de moda, o de reparaciones necesarias.

Condición. La condición general de cada propiedad se anotará como buena, media, regular o mala. Sería indicado un ajuste si la comparable está en mejores o peores condiciones que la propiedad sujeto.

Número de habitaciones sobre el nivel del suelo. Aquí se indica el número total de habitaciones de la casa, excepto baños y cualquier habitación bajo el nivel del suelo. También se señala el número de recámaras y baños y los metros cuadrados totales sobre el nivel del suelo. Se requeriría un ajuste importante si la propiedad sujeto tuviera al menos tres, y viceversa. En esta categoría se cuenta el número total de baños completos (lavabo, excusado y bañera o ducha) y medios baños (lavabo y excusado). Se presume que la plomería es moderna, y se hace un ajuste por accesorios pasados de moda.

Habitaciones terminadas bajo el nivel del suelo. El valuador deberá tomar nota de cualquier mejora bajo el nivel del pido, tales como un sótano terminado.

Utilidad funcional. Se deberá tomar nota de la compatibilidad general de la casa con el suelo deseado, según se define en el mercado. Esta categoría incluye características de diseño, tales como disposición y tamaño de habitaciones, que sean deseables en la actualidad.

Instalaciones y elementos accesorios . El valuador toma nota del tipo de instalación o elemento accesorio, si los hay, tanto de la propiedad sujeto como de las comparables.

Garaje / cobertizo. Si la propiedad sujeto no tiene garaje, el garaje de una propiedad comparable requerirá un ajuste. Si la propiedad sujeto tiene garaje, se comparara tomando en cuenta el tipo de construcción y tamaño.

Otras mejoras externas. Aquí se incluye pórtico, cuartos especiales, patio, alberca, terraza cubierta o cualquier otra área destinada a habitación o recreación que no forme parte del área primaria de la casa.

Artículos especiales de uso eficiente de energía. Se debe tomar nota de la existencia de materiales aislantes de alto factor, unidades de calefacción solar y otros sistemas de conservación de energía. Al igual que para todos los ajustes de precio, cualquiera que se haga por la presencia de sistemas de conservación de energía deberá reflejar la suma que pagara el mercado por la propiedad en razón de la existencia de dicho sistema.

Otras mejoras interiores. Resulta indicado un factor de ajuste si la propiedad sujeto, o alguna de las comparables, tiene cualquier otra mejora interior que contribuya a su valor o lo deprecie. Los acabados de lujo, como de madera auténtica, contribuyen al valor de una vivienda.

Ajuste adicionales. Calcule el total en dinero de los ajustes positivos y negativos. La necesidad de ajustes muy grandes indica que las propiedades no son comparables.

Valor ajustado. La cantidad correspondiente a cualquier ajuste adicional se suma o se resta del precio de venta de la propiedad comparable para obtener un precio de venta ajustado. Esto constituye la mejor estimación, por parte del valuador, de la cantidad en la que se habría vendido la propiedad comparable si hubiera tenido todas las características más significativas de la propiedad sujeto.

PROCESO DE AJUSTE

En este punto se han reunido todos los datos que necesitara el valuador para llegar a una estimación justa del valor de mercado de la propiedad sujeto. El paso siguiente es comparar propiedades y hacer los ajustes necesarios. Aunque se pueden hacer ajustes por ciertas diferencias entre la propiedad sujeto y las comparables, la mayor parte de los factores siguientes deberán ser similares:

- Estilo de la casa
- Antigüedad
- Número de habitaciones
- Número de recamaras
- Tamaño del terreno
- Tamaño de la vivienda
- términos de la venta
- Tipo de construcción
- Condiciones generales de la operación

Como es natural, siempre que existan diferencias, se deberá hacer ajustes para llevar las propiedades comparables a un nivel de conformidad con la propiedad sujeto. Las categorías principales en las que se deben hacer ajustes por diferencia son:

Fecha de venta. Se debe hacer un ajuste si las condiciones de mercado cambian entre la fecha de venta de la propiedad comparable y la fecha del avalúo. Los cambios en las condiciones de mercado pueden ser causados por cosas tales como fluctuaciones de oferta y demanda, inflación y recesión económica.

Ubicación. Puede requerirse un ajuste para compensar por diferencias de ubicación entre comparables y propiedad sujeto.

Características físicas. Las características físicas que pueden requerir ajustes incluyen antigüedad de estructura, número de habitaciones, disposición de las mismas (utilidad funcional), metros cuadrados de espacio habitable, condiciones exteriores e interiores, y presencia o ausencia de características

especiales tales como garaje, aire acondicionado, central, chimenea, alberca, artículos de uso eficiente en energía, etcétera.

Términos y condiciones de venta. Esta consideración se vuelve importante si la venta no esta financiada por un crédito normal.

Las ventas comparables se deben ajustar respecto a la propiedad sujeto. Es decir, la propiedad sujeto es la norma contra la que se evalúan y ajustan las ventas comparables. Así, si una característica de la propiedad comparable es superior a la de la propiedad sujeto, se requiere un ajuste negativo para igualar esa característica con la de la propiedad sujeto. Por el contrario se una característica de la propiedad comparable es inferior a la de la propiedad sujeto, se requiere un ajuste positivo para igualar la característica con la de la propiedad sujeto.

ESTIMACIÓN DEL VALOR MONETARIO DE LOS AJUSTES.

Cuando se usa el método de comparación de mercado, el paso mas difícil es determinar la cantidad en dinero de cada ajuste. La exactitud de un valor en el que se aplica este método depende del uso que el valuador haga de valores de ajuste confiables. El valor de ajuste de una característica de propiedad no es simplemente el costo de construcción o adición de esa característica, sino lo que un comprador esta dispuesto a pagar por ella, que típicamente es una cantidad inferior. Una estimación de valor de mercado debe tomar siempre en cuenta las demandas del mercado.

Idealmente, si se pudiera encontrar propiedades que fueran exactamente iguales excepto por una variable, el valor de ajuste de esa variable seria la diferencia en os precio de venta de las dos propiedades.

Estimación del valor

Por medio de los valores ajustados compilados el valuador puede determinar la estimación apropiada de valor de mercado que se asignara a la propiedad sujeto a través del método de comparación de mercado.

Sin embargo, incluso cuando el valuador se ocupa de propiedades comparables que son prácticamente idénticas, rara vez serán iguales los valores ajustados. Por lo común, al menos algunas diferencias en las transacciones con bienes raíces, por pequeñas que sean, causaran variaciones en los precios de venta. Cualesquiera que sean las razones, probablemente los valores ajustados de las propiedades comparables no serán idénticos.

No existe una formula de conciliar los valores indicados. En su lugar, se requiere la aplicación de un análisis y criterios cuidadosos que ninguna fórmula matemática puede sustituir. La tarea del valuador es elegir el valor ajustado que parece reflejar mejor las características de la propiedad sujeto.

CAPITULO VI

VALOR DE COSTOS

Con este método, el valuador hace una estimación del costo actual que significaría reproducir la casa, mas cualquier otra mejora que se le haya añadido (un garaje, un patio, etc.) como si fuera nueva. Resta luego cualquier pérdida de valor causada por la depreciación de las mejoras. La depreciación incluye todos los factores que reducen el valor de la casa sujeto por debajo de su costo actual de reproducción. Por último, el valuador suma el calor estimado del terreno mismo, que resulta de un análisis de ventas de lotes baldíos similares.

El razonamiento detrás de este método es que un comprador bien informado no pagara mas por una casa que el costo que le significaría construir otra casa parecida, en un lote similar y en condiciones semejantes.

La fórmula para representar este método es:

Costo de mejoras nuevas – depreciación de mejoras + valor del predio = valor de la propiedad.

La depreciación puede ocurrir por deterioro o por obsolescencia. El deterioro es una pérdida del calor de una vivienda con resultado del desgaste ordinario por uso, desintegración y exposición a los elementos a lo largo del tiempo.

La obsolescencia puede ser funcional o externa. La obsolescencia funcional es una pérdida de valor causada por deficiencias dentro de la propiedad, tales como pasillos mal diseñados, deficiente distribución de habitaciones y presencia de sistemas y aparatos en malas condiciones. La obsolescencia externa es una pérdida de valor causada por condiciones negativas fuera de la propiedad, tales como falta de demanda de viviendas en el área, cambios en el uso del suelo o el surgimiento de inconvenientes y peligros y exposición a contaminantes tales como ruido excesivo, humo y trafico.

TÉCNICA DEL CÁLCULO DE COSTOS

Una de las razones primordiales para valuar el predio por separado de la estructura que puede contener es que permite aplicar la técnica de costos para determinar su valor. Pero es una técnica que resulta adecuada para ciertos tipos de propiedad.

La fórmula para aplicar la técnica de cálculo de costos es:

Costo de substitución - depreciación + valor del predio = valor de la propiedad
o reproducción acumulada
de mejoras

Aunque los elementos de preparación del predio, tales como vialidades pavimentadas y servicios, son mejoras al terreno, en la formula de técnica de cálculo de costos el término mejoras se refiere a las construcciones e instalaciones especiales. Un valuador que utilice la técnica de costos calculará el valor de terreno por separado y sumará luego ese valor al costo de las estructuras existentes.

El valor de terreno se debe calcular por separado y, luego, sumarlo al costo depreciado de construcción de las estructuras. Se analiza la ubicación y las mejoras del predio sujeto. El valuador encuentra propiedades cercanas recientes vendidas y que sean comparables con el sujeto. Se hacen ajustes al precio de venta de cada una de esas propiedades para tomar en cuenta cualquier diferencia significativa entre la comparable y el sujeto. El valuador hace una estimación del valor del predio con base en los valores ajustados de las comparables.

Puesto que la técnica de costos comprende la suma de valores de construcción y de terreno obtenidos por separado, se le llama también método agregado para valuar.

La teoría detrás de la técnica de cálculo de costos

La premisa básica del principio o técnica de costos es simple. En condiciones normales de mercado, los compradores de bienes raíces no desean comúnmente pagar más por un terreno, con una estructura existente, que lo que tendrían que desembolsar para construir una estructura idéntica en un terreno baldío. De igual manera, no desearían pagar lo mismo por una construcción más antigua que lo que pagarían por una nueva. Toda construcción “usada” habrá sufrido alguno de los efectos del desgaste ordinario por uso y puede no tener el diseño que actualmente es más deseable, o no contar con los aparatos y sistemas más modernos. Como consecuencia, una construcción más antigua no deberá ser tan cara como una construcción nueva del mismo tamaño y que ofrece las características que tiene mayor demanda en la actualidad.

Toda regla tiene excepciones. Ciertas propiedades son más valiosas precisamente por su antigüedad, y su precio se fija de acuerdo con ello. Casi todas las áreas urbanas tienen un centro histórico, en donde la designación de monumentos de patrimonio histórico pueden ser una bendición o una desgracia. Puede ser una bendición si significa que la propiedad conservara su carácter y su encanto para el disfrute de todos los que viven en ese lugar y las futuras generaciones. Puede ser una desgracia para el dueño de la propiedad, si se requiere considerable esfuerzo e inversión para que la propiedad alcance normas de habitabilidad dentro de las limitaciones que se suelen imponer a estos inmuebles.

Parecería también que las llamadas realidades demarcado tienden a jugarle malas pasadas al método de costos. Por ejemplo, situaciones en las que el mercado de vendedores se pone al rojo vivo es decir, se ofrecen un número exagerado de propiedades poco tiempo después de salir a la venta. Por su parte, cuando una sobreabundancia de compradores se enfrenta a un mercado con relativamente pocas propiedades en venta, los precios tienden a elevarse en proporciones que a veces resultan incomprensibles. Con frecuencia, el costo de una casa “usada” aumenta hasta igualar, o incluso superar, al de una casa nueva que puede ser menos accesible o no estar disponible para ocupación inmediata.

Como aplicar la formula de la técnica de cálculo de costos

Existen otros varios inconvenientes en la aplicación de esta técnica, en particular cuando se aplica a propiedades habitacionales.

Primero, el uso actual de la propiedad puede no estar siguiendo el principio de más alto y mejor uso del terreno. Si la estructura que se está valuando no es apropiada y no es fácil adaptarla para el uso más alto y mejor, un análisis de este tipo puede resultar ocioso. Un ejemplo, que se da con frecuencia en áreas urbanas, es el vecindario habitacional cuya zonificación se cambia para permitir desarrollos comerciales. Conforme las propiedades del área se transforman para uso comercial, es común que aumente el valor del terreno. El valor de cualquier estructura puede aumentar también, pero aquellas que registran mayor incremento serán las que sean aceptables a negocios.

Segundo, los costos de los constructores varían siempre en cierta medida según el número de proyectos emprendidos y el margen de utilidad esperado para cada uno. La tarea del valuador de bienes raíces es estar consciente de los costos promedios de construcción en el área, con el fin de seleccionar la cifra idónea para la propiedad sujeta a valuación.

Costo de sustitución vs costo de reposición

En la técnica de costos, el valuador comienza siempre su trabajo haciendo una estimación a precios actuales del costo de construcción de un edificio nuevo que sea física o funcionalmente idéntico al sujeto a valuación. El costo de construcción calculado por el valuador será el costo de sustitución o de reposición del sujeto. Los términos de costo de sustitución y costo de reposición pueden parecer sinónimos, tienen significados muy distintos en la valuación de un bien raíz.

Costo de sustitución

El costo de sustitución es la cantidad en dinero que se requiere para producir un duplicado exacto de una construcción, a precios actuales. El valuador debe tomar en cuenta el gasto de encontrar materiales del mismo diseño, manufactura y calidad que la propiedad sujeto, construida con las mismas técnicas.

En el caso de construcciones más antiguas, en particular aquellas que han alcanzado la condición de "históricas", la tarea de estimar un costo de sustitución se vuelve considerablemente más difícil. El valuador se encuentra con materiales que pueden no estar disponibles o ser imposibles de duplicar, excepto a un costo exorbitante. Además, ciertas características de la propiedad que requieren como; Carpintería, mampostería u otras habilidades pueden estar fuera del alcance de los talentos artesanales actuales.

Puesto que la mayor parte de las estructuras existentes son de origen reciente, encontrar el costo de sustitución no suele ser un problema, y es la forma en que los valuadores usan la técnica de costos. Para propiedades que no tienen un costo de sustitución económicamente viable, el valuador calcula en su lugar el costo de reposición o reemplazo de la estructura.

Costo de reposición

El costo de reposición es el precio actual de la construcción de un edificio que tiene la misma utilidad que la estructura sujeto. El valuador está estimando en realidad el costo de reposición, pero se trata del costo de reproducción de un edificio que no existe, y que contiene el mismo número, tipo y tamaño de habitaciones que la edificación que se está valuando, además de que se le puede dar el mismo uso. El valuador no toma en cuenta los múltiples detalles de materiales y hechura que pueden dar un carácter único a la propiedad sujeto. El edificio teórico, contra el que se mide la propiedad sujeto, deberá poseer en conjunto la misma calidad que el sujeto, pero de acuerdo con su definición conforme a las normas contemporáneas.

Por supuesto, el valuador hará notar, como condición para el avalúo, que es imposible duplicar exactamente la propiedad sujeto en el mercado actual. El valuador tendrá que medir el efecto de esta condición sobre el valor de la propiedad. Las características existentes de la propiedad pueden ser más o menos valiosas, según lo deseable que resulten en el mercado.

Como encontrar el costo de substitución

Se pueden usar cuatro métodos básicos para encontrar el costo de substitución de un edificio. Los más complejos se emplean primordialmente para propiedades comerciales e industriales.

Métodos que se usan

De metros cuadrados. En este método, el costo actual de construcción por metro cuadrado, del tipo de edificación que se está valuando, se multiplica por el número de metros cuadrados que tiene la propiedad sujeto.

De unidades in situ. Al usar este método, el valuador calcula el costo de construcción por unidad de medida (por lo general, precio por metro cuadrado) de cada parte componente del edificio sujeto, incluyendo las cantidades de dinero necesarias para materiales, mano de obra, gastos indirectos y utilidad del constructor. El costo por unidad de medida se multiplica luego por el número de unidades de esa parte componente que hay en el edificio sujeto. En ciertos casos, la unidad es un elemento único, como un accesorio de plomería, más que una medida de área.

De estudio de costos. En este método se separan los costos directos e indirectos de construcción, y luego se obtiene el total. Los costos directos de construcción son los relacionados con materiales y mano de obra, como limpiar el terreno, colocar los cimientos, madera y carpintería, muros en seco e instalación, alacenas, cableado eléctrico, plomería y accesorios. Los costos indirectos incluyen costos tales como permiso de construcción, gastos indirectos, impuestos sobre nomina y utilidad de construcción.

De indización. Con este método, el valuador aplica un factor, que representa el cambio en los costos de construcción a lo largo del tiempo, al costo original de la propiedad sujeto.

Depreciación acumulada

Depreciación es la clase de concepto que todo el mundo puede definir, pero muy pocas personas son capaces de aplicar. Depreciación es una pérdida de valor derivada de causas múltiples, de hecho, de cualquier causa. Depreciación acumulada es la pérdida total del valor derivada de todas las causas a la fecha del avalúo. Hay cuatro formas básicas de depreciación:

Deterioro físico es la destrucción efectiva de una edificación, ya sea a causa de fuerzas naturales o de fuerzas artificiales. El deterioro físico puede ocurrir en forma gradual, como cuando un edificio sufre el desgaste ordinario debido al uso. También rápidamente, por ejemplo, cuando la estructura de un edificio es dañado por los ocupantes o por fuerzas naturales.

La obsolescencia funcional ocurre cuando la disposición, el diseño, u otras características de una construcción, se consideran indeseables en comparación con características proyectadas para las mismas funciones en propiedades nuevas.

La obsolescencia externa es pérdida del valor debida a cualquier causa que esta fuera de la propiedad sujeto. A la obsolescencia externa se le llama también obsolescencia ambiental, económica o de ubicación. Estos sinónimos dan una idea de la gama de factores externos que pueden hacer disminuir el valor de las propiedades.

La de mayor controversia es la de depreciación por vida transcurrida, el deterioro físico, se inicia en el momento en que se termina una construcción. El inmueble sufrirá algún tipo de depreciación durante toda su vida económica, que es el periodo durante el cual se puede usar para el propósito al que se le destino originalmente. A la vida económica de una construcción se le llama también vida útil. La vida económica no es necesariamente el tiempo que se espera dure en pie la construcción, que es su vida física. Por supuesto, no todos los inmuebles se deterioran tan rápidamente como otros, y algunos recibirán los beneficios de un mejor mantenimiento. Si una construcción ha recibido mantenimiento y reparaciones con regularidad, su edad efectiva (edad aparente) puede ser menor a su edad real. Por lo que se considera el porcentaje de esté mantenimiento para determinar la edad que nos ayudará a determinar el factor aplicable.

Método de condición observada

En el método de condición observada para calcular depreciación, el valuador analiza la propiedad en términos de cada una de las categorías individuales de depreciación. El valuador toma nota de la posible reparación de cada renglón de depreciación, es decir, si se puede arreglar o reemplazar el daño de manera fácil y económica, o si es incurable, si las reparaciones serian problemáticas y demasiado costosas. Este método se llama también método de descomposición.

El deterioro físico curable incluye reparaciones tales como la de un artefacto o ventana, y otros renglones de mantenimiento rutinario. Son ejemplos de deterioro físico incurable los componentes de la construcción que solo se podrían reparar o reemplazar con gran dificultad, como una cimentación que ha sufrido daños por deslizamientos múltiples. Ordinariamente, se espera que estos componentes de construcción duren toda la vida del edificio. La perdida causada por deterioro físico

se puede valorar como un porcentaje del valor total de la construcción, o se puede valorar cada renglón depreciado en forma individual.

La obsolescencia funcional incluye características físicas o de diseño que son inadecuadas o indeseables de acuerdo con las normas vigentes. La obsolescencia funcional puede ser curable, si la disposición o diseño existente se pueden alterar de manera económica.

La obsolescencia externa se considera solo como incurable. Puesto que esta forma de depreciación tiene como causa factores los cuales el propietario no cuenta con un medio práctico e inmediato para remediarlos. Como son los factores económicos. En particular, el valuador debe tomar nota del efecto aparente de las condiciones económicas sobre las ventas o alquileres recientes de propiedades comparables.

Método de comparación mercado

Con el método de comparación de mercado para calcular depreciación, el inmueble valuado usa los precios de venta de propiedades comparables para obtener el valor de una característica depreciada. A través del análisis de suficientes propiedades comparables, el valuador aísla el valor de la característica depreciada. Este método se conoce también como método de comparación de mercados.

Como pormenoriza la depreciación acumulada

La depreciación acumulada se calcula elaborando una lista que incluye todas las categorías de depreciación, estimado la pérdida de valor atribuible a cada una de las categorías y sumando las cantidades de la lista.

Utilidad de la técnica de cálculo de costos

El costo de reposición de un inmueble tiende a fijar el límite superior de su valor. Sin embargo, puede haber una diferencia significativa entre el costo actual para sustituir una estructura y su valor de mercado. Si las mejoras no son nuevas, el valuador deberá estimar la cantidad de depreciación acumulada que ha sufrido la propiedad, y deducir esa cantidad del costo de reemplazo.

La técnica de costos es especialmente útil para valorar construcciones para las cuales no resulta práctica la técnica de comparación de mercado o de capitalización de ingresos.

AVALÚOS CATASTRALES Y TRIBUTACIÓN

Las autoridades locales gravan con un impuesto a los dueños de propiedades individuales, por el costo de instalaciones y conservación de servicios y caminos que representan un beneficio para sus propiedades.

Los impuestos sobre propiedades inmuebles por lo general se aplican valores; es decir, se basan en porcentaje del valor de la propiedad.

CAPITULO VII

VALOR DE CAPITALIZACIÓN POR INGRESOS

Cuando usa la técnica de avalúo de capitalización por ingresos, el valuador debe determinar el valor de los flujos de ingresos que se estima producirá la propiedad sujeta a valuación. Uno de los métodos que se utiliza para determinar ingresos se logra aplicando el principio de la técnica de remanente de construcción, que requiere que el valuador encuentre el valor del terreno por separado. El valuador resta, del ingreso neto que produce la propiedad, un rendimiento apropiado sobre el valor del terreno para indicar el ingreso disponible para la construcción.

Esta técnica se basa en la relación entre el porcentaje de rendimiento que un inversionista o comprador espera o requiere de una propiedad y el ingreso neto que produce la misma.

Cuando se aplica este método, un valuador debe elaborar un informe para la propiedad que se está valuando. Esto puede lograrse dando cinco pasos básicos.

Haga una estimación del ingreso potencial bruto (alquiler mas todos los demás ingresos que gana la propiedad).

Deduzca un margen por desocupación y no pago de alquiler (se suele estimar como un porcentaje del ingreso potencial bruto).

Calcule la cantidad de ingreso bruto efectivo (ingreso potencial bruto menos desocupación y no pago de alquiler).

Haga una estimación de los gastos operativos.

Deduzca los gastos del ingreso bruto efectivo, para obtener el ingreso neto de operación derivado de la propiedad sujeto.

Una vez que se conoce el ingreso neto operativo de una propiedad, el valuador debe buscar el porcentaje de rendimiento sobre la revisión que espera el comprador. Este porcentaje de rendimiento se llama porcentaje de capitalización, y se determina comparando la relación entre el ingreso neto de operación y el precio de venta de propiedades similares que han sido vendidas en el momento en que se lleva a cabo el cálculo.

Ingreso neto de operación / porcentaje de capitalización = valor de la propiedad

La técnica de ingreso puede ser el método técnicamente más complejo de valuación cuando se aplica a propiedades que producen grandes utilidades. Para hacer tales valuaciones, es fundamental entender los flujos de ingreso bruto y neto, normas impositivas aplicables y mecánicas de capitalización.

Este método se basa en la suposición de que el valor está relacionado con el valor de alquiler que cabe esperar de la propiedad.

El alquiler de mercado es el ingreso por arrendamiento que la propiedad tendría más posibilidades de obtener en el mercado abierto, de acuerdo con lo que indican las rentas que se pagan por espacios

comparables. Para encontrar el alquiler de mercado, se deben conocer los montos que los inquilinos han pagado y están pagando actualmente por propiedades comparables. A través de la comparación los rendimientos presentes y pasados de propiedades similares a la propiedad sujeto, se debe poder determinar el potencial de alquiler de la propiedad sujeto. Por medio del análisis de precios de venta de propiedades comparables, se puede determinar el factor, o multiplicador de alquiler bruto que representa la relación entre el alquiler de mercado y el valor de mercado. Cuando se aplica en multiplicador de alquiler bruto apropiado al ingreso por arrendamiento que se espera que produzca la propiedad sujeto, el resultado es una estimación del valor de mercado. Para el avalúo de viviendas unifamiliares, un multiplicador de alquiler es una herramienta aceptada en este método para estimar el valor.

Los multiplicadores de alquiler bruto son simplemente números que expresan la relación entre el precio de venta de una propiedad residencial y su alquiler bruto mensual sin amueblar. Esta relación se puede expresar por medio de esta fórmula:

$$\text{Precio de venta} / \text{alquiler bruto} = \text{multiplicador de alquiler bruto}$$

Para establecer un multiplicador de alquiler bruto razonablemente preciso, se deben obtener datos recientes de venta y alquiler provenientes de cinco o más propiedades similares a la propiedad sujeto, que se hayan vendido en el mismo mercado y que hayan estado alquiladas en el momento de la venta. La fórmula para este paso es:

$$\text{Alquiler bruto} \times \text{multiplicador de alquiler bruto} = \text{valor de mercado}$$

La técnica de capitalización por ingresos, se base en la premisa relativamente sencilla: el valor de una propiedad está relacionado con los dividendos que pueden producir. Cuanto mayor sea el ingreso que produce una propiedad, tanto valor tiende a ser el valor de la misma. Un inversionista pagara mas por una propiedad que produce un ingreso menor. La técnica por capitalización de ingresos es más útil, por supuesto, para propiedades que se adquieren estrictamente por su capacidad de producir rentas.

Un inversionista determina el precio que va a ofrecer por la adquisición potencial de un inmueble después de llevar a cabo el estudio del ingreso que genera actualmente la propiedad y determinar el valor presente del derecho a recibir ese ingreso en el futuro, de acuerdo con la tasa o porcentaje de capitalización que como inversionista espera recibir.

Las viviendas unifamiliares no suelen adquirirse por su potencial para generar ingresos. A pesar de que muchas viviendas unifamiliares son adquiridas por inversionistas, la gran mayoría son ocupadas por el propio propietario, y la gran cantidad de ingresos que podrían acarrear no es un factor en la decisión de comprar. Aun así, cualquiera que esté interesado en la capacidad de generar ingresos de una casa unifamiliar puede usar una variante de método de capitalización por ingresos. Este método compara el alquiler mensual que se paga por viviendas similares con los precios de ventas de esas viviendas para obtener un factor, que se puede multiplicar por el ingreso esperado de la propiedad sujeto y calcular el valor de mercado.

Determinación del ingreso

Puesto que la técnica de capitalización por ingresos se ocupa de la cantidad de rentas que produce un bien raíz, el primer dato que debe recoger el valuador que usa este método es información completa acerca del ingreso bruto potencial que puede generar la propiedad. El valuador tomara en cuenta tanto el ingreso por alquileres como el ingreso derivado de otras fuentes, como maquinas expendedoras, derechos de uso por estacionamiento, etc.

Alquileres

El valuador deberá considerar no solo los alquileres presentes que se pagan, sino además las rentas pasadas y también las que se hagan actualmente en el área por propiedades comparables.

El alquiler que se paga actualmente por el acuerdo entre inquilino y casero se llama alquiler programado o alquiler contractual. Para propiedades de ingresos, como tiendas, oficinas y bodegas, el alquiler programado se suele expresar como el alquiler por metro cuadrado por año. Los datos del valuador acerca del alquiler programado suelen provenir del arrendamiento (el inquilino, la persona que alquila la propiedad), el arrendador (el casero, el dueño de la propiedad) o el agente de bienes raíces que administra la propiedad o que puede haber manejado una venta reciente.

El alquiler de mercado es la estimación que hace el valuador respecto al potencial de rentas de una propiedad. El alquiler de mercado es el alquiler que se puede esperar que atraiga la propiedad en el mercado actual, considerando lo que los inquilinos han pagado y están pagando por la propiedad sujeto y por otras propiedades comparables. El alquiler de mercado no es necesariamente el alquiler que pagan los inquilinos actuales.

El valuador está interesado también en el alquiler histórico, que es el alquiler pagado en años interiores. Los datos de alquiler histórico, tanto para la propiedad sujeto como para otras similares, le dirán al valuador si el mercado parece estar siguiendo una tendencia y si es probable que se pueda confiar en la información sobre alquileres actuales. Una vez más, al valuador puede obtener los datos necesarios del inquilino, casero o corredor de bienes raíces, o tal vez de los propios archivos del valuador.

Otros ingresos

Puede ser que los alquileres no sean la única fuente de ingreso. Incluso un edificio pequeño de apartamentos puede ofrecer maquinas lavadoras que funcionan con monedas, una comodidad que resulta atractiva para los inquilinos. Los edificios de oficinas pueden ofrecer maquinas expendedoras de alimentos y de otros artículos, y en edificios más grandes, el arrendador puede manejar un puesto de periódicos y revistas o una pequeña tienda en el local. Un área de estacionamiento puede proporcionar un ingreso adicional considerable. Se debe tomar en cuenta cualquier ingreso recibido, pues será un factor en la determinación del valor de mercado.

Al elaborar un planteamiento de ingreso bruto potencial, el valuador pondrá en lista, por separado, el ingreso por arrendamiento y por otros conceptos, y luego los sumara. Puesto que el valuador esta pormenorizado el ingreso bruto potencial, es muy probable que el total sea algo más alto que el ingreso real por arrendamiento recibido en el año en curso. El valuador calcula el total del ingreso esperado por arrendamiento de todas las unidades de alquiler, no obstante que algunas de ellas

puedan estar desocupadas y ciertos inquilinos atrasados en el pago de alquiler. El valuador debe incluir también, en el cálculo de ingreso bruto potencial, el valor de arrendamiento de las áreas ocupadas por el propietario o las habitaciones del velador. Se debe tomar en consideración el valor de uso de estas áreas, aun si el ocupante actual no paga alquiler.

Los datos de ingreso que se reciban del dueño de la propiedad siempre deberán ser corroborados por los inquilinos, el corredor de bienes raíces o el corredor a cargo de los arrendamientos.

Ingreso bruto efectivo

En este punto, el valuador hace un ajuste al ingreso bruto potencial para tomar en cuenta la probabilidad de que las unidades de alquiler no estén ocupadas el 100 por ciento del tiempo, y de que algunos inquilinos se atrasen o dejen de hacer el pago de alquiler programado. Para obtener el ingreso bruto efectivo, el valuador debe estimar el porcentaje razonable de ingreso que represente las pérdidas por desocupación y cobranza que se puede esperar que ocurran en el curso de un año, y restar esa cantidad de ingreso bruto potencial. Los factores que se deben tomar en cuenta son:

Perdidas pasadas y presentes de alquiler de la propiedad;

Niveles pasados y presentes de alquiler para otras propiedades del área, que compitan con la propiedad sujeto;

Población y tendencias económicas en el área;

Confiabilidad de los inquilinos;

Duración de los arrendamientos existentes.

En condiciones de mercado normales, el margen para pérdidas por desocupación y cobranzas es típicamente del orden de cinco a diez por ciento. Si el área ha experimentado un exceso de construcción o por la razón que sea tiene muchas más propiedades disponibles que las que amerita la demanda actual de mercado, el factor de desocupación puede ser considerablemente mayor. Si la económica del área está pasando por una recesión o depresión, las pérdidas por cobranza, lo mismo que la desocupación, tenderán a ser más altas que las normales. Por otra parte, si hay una demanda de espacio mayor que la normal, en relación con el número de propiedades disponibles, el valuador puede concluir que lo indicado es un margen más reducido para pérdidas por desocupación y cobranza.

Ingreso neto de operación

Una vez encontrado el ingreso bruto efectivo, el valuador puede deducir los gastos de operación de la propiedad para obtener el ingreso neto de operación. Los gastos de operación son los costos en los que incurre para dar mantenimiento a la propiedad y para que continúe la corriente de ingresos. Estos costos incluyen salarios y prestaciones de los empleados, pagos de servicios, honorarios por administración, honorarios jurídicos y de contabilidad, seguros e impuestos sobre bienes raíces. También se toman en cuenta otros costos para propósitos de avalúo, pero no para fines contables, y viceversa. Los gastos de operación para propósitos de avalúo incluyen las reservas para reemplazo, que son el fondo que se acumula para que sea posible hacer gastos mayores para el reemplazo de

componentes del edificio, pero los pagos mismos, cuando se efectúan, no es como gastos de operación para fines de avalúo.

El valuador está interesado en el valor de la propiedad como generadora de ingresos, en el valor de la propiedad como generadora de ingresos, independientemente de cualquier efecto que el hecho de ser dueño de ella pueda tener sobre el flujo efectivo después de impuestos de un inversionista en particular.

Reestructuración del estado de operación

La estimación y cálculos del valuador se resumen en un estado de operación para la propiedad sujeta a valuación. Puesto que el estado de operación del valuador habrá de incluir ciertas diferencias importantes respecto al estado de operación del contador para la misma propiedad, se hace referencia a este proceso como reconstrucción del estado de operación.

Pagos por mejoras al activo fijo, por ejemplo, acondicionadores de aire;

Pagos de capital e intereses hipotecarios, porque la propiedad se está valuando sobre una base “libre de gravámenes”; o

Depreciación, que el contador calcula sobre la base del plan de depreciación que permiten las autoridades fiscales para propósitos de impuesto sobre la renta.

Selección del porcentaje de capitalización

El inversionista ordinario espera que una propiedad productora de ingreso proporcione tanto un rendimiento sobre la inversión (utilidad sobre la cantidad invertida) como un rendimiento sobre el capital (la cantidad invertida). La inversión en bienes raíces comparte el mismo razonamiento básico detrás de cualquier inversión.

La tasa global de rendimiento que recibe el inversionista en bienes raíces se llama porcentaje de capitalización o tasa global de capitalización. En forma de ecuación, se puede expresar como:

$$\frac{\text{Ingreso neto de operación}}{\text{Valor Presente Neto}} = \text{Porcentaje de capitalización}$$

$$\text{o, } I/V = P$$

La fórmula del porcentaje de capitalización es particularmente útil a causa de sus dos corolarios:

$$\text{Porcentaje de capitalización} \times \text{Valor} = \text{Ingreso neto de operación}$$

$$\text{ó, } P \times V = I$$

$$\text{Ingreso neto de operación} / \text{Porcentaje de capitalización} = \text{Valor}$$

Capitalización directa

El porcentaje de capitalización se puede desarrollar evaluando cifras de ingreso neto y precios de venta de propiedades comparables. Este proceso se llama capitalización directa.

Capitalización de rendimientos

La capitalización de rendimientos es una forma de analizar ambos componentes del porcentaje de capitalización (rendimiento sobre el capital y rendimiento del capital) por separado.

Al usar la capitalización de rendimientos, el valuador selecciona una tasa para el rendimiento sobre el capital, llamada tasa de descuento o tasa de interés, así como una tasa que representa el rendimiento del capital, llamada recuperación del capital. La tasa de descuento toma en cuenta el rendimiento que requiere el inversionista para producir una utilidad, y se puede hallar usando el método de extracción de mercado, en el que se analizan las tasas de descuento de propiedades comparables, o por medio del método de banda de inversión, en el que los costos de aportar el financiamiento necesario para hacer la inversión se multiplican por el rendimiento requerido para que los costos de aportación valgan la pena.

Selección de la técnica de capitalización

Una vez determinado el ingreso neto de operación de la propiedad y el porcentaje de capitalización que desea el inversionista, se deberá seleccionar y aplica la técnica de capitalización apropiada.

El valuador puede determinar primero el valor del terreno subyacente a través de la técnica de comparación de mercado, y aplicar luego la técnica de remanente de construcción. Si el valuador ha calculado ya el valor de la construcción, los cálculos se invierten para encontrar el valor total de la propiedad usando la técnica de remanente de terreno. A través de la técnica de remanente de propiedad, la propiedad se valúa como un todo, que comprende tanto terreno como construcciones. Un factor llamado factor de anualidad, que representa el valor presente de una inversión al rendimiento requerido, se multiplica por el ingreso neto de operación para encontrar el valor presente del flujo de ingreso.

Multiplicador de ingreso bruto

A pesar de la técnica de capitalización de ingresos puede ser muy detallada, se puede usar de una forma más sencilla de análisis de ingreso para hacer una estimación del valor de mercado. El método de multiplicador de ingreso bruto requiere que el valuador obtenga un factor con base en los alquileres mensuales y los precios de venta pagados por propiedades comparables a la propiedad sujeta a valuación. El factor, llamado multiplicador de ingreso bruto, se puede multiplicar luego por el ingreso esperado de la propiedad sujeto para calcular el valor de mercado de la propiedad sujeto.

La fórmula para obtener un multiplicador de ingreso bruto es:

Precio de venta / ingreso bruto = multiplicador de ingreso bruto

La fórmula para aplicar el multiplicador de ingreso bruto es:

Ingreso bruto potencial + multiplicador de ingreso bruto = valor

El método de multiplicador de ingreso bruto se usa con frecuencia para valuar viviendas unifamiliares. Sin embargo, sirve como comprobación de los valores a los que se llegó a través de los métodos de comparación de mercado y de costo, más que como único determinante del valor.

Para viviendas unifamiliares, el ingreso bruto que se use será la cantidad de alquiler mensual, sin ninguna otra fuente de ingreso derivada de la propiedad. Por esta razón, se puede hablar de este método como del método de multiplicador de alquiler bruto. Cuando se valúa una propiedad comercial, es probable que la cantidad de ingreso anual proveniente de todas las fuentes incluyan más que solo los alquileres, y el termino multiplicador de ingreso bruto es el más apropiado.

La teoría que respalda el uso del multiplicador de ingreso bruto es que los precios de alquiler y los precios de venta reaccionan, por lo general, ante las mismas tendencias de mercado, y por ello tienden a moverse en la misma dirección. Desde luego, no todos los factores afectan por igual, o al mismo tiempo, tanto a los precios de alquiler como a los de venta. Si los impuestos sobre la propiedad aumentan, los alquileres pueden elevarse mucho antes que la propiedad gravada se venda. Si ocurre una caída repentina en la demanda de unidades de alquiler a causa de construcción excesiva, los precios de alquiler y los precios de venta caerán conforme se inicien nuevos arrendamientos y ocurran ventas.

Algunos inquilinos son afortunados porque están pagando alquileres con base en los costos del propietario actual, que pueden ser significativamente menores que aquellos en los que incurriría un nuevo propietario para pagar por la misma propiedad a los precios actuales. El valuador deberá analizar los precios de alquiler y de venta de propiedades comparables a la propiedad que se está valuando, teniendo en mente los mismos factores económicos que contribuyen al valor de mercado en forma general.

RELACION ENTRE LAS TECNICAS

Las tres técnicas para determinar el valor de propiedades se orientan al mercado, y deben reflejar datos de mercado y comportamiento dentro del de compradores (y constructores, en el caso del método de cálculo de costos).

La técnica de capitalización por ingresos analiza los alquileres determinados por el mercado y los gastos. El método se basa en la suposición de que un inversionista en propiedades generadoras de ingresos espera un cierto rendimiento sobre su inversión. Es sobre la base de este rendimiento que el inversionista decide que comprar y cuanto pagar. Para viviendas unifamiliares, se usa el alquiler mensual bruto y la relación calculada se llama multiplicadores de alquiler bruto.

Con el método de cálculo de costos, se obtiene una estimación de precio de venta al sumar el valor del terreno y lo que costaría la reposición del mismo, menos la depreciación de las mejoras. El valor del predio se estima comparando el terreno sujeto con terrenos similares vendidos recientemente en el mercado. Las características del terreno baldío pueden incluir la presencia de servicios, calidad del suelo, topografía, forma, zonificación y ubicación favorable.

Todos los elementos que influyen en un costo son fenómenos de mercado, al igual que todos los tipos de depreciación. La estimación del costo de reposición nuevo, por ejemplo, se debe basar en los honorarios por mano de obra y costos actuales de materiales. El deterioro físico se mide por el costo de la mano de obra y los materiales necesarios para efectuar la reparación. La obsolescencia funcional y la externa se miden por el comportamiento de compradores típicos, pues sus reacciones ante el estilo, función, utilidad de los edificios, etc., proporcionan datos confiables sobre la magnitud de la pérdida en que se ha incurrido.

Como regla general, la técnica de comparación de mercado es de mayor utilidad cuando se valúan viviendas unifamiliares. La técnica de cálculo de costos se aplica mejor a la valuación de propiedades no productoras de ingresos, tales como museos, bibliotecas, iglesias, escuelas y otros edificios poco ofrecidos, de llegar a haber alguno. La técnica de capitalización por ingreso resulta más útil cuando se valúan propiedades para inversión.

En cualquier solicitud de avalúo, se puede y debe usar los tres métodos siempre que sea posible. Y esto, aunque solo sirva para que cada uno corrobore lo que dicen los otros. No debe olvidarse, sin embargo, que cada técnica se debe de basar en datos de mercado comprobados.

CAPITULO VIII

INFORME FINAL

REVISIÓN DE LOS TRES MÉTODOS

A través del método de comparación de mercado, los precios de venta de las propiedades comparables vendidas recientemente se ajustan para obtener una estimación del valor para la propiedad sujeto. Con el método de cálculo de costos, el costo de las mejoras a la propiedad, menos la depreciación de las mejoras se suma al valor del predio. Al aplicar el método de capitalización por ingresos, el valor se basa en los ingresos por arrendamiento que la propiedad es capaz de generar y, en su aplicación más sencilla, se deduce un multiplicador de alquiler bruto.

Para iniciar el proceso de conciliación, el valuador revisa los pasos seguidos de cada método y verifica la precisión y congruencia de todos los datos y razonamientos que condujeron a la estimación de valor.

PONDERACIÓN DE LAS OPCIONES

Una vez que el valuador está seguro de la validez de sus estimaciones de valor, deberá decidir cuál es la más confiable, en términos del valor que se busca, para la propiedad sujeto. Factores inherentes pueden hacer que un método particular sea automáticamente más significativo para ciertas clases de propiedades (por ejemplo, el método de ingresos para propiedades de inversión, o el método de costo para propiedades destinadas a fines especiales). Pero otros factores, de los cuales debe estar consiente el valuador, pueden menguar parte de esa significación. Si el valuador está tratando de llegar a una estimación de valor de mercado, y si es probable que el mercado de propiedades, en un cierto vecindario, sea extremadamente pequeño, el valuador deberá reflejar este hecho en su estimación de valor.

INFORME DE LA ESTIMACIÓN FINAL DEL VALOR.

La conclusión del valuador respecto al valor se debe presentar en la forma que solicita el cliente. El informe debe incluir un resumen de los datos analizados, los métodos usados y los criterios empleados en la estimación de valor final de la propiedad por parte del valuador.

RESPONSABILIDADES

Las transacciones comerciales hacen necesarios tanto los avalúos formales como los informales.

Si se origina algún problema la responsabilidad del valuador consta por escrito en el documento que firmó.

La diferencia en los niveles de valuación la hace un documento suscrito que el perito valuador debe emitir, permitiendo una revisión, para verificar su exactitud, por alguien que nunca ha visto la propiedad, o ni siquiera la ciudad, para responsabilizarse de su pericia o negligencia en su caso.

TIPOS DE INFORME DE AVALÚO

El valuador puede informar al cliente sobre su estimación final de varias maneras. La más simple es la carta de opinión, que expone solo la conclusión del valuador respecto al valor, o, con frecuencia, a un orden de valor. Sin embargo, la carta de opinión tiene un uso limitado, porque no proporciona al cliente datos de apoyo ni el análisis efectuado por el valuador.

Un informe preestablecido (machote) emplea una forma modelo para proporcionar, en unas pocas páginas, un resumen de los datos que apoyan la conclusión de valor. La forma modelo para informes suele ir acompañada de uno o más documentos que describen la propiedad sujeto y sus comparables. El tipo de propiedad así como la definición del valor que se busca, determinaran la forma exacta que se debe usar.

En el mercado crediticio secundario, creado por dependencias gubernamentales y organizaciones privadas, se exigen informes modelos para la adquisición y venta de casi todos los créditos e hipotecas existentes sobre propiedades residenciales.

La presentación más minuciosa de los supuestos, datos, análisis, resultados y conclusiones del valuador se hace a través de informe narrativo de avalúo. En un informe narrativo de avalúo, el valuador resume la investigación básica importante y presenta todos los datos pertinentes de cada método de valuación que contribuyo a la estimación final de valor. Se pueden incluir varios documentos, tales como fotografías de la propiedad sujeto y de sus comparables, así como mapas para mostrar los análisis demográficos, topográficos, de suelo y de otros tipos, del sujeto y sus comparables. Los informes normativos pueden contener desde unas pocas páginas hasta varios cientos de ellas.

Todo informe de avalúo, independientemente de su longitud, debe contener lo siguiente:

Nombre de la persona para la que se elabora el informe;

Fecha del avalúo;

Identificación y descripción de la propiedad;

Propósito del avalúo;

Conclusión de valor; y

Certificación y firma del valuador

CONCILIACIÓN DEL AVALÚO

Independientemente de la técnica que se use, sin embargo, se debe recordar que los resultados son solo estimativos.

Cualquier corrección que se deba hacer efectivamente es parte del proceso revisión que antecede a la conclusión final sobre el valor. El valuador reconsidera las razones de las diversas elecciones que se

hicieron a lo largo de estructura de valuación, en cuanto a cómo afectan las estimaciones de valor a las que se llegó a través de los tres métodos.

No existe una fórmula para conciliar los diversos valores indicados. Mas bien, la conciliación comprende la aplicación de análisis y criterios cuidadosos, que ninguna fórmula matemática o mecánica puede sustituir.

La conciliación no es tampoco una simple cuestión de calcular el promedio de las tres técnicas para estimar valores, ni se reduce a achicar la distancia entre distintas estimaciones de valor. Las estimaciones de valor desarrolladas a partir de cada método nunca se cambian, a menos que se encuentre un error.

Pocas veces se llegaran a cifras exactamente iguales empleando las diferentes técnicas de valuación. Aunque el valuador haya tenido todos los datos pertinentes, y haya efectuando los pasos de cada método sin errores, cada indicación de valor será diferente en prácticamente en todos los casos.

En el proceso de conciliación, se evalúa objetivamente la validez de los métodos y el resultado de cada método, para llegar a concluir el mejor y más sustentable de los valores finales.

Para conciliar, o correlacionar, el valuador revisa su trabajo y considera al menos cuatro factores, que incluyen:

La definición del valor que se busca;

La cantidad y confiabilidad de los datos recolectados en cada método;

Los aciertos y debilidades de cada método;

La validez de cada método respecto a la propiedad sujeto y al comportamiento del mercado.

La conciliación ES LA EXPRESIÓN FINAL DEL RAZONAMIENTO Y PONDERACIÓN DE LA IMPORTANCIA RELATIVA DE LOS HECHOS, BASADA EN EL ANÁLISIS MINUCIOSO DE DATOS, CRITERIOS, RESULTADOS Y CONCLUSIONES DE CADA UNO DE LOS MÉTODOS. EL METODO MAS PERTINENTE CULMINA EN UNA ESTIMACIÓN FINAL DE VALOR COMERCIAL DE LA PROPIEDAD SUJETO PLENAMENTE JUSTIFICADA. ESTE PROCESO SE LLAMA TAMBIÉN DE CORRELACIÓN.

CADA MÉTODO SIRVE COMO COMPROBACIÓN DE LOS OTROS. ES EVIDENTE QUE CIERTOS MÉTODOS SON MAS VALIDOS Y CONFIABLES PARA DETERMINADOS TIPOS DE PROPIEDADES QUE PARA OTROS.

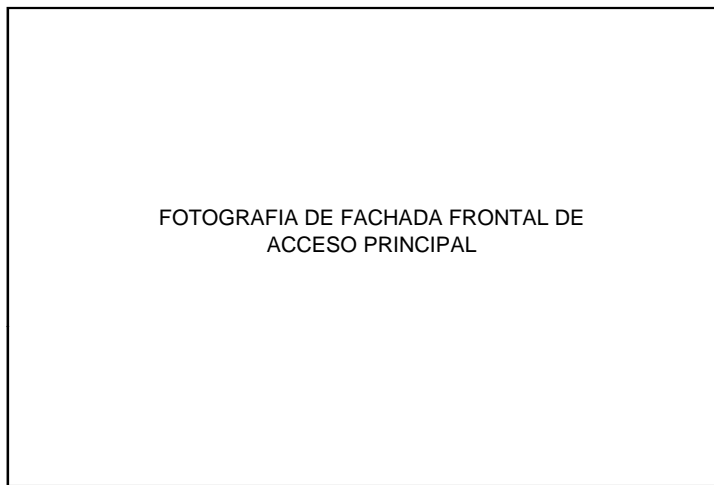
CAPITULO IX

MANUAL PARA EL LLENADO DEL FORMATO DE AVALÚO INMOBILIARIO

El avalúo debe de llevar en cada hoja el sello de la institución de crédito, sociedad civil o mercantil, y la firma de su representante legal ante la autoridad fiscal, así como la firma del perito valuador que auxilió en la práctica del avalúo, en su caso y el sello y firma del perito valuador o corredor público que haya practicado el avalúo, según se trate. El formato aquí presentado es en base a lo estipulado en el manual de procedimientos y lineamientos técnicos de valuación inmobiliaria, de fecha 30 de mayo de 2005 y el código financiero del D.F. de fecha 27 de diciembre de 2007.

AVALÚO DEL INMUEBLE

PORTADA



No. DE AVALUO
FECHA DEL AVALUO

UBICACIÓN DEL INMUEBLE:

CALLE:

NUM.:

COLONIA:

C.P.

DELEG.:

ENTIDAD:

OBJETO:

PROPOSITO:

VALOR FÍSICO:

VALOR DE CAP. DE RENTAS:

VALOR DE MERCADO:

VALOR COMERCIAL:

FECHA DEL AVALUO

I.- ANTECEDENTES

SOLICITANTE DEL AVALÚO:	Nombre completo de la persona física y/o moral que requiera el servicio.
DOMICILIO PARA OÍR NOTIFICACIONES:	Domicilio del solicitante
VALUADOR: REGISTRO VALUADOR INDEPENDIENTE:	Nombre del perito valuador Número del registro del perito valuador
FECHA DEL AVALÚO:	Fecha en que se practico el avalúo, ya que este tiene una vigencia de seis meses a partir de su expedición.
INMUEBLE QUE SE VALÚA:	Tipo de inmueble que se está valuando de acuerdo su uso.
RÉGIMEN DE PROPIEDAD:	Privada o pública. La propiedad privada podrá ser: individual o colectiva (condominio o copropiedad) o derechos reales cobre inmuebles certificados de participación inmobiliaria, certificado de vivienda.
PROPIETARIO DEL INMUEBLE:	A. Documentos que acreditan la propiedad del terreno A.1. Planos del Terreno. A.2 Título de propiedad A.3 Certificado de libertad de gravamen (propiedad privada) A.4 Boleta predial (propiedad privada)
Las especificaciones de cada punto se encuentran definidos en el capítulo 3, sección "puntos necesarios para un avalúo".	
DOMICILIO PARA OÍR NOTIFICACIONES:	Dirección actual del propietario
OBJETO DEL AVALÚO:	Determinar el valor comercial del inmueble.
PROPOSITO DEL AVALÚO:	Determinar el valor comercial del inmueble para: <ul style="list-style-type: none"> 1. Compra -venta o enajenación <ul style="list-style-type: none"> A) operaciones de compra -venta B) arrendamiento C) remates 2. Aseguramiento <ul style="list-style-type: none"> A) avalúos para la determinación de pólizas de seguro 3. Crédito <ul style="list-style-type: none"> A) definición de montos de financiamiento B) garantía hipotecaria o prendaria 4. Proyectos de inversión <ul style="list-style-type: none"> A) estudios de rentabilidad de inversión B) análisis de factibilidad C) estudios socioeconómicos 5. Liquidación de sociedades 6. Aspectos legales <ul style="list-style-type: none"> A) donaciones B) sucesiones C) cesiones de derecho D) daciones en pago E) avalúos judiciales

- 7. Corretajes
 - A) comercialización
 - B) definición de rentas para inmuebles
- 8. Reexpresión de estados financieros

UBICACIÓN DEL INMUEBLE:

Se expresara el numero oficial (en su caso lote, manzana, supermanzana, región, etc.), nombre de la calle a la cual tiene frente su número oficial (en caso de tener varios frentes), nombre de la colonia, fraccionamiento o barrio, delegación política, sector, código postal, nombre de la población y entidad federativa.

NÚMERO DE CUENTA PREDIAL:

La boleta predial se divide en grupos de dígitos, el primer grupo de tres dígitos determinan la región, el segundo grupo de tres dígitos la manzana, el tercer grupo de dos dígitos el lote, el cuarto grupo de tres dígitos la localidad y el quinto grupo de un digito el digito verificador.

REGION	MANZANA	LOTE	LOCALIDAD	DIG. VERIF
3 DIG	3 DIG	2 DIG	3 DIG	1 DIG

NÚMERO DE CUENTA AGUA:

Completo ya sea individual o global e indicarlo.

II.- CARACTERÍSTICAS URBANAS

CLASIFICACIÓN DE ZONA:

Ello se refiere a la identificación de lo que ya existe alrededor del predio, sean estos referentes al uso habitacional, industrial, comercial, de servicios o cualquier otro. El contexto urbano, o radio de influencia del análisis dependerá del tamaño y tipo del desarrollo que se pretenda analizar. A mayor tamaño de desarrollo corresponde un mayor radio de acción para el análisis.

TIPO DE CONSTRUCCIÓN DOMINANTE EN LA ZONA:

Ello se refiere a la identificación de lo que ya existe alrededor del predio, sean estos referentes al uso habitacional popular, interés social, media o residencial; industrial, comercial, de servicios o cualquiera otro al igual que el rango y calidad de la construcción.

ÍNDICE DE SATURACIÓN:

Porcentaje de ocupación de acuerdo a la cantidad de construcción con relación al número de lotes en la zona.

POBLACIÓN:

Referencia general de la cantidad de población en la zona como es densa, norma, escasa, etc.

ESTRATO SOCIO-ECONÓMICO:

El nivel socio-económico es determinante en el valor de una propiedad, porque de él depende cualquier cambio de en la apariencia del vecindario.

CONTAMINACIÓN AMBIENTAL:

La presencia de condiciones ambientales adversas, tales como humo, niebla, emanaciones nocivas, contaminación, antiguos rellenos sanitarios no solo amenaza la salud de los residentes del vecindario, sino además puede tener un efecto negativo importante sobre el valor y posibilidades de comercialización de una propiedad.

USO DE SUELO:

Para la clasificación del uso del suelo, se debe tomar como base la taxonomía utilizada en el plan o programa de desarrollo urbano y en ley de asentamientos humanos o de desarrollo urbano de la localidad y de la entidad respectivas, a efecto de apegarse a la ley en la denominación de los usos, ya que ello tiene implicaciones legales posteriores en materia de donaciones o tratamiento que otorga la autoridad.

VÍAS DE ACCESO E IMPORTANCIA DE LAS MISMAS:

Como vías principales se toman en cuenta las avenidas principales que encierran a la región.

SERVICIOS PÚBLICOS Y EQUIPAMIENTO URBANO:

Infraestructura y servicios existentes en la zona: acceso vial, agua potable y alcantarillado, suministro de energía eléctrica, posteria, sistema de alumbrado, red de telefonía, parámetro de vialidades, aceras y banquetas, vialidades, pavimentos, etc.
Equipamiento existente: es necesario identificar, en la categoría base, los elementos existentes de equipamiento, tales como educación y salud, por nivel, comercio, oficinas, servicios recreativos, etc., que permitan proporcionar servicios de acuerdo al nivel socio económico del lugar en estudio.
El equipamiento es el edificio que presta algún servicio y este normalmente se localiza donde ya existe población.

Señalización y nomenclatura, vigilancia y seguridad pública.
Cuando se trata de una vivienda media, resulta de suma importancia la localización de los supermercados, centros comerciales, instituciones bancarias y crediticias, instituciones de educación básica, media y superior privadas y públicas, oficinas, club deportivo privado, instituciones privadas de salud, etc. en cambio para viviendas de interés social es más relevante la información sobre escuelas públicas, mercados, transporte público, clínicas o instituciones de salud públicas, guarderías, lecherías, etc.

Es necesario el conocimiento de la infraestructura del predio sujeto ya que esta afectara su uso futuro al igual que su valor.

III.- CARACTERISTICAS DEL TERRENO

TRAMO DE CALLE; CALLES TRANSVERSALES; LÍMITROFES Y ORIENTACIÓN:

Obtener una descripción completa y legalmente precisa de la ubicación de la propiedad, para determinar es el inmueble que se solicito analizar. Además para identificar las zonas.

MEDIDAS Y COLINDANCIAS SEGÚN:

Documento que acredite la propiedad del inmueble, y/o del levantamiento en el lugar.

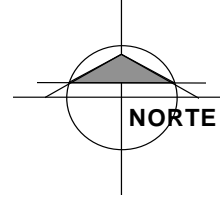
DEL TERRENO: MEDIDAS Y COLINDANCIAS:

ORIENTACION:	DISTANCIA	COLINDANCIAS				
SUPERFICIE TERRENO	0.00 m ²	No. FRENTE	FORMA		INDIVISO	

DE LA CONSTRUCCION: MEDIDAS Y COLINDANCIAS:

ORIENTACION:	DISTANCIA	COLINDANCIAS				
CONSTRUCCION:	333.00 m ²	INDIVISO				

- Orientación: De cada una de las caras del terreno y de la construcción de ser proporcionadas.
- Distancia: De cada una de las caras del terreno y de la construcción de ser proporcionadas.
- Colindancias: De cada una de las caras del terreno y de la construcción de ser proporcionadas.
- Indiviso: De cada una de las caras del terreno y de la construcción de ser proporcionadas.
- No. de frentes: El numero de frentes a una vía de acceso.
- Forma: Regular o irregular.
- Indiviso: Porcentaje de áreas comunes correspondientes en condominios.
- Construcción: Superficie de total o porciones de la misma de pendiendo del numero de tipos que se encuentren en el inmueble en estudio.



Croquis de localización del inmueble el cual muestra las calles de la manzana, orientación y forma del terreno del inmueble en estudio.

TOPOGRAFÍA Y CONFIGURACIÓN DEL TERRENO: Esta parte del análisis, se deberá identificar visualmente cuando correspondan al caso las pendientes topográficas ya que estas determinaran las zonas de riesgo y factibilidad del terreno.

CARACTERÍSTICAS PANORÁMICAS: Las principales características y referencias panorámicas de cada frente del predio lo cual podría influir en el valor del inmueble. estas podrían ser: barrancas, parques, inmuebles de uso especializado, etc.

DENSIDAD HABITACIONAL: Es la obtenida por los programas de desarrollo urbano delegacional.

INTENSIDAD DE CONSTRUCCIÓN: Normalmente tiene que ver con el mencionado coeficiente de ocupación del suelo (cos (1- % de área libre expresado en decimal) entre sup. total del terreno). El coeficiente de utilización del suelo (cus) que establezca la ley, lo cual significa el área de desplante permitida, que multiplicada por el numero de niveles autorizados nos da como resultado la superficie total que se puede construir en el predio. Si este resultado se divide entre el tamaño propuesto de la vivienda, el valor resultante es el número de viviendas a construir en el proyecto o densidad autorizada.

SERVIDUMBRES Y/O RESTRICCIONES: Los derechos de paso por este concepto, tales como andadores, paso de líneas de conducción de servicios, paso de entrada y salida a un lote colindante, etc., se acreditan a compromisos contraídos con anterioridad y pueden clasificarse en derechos formales, los que existen debidamente inscritos en el registro público de la propiedad o los informales, que pueden existir por obra, convenio o palabra, pero sin registro oficial. En ambos casos, estos derechos pueden imponer una modalidad a la propiedad y restricciones al terreno, que es necesario solventar para garantizar la viabilidad del proyecto.

IV.- DESCRIPCION GENERAL

USO ACTUAL: Descripción de cada porción de construcción que permita identificar sus elementos, forma y función, así mismo como el tipo, uso y rango de cada porción.

TIPOS DE CONSTRUCCIÓN: Corresponde a la clasificación de las construcciones, considerando el uso al que se les dedica y el rango de niveles de la construcción, de acuerdo con lo siguiente:

A). uso: corresponde al aprovechamiento genérico que tiene el inmueble y se clasifica en habitacional y no habitacional.

(H). habitacional.- se refiere a las edificaciones en donde residen individual o colectivamente las personas o familias y comprende todo tipo de vivienda a la que se incluyen los cuartos de servicio, patios, andadores, estacionamientos, cocheras, jaulas de tendido y elementos asociados a ésta. También se incluyen orfanatos, asilos, casas cuna, conventos y similares.

(NH). No habitacional.- se refiere a todo inmueble que no se ubique en el supuesto anterior y que para efectos de determinar su tipo se divide en: a). 1.- construcciones que cuentan con cubiertas o techos (completos o semicompletos). L: hoteles d: deportes. C: comercio. O: oficinas. S: salud. q: cultura. A: abasto. I: industria. K: comunicaciones. E: educación.

CALIDAD Y CLASIFICACIÓN DE LA CONSTRUCCIÓN:

Se obtienen las calidades y rangos de cada uno de los tipos de construcción antes mencionados de la siguiente manera:

rango de niveles corresponde al número de plantas cubiertas y descubiertas de la construcción a partir del primer nivel utilizable o edificado en el predio en que se ubique.

En los casos que en una cuenta catastral se encuentren varios cuerpos de edificios claramente separados, el valor total de la construcción se obtendrá de la suma del valor de cada uno de ellos, los cuales se calcularán en forma independiente.

Cuando el nivel más alto de un edificio tenga un porcentaje de construcción menor al 20% de la planta cubierta anterior, el rango de nivel del inmueble se determinará sin tomar en cuenta el último nivel.

El rango de nivel se considerará conforme a la siguiente edificación.

- 01 Superficies construidas descubiertas.
- 02 De 1 a 2 niveles o bien, si no existe una clara distinción de ellos y la construcción tenga una altura hasta de 6.00 metros.
- 05 De 3 a 5 niveles o bien, si no existe una clara distinción de ellos y la construcción tenga una altura de 6.01 metros a 15.00 metros.
- 10 De 6 a 10 niveles.
- 15 De 11 a 15 niveles.
- 20 De 16 a 20 niveles.
- 99 De 21 a más niveles.

RU Rango único: se aplica a edificaciones sin una clara distinción de niveles tales como naves industriales, bodegas galerones, centros comerciales, restaurantes y estructuras semejantes que excedan una altura de 15.00 metros.

Clase: es el grupo al que pertenece una construcción de acuerdo con las características propias de sus espacios, servicios, estructuras y acabados, la cual tiene asignado un valor unitario de construcción. Para determinar la clase de construcción a que pertenece cada edificación, se procederá conforme a lo siguiente:

En primer término se debe considerar el uso genérico del inmueble, identificándolo como habitacional o no habitacional; posteriormente se ubica de manera específica en la "matriz de características" para determinar clases que aplica para el uso de que se trate la cual se encuentra en el código financiero del d.f. de fecha 27 de diciembre de 2007.

Selección de elementos en la matriz de características.

Cada "matriz de características" se compone de apartados en los cuales se consideran distintos elementos de la construcción. Por lo que se deberá seleccionar un solo elemento de los siete que componen cada columna, y así sucesivamente, para cada columna que integra esta matriz. Determinación de puntos y clase en la matriz de puntos. Se deberá identificar los puntos que correspondan a cada elemento seleccionado en la matriz de características.

Hecho lo anterior, los puntos se anotarán en el reglón denominado "puntos elegidos", y se deberán sumar los puntos de este reglón, ubicando el resultado en el cuadro "total de puntos". Finalmente, el total de puntos se ubicará dentro de algún rango de la "tabla de puntos", determinándose de esa manera la clase a la cual pertenece la construcción del inmueble.

NUMERO DE NIVELES:

Numero de niveles del inmueble en estudio. Cuando el nivel más alto de un edificio tenga un porcentaje de construcción menor al 20% de la planta cubierta anterior, el rango de nivel del inmueble se determinará sin tomar en cuenta el último nivel.

EDAD APROXIMADA DE LA CONSTRUCCIÓN:

Edad obtenida de documentación o la calculada por el perito en base su experiencia y a la clase y tipo de inmueble. Se toma como edad efectiva a partir de la última remodelación que hubiese afectado más del 30% de la superficie de construcción.

VIDA ÚTIL REMANENTE:	Es la vida restante de la vida probable obtenida del manual de procedimientos y lineamientos técnicos de valuación inmobiliaria, de fecha 30 de mayo de 2005.
ESTADO DE CONSERVACIÓN:	Factor de grado de conservación (Fco): refleja la reducción o incremento del valor con relación al mantenimiento que se le ha dado a la construcción; obtenido del manual de procedimientos y lineamientos técnicos de valuación inmobiliaria, de fecha 30 de mayo de 2005 del artículo 27 y la tabla "H".
CALIDAD DEL PROYECTO:	De acuerdo a las características del inmueble y funcionalidad del mismo, indicando las cualidades o defectos en base a la funcionalidad.
UNIDADES RENTABLES O SUSCEPTIBLES DE RENTARSE:	Número de unidades dentro del predio susceptibles de rentarse como lo son casa habitación, departamentos, locales comerciales.

V.- ELEMENTOS DE CONSTRUCCION

Elabora una lista de los materiales externos e internos empleados en la construcción, y el estado que guarda cada uno, accesorios importantes, en particular; acabados interiores; tipos de pisos, muros y puertas; condición y funcionalidad de alacenas de cocina; tipo y condición de sistemas de calefacción y aire acondicionado; habitaciones con características especiales, tales como estantes y chimeneas incorporados a la estructura.

El diseño o disposición interior afecta de manera considerable el valor de mercado de un inmueble.

A) OBRA NEGRA O GRUESA:	Cada una de las celdas destaca lo solicitado en las cuales hay que describir los materiales así como el sistema constructivo, dimensiones, calidades, etc. en base a lo indicado en los planos, datos proporcionados por el solicitante y/o por lo recabado en el sitio al momento de inspección. Al no haber los datos necesarios, se supondrán basados en el tipo de construcción y en la experiencia del valuador.
CIMENTOS:	La cimentación incluye los basamentos, muros de cimentación, pilastras, losa y todas las demás partes que proporcionan soporte y distribuyen el peso de la subestructura en la tierra subyacente.
ESTRUCTURA:	Toda construcción destinada a soportar su propio peso y la presencia de acciones exteriores (fuerzas, momentos, cargas térmicas, etc.) sin perder las condiciones de funcionalidad para las que fue concebida ésta.
MUROS:	Son parte de la estructura los cuales se encuentran dentro del inmueble para dar una distribución del mismo. estas pueden ser de tabicón, block, tabique, etc.
ENTREPISOS:	Divisiones verticales dentro de las cuales se encuentran: las losas de concreto, madera, acero, etc.
TECHOS:	Cubierta exterior dentro de las cuales se encuentran: las losas de concreto, madera, acero, laminas de acero, traslucidas, cartón, etc.
AZOTEAS:	Se indica el o los tipos de impermeabilización, al igual que los pretilos y chaflanes.
BARDAS:	Delimitan al predio, entre los materiales se encuentran; la piedra braza, block, tabicón, tabique, adobe, etc. indicando las dimensiones y si tienen acabados aparentes.
B) REVESTIMIENTOS Y ACABADOS INTERIORES:	Cada una de las celdas destaca lo solicitado en las cuales hay que describir el tipo de materiales, dimensiones, calidad, colocación, ubicación, etc. para cada una de las habitaciones, cuartos y piezas dentro y fuera del cuerpo principal, el llenado de la lista utilizada es en base a lo recolectado en el sitio al momento de la inspección del inmueble.
APLANADOS:	Se indica la ubicación, el material y su aplicación, como son los terminados en yeso, texturizados, pastas, etc.

- PLAFONES:** Se indica la ubicación, el material y su aplicación, como son los terminados en yeso, texturizados, pastas, etc.
- LAMBRINES:** Se describen cada uno de los materiales como son; losetas, mosaicos, pastas, azulejos, etc. al igual que sus dimensiones y localización de los mismos.
- PISOS:** Se describen cada uno de los materiales como son; losetas, mosaicos, pastas, azulejos, etc. al igual que sus dimensiones y localización de los mismos.
- ZOCLOS:** Se describen cada uno de los materiales como son; losetas, mosaicos, pastas, azulejos, etc. al igual que su localización.
- PINTURA:** Se describen cada uno de los materiales como son; de esmalte, vinílicas, etc. al igual que su localización.
- ESCALERAS:** Se describe el proceso constructivo, uso y cada uno de los materiales como son: acero, alfardas, concreto, madera, etc. al igual que su localización.
- RECUBRIMIENTOS ESPECIALES:** Se describen cada uno de los materiales como son; alfombras, plásticos, papel tapiz, etc. al igual que su localización.
- C) CARPINTERÍA:** Cada una de las celdas destaca lo solicitado en las cuales hay que describir el tipo de materiales, calidad, colocación, ubicación, clase, calidad, etc. el llenado de la lista utilizada es en base a lo recolectado en el sitio al momento de la inspección del inmueble. algunos tipos de maderas para estos conceptos son: pino, encino, cedro, oyamel, tzalam, aglomerado, mdf, etc.
- PUERTAS:**
- CLOSETS:**
- PISOS Y LAMBRINES:**
- VENTANAS:**
- D) INSTALACIONES HIDRÁULICAS Y SANITARIAS:** Cada una de las celdas destaca lo solicitado en las cuales hay que describir el tipo de materiales, colocación, ubicación, etc. para cada una de las habitaciones, cuartos y piezas dentro y fuera del cuerpo principal, el llenado de la lista utilizada es en base a lo recolectado en el sitio al momento de la inspección del inmueble.
- INSTALACIÓN SANITARIA:** Se describen cada uno de los materiales como son: fo.fo., asbesto, p.v.c., etc. y su localización.
- INSTALACIÓN HIDRÁULICA:** Se describen cada uno de los materiales como son: cobre, p.v.c., acero galvanizado, etc. y su localización.
- MUEBLES DE BAÑO:** Se describen cada uno de los materiales y tipos como son: de cerámica, porcelanizados, etc. lavabos de pedestal, empotrar, montar, etc. accesorios de madera, porcelanizados, cromados, etc. llaves mezcladoras o individuales.
- E) INSTALACIÓN ELÉCTRICA:** se describe el material y la localización en las habitaciones y accesorios como es: céntrica, arbotante, profusa, a base de lámparas incandescentes, fluorescentes, etc. accesorios de lamina, aluminio, baquelita, etc.
- F) HERRERÍA:** se describe la ubicación, material y uso como es: aluminio, perfiles estructurales, herrería, protecciones, puertas, ventanas, rejillas, cortinas metálicas, portones, etc.
- G) VIDRIERÍA:** Se describen cada uno de los materiales, ubicación y dimensiones como son: de 3 mm. medio doble, de 6 mm., biselado, polarizados, etc.
- H) CERRAJERÍA:** Se describen cada uno de los materiales y su localización.

- I) FACHADA:** Se describen cada uno de los materiales como son: fachaleta, azulejo, cantera, piedra laja, etc.
- J) INSTALACIONES ESPECIALES, ELEMENTOS ACCESORIOS Y OBRAS COMPLEMENTARIAS:** Se refiere a:
- A. Instalaciones Especiales (IE): son aquéllas que se consideran necesarias para cada tipo de inmueble.
 - B. Elementos Accesorios (AE): son aquéllos que se consideran indispensables para el funcionamiento de un inmueble de uso especializado, es decir, que se convierten en elementos característicos del bien analizado.
 - C. Obras Complementarias (OC): son aquéllas que proporcionan amenidades o beneficios al inmueble.

VI.- CONSIDERACIONES PREVIAS AL AVALUO.

En este apartado se expresa la descripción y justificación del método o métodos y factores de eficiencia que se aplicaron para determinar el valor del inmueble y todos aquellos aspectos relevantes del inmueble o de la zona que en alguna forma incidan en el valor del bien en estudio.

Así mismo, se indican los criterios y procedimientos de valuación.

VII.- VALOR FÍSICO O DIRECTO.

* MÉTODO FÍSICO O DIRECTO :

Se basa en el costo de reproducción o reemplazo de un bien similar al analizarlo, si el bien no es nuevo, su valor se afectara por los diversos factores aplicables según sea el caso.

Donde se consideran: el terreno, las construcciones y las instalaciones especiales, elementos accesorios y obras complementarias.

Se determina el valor comercial del terreno como si éste se encontrara desocupado, dicho valor se estima con un análisis de homologación sobre las características de la zona, ubicación, uso, superficie, forma y grado de negociación, comparándolas con las de los lotes ofertados en la zona o zonas semejantes. La tabla de homologación y el resultado de la investigación de mercado y el resultado del análisis se incluye en un anexo al presente dictamen.

La información de los terrenos comparables, se obtiene de la investigación de mercado del precio de oferta o de operaciones reales de terrenos en la zona o en zonas similares. Esta información se incluye en un anexo al presente dictamen.

Para los valores unitarios de construcción y de instalaciones especiales están basados en la calidad de los materiales y mano de obra, así como la zona en que se ubica el inmueble, y en la información proporcionada en revistas y otras publicaciones especializadas en costos, a los valores por m² de construcción (V.R.N.) se aplican los factores de demerito mencionados más adelante.

En los valores de instalaciones especiales están considerados los deméritos o depreciaciones correspondientes a edad, mantenimiento y obsolescencia que afectan a los bienes, en términos de eficiencia productiva.

A) DEL TERRENO:

LOTE TIPO O DOMINANTE:		M ²
------------------------	--	----------------

LOTE TIPO O DOMINANTE: ES LA SUPERFICIE DEL TERRENO QUE PREDONIMA EN LA ZONA.

DETERMINACION DE FACTORES DE EFICIENCIA DEL TERRENO:

AREA O CORREDOR DE VALOR:											
FZo	1.00	FUb	1.00	FFr	1.00	FFo	1.00	FSu	1.00	FRe	1.00

Fracc.	Super. m2	V.unit.\$/m2	FRe	V.res.\$/m2	Valor Fracc.
	-	-		-	\$ -
Suma:	-				
Indiviso:	%				

Valor Parcial:	\$ -
VALOR DEL TERRENO:	\$ -

AREA DE VALOR: ES EL DETERMINADO POR DE LA TABLA "A" DEL MANUAL DE PROCEDIMIENTOS Y LINEAMIENTOS TÉCNICOS DE VALUACIÓN INMOBILIARIA DE FECHA 30 DE MAYO DE 2005, PROVIENE DE LOS PRIMEROS SEIS DIGITOS DE LA BOLETA PREDIAL Y LA DELEGACION DEL INMUEBLE EN ESTUDIO.

CORREDOR DE VALOR: ES EL DETERMINADO POR DE LA TABLA "B" DEL MANUAL DE PROCEDIMIENTOS Y LINEAMIENTOS TÉCNICOS DE VALUACIÓN INMOBILIARIA DE FECHA 30 DE MAYO DE 2005, PROVIENE DE LA DELEGACION Y NOMBRE DE LA VIA Y TRAMO QUE COMPRENDE.

FACTORES DE EFICIENCIA DEL SUELO.

COEFICIENTE Y MOTIVO DEL COEFICIENTE :

SE ENTIENDE COMO EL PREMIO O CASTIGO QUE SE LE DA AL TERRENO COMO RESULTANTE DE LA APLICACIÓN DE LA FORMULA INMOBILIARIA SIGUIENTE : $FZo \times FUb \times FFr \times FFo \times FSu = FRe$

EN DONDE :

- FZo = Factor de zona que depende del o los frentes del terreno en la calle.
- FUb = Factor de ubicación que depende de la ubicación del terreno en la manzana.
- FFr = Factor frente que depende de la distancia del frente a la calle que tiene el terreno.
- FFo = Factor por la forma, que depende de la forma y dimensiones del perímetro que tiene el terreno.
- FSu = Factor de superficie que depende de la superficie total del terreno vs el lote tipo en la zona.
- FRe = Factor resultante de la tierra que es la multiplicación de cada uno de los factores.

CADA UNO DE LOS FACTORES PROVIENE DE LA TABLA "C" DEL MANUAL DE PROCEDIMIENTOS Y LINEAMIENTOS TÉCNICOS DE VALUACIÓN INMOBILIARIA DE FECHA 30 DE MAYO DE 2005.

- Fracc. Fracción de terreno en estudio.
- Super. m2 Superficie del terreno se multiplica por el indiviso en caso de condominios.
- V.unit.\$/m2 Es el valor unitario del terreno que proviene de la investigación de mercado.
- V.res.\$/m2 Valor unitario del terreno afectado por los factores de eficiencia del suelo.
- Valor Fracc. Valor del terreno afectado por los factores de eficiencia del suelo por la superficie.
- Suma: Suma total de fraccione de terreno.
- Indiviso(%) Porcentaje de terreno correspondiente a la unidad privativa. En caso de condominio cambia en base a las áreas privativas. El porcentaje lo determina el documento de consulta.

VALOR PARCIAL: Es la suma del valor de las fracciones.

V. DEL TERRENO: Es el valor parcial del terreno.

B) DE LAS CONSTRUCCIONES:

B1) CONSTRUCCIONES PRIVADAS:

Tipo	Clasificación	Superficie m2.	Edad Años	Vida Reman.	Valor Unit.Rep. \$/m2	FCo	FE _d	Demto. %	V.Unit.Neto. \$/m2	Valor parcial (\$)	
1											
2										-	
3											
Suma:		-		TOTAL DE LAS CONSTRUCCIONES PRIVADAS (B):						\$	-

B2) CONSTRUCCIONES COMUNES:

SE UTILIZA LA SUPERFICIE DE LAS CONSTRUCCIONES COMUNES QUE LE CORRESPONDE DE FORMA PRIVATIVA POR EL PORCENTAJE DE INDIVISO.

Tipo	Clasificación	Superficie m2.	Edad Años	Vida Reman.	Valor Unit.Rep. \$/m2	FCo	FE _d	Demto. %	V.Unit.Neto. \$/m2	Valor parcial (\$)	
1											
2											
3											
Suma:		-		TOTAL DE LAS CONSTRUCCIONES COMUNES:						\$	-
Indiviso:		%									

2.- FACTORES DE EFICIENCIA DE LAS CONSTRUCCIONES.

- Tipo: Numero consecutivo de referencia de la porción o tipo de construcción.
- Clasificación: Clave de la construcción, clave de rango y clave de clase.
- Superficie en m²: Superficie de cada tipo constructivo.
- Fco.: Factor de conservación obtenido del manual de procedimientos y lineamientos técnicos de valuación inmobiliaria, de fecha 30 de mayo de 2005.
- Edad en Años: Edad transcurrida de cada tipo constructivo o desde su ultima remodelación
- Vida Reman.: Es la vida restante de la vida probable obtenida del manual de procedimientos y lineamientos técnicos de valuación inmobiliaria, de fecha 30 de mayo de 2005.
- V. Unit.Rep. \$/m²: Valor unitario de reposición nuevo: es el valor de las construcciones considerándolas como nuevas con las características que la técnica hubiera introducido dentro de los modelos considerados equivalentes. Este valor considera los costos necesarios para sustituir o reponer las construcciones en condiciones similares, el cual se obtiene de manuales de construcción especializados en costos de acuerdo a tipo, clase y rango.
- Fed.: $Fed = (0.1 VP + 0.9 (VP - E)) / VP$ DONDE:
 Fed: FACTOR DE EDAD.
 VP: VIDA PROBABLE DE LA CONSTRUCCION NUEVA.
 E: EDAD DE LA CONSTRUCCION.
- Demto.(%) 1-Fed EN PORCENTAJE
- V.Unit.Neto \$/m²: Valor unitario neto: es el valor de tienen las construcciones a la fecha en que se practico el avalúo físico. Valor unitario de reposición nuevo por el factor del grado de conservación y por el factor de edad.
- Valor parcial (\$): Es el valor unitario neto por la superficie de construcción.
- Indiviso: Porcentaje de construcción correspondiente a la unidad privativa. En caso de condominio cambia en base a las áreas privativas. El porcentaje lo determina el documento de consulta.

Total de la const. Privada: suma de las construcciones privadas
 Total de la const. Comunes: suma de las construcciones comunes.

C) INSTALACIONES ESPECIALES, OBRAS COMPLEMENTARIAS Y/O ELEMENTOS ACCESORIOS:

C1) PRIVADAS

SE DESGLOSAN LAS: PRIVADAS

CONCEPTO	CLAVE	CANT.	UNID.	DEMTO. %	VALOR UNITARIO	FRe.:	VALOR PARCIAL
INSTALACIONES PRIVATIVAS TOTALES:							\$ -

C2) COMUNES

SE DESGLOSAN LAS: COMUNES.

CONCEPTO	CLAVE	CANT.	UNID.	DEMTO. %	VALOR UNITARIO	FRe.:	VALOR PARCIAL
INSTALACIONES COMUNES TOTALES:							

VALOR DE LAS INSTALACIONES ESPECIALES (C):	
---	--

VALOR FISICO O DIRECTO TOTAL(A+B+C):	
--	--

- CONCEPTO** Descripción de las instalaciones especiales, obras complementarias y/o elementos accesorios.
- CLAVE** Clave determinada de la tabla "i" del manual de procedimientos y lineamientos técnicos de valuación inmobiliaria, de fecha 30 de mayo de 2005.
- CANT.** Superficie, lote o volumen de los conceptos. Para los conceptos comunes se aplica el porcentaje de indiviso.
- UNID.** Unidad de medición de los conceptos.
- DEMTO. %** 1-Fed EN PORCENTAJE.
- VALOR UNITARIO** Valor unitario de reposición nuevo: es el valor de las construcciones considerándolas como nuevas con las características que la técnica hubiera introducido dentro de los modelos considerados equivalentes. Este valor considera los costos necesarios para sustituir o reponer los conceptos condiciones similares, los cuales se obtienen de manuales especializados en costos o en valores en el mercado.
- FRe:** Factor resultante.
FRe = Fed X G.C.
- VALOR PARCIAL:** Valor unitario nuevo por el factor resultante por la cantidad.
- INST. PRIV. TOTALES:** Es la suma de los valores parciales privados.
- INST. COM. TOTALES:** Es la suma de los valores parciales comunes.
- V. DE LAS INST. ESP.:** (INS. PRIV. TOTALES + INS. COM. TOTALES + TOTAL DE LAS CONST. COMUNES).
- V. FISICO O DIRECTO:** (VALOR DEL TERRENO + VALOR DE LAS INSTALACIONES ESPECIALES + VALOR DE LAS CONSTRUCCIONES PRIVADAS).

VIII.- ÍNDICE DE VALORES DE CAPITALIZACIÓN.

*** MÉTODO DE CAPITALIZACIÓN DE RENTAS O DIRECTO :**

Enfoque de ingresos.

el resultado obtenido por este enfoque, se le denomina valor de capitalización de rentas, y se llevó a cabo con el siguiente procedimiento:

- en caso de que el inmueble se encuentre arrendado se utiliza la renta real o efectiva tomando los valores del contrato actual
- en caso de contar con la renta real o efectiva se utiliza la renta estimada o de mercado; se determina el valor unitario por metro cuadrado de la renta, dicho valor se estima con un análisis de homologación, comparando el inmueble en estudio con los inmuebles ofertados en la zona o zonas semejantes. De acuerdo con esto se estima el monto de renta capaz de producir el inmueble en estudio y a las cuales se les aplican las deducciones calculadas. La tabla de homologación, la investigación de mercado y el resultado del análisis se incluyen en un anexo al presente dictamen.
- la información de las rentas comparables, se obtiene de la investigación de mercado del precio de oferta o de operaciones reales de arrendamientos en la zona o en zonas similares tomando en cuenta el tipo de construcción, uso, calidad de los acabados, proyecto y estado de conservación. Esta información se incluye en un anexo al presente dictamen.
- se calculan las deducciones por impuesto predial, servicio de agua en su caso, mantenimiento y reparaciones normales, administración, vacíos e impuestos sobre renta, etc. y así mismo, determinamos la tasa de capitalización de acuerdo con las características de edad, uso, estado de conservación, calidad de proyecto, vida probable, ubicación y calidad de zona del inmueble, con el cual se llegó a encontrar el valor de capitalización de rentas.

a) Renta real o efectiva \$:			
b) Renta estimada o de mercado \$:			
Tipo	Super. m2	V.Unit. \$/m2	V.Parcial \$
1	-	-	-
2	-	-	-
PROMEDIO \$/M2			
RENTA BRUTA MENSUAL REAL O EFECTIVA:		ESTIMADA	
EN NUM. REDONDOS:			
DED. RED:			
DED. RED. EN \$:			

- Tipo Numero consecutivo de referencia de la porción o tipo de construcción.
- Super. m2 Superficie de cada tipo constructivo.
- V.Unit. \$/m2 Valor unitario por metro cuadrado de renta.
- V.Parcial \$ Valor unitario por metro cuadrado de renta por la superficie.
- PROMEDIO \$/M2 Promedio de las rentas utilizadas.
- R.B.M.R. O E. R. Bruta mensual real o efectiva es la se obtiene de los contratos de arrendamiento.
- ESTIMADA Suma de los valores parciales.
- EN NUM. RED: Es la suma de las rentas aplicadas en números redondos.
- DED. RED: Deducciones en números redondos en porcentaje.
- DED. RED EN \$: Deducciones en números redondos en valor.

IMPORTE DE DEDUCCIONES:					
DESCRIPCION:		\$	%	\$	%
a	Vacíos				
b	Impuesto Predial (base renta)				
c	Servicio de agua (en su caso)				
d	Conserv. y Mantenimiento				
e	Administración				
f	Energía eléctrica (en su caso)				
Suma:					

- IMPORTE DE DEDUCCIONES:** Deduciones en números redondos en porcentaje.
- a) Vacios Se entiende como el periodo de tiempo en el cual el inmueble está desocupado. Se obtiene multiplicada la renta mensual por el porcentaje de desocupación.
Donde: el porcentaje de desocupación se obtiene dividiendo los días en el que se encuentra desocupado entre los días que tiene un año.
- b) Impuesto Predial (base renta) Existen dos posibilidades de inferir el porcentaje del impuesto predial.
- de la boleta PREDIAL identificar lo que se paga por ese concepto de pago anual y dividirlo entre los doce meses del año, para posteriormente calcular el porcentaje respecto a la RENTA mensual.
- impuesto predial base renta mensual corresponde a la efectiva o en su caso la que se haya estimado por las características constructivas y arquitectónica del inmueble que se está analizando, o bien a la renta investigada en el mercado inmobiliario de ofertas.

TABLAS DE TESORERIA PARA EL AVALUO POR RENTAS

VALOR CATASTRAL BASE RENTA:

LIMITE INFERIOR:

CUOTA FIJA:

FACTOR EXCED.:

IMPUESTO PREDIAL BASE RENTA POR MES:

RAN GO	LIMITE INFERIOR	LIMITE SUPERIOR	CUOTA FIJA	FACTOR EXCEDENTE
A	0.57	147,316.18	46.32	0.03157
B	147,316.19	294,631.92	92.84	0.05252
C	294,631.93	589,264.96	170.22	0.07282
D	589,264.97	883,896.87	384.78	0.08087
E	883,896.88	1,178,529.92	623.06	0.09442
F	1,178,529.93	1,473,161.84	901.26	0.11046
G	1,473,161.85	1,767,793.74	1,226.72	0.11461
H	1,767,793.75	2,062,426.80	1,564.41	0.12522
I	2,062,426.81	2,357,058.71	1,933.36	0.13097
J	2,357,058.72	2,651,691.77	2,319.25	0.13478
K	2,651,691.78	2,946,323.67	2,716.37	0.13892
L	2,946,323.68	3,240,955.59	3,125.68	0.14270
M	3,240,955.60	3,535,588.64	3,546.13	0.14715
N	3,535,588.65	5,892,647.35	3,979.69	0.15087
O	5,892,647.36	8,249,706.06	7,535.80	0.15087
P	8,249,706.07	10,606,764.76	11,091.90	0.15125
Q	10,606,764.77	14,142,353.40	14,656.96	0.15494
R	14,142,353.41	17,677,940.90	20,135.01	0.15494
S	17,677,940.91	22,324,422.42	25,613.06	0.15494
T	22,324,422.43	43,248,133.15	32,812.33	0.16014
U	43,248,133.16	64,171,843.87	66,319.57	0.16016
V	64,171,843.88	85,095,554.60	99,831.00	0.16018
W	85,095,554.61	103,019,265.32	133,346.61	0.16020
X	103,019,265.33	126,942,976.05	166,866.40	0.16022
Y	126,942,976.06	EN ADELANTE	200,390.38	0.16024

- VALOR CATASTRAL BASE RENTA:** Es el valor de la suma estimada en números redondos por dos meses por 38.47. donde 38.47 es un factor obtenido del código financiero en su artículo 149, fracción II.
- LIMITE INFERIOR:** Es el valor anterior al valor catastral base renta.
- CUOTA FIJA:** Una vez obtenido el límite inferior se obtiene de la misma fila el valor de cuota fija.
- FACTOR EXCED.:** Una vez obtenida la cuota fija se obtiene de la misma fila el valor de factor excedente.
- IMP. PREDIAL B. RENTA POR MES:** El impuesto predial se calcula de la siguiente manera:
valor catastral menos límite inferior,
el resultado de este se multiplica por el factor excedente,
el resultado se suma a la cuota fija,
el resultado se multiplica por el factor de uso,
el resultado se divide entre dos meses, que es el valor en (\$),
para obtener el porcentaje se divide entre el valor de la renta mensual aplicada en números redondos.
- c) Servicio de agua** El pago le corresponde al inquilino, en caso de no ser se sugiere usar los rangos que a continuación se indican:
CASA HABITACION POPULAR: HASTA 1%
CASA HABITACION MEDIA HASTA RESIDENCIAL: 1.5% A 2.5%
INMUEBLES NO HABITACIONALES: 2.0% A 3.0%
Para obtener el porcentaje en (%) se divide el valor obtenido del impuesto predial base renta por mes entre el valor de las rentas aplicadas en números redondos.
- d) Conserv. y Mantenimiento** Cuando no se tenga el dato se recomienda usar los rangos que a continuación se indica:
CASA HABITACION POPULAR: HASTA 1%
CASA HABITACION MEDIA HASTA RESIDENCIAL: 1.5% A 2.5%
INMUEBLES NO HABITACIONALES: 2.0% A 3.0%
Para obtener el valor en (\$) se multiplica el porcentaje aplicado por el valor de las rentas aplicadas en números redondos.
- e) Administración** Cuando no se tenga el dato se recomienda usar los rangos que a continuación se indica:
CASA HABITACION POPULAR: HASTA 1%
CASA HABITACION MEDIA HASTA RESIDENCIAL: 1.5% A 2.5%
INMUEBLES NO HABITACIONALES: 2.0% A 5.0%
Para obtener el valor en (\$) se multiplica el porcentaje aplicado por el valor de las rentas aplicadas en números redondos.
- f) Energía eléctrica** Cuando no se tenga el dato se recomienda usar los rangos que a continuación se indica:
CASA HABITACION POPULAR: HASTA 1%
CASA HABITACION MEDIA HASTA RESIDENCIAL: 1.5% A 2.5%
INMUEBLES NO HABITACIONALES: 2.0% A 3.0%
Para obtener el valor en (\$) se multiplica el porcentaje aplicado por el valor de las rentas aplicadas en números redondos.
- g) Seguros** Cuando no se tenga el dato se recomienda usar los rangos que a continuación se indica:
CASA HABITACION POPULAR: HASTA 1%
CASA HABITACION MEDIA HASTA RESIDENCIAL: 1.5% A 2.5%
INMUEBLES NO HABITACIONALES: 2.0% A 3.0%
Para obtener el valor en (\$) se multiplica el porcentaje aplicado por el valor de las rentas aplicadas en números redondos.
- h) Otros (indicar):** Situación que se presenta en inmuebles atípicos, son posibilidades aleatorias que pudieran presentarse en el inmueble.
Para obtener el valor en (\$) se multiplica el porcentaje aplicado por el valor de las rentas aplicadas en números redondos.
- i) Depreciación Fiscal** Se obtiene del valor total de las construcciones privadas por 0.0042
Para obtener el porcentaje en (%) se divide el valor obtenido de la depreciación fiscal entre el valor de las rentas aplicadas en números redondos.
- j) Deduc. Fiscales** Es la suma de los puntos (b + c + d + e + f + g), que corresponde al impuesto predial, servicio de agua, conservación y mantenimiento, administración, energía eléctrica y seguros.
Para obtener el porcentaje en (%) se divide el valor obtenido de la deducción fiscal entre el valor de las rentas aplicadas en números redondos.

- k) Impuesto sobre la renta Existen dos alternativas
- a) PRIMERA ALTERNATIVA:
RENTA ANUAL - (DEDUCCIONES FISCALES + DEPRECIACION)
 - b) SEGUNDA ALTERNATIVA:

TABLA DE TARIFA APLICABLE PARA EL CALCULO DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA MENSUAL.

IMP. TRIMESTRAL:
LIMITE INF.:
CUOTA FIJA:
% EXCEDENTE:
IMP SOBRE RENTA:

RAN GO	LIMITE INFERIOR	LIMITE SUPERIOR	CUOTA FIJA	% EXCEDENTE
A	0.11	66,561.99	125.48	0.00000
B	66,562.00	106,499.13	125.49	3.16300
C	106,499.14	159,748.54	1,388.71	3.26100
D	159,748.55	319,497.18	3,125.19	3.26100
E	319,497.19	798,742.95	8,334.60	3.69600
F	798,742.96	1,597,485.92	26,047.53	4.56500
G	1,597,485.93	EN ADELANTE	62,510.16	4.56500

- IMP. TRIMESTRAL: Ingreso base del impuesto en un trimestre
(DEPRECIACION FISCAL + DEDUCCION FISCAL) X 3
- LIMITE INF.: Con el valor del impuesto trimestral se busca el valor del límite inferior en la tabla anterior.
- CUOTA FIJA: Una vez obtenido el límite inferior se obtiene de la misma fila el valor de cuota fija.
- % EXCEDENTE: Una vez obtenida la cuota fija se obtiene de la misma fila el valor de factor excedente.
- IMP SOBRE RENTA: El impuesto sobre la renta se calcula de la siguiente manera:
impuesto trimestral menos el límite inferior,
el resultado de este se multiplica por el factor excedente,
el resultado se suma a la cuota fija,
el resultado se divide entre tres meses, que es el valor en (\$),
para obtener el porcentaje se divide entre el valor de la renta mensual aplicada en números redondos.

RENTA NETA MENSUAL:	\$	-
RENTA NETA ANUAL:	\$	-
CAPITALIZANDO LA RENTA ANUAL AL:		%
RESULTA UN VALOR DE CAPITALIZACION DE:	\$	-

RENTA NETA MENSUAL: (La suma de las rentas aplicadas en números redondos - deducciones en números redondos en valor).

RENTA NETA ANUAL: (LA RENTA NETA MENSUAL X DOCE MESES).

CAP. LA RENTA ANUAL AL:

Se obtiene el valor en porcentaje de la tasa de interés por capitalización
EXISTEN DOS POSIBILIDADES PARA PARA INFERIR EL PORCENTAJE DE LA TASA
a. TASA DE CAPITALIZACIÓN DE ACUERDO A LA CIRCULAR 1201 DE LA COMISIÓN NACIONAL BANCARIA.

Este método considera el proyecto del inmueble, su ubicación dentro de la manzana urbana, además de la eficiencia de uso, la vocación de la zona y su calidad. También la edad y estado de conservación.

Los factores y rangos de valores que se emplean y obtienen, carecen de respaldo técnico y/o científico que los valide; sin embargo las tasas que resultan, no está tan alejado de los valores acostumbrados por los valuadores.

TASA DE CAPITALIZACION (TABLA DEL INGENIERO BRAVO ARMEJO):

TASAS	8%	8.5%	9%	9.5%	10%	10.5%	11%	11.5%	12%
EDAD	0-5	5-10	10-15	15-20	20-25	25-30	30-35	35-40	>40
a CONSERVACION	NUEVO	EXECL.	MUY B.	BUENO	REGUL.	DEFIC.	MALO	MUY M.	RUINAS
b USO	OPTIMO	EXECL.	MUY B.	BUENO	ADECU.	REGUL.	DEFIC.	MALO	SIN USO
c PROYECTO	OPTIMO	MUY B.	BUENO	ADECU.	REGUL.	DEFIC.	N.ADEC.	MALO	PESIMO
d VIDA UTIL	>50	45-50	40-45	35-40	30-35	25-30	20-25	15-20	<15
e UBICACIÓN:	MAZAN.	CAB.CO.	ESQ.CO.	CB.RES.	ES.RES.	INT.CO.	INT.RE.	IN.CO.	IN.RE.
f ZONA DE U.	EXCLU.	RESID.	MUY B.	BUENA	MEDIA	ME.BA	BAJA.	PROLET.	SUBURB.
g									
SUMA PUNTOS:	A	B	C	D	E	F	G	H	J
CAPITALIZ.	1.1429 I	1.2143 II	1.2857 III	1.3571 IV	1.4286 V	1.5 VI	1.5714 VII	1.6429 VIII	1.7143 IX

EN CADA FILA MARCADA CON LAS LETRAS a, b, c, d, e, f y g SE LE ASIGNA EL VALOR 0 O 1, DEPENDIENDO A LA COLUMNA A LA QUE PERTENECE.

LA SUMA DE PUNTOS ES DE CADA COLUMNA A LA QUE PERTENECE.

LOS VALORES DE CAPITALIZACION SON LOS DETERMINADOS A LA CIRCULAR

TASA DE INTERES POR CAPITALIZACION:

SE DETERMINA DE LA SIGUIENTE MANERA:

$$TASA = (A \times I) + (B \times II) + (C \times III) + (D \times IV) + (E \times V) + (F \times VI) + (G \times VII) + (H \times VIII) + (J \times IX)$$

b. TASA DE INTERÉS INMERSA EN EL MERCADO INMOBILIARIO DE OFERTAS.

Este método se fundamenta en el estudio estadístico del mercado inmobiliario de ofertas, que se investiga para ventas y rentas de inmuebles equivalentes al que se está valuando.

Ese análisis se sugiere, que no se reduzca al promedio aritmético de los valores encontrados, para que en la medida de lo posible se apliquen índices de tendencia central e inclusive, regresión lineal por el método de mínimos cuadrados. Todo lo anterior a efecto de darle mayor sustento al valor que se concluye para valores por metro cuadrado, tanto para renta como para venta. La información obtenida se aplica a los datos del inmueble que se está valuando, con la finalidad de aplicarlos en la ecuación matemática del valor presente neto (V.P.N.) para que a partir de ella, calcular la tasa.

$$VPN = -P + R \frac{1 - (1 + i)^{-n}}{i}$$

DONDE:

P= (SUPERFICIE DE CONSTRUCCION DEL SUJETO X VALOR DE VENTA DEL SUJETO EN EL MERCADO)

R= (SUPERFICIE DE CONSTRUCCION DEL SUJETO X VALOR DE RENTA MENSUAL DEL SUJETO EN EL MERCADO)

i= TASA DE INTERES APLICADO AL CASO QUE SE ESTE VALUANDO

n= NUMERO DE PERIODOS DE PAGO O PLAZO ANALIZADO

RESULTA UN VALOR DE CAPITALIZACION DE:

(TASA DE INTERES POR CAPITALIZACION EN PORCENTAJE X LA RENTA NETA ANUAL)

IX.- VALOR COMPARATIVO DE MERCADO

LA INVESTIGACION DE MERCADO ES EN BASE AL LOTE TIPO O AL LOTE SUJETO DE LO CUAL DERIVAN LOS FACTORES A UTILIZAR PARA LA OBTENCION DEL VALOR DE TERRENO. SE RECOMIENDA UN MINIMO DE CUATRO COMPARABLES.

INVESTIGACION Y HOMOLOGACION DE MERCADO DE TERRENOS

INVESTIGACION DE MERCADO INMOBILIARIO:

CASO	UBICACIÓN			LOCALIZACION	FUENTE TELEFONO
	CALLE	NUMERO	COL. NOMINAL		
1					
2					
3					
4					

ANALISIS DEL MERCADO INMOBILIARIO (TERRENOS).

CASO	OFERTA \$	FACTOR COM.	SUPERFICIE DEL TERRENO	FZo.	Fub	FFr	FFo	FSu	FRe.	VALOR UNITARIO
1										
2										
3										
4										

VALOR PROMEDIO HOMOLOGADO DEL TERRENO POR M2.

VALOR A UTILIZAR REDONDEADO DEL TERRENO POR M2.

- CASO: Numero para identificar al comparable.
- UBICACIÓN: Dirección del inmueble tanto calle, número oficial y colonia nominal.
- LOCALIZACION: Localización en la manzana del terreno comparable.
- FUENTE: Fuente quien proporciona los datos.
- TELEFONO: Numero telefónico para corroborar datos.
- OFERTA \$: Precio en el que se está ofertando el inmueble.
- FACTOR COM.: Factor comercial que se aplica al precio de oferta del comparable que se obtiene de los precios finales de venta.
- SUP. DEL TERRENO: Superficie del terreno comparable.

CADA UNO DE LOS FACTORES PROVIENE DE LA TABLA "C" DEL MANUAL DE PROCEDIMIENTOS Y LINEAMIENTOS TÉCNICOS DE VALUACIÓN INMOBILIARIA DE FECHA 30 DE MAYO DE 2005.
SE ENTIENDE COMO EL PREMIO O CASTIGO QUE SE LE DA AL TERRENO COMO RESULTANTE DE LA APLICACIÓN DE LA FORMULA INMOBILIARIA SIGUIENTE : $FZo \times FUb \times FFr \times FFo \times FSu = FRe$

EN DONDE :

- FZo = Factor de zona que depende del o los frentes del terreno en la calle.
- FUb = Factor de ubicación que depende de la ubicación del terreno en la manzana.
- FFr = Factor frente que depende de la distancia del frente a la calle que tiene el terreno.
- FFo = Factor por la forma, que depende de la forma y dimensiones del perímetro que tiene el terreno.
- FSu = Factor de superficie que depende de la superficie total del terreno vs el lote tipo en la zona.
- FRe = Factor resultante de la tierra que es la multiplicación de cada uno de los factores.

VALOR UNITARIO (Precio en el que se está ofertando el inmueble x el factor comercial x Fre) / superficie de terreno

VALOR PROMEDIO HOMOLOGADO DEL TERRENO POR M2.

(La suma de los valores unitarios de cada caso / en el total de casos).

VALOR A UTILIZAR REDONDEADO DEL TERRENO POR M2.

Valor promedio homologado redondeado.

INVESTIGACION Y HOMOLOGACION DE MERCADO DE TERRENOS

NOTA: LOS CASOS UTILIZADOS SON PARA OBTENER EL VALOR DE TERRENO MEDIANTE UN PROCESO RESIDUAL QUE CORRESPONDE A CASAS HABITACION Y TERRENOS EN VENTA CON CONSTRUCCION. EN CASO DE NO TENER INVESTIGACION DE TERRENOS SIN CONSTRUCCIÓN. SE RECOMIENDA UN MINIMO DE CUATRO COMPARABLES.

INVESTIGACION DE MERCADO INMOBILIARIO:

CASO	UBICACIÓN			CARACTERISTICAS	FUENTE TELEFONO
	CALLE	NUMERO	COL. NOMINAL		
1					
2					
3					
4					

ANALISIS DEL MERCADO INMOBILIARIO (CONSTRUCCION).

CASO	OFERTA \$	FACTOR COMER.	VALOR AJUSTADO	CLASIFICACION	V.U.R.N. \$/M ²	EDAD AÑOS	CON SER	SUP. M2	V.U.N.R. \$/M2	VALOR TOTAL DE CONST. (\$)
1										
2										
3										
4										

VALOR UNITARIO DE REPOSICION NUEVO (V.U.R.N.)

CASO	V.U.R.N. \$/M ²	FUENTE DEL V.U.R.N.	FECHA
1			
2			
3			
4			

ANALISIS DEL MERCADO INMOBILIARIO (SUELO).

CASO	VALOR SUELO \$	SUP. TER. M2	V.U.S. \$/M ²	FACTORES DE HOMOLOGACION	Fre	VALOR RESULT. \$/M ²
1						
2						
3						
4						
VALOR UNITARIO APLICADO \$/M²						

CASO	Numero para identificar al comparable.
UBICACIÓN	Dirección del inmueble tanto calle, número oficial y colonia nominal.
LOCALIZACION	Localización en la manzana del terreno comparable.
CARACTERISTICAS	Descripción del inmueble
FUENTE	Fuente quien proporciona los datos.
TELEFONO	Numero telefónico para corroborar datos.
OFERTA \$	Precio en el que se está ofertando el inmueble.
FACTOR COM.	Factor comercial que se aplica al precio de oferta del comparable que se obtiene de los precios finales de venta.
VALOR AJUSTADO	(oferta x factor comercial)
CLASIFICACION	Es de acuerdo a los valores de referencia provenientes de la tabla "C", "E" Y "F", del manual de procedimientos y lineamientos técnicos de valuación inmobiliaria de fecha 30 de mayo de 2005.
V.U.R.N. \$/M ²	Valor unitario de reposición nuevo que es el costo directo actual de reproducir de modo eficiente un determinado bien.
EDAD EN AÑOS	Edad transcurrida de cada tipo constructivo o desde su última remodelación.
CONSERVACION	Factor de conservación obtenido del manual de procedimientos y lineamientos técnicos de valuación inmobiliaria, de fecha 30 de mayo de 2005.
SUPERFICIE M ²	Superficie de construcción del comparable ofertado.
V.U.N.R. \$/M ²	Valor unitario neto de reposición que resulta de afectar el v.u.r.n. por los factores de edad y de conservación.

V. TOTAL DE CONST. (\$)	(Superficie de cada caso por el V.U.N.R. de cada caso).
FUENTE DEL V.U.R.N.	Nombre de la fuente de donde se obtuvo el V.U.R.N.
FECHA	Fecha en la cual se obtuvo la fuente o el V.U.R.N.
VALOR SUELO \$	(valor ajustado - valor total de construcción)
SUP. TER.	Superficie del terreno comparable.
V.U.S. \$/M ²	Valor unitario de suelo
F. DE HOMOLOGACION	Se entiende como el premio o castigo que se le da al terreno como resultante de la aplicación de la formula inmobiliaria siguiente $FZ_o \times FUb \times FFr \times FFo \times FSu = Fre$

EL VALOR DE CADA UNO DE LOS FACTORES PROVIENE DE LA TABLA "C" DEL MANUAL DE PROCEDIMIENTOS Y LINEAMIENTOS TÉCNICOS DE VALUACIÓN INMOBILIARIA DE FECHA 30 DE MAYO DE 2005.

EN DONDE :

FZ _o =	Factor de zona que depende del o los frentes del terreno en la calle.
FUb =	Factor de ubicación que depende de la ubicación del terreno en la manzana.
FFr =	Factor frente que depende de la distancia del frente a la calle que tiene el terreno.
FFo =	Factor por la forma, que depende de la forma y dimensiones del perímetro que tiene el terreno.
FSu =	Factor de superficie que depende de la superficie total del terreno vs el lote tipo en la zona.
Fre =	Factor resultante de la tierra que es la multiplicación de cada uno de los factores.

VALOR RESULT.	(V.U.S. X Fre)
V. UNITARIO APLICADO	Valor unitario aplicado proviene del promedio de los valores resultantes.

**INVESTIGACION Y HOMOLOGACION DE CONSTRUCCIONES EN VENTA:
PARA MÉTODO PROPUESTO**

INVESTIGACION DE MERCADO INMOBILIARIO:

CASO	FOTO	OFERTA DOMICILIO	CARACTERISTICAS		
		UBICACIÓN	VENTA \$	M ²	\$/M ²
1					
			CLASIFICACION	EDAD	TERRENO M ²
			CONSERV.	REC.	FRENTES
		INFORMANTE	TEL:	UBIC.	CAJONES EST.
DESCRIPCION GENERAL Y CARACTERISTICAS					
2					
			CLASIFICACION	EDAD	TERRENO M ²
			CONSERV.	REC.	FRENTES
		INFORMANTE	TEL:	UBIC.	CAJONES EST.
DESCRIPCION GENERAL Y CARACTERISTICAS					
3					
			CLASIFICACION	EDAD	TERRENO M ²
			CONSERV.	REC.	FRENTES
		INFORMANTE	TEL:	UBIC.	CAJONES EST.
DESCRIPCION GENERAL Y CARACTERISTICAS					
4					
			CLASIFICACION	EDAD	TERRENO M ²
			CONSERV.	REC.	FRENTES
		INFORMANTE	TEL:	UBIC.	CAJONES EST.
DESCRIPCION GENERAL Y CARACTERISTICAS					

VALOR DE MERCADO MÉTODO PROPUESTO

ANÁLISIS DEL MERCADO INMOBILIARIO (CONSTRUCCION).

CASO	F.COM.	F.EDAD	F.ZONA	F.UBIC.	F.SUP.	F.EST.	F.CONS.	F.REC.	F.CAL.	F.CUS	F.Re	VALOR
1												
2												
3												
4												
VALOR PROMEDIO:												
VALOR PROMEDIO REDONDEADO:												

METODO PARA LA OBTENCION DEL CUS

CASO	CUS MER	CUS SUJ	VALOR TERR	F.EF. SUELO	VALOR TERR AJ.	SUP. TER NEC	EXC. -	IMP. FALT.	VAL. INM HOM.	V.U. CUS	VAL. PROM.	C.U.S. -
1												
2												
3												
4												

VALOR TOTAL DEL INMUEBLE = _____ **x** _____ **M2.** = **\$** _____ **-**

F.COM. Factor comercial que se aplica al precio de oferta del comparable que se obtiene de los precios finales de venta.

F.EDAD Factor por edad, el cual se calcula con la diferencia de edades $(100 - ((E. sujeto - E. comp) \times 0.1) / 100)$

F.ZONA Factor de zona, el cual tiene que ver con la calidad de la infraestructura que se propone hasta de 20%

F.UBIC. Factor de ubicación, en caso de departamentos el nivel en el que se encuentra.

F.SUP. Factor de superficie, $(1 - ((1 - F_{sup} del comparable de la 1a etapa) \times \% de construcción e inst. según avalúo físico))$

F.EST. Factor por No. cajones de estacionamiento. = $((valor estimado de estacionamiento \times (No. de cajones sujeto - No. de cajones comparable) / sup. de const. comp) + 1)$

F.CONS. Factor por conservación, por diferencia de conservación, se propone hasta 5%

F.REC. Factor de recamaras, que oscila de 0.02 % a 0.06 por diferencia de recamara

F.CAL. Factor por calidad, por diferencia en las calidades, se propone 5% entre calidades.

F.CUS Factor coeficiente de utilización de suelo = C.U.S.

F.Re Factor de resultante que es el producto de todos los factores.

CUS MER CUS de mercado = $sup. const. del comp. / sup. de terreno del comp.$

CUS SUJ CUS sujeto = $sup. const. sujeto / sup. de cont. del comp.$

VALOR TERR Valor del terreno del sujeto

F.EF. SUELO Factor de eficiencia del suelo = factor resultante de suelo de cada comparable

VALOR TERR AJ. Valor de terreno ajustado = valor unitario del terreno por el factor de eficiencia

SUP. TER. NEC Superficie de terreno necesario = $sup. de const. comp. / cus del comp.$

EXC. Excedente = $sup. de terreno comp. - sup terreno nec. comp.$

IMP. FALT. Importe faltante = valor del terreno ajustado x excedente

VAL. INM. HOM Valor del inmueble homologado = valor del inmueble comparable ofertado - imp. falt.

V.U. CUS Valor unitario cus = $val. inm. hom. comp. / sup. de construcción comp.$

VAL. PROM. Valor promedio = oferta del comparable / $sup. cons. comp.$

C.U.S. C.U.S. = $V.U. CUS / VAL / PROM.$

INVESTIGACION Y HOMOLOGACION DE CONSTRUCCIONES EN RENTA:

NOTA: LA INVESTIGACION OBTENIDA ES PARA ESTIMAR UN VALOR UNTARIO DE RENTA ESTIMADA DE LOS CUALES SE RECOMIENDA UN MINIMO DE CUATRO COMPARABLES.

INVESTIGACION DE MERCADO INMOBILIARIO:

CASO	UBICACIÓN			USO	FUENTE TELEFONO
	CALLE	NUMERO	COL. NOMINAL		
1					
2					
3					
4					

ANALISIS DEL MERCADO INMOBILIARIO (CONSTRUCCION).

CASO	OFERTA \$	FACTOR NEG.	EDAD AÑOS	SUP. CONST.	Festac	Fzo.	Fedad	F. Cons.	F. Cal.	Fre.	VALOR x M2.
1											
2											
3											
4											

VALOR DE CONSTRUCCION PROMEDIO HOMOLOGADO POR M2.: \$ -

VALOR DE CONSTRUCCION A UTILIZAR REDONDEADO POR M2.: \$ -

- CASO: Numero para identificar al comparable.
- UBICACIÓN: Dirección del inmueble tanto calle, número oficial y colonia nominal.
- USO: El uso que se le está dando al inmueble comparable
- FUENTE: Fuente quien proporciona los datos.
- TELEFONO: Numero telefónico para corroborar datos.
- OFERTA \$: Precio en el que se está ofertando el inmueble.
- FACTOR NEG.: Factor de negociación que se aplica al precio de oferta del comparable que se obtiene de los precios finales de venta.
- EDAD EN AÑOS: Edad transcurrida de cada tipo constructivo o desde su última remodelación.
- SUPERFICIE M²: Superficie de construcción del comparable ofertado.
- Festac: Festac = factor por la diferencia en el no. de cajones de estacionamiento. que oscila entre 0.3 a 1.00
- Fzo.: Factor de zona, el cual tiene que ver con la calidad de la infraestructura que se propone hasta de 20%
- Fedad: Factor por edad, el cual se calcula con la diferencia de edades $(100 - ((e. sujeto - e. comp) \times 0.1) / 100)$
- Fcons.: Factor por conservación, por diferencia de conservación, se propone hasta 5%
- Fcal.: Factor por calidad, por diferencia en las calidades, se propone 5% entre calidades.
- FRe: Factor resultante, es el producto de todos los factores.

X.- RESUMEN DE LOS VALORES OBTENIDOS

VALOR FISICO O DIRECTO:	
VALOR DE CAPITALIZACION DE RENTAS:	
VALOR DE MERCADO:	

- V. FISICO O DIRECTO: VALOR OBTENIDO EN EL CALCULO FISICO O DIRECTO.
- V. DE CAPITALIZACION DE RENTAS: VALOR OBTENIDO EN EL PUNTO DE INDICE DE VALORES DE CAPITALIZACION.
- V. DE MERCADO: (VALOR DE LA CONSTRUCCION A UTILIZAR REDONDEADO POR M² X SUPERFICIE DE CONSTRUCCION DEL INMUBLE SUJETO).

XI.- CONSIDERACIONES PREVIAS A LA CONCLUSIÓN

SE ANALISAN LOS INDICES OBTENIDO EN EL ESTUDIO, EN FUNCION DEL TIPO DE INMUEBLE, FACTORES DE CAOMERCIALIZACION APLICABLES AL CASO, DEMERITO POR OBSOLESCENCIA FUNCIONAL Y/O ECONOMICAS, QUE AFECTEN EL BIEN EN SU CONJUNTO, RAZONANDO ESTOS RESULTADOS PARA CONCLUIR EL VALOR COMERCIAL.

XII.- CONCLUSIÓN

VALOR COMERCIAL:	\$	-
-------------------------	----	---

VALOR CON LETRA

VALOR COMERCIAL: SE CONCLUYE CON EL VALOR MAS REPRESENTATIVO PARA EL MOTIVO QUE FUE SOLICITADO, TOMANDO UNO DE LOS TRES VALORES OBTENIDOS EN EL RESUMEN.

ESTA CANTIDAD REPRESENTA EL VALOR COMERCIAL AL DIA:

FECHA DEL AVALUO

Fecha en que se practico el avalúo, ya que este tiene una vigencia de seis meses a partir de su expedición.

XIII.- VALOR REFERIDO (en su caso).

En su caso, a petición expresa del solicitante, se determinara el valor referido en lo que corresponde a efectos fiscales, a lo que establece el artículo 4º del reglamento del código fiscal de la federación, que en parte conducente señala:

Cuando los avalúos sean referidos a una fecha anterior a aquella en que se practiquen, se procederá conforme a lo siguiente:

- I.- Se determinara el valor del bien a la fecha en que se practique el avalúo, aplicando en su caso, los instructivos que al efecto expidan las autoridades fiscales.
- II.- La cantidad obtenida conforme a la fracción anterior, se dividirá entre el factor que se obtenga de dividir el índice nacional de precios al consumidor del mes inmediato al que se practique el avalúo, entre el índice del mes al cual es referido el mismo; si el avalúo es referido a una fecha en que no se disponga del dato del índice nacional de precios al consumidor, dicha cantidad se dividirá entre el factor que corresponda, según el número de años transcurridos entre la fecha a la cual es referido el avalúo y la fecha en que se practique, de acuerdo a la tabla que dé a conocer para tales efectos la secretaria.
- III.- El resultado que se obtenga con forme a la fracción anterior, será el valor del bien a la fecha a la que el avalúo sea referido. El valuador podrá efectuar ajuste a este valor, cuando existan razones que así lo justifiquen, las cuales deberán señalarse expresamente en el avalúo. Una vez presentado dicho avalúo, no podrán efectuarse estos ajustes.

Cuando se trate de referencias con efectos diferentes a los fiscales, deberán utilizarse los parámetros que permitan ubicar en la fecha referida a las construcciones, instalaciones especiales y elementos accesorios, así como el comportamiento a la alza y a la baja del mercado inmobiliario, durante el lapso comprendido entre la fecha del avalúo y la fecha de referencia, dejando constancia de los elementos de juicio que fueran considerados en estos casos.

PARA LOS EFECTOS QUE HAYA LUGAR EL VALOR REFERIDO DEL INMUEBLE AL DÍA:
CON UN FACTOR: Y UN VALOR EN NUMEROS REDONDOS:
SEGÚN EL ÍNDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR.

FACTOR ANTERIOR:
FACTOR ACTUAL:
FACTOR DE REFERENCIA:

FACTOR ANTERIOR:
FACTOR ACTUAL:

Factor del índice nacional de precios al consumidor de la fecha solicitada.
Factor del índice nacional de precios al consumidor de la fecha del avalúo.

FACTOR DE REFERENCIA:

Factor anterior entre el factor actual del índice nacional de precios al consumidor.

VALOR OBTENIDO EN NUMEROS REDONDOS

Valor en números redondos obtenido del factor de referencia por el valor comercial.

VALUADOR

FIRMA

NOMBRE DEL PERITO
REGISTRO

MEMORIA FOTOGRAFICA

FOTOGRAFÍAS DEL INMUEBLE REFERENTES A: FACHADAS PRINCIPAL Y POSTERIOR; ADEMÁS DE LAS ÁREAS MÁS REPRESENTATIVAS DEL INMUEBLE DESDE UN PUNTO DE VISTA ARQUITECTÓNICO, CONSTRUCTIVO Y ESTRUCTURAL., INTERIORES, ESTRUCTURA, INSTALACIONES Y ACABADOS; ASÍ COMO FOTOGRAFÍAS DE FACHADAS DE LOS BIENES INMUEBLES COMPARABLES, PARA EL MÉTODO COMPARATIVO DE MERCADO. DATOS SOLICITADOS EN EL MANUAL DE TESORERIA.

GLOSARIO

ADJUDICACIÓN: Acto judicial consistente en la atribución como propio a personas determinadas de una cosa, muebles o inmueble, como consecuencia de una subasta o partición hereditaria con la consiguiente entrega de la misma a la persona interesada. En el ámbito del derecho internacional público, entiende por adjudicación la adquisición de la soberanía sobre un territorio por laudo de un tribunal arbitral u otro organismo competente de naturaleza internacional. Acto administrativo a través del cual la Administración Pública, una vez cubiertas las formalidades del procedimiento, asigna a una persona física o moral un contrato para la adquisición de bienes, prestación de servicios o realización de obras.

ADQUIRIR: Apropiarse de un bien o un derecho para acrecentar con la incorporación de esos bienes o derechos y hasta ese momento pertenecían a otro propietario o bien, no lo tenían.

ADQUISICIÓN: Acto o hecho en virtud del cual una persona obtiene el dominio o propiedades de un bien o servicio o algún derecho real sobre éstos. Puede tener efecto a título oneroso o gratuito; a título singular o universal, por cesión o por herencia.

ADQUISICIÓN DE INMUEBLES: Acto jurídico mediante el cual ingresa al patrimonio de una persona física o moral un bien inmueble.

AFECCIÓN DE BIENES: Es la limitación y condiciones que imponen por la aplicación de una ley al asunto de un predio o un bien particular o publico, para destinarlos total o parcialmente a obras de utilidad pública.

APEO Y DESLINDE: Atributo de dominio, por el cual un propietario, poseedor usufructuario tiene derecho a hacer medir, delimitar, amojonar y cercar su fundo (tierra). Esta serie de actos derivan del derecho de exclusión, que faculta al titular de un derecho real o gozar de la cosa excluyendo a otras personas, por los medios que a ley autoriza. Se atribuye su naturaleza a la servidumbre, de cuasi-contrato o emanación del derecho principal de dominio.

Caracteres de la acción de deslinde. La acción de deslinde es indivisible e imprescriptible. Es indivisible porque se otorga a todos y a cada uno de los propietarios limítrofes y obliga a que en el juicio en que se sustancia el deslinde es, así mismo, imprescriptible - aunque ese carácter no se halle consagrado en la legislación nacional - porque se trata de un derecho derivado del dominio y, mientras éste se conserve, podrá ejercer aquella acción.

ÁREA: Espacio de tierra comprendida dentro de los límites. Espacio en que se produce determinado fenómeno o que se distingue por ciertos caracteres geográficos, botánicos, zoológicos, económicos, etc.

ÁREA METROPOLITANA: Superficie correspondiente a una metrópoli o ciudad principal o incluyendo núcleos de población menores que están estrechamente ligados o relacionados al núcleo central.

ÁREA RURAL: Zona ubicada fuera de los límites urbanos en una región determinada y en la cual se desarrollan principalmente actividades agrícolas.

ÁREA URBANA: Superficie comprendida dentro de los límites urbanos establecidos por el municipio y/o decretados legalmente por autoridad competente. Zona en que se presentan concentradamente características de tipo urbano en lo referente a uso y ocupación del suelo, densidades, servicios, funciones.

ARRENDAMIENTO: Contrato en virtud del cual una parte cede a la otra el uso y disfrute de una cosa o derecho, mediante un precio cierto, que recibe la denominación de renta o alquiler.

AVALÚO: Justiprecio. Fijación: mediante dictamen pericial- del precio justo de una cosa. // Valor asignado a una cosa representado por su precio. // Precio que corresponde, con una apreciación equitativa, al costo de producción y a la legítima ganancia o beneficio del productor. Estimación o dictamen pericial que se hace del valor o precio de una cosa.

AVALÚO CATASTRAL: La valuación oficial de un inmueble para fines de contribuciones prediales.

AVALÚO BASE: Es el que resulta de valuar un bien de manera inicial, es decir aplicando todos los enfoques como si se hiciera el avalúo por primera vez.

AVALÚO FORMAL: Es el proceso de estimar el valor de un bien, ejecutado totalmente de acuerdo con las normas aplicables al caso, sin invocar ninguna disposición de desviación.

AVALÚO FRACCIONAL: Consiste en la valuación de un elemento que forma parte de toda una propiedad, por ejemplo en un edificio, valuar sólo el terreno o valuar solamente las construcciones.

AVALÚO RECURRENTE: Consiste en actualizar las cifras de un avalúo base u original a una fecha posterior.

AVALÚO RETROSPECTIVO: Es una valuación a una fecha anterior a la fecha en que el trabajo fue realizado. Los costos históricos resultan una herramienta importante para este tipo de avalúos.

BIEN: Cosa material o inmaterial susceptible de producir algún beneficio de carácter patrimonial.

BIEN RAIZ: Lo constituyen el terreno físico y todas aquellas cosas que son parte natural del terreno, así como aquellas mejoras hechas por el hombre que están adicionadas al terreno.

BIENES COMPARABLES: Son aquellos bienes con características semejantes al bien que se está valuando, y se obtienen de la recopilación de datos del mercado, tanto de ofertas como de operaciones realizadas recientemente. Deben ser lo más semejantes al bien valuado en razón de sus características físicas, de localización, de mercado, económicas y jurídicas a fin de establecer, mediante el proceso de homologación, una indicación del valor más probable de venta del bien que se está valuando.

BIENES INMUEBLES: Se tienen como tales aquellos que no se pueden trasladar de un lugar a otro sin alterar, en ningún modo, su forma o sustancia, siéndolo unos por su naturaleza, otros por su disposición legal

expresa en atención a su destino. El concepto de bienes inmuebles ha sufrido una honda transformación en nuestro tiempo, merced a los adelantos técnicos que permiten trasladar, de un lugar a otro, sin alteración, por ejemplo monumentos históricos arquitectónicos.

CAPITALIZACIÓN: Es una técnica de valuación, que se utiliza para convertir en un valor el ingreso que produce una propiedad. Hay dos tipos: a) La que estima el valor a partir de un ingreso único, llamada capitalización directa, y b) La que estima el valor a partir de determinar el valor presente de una serie de ingresos que se espera recibir a futuro, llamada capitalización de flujo de efectivo.

CATASTRAL: Relativo al catastro, es decir al censo y registro de bienes inmuebles urbanos y rurales respecto a su localización, utilización, dimensiones y régimen de propiedad. Generalmente es la base para la fijación del impuesto a la propiedad.

CATASTRO: Censo o padrón estadístico de fincas rústicas y urbanas.

CIMENTACIÓN: Una cimentación soporta el piso de la casa y de su contenido. Es la subestructura sobre la cual descansa la superestructura. La cimentación incluye los basamentos, muros de cimentación, pilastras, losa y todas las demás partes que proporcionan soporte a la casa y distribuyen el peso de la subestructura en la tierra subyacente.

COLINDANCIAS: Señalamiento de las propiedades que limitan a terrenos o edificios, basándose generalmente en los puntos cardinales.

COLINDAR: Limitarse entre sí dos o más terrenos o edificios.

COMERCIALIZACIÓN: Es el acto de comerciar o vender mediante la utilización de las técnicas de la mercadotecnia, especialmente el estudio del mercado. A la comercialización también se le llama mercadeo que implica el estudio de: precio, producto, mercado y promoción.

COMPRAVENTA: Contrato en virtud del cual uno de los contratantes se obliga a transferir la propiedad de una cosa o derecho y el otro, a su vez, se obliga a pagar por ellos un precio cierto en dinero.

COMPRAVENTA AD-CORPUS: Compraventa que se hace de la totalidad de una cosa y en precio único, sin tener en cuenta ni sus partes ni sus medidas.

COMPRAVENTA AD GUSTUM: Es la referente a las cosas que, antes de su adquisición, se acostumbra a paladear, tales como el aceite, los licores, etc.

COMPRAVENTA AD MESURAM: Compraventa que se hace fijando un precio por unidad o medida.

COMPRAVENTA AL CONTADO: Es aquella para cuya conclusión se requiere el pago inmediato del precio, sin el cual el vendedor no está obligado a la entrega de la cosa.

CONDICIONES LIMITANTES DE VALUACIÓN: Son aquellas restricciones que los clientes, el valuador o las leyes locales le imponen a una valuación.

CONDOMINIO: Es la propiedad construida en forma vertical, horizontal o mixta susceptible de aprovechamiento independiente, pertenecientes a distintos propietarios y con elementos o partes comunes de carácter indivisible.

CONSERVACIÓN: Mantenimiento especializado conforme a normas internacionales, probablemente será necesariamente mencionar esas normas internacionales de los bienes e inmuebles.

CRITERIOS TÉCNICOS: Son los aspectos generales que debe tomar en cuenta el perito valuador y la forma en que debe analizarlos para formular el avalúo. Estos deberán ser complementados con análisis detallados enunciados en las normas metodológicas.

DELIMITAR: Fijar con precisión los límites de un predio o cosa.

DEPRECIACIÓN: Es la pérdida de valor del costo nuevo de un bien ocasionada por el uso, el deterioro físico, la obsolescencia funcional (técnica), y / o por la obsolescencia económica (externa). También se conoce como depreciación acumulada. En contabilidad, depreciación se refiere a las deducciones periódicas hechas para permitir la recuperación real o supuesta del costo (valor) de un activo, durante un período establecido.

DEPRECIACIÓN ACUMULADA: Es la suma que representa la pérdida del valor ocasionado por el deterioro físico, obsolescencia tecnológica y la obsolescencia económica. La depreciación total acumulada es a una fecha determinada.

DEPRECIACIÓN ANUAL: Se entiende como el cargo anual que se considera tendrá cada bien o equipo en términos económicos y de producción en el período de su vida útil remanente, y se determina como el cociente de dividir el valor neto de reposición entre la vida útil remanente.

DEPRECIACIÓN FÍSICA: Pérdida de utilidad en un activo fijo, atribuible estrictamente a causas físicas; tales como uso y desgaste.

DEPRECIACIÓN LINEAL: Método para cancelar el costo neto de los activos fijos en anualidades iguales a lo largo de su vida útil estimada.

DEPRECIACIÓN OBSERVADA: Es la depreciación acumulada, determinada no por las provisiones anuales basadas en la expectativa de vida en servicio, sino mediante la inspección física o avalúo de su estado de operación, y expresada ordinariamente como porcentaje del costo original o del costo de reemplazo.

DERECHO DE PASO: Es el derecho o privilegio temporal o permanente, que se adquiere mediante el uso o contrato, para pasar por una parte o franja de propiedad terreno que le pertenece a otro.

DERECHO DE PROPIEDAD: Los derechos que están relacionados con el régimen de propiedad del bien raíz. Estos incluyen el derecho a utilizar la propiedad, a venderla, a rentarla, a regalarla, a desarrollarla, a

cultivarla, a extraer minerales, a alterar su topografía, a subdividirla, a agruparla y a utilizarla para la recolección de desechos, o para no ejercer ninguno de estos derechos. La combinación de estos derechos de propiedad a veces se conoce como el conjunto de derechos. Los Derechos de Propiedad normalmente están sujetos a restricciones públicas y privadas tales como servidumbres, derechos de paso, densidad específica de desarrollo, zonificación y otras restricciones que pueden afectar la propiedad.

DERECHO DE VÍA: Es la amplitud que se define conforme al trazo o conducción paralela de una carrera, vía férrea, líneas de alta tensión. Es la franja o área afectada de un terreno, para uso, ocupación o paso de líneas o vías del interés de la Administración Pública, libre de toda obstrucción.

DESLINDE: Atributo del dominio por el cual un propietario, poseedor o usufructuario tiene derecho a medir, delimitar y cercar su fundo.

DESVALORIZACIÓN: Es el proceso mediante el cual las cosas van perdiendo su valor con el paso del tiempo, lo cual se debe a: a) uso constante y continuado, que provoca desgaste; b) obsolescencia; c) cambio de modas y costumbres; d) avance tecnológico, etc.

DETERIORO FÍSICO: Es una forma de depreciación donde la pérdida en valor o utilidad de un bien es atribuible a causas meramente físicas, como son el desgaste o exposición a los elementos.

DEVALUACIÓN: Es la disminución del valor de una moneda respecto a otras monedas extranjeras.

DICTAMEN: Opinión o consejo que el perito en cualquier ciencia o arte formula, verbalmente o por escrito, acerca de una cuestión de su especialidad, previo requerimiento de personas interesadas, de autoridades de cualquier orden o espontáneamente por sí mismo, para servir a un interés social singularmente necesitado de atención. El dictamen pericial es uno de los medios de prueba autorizado por la generalidad de las legislaciones.

DOMINIO: El poder para confiscar una propiedad privada en beneficio público, pagando una compensación adecuada.

DONACIÓN: Contrato mediante el cual una persona transfiere otra, gratuitamente, una parte o la totalidad de sus bienes presentes. Transferencias de bienes de un individuo a otro sin remuneración alguna. Es el traslado de recursos que se conceden a instituciones sin fines de lucro, organismos descentralizados y fideicomisos que proporcionan servicios sociales comunales para estimular actividades educativas, hospitalarias, científicas y culturales de interés general.

DONACIÓN ONEROSA: La que se hace imponiendo al donatario algún gravamen.

EDAD CRONOLÓGICA: Es el número de años que han transcurrido desde la construcción original de un bien.

EDAD EFECTIVA: Es la edad aparente de un bien en comparación con un bien nuevo similar. Frecuentemente es calculada mediante la diferencia entre la vida útil remanente de un bien y su vida útil

normal.

Es la edad de un bien, indicada por su condición física y utilidad, en contraste con su edad cronológica.

EDAD EFECTIVA DE LA RECONSTRUCCIÓN: Es la edad aparente del bien al momento de realizar una reconstrucción significativa del mismo, en comparación con un bien nuevo similar.

ELEMENTOS ACCESORIOS DE UN INMUEBLE: Son aquellos bienes muebles que resultan necesarios para llevar a cabo funciones específicas en inmuebles de uso especializado y que terminan siendo parte del mismo. Ejemplos son: pantalla de proyección, bóveda de seguridad, sistema de seguridad, etc.

ENAJENACION: El poder de disponer de la propiedad si el propietario muere sin dejar herederos legítimos.

ESCRITURA: Instrumento ordinario que el notario asienta en el protocolo para hacer constar un acto jurídico y que contiene la firma y sello del mismo.

ESCRITURA DE PROPIEDAD: Instrumento escrito y autenticado de traslación de dominio sobre bienes raíces.

FACTOR DE DEMÉRITO: Es el conjunto de acciones que en total deprecian al valor de reposición nuevo, permitiendo ajustar al mismo según el estado actual que presenta el bien.

FACTOR DE DESCUENTO: Es el multiplicador necesario para reducir los flujos de efectivo que genera un bien a valor presente.

FACTOR DE HOMOLOGACIÓN: Es la cifra numérica que establece el grado de igualdad y semejanza expresado en fracción decimal, que existe entre las características particulares de dos bienes del mismo género, para hacerlos comparables entre sí.

FACTOR DE OBSOLESCENCIA: Se entiende como la contribución técnica o económica a la pérdida de valor que tiene un bien y puede ser técnico-funcional (pérdida en el valor resultado de una nueva tecnología o por otros factores intrínsecos del bien) o bien económica (pérdida en valor o utilidad del bien, ocasionada por fuerzas económicas externas al mismo).

FACTORES EXTERNOS DE VALUACION: Se considera a los factores que pueden influir en el valor de un bien y pueden ser entre otros: inflación, tasas de interés bancarios; existencia de créditos hipotecarios, a nivel local el atractivo de un vecindario; y el buen mantenimiento de los bienes inmuebles.

FECHA DEL INFORME DE AVALÚO: Es la fecha de emisión del informe de valuación. Puede ser igual o distinta a la fecha de valores.

HOMOLOGACIÓN: Se entiende como la acción de poner en relación de igualdad y semejanza dos bienes, haciendo intervenir variables físicas, de conservación, superficie, zona, ubicación, edad consumida, calidad, uso de suelo o cualquier otra variable que se estime prudente incluir para un razonable análisis comparativo de mercado o de otro parámetro.

IMPUESTO: Los impuestos son las prestaciones en especie que el Estado fija unilateralmente y con carácter obligatorio a todos aquellos individuos cuya situación coincida con la ley que señala. Tributo, carga fiscal o prestaciones en dinero y/o especie que fija la ley con carácter general y obligatorio a cargo de personas físicas y morales para cubrir los gastos públicos. Es una contribución o prestación pecuniaria de los particulares, que el Estado establece coactivamente con carácter definitivo y sin contrapartida alguna.

IMPUESTOS A LA PROPIEDAD: Son los impuestos requeridos por los gobiernos locales basados en el valor tasado de una propiedad de bienes raíces.

IMPUESTO SOBRE ADQUISICIÓN DE INMUEBLES: Es la contribución federal, cuyo objeto es gravar el adquirente en todo acto traslativo de la propiedad de inmuebles, así como los derechos relacionados con los mismos, aunque sea a título gratuito. Doctrinalmente es un impuesto proporcional, instantáneo en la política de vivienda.

IMPUESTO SOBRE LA RENTA: Contribución que grava el ingreso de las personas y entidades económicas (personas físicas y morales).

INFORME DE AVALÚO: Es un informe a manera de comunicación oral, escrita, magnética o electrónica de un avalúo, revisión o análisis. Es el documento que es remitido a la institución o al cliente, al completarse, desarrollarse y concluirse una asignación de avalúo.

INMOBILIARIA: Empresa cuya principal actividad es la intermediación en la compra y venta de todo tipo de bienes inmuebles

INMUEBLE: Se aplica principalmente a los bienes que no pueden ser trasladados de un lugar a otro por disposición legal expresa en atención a su destino.

INSPECCIÓN: Acción y efecto de inspeccionar. Con objeto de cumplir las funciones que tiene asignadas, la Secretaría ejerce la vigilancia de los bienes que están a su cuidado.

INSTALACIONES ESPECIALES: Son aquellos equipos adheridos o instalados permanentemente a un bien inmueble de uso común, por lo que terminan siendo parte inherente del mismo inmueble y, en cierta medida, indispensables para el funcionamiento de éste. Ejemplos: elevadores, calefacciones y subestaciones, etc.

LÍMITE: Línea común que divide y separa dos o más propiedades. Término de una propiedad.

LINDERO: Línea divisoria. Término de una propiedad.

LINEAMIENTO: Dibujos de contorno de un cuerpo. Croquis.

LOCALIZACIÓN: Establecimiento de la ubicación de un objeto. En la Cédula Catastral de Inmuebles Federales la ubicación comprende; entidad federativa, localidad, delegación, municipio.

LOTE: Es cualquier grupo de bienes o servicios que representen una sola transacción; si el grupo está compuesto de un número conocido de partidas similares, se obtiene el precio o el costo de cada una mediante una simple división; si las partidas son disímiles y el precio total es independiente de los precios unitarios, el costo de cada partida es usualmente indeterminable excepto por cualquiera de los distintos métodos posibles de distribución. Terreno generalmente de no muy grandes proporciones que ha sido desmembrado de su finca matriz.

MANZANA: Espacio de terreno, construido o sin construir, circunscrito por calles en sus costados. Parte de la localidad, limitada por un perímetro cerrado con frente a vías públicas, accidentes naturales o con predios de gran extensión de características urbanas o suburbanas. En Guatemala una manzana equivale a 10,000 varas cuadradas.

MERCADO: Es el entorno en el que se intercambian bienes y servicios entre compradores y vendedores, mediante un mecanismo de precio. El concepto de mercado implica bienes y servicios a ser intercambiados entre compradores y vendedores. Cada parte responderá a las relaciones de la oferta y la demanda.

MÉTODO COMPARATIVO DE MERCADO: Se utiliza en los avalúos de bienes que pueden ser analizados con bienes comparables existentes en el mercado abierto; se basa en la investigación de la demanda de dichos bienes, operaciones de compraventa recientes, operaciones de renta o alquiler y que, mediante una homologación de los datos obtenidos, permiten al valuador estimar un valor de mercado. El supuesto que justifique el empleo de este método se basa en que un inversionista no pagará más por una propiedad que lo que estaría dispuesto a pagar por una propiedad similar de utilidad comparable disponible en el mercado. También se conoce como Enfoque Comparativo de Ventas.

MOJÓN: Señal fijada en los límites de cualquier propiedad con objeto de establecer su extensión

NORMA: Ordenamiento imperativo de acción que persigue un fin determinado con la característica de ser rígido en su ampliación. Regla, disposición o criterio que establece una autoridad para regular acciones de los distintos agentes económicos; se traduce en un enunciado técnico que a través de parámetros cuantitativos y/o cualitativos sirve de guía para la acción. Generalmente la norma conlleva una estructura de sanciones para quienes no la observen.

OFERTA DE COMPRA: Un documento escrito entregado por un comprador a un vendedor que contiene el precio y condiciones bajo las cuales la propiedad se comprará.

OBJETO DEL AVALÚO: El objeto de un avalúo es el tipo de valor que se pretende al llevar a cabo el trabajo de valuación.

OBRA PÚBLICA: Categoría programática que significa una etapa o parte de la construcción, conservación o modificación de los bienes inmuebles o de capital del gobierno.

OPINIÓN DE VALOR: Proceso de estimar un valor, ya sea por un valuador o por cualquier persona capacitada, no necesariamente cumpliendo con las normas aplicables al caso.

PATRIMONIO HISTÓRICO: Conjunto concertado o disperso de elementos (edificios, construcciones, espacios, plazas, monumentos, fuentes, etc.), que representan valiosas manifestaciones culturales de períodos anteriores o actuales, o bien simbolizan hechos históricos relevantes.

PERITO: Persona entendida en alguna ciencia o arte que puede ilustrar al juez o tribunal acerca de los diferentes aspectos de una realidad concreta, para cuyo examen se requieren conocimientos especiales en mayor grado que los entran en el caudal de una cultura general media. El perito puede ser titulado práctico.

PERITO VALUADOR: Un perito es aquel valuador profesional con título y cédula certificado por el Colegio de Profesionistas correspondiente, que demuestre de manera fehaciente poseer los suficientes conocimientos teóricos y prácticos y la experiencia en valuación, al que se le confiere la facultad para intervenir ante cualquier asunto de los sectores públicos y privados en los dictámenes sobre temas de su especialidad.

PRÁCTICA VALUATORIA: Es la práctica de la función de los valuadores que puede ser de tres maneras: avalúo, revisión de avalúos y consultoría.

PROPIEDAD: Es un concepto legal que comprende todos los derechos, intereses y beneficios relativos al régimen de propiedad de un bien. La propiedad consiste en los derechos privados de propiedad, los cuales le otorgan al propietario un derecho o derechos específicos sobre lo que posee. Para diferenciar entre bien raíz, una entidad física y su régimen de propiedad, al concepto legal del régimen de propiedad de un bien raíz se le llama bien inmueble. El régimen de propiedad de un derecho sobre un artículo que no es un bien raíz, se conoce como propiedad personal.

PROPIEDAD HORIZONTAL: Distinción entre varios propietarios de departamentos, niveles o pisos de un edificio, que son independientes entre sí, pero que disfrutan de áreas comunes

PROPIEDAD INMUEBLE: Es un concepto legal que se entiende como los intereses, beneficios y derechos inherentes a los bienes raíces.

PRECIO: Cantidad que se pide u ofrece por un bien o servicio. El concepto de precio se relaciona con el intercambio de una mercancía, bien o servicio. Una vez que se ha llevado a cabo el intercambio, el precio, ya sea revelado públicamente o confidencial, se vuelve un hecho histórico y generalmente se asienta como un costo.

PRECIO DE MERCADO: Es el precio actual según factura, o cotizado al término de un ejercicio contable, menos los ajustes acostumbrados, incluyendo el descuento por pronto pago.

PRECIO MÍNIMO DE VENTA: Es el precio más bajo al que un vendedor está dispuesto a ofrecer un bien o servicio.

PRECIO TOPE: Es el precio máximo al cual puede ser vendido un producto o servicio.

PREDIO: Terreno o edificio, rústico o urbano.

PREDIO RÚSTICO: El que está sitio en poblado y el edificio que fuera de población se destina a menesteres campestres.

PREDIO URBANO: El que está sitio en poblado y el edificio que fuera de población se destina a vivienda, es un terreno que se le suman las mejores que se hacen para prepararlo a la construcción de una vivienda o edificio u otra estructura.

PROPÓSITO DE UN AVALÚO: Es determinar el valor correspondiente al tipo de asignación de que se trate.

PUBLICACIÓN DE UNA LEY: Inserción en el Diario Oficial del estado de la Ley promulgada para el conocimiento de los obligados a su cumplimiento o aplicación. Las leyes son obligatorias hasta que se publican.

RECURSOS: Conjunto de personas, bienes materiales, financieros y técnicos con que cuenta y utiliza una dependencia, entidad, u organización para alcanzar sus objetivos y producir los bienes o servicios que son de su competencia.

RÉGIMEN: Sistema o forma de posesión de bienes. Cuando en virtud de un acto jurídico el propietario entrega a otro una cosa, concediéndole el derecho de retenerla temporalmente en su poder en calidad de usufructuario, arrendatario, acreedor pignoraticio, depositario u otro título análogo, los dos son poseedores de la cosa. El que la posee a título de propietario tiene una posesión originaria; el otro, una posesión derivada.

REGULACION: el poder para establecer reglamentos de construcción, de vialidad y otras medidas que afectan ciertos usos de los bienes raíces, y que generalmente responden a consideraciones de salud, seguridad, moralidad y bienestar público.

RENTA: Beneficio que en un determinado periodo de tiempo (semana, mes, o año) produce la transmisión del goce o disfrute de una cosa o cantidad de dinero.

REGISTRO DE LA PROPIEDAD: Es una institución pública que tiene por objeto la inscripción, anotación y cancelación de los actos y contratos relativos al dominio y demás derechos reales sobre inmuebles y muebles identificables. Son públicos sus documentos, libros y actuaciones

SERVIDUMBRE: Es un derecho que tiene el propietario de un predio, para hacer uso de un camino, o de una corriente de agua en un predio adyacente, propiedad de otra persona.

SUBSIDIOS: Asignaciones que el Gobierno otorga para el desarrollo de actividades prioritarias de interés general, a través de las dependencias y entidades a los diferentes sectores de la sociedad, con el propósito de: apoyar sus operaciones; mantener los niveles en los precios; apoyar el consumo, la distribución y

comercialización de los bienes; motivar la inversión; cubrir impactos financieros; así como para el fomento de las actividades agropecuarias, industriales o de servicios. Estos subsidios se otorgan mediante la asignación directa de recursos o a través de estímulos fiscales.

SUELO: Tierra, territorio, superficie de la tierra considerada en función de sus cualidades productivas así como sus posibilidades de uso, explotación o aprovechamiento, se le clasifica o distingue según su ubicación como urbano, suburbano o rural.

TASA DE CAPITALIZACIÓN: La tasa de capitalización se utiliza en el cálculo del valor, para descontar un ingreso neto. Dicha tasa se determina a través de la relación entre la renta de un inmueble y el valor de venta del mismo. Para llegar a la tasa de capitalización, deben tomarse en cuenta tres componentes: la tasa de descuento, la tasa efectiva de impuesto y la tasa de recuperación de la inversión. Mientras que las primeras tasas inciden tanto en el valor de un terreno baldío como en el de un terreno edificado, la última, se debe incluir sólo en el caso de terrenos con construcciones depreciadas. Así, la tasa es cualquier divisor (normalmente expresado como un porcentaje) que se utiliza para convertir el ingreso en valor.

TASA DE DEPRECIACIÓN: Es el porcentaje que se utiliza para calcular la depreciación en un determinado período.

TASA DE INTERÉS: Es la relación que existe entre el monto principal de un préstamo y la cantidad de ingreso excedente que le proporciona a su propietario.

TASA DE INTERÉS REAL: Es aquella que gana el capital por arriba de la tasa de inflación.

TASA INTERNA DE RETORNO: Es aquella tasa de rendimiento que descuenta e iguala la inversión inicial al valor presente de todos los flujos de efectivos netos futuros.

TERRENO: Es una porción de la superficie de la tierra, cuyo ámbito se extiende hasta el centro de la tierra, y hasta el cielo. La propiedad del terreno y de los derechos inherentes al régimen de propiedad, están sujetos a las leyes de cada país en particular.

TÍTULO DE PROPIEDAD: Documento que acredita la propiedad de bienes o derechos.

TOPOGRAFÍA: Técnica de representación gráfica sobre planos, cartas o mapas del conjunto de accidentes y particularidades que tiene un terreno en su superficie.

TRANSACCIÓN: Contrato en virtud del cual las partes, mediante recíprocas concesiones, pone término a una controversia presente o previenen una futura.

TRANSFERENCIA: Acto jurídico en virtud del cual un derecho es transmitido de una persona a otra.

TRIBUTACION: El poder para gravar y rematar una propiedad si los impuestos no se pagan.

USO DEL AVALÚO: Es el tipo de aplicación que se le va a dar al dictamen del avalúo, como puede ser enajenación, expropiación, reexpresión de estados financieros, etc. En otras palabras, se entiende como la razón por la cual se necesita el estimado de valor.

USO DE SUELO: Uso de una superficie de terreno para determinados fines, la cual está regulada por las dependencias de gobierno y las leyes establecidas en la región que se localice. Este puede ser de los géneros de habitación, servicios, industria, espacios abiertos, infraestructura agropecuario, forestal o acuífero.

VALOR: Estimación o precio de las cosas. Grado de utilidad o aptitud de las cosas para satisfacer las necesidades o proporcionar bienestar o deleite. Calidad de las cosas, en cuya virtud se da por poseerlas cierta suma de dinero o algo equivalente.

VALOR BASE: Es la cantidad expresada en términos monetarios, en la que sale un bien a la venta en un proceso de licitación o subasta pública, y representa el valor comercial o el valor de realización, en su caso, netos de todos los gastos y adeudos pendientes de cubrirse por la posesión y propiedad del bien en tanto no se vende.

VALOR CATASTRAL: Es el valor que tiene un bien inmueble para efecto de cálculo del pago de impuesto predial.

VALOR COMERCIAL: Se entiende como la cantidad más alta, expresada en términos monetarios, mediante la cual se intercambiaría un bien en el mercado corriente de bienes, entre un comprador y un vendedor que actúan sin presiones ni ventajas de uno y otro, en un mercado abierto y competido, en las circunstancias prevalecientes a la fecha del avalúo y en un plazo razonable de exposición. Es el resultado del análisis de por lo menos tres parámetros valuatorios a saber: valor físico o neto de reposición (enfoque de costos), valor de capitalización de rentas (enfoque de los ingresos) y valor comparativo de mercado. Es el equivalente a valor justo de mercado.

VALOR CONTABLE: Es la inversión original asentada en los libros de contabilidad del propietario de un bien, disminuida por las depreciaciones autorizadas por las normas fiscales correspondientes. El valor contable puede ser actualizado mediante avalúo o índices específicos.

VALOR DE CAPITALIZACIÓN: Es el capital que se requiere para generar rendimientos financieros iguales a las utilidades que producen las rentas de un bien en similares condiciones de riesgo. Es decir, se estima el valor de una propiedad dividiendo los ingresos netos anuales de operación, que produce la misma, entre la tasa de capitalización adecuada.

VALOR DE CONTADO: Es el valor asociado con una operación realizada al contado para adquirir un bien, expresado en términos monetarios.

VALOR DE DESECHO: Es la cantidad, expresada en términos monetarios, que se puede obtener por un bien al final de su vida, cuando ya no tiene un uso alternativo y se estima por el valor de sus elementos de construcción. El valor de desecho es similar al valor de chatarra o de salvamento.

VALOR DE MERCADO: Es el resultado homologado de una investigación de mercado de bienes comparables al del estudio. Dicho mercado debe ser, preferentemente, sano, abierto y bien informado, donde imperan condiciones justas y equitativas entre la oferta y la demanda.

VALOR DE REMATE: Se entiende como la cantidad que se podría obtener por la venta de un bien, en la que una autoridad se ve en la obligación de vender el bien, a causa de un proceso judicial.

VALOR DE RESCATE: Se entiende como la cantidad, expresada en términos monetarios, que se puede obtener por concepto de venta en el mercado libre y al final de la vida útil física de un bien o de un componente del mismo que se haya retirado de servicio o uso, para utilizarse en otra parte.

VALOR EN USO: Es el valor que tiene una propiedad específica para un uso específico y para un usuario específico, y, por lo tanto, no está necesariamente relacionado con su valor de venta en el mercado. Este tipo de valor se enfoca en el valor con el que contribuye un bien específico a una de la que forma parte, sin considerar el mayor y mejor uso del bien o la cantidad monetaria que pudiera obtenerse cuando se venda. Equivalen al valor presente de los flujos de efectivo futuros que se espera del uso continuo de un activo su disposición al final de su vida útil.

VALOR FISCAL: Es el valor que se le asigna a los bienes muebles e inmuebles con fines fiscales.

VALOR JUSTO DE MERCADO: Se entiende como la cantidad, expresada en términos monetarios, por la que se intercambiaría un bien en el mercado abierto y competido, entre un comprador y un vendedor actuando sin presiones ni ventajas de uno u otro, en las circunstancias prevalecientes a la fecha del avalúo, en un plazo razonable de exposición. Es, en esencia, el resultado del análisis de por lo menos tres parámetros valuatorios a saber: valor físico o neto de reposición (enfoque de costos); valor de capitalización de rentas (enfoque de los ingresos) y valor por ventas comparables (enfoque de mercado).

VALOR MÁXIMO: Es la mayor cantidad, expresada en dinero, que conviene pagar por la adquisición o arrendamiento de un bien.

VALOR MÍNIMO: Es la menor cantidad, expresada en dinero, en que conviene vender o alquilar un bien.

VALOR RESIDUAL: En la valuación inmobiliaria, al restar del valor de un inmueble el costo de las mejoras y construcción, el residuo equivale al valor del terreno.

VALUACIÓN: Es el procedimiento técnico y metodológico que, mediante la investigación física, económica, social, jurídica y de mercado, permite estimar el monto, expresado en términos monetarios, de las variables cuantitativas y cualitativas que inciden en el valor de cualquier bien.

VALUACIÓN DE ACTIVOS: Esta expresión se aplica a la valuación de terreno, edificios, y/o planta y maquinaria para incorporarlas en las cuentas contables de una entidad.

VALUADOR: Cualquier persona que estima el valor de un bien.

VALUADOR INDEPENDIENTE: Es un valuador sin ninguna relación material significativa, ni cliente o con el sujeto de la asignación.

VALUADOR PROFESIONAL: Es el profesionalista capaz de investigar, analizar y estimar el valor de los bienes en estudio, y que sustenta su trabajo en la ética, conocimientos profesionales acordes a su especialidad, criterios técnicos y metodologías valuatorias actualizadas.

VALUAR: Es el proceso de estimar el costo o el valor a través de procedimientos sistemáticos que incluyen el examen físico, la fijación de precios y con frecuencia análisis técnicos detallados. Fijar mediante dictamen pericial el precio justo de una cosa. Asignar valor a una cosa representándolo por un precio. Establecer el precio que corresponda, por medio de una cosa apreciación equitativa, al costo de producción y a la legítima ganancia o benéfico del productor.

VENTA: Transferencia de bienes o servicios por medio de la cual el vendedor otorga la propiedad de dichos bienes o servicios al comprador, a cambio del pago del precio convenido.

VENTA DIRECTA: Venta de realizada por el propietario de un bien sin la intervención de intermediarios

VIVIENDA: Ámbito físico de la integración social. Es un mínimo de bienestar que condiciona a la alimentación, la salud y la educación.

ZONA: Área cuyos límites son determinados por razones administrativas, políticas, fiscales, económicas o geográficas.

BIBLIOGRAFÍA

- Gaceta oficial del distrito federal 30 de mayo de 2005
Manual de procedimientos y lineamientos técnicos de valuación inmobiliaria, así como de autorización y registro de personas para practicar avalúos
- Gaceta oficial del distrito federal 27 de diciembre de 2007
Decreto por el que se expide la ley de ingresos del Distrito federal para el ejercicio fiscal 2008 3
 - ◆ decreto de presupuesto de egresos del distrito federal para el ejercicio fiscal 2008 9
 - ◆ decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones del código financiero del distrito federal 38
 - ◆ aviso 302
- <http://www.seduvi.df.gob.mx/>
- <http://www.tuavaluo.com/tema4.htm>
- Programas delegacionales de desarrollo urbano
- Introducción a la valuación 2002
Versión corregida y reformada por: Ing. pablo de garay y coca e Ing. miguel a. Ojeda López
Miembros del instituto mexicano de valuación de sonora, a.c.
- Apuntes del Seminario: Homologación de términos en valuación de inmuebles
Métodos de: ingresos y de mercado
Impartido por el Ing. Juan Antonio Gómez Velázquez
- Apuntes de la clase de Introducción a la Valuación Inmobiliaria impartida por el Ing. Juan Antonio Gómez Velázquez, de la carrera de Ing. Civil de la Facultad de Estudios Superiores Aragón, perteneciente a la Universidad Nacional Autónoma de México.
- Técnicas del Avalúo Inmobiliario
Guía completa para vendedores, corredores, administradores, inversionistas, y valuadores de propiedades
autores: William Ventolo Jr I. y Martha R. Williams. Editorial Real Estate Education Company
- Tesina Introducción a las Matemáticas Financieras para valuadores, del Ing. Arq. Félix Fco. Sedano Mercado, ante la Universidad Nacional Autónoma de México, División de Estudios de Posgrado e Investigación, Facultad de Arquitectura, Noviembre de 1996