

# CRITERIOS GENERALES PARA AVALÚOS COVEA

COLEGIO DE VALUADORES DEL ESTADO DE AGUASCALIENTES A.C.



**covea**

COLEGIO DE VALUADORES DEL ESTADO DE AGUASCALIENTES A.C.



**COVEA**

COLEGIO DE VALUADORES DEL ESTADO DE AGUASCALIENTES A.C.

## **Definiciones:**

**Sujeto:** Predio del que se pretende obtener el Valor Comercial.

**Comparable:** Se aplica a los diversos predios, que se parecen o semejan al predio sujeto y, que pueden ser comparados con él.

En el acontecer diario de todo valuador, cuando elabora un avalúo (estimación de valor), nos sujetamos a la tendencia actual que rige el proceso valuatorio. Teniendo para ello tres enfoques clásicos que nos ayudan a determinar el valor correcto del bien que se valúa. A saber:

- Enfoque de Costos o Físico
- Enfoque de Ingresos o de Capitalización
- Enfoque de Mercado



**COVEA**

COLEGIO DE VALUADORES DEL ESTADO DE AGUASCALIENTES A.C.

**Homologar:** Es la acción de equiparar o poner en relación de igualdad o semejanza dos cosas.

**Homologación:** Efecto de homologar. Es el proceso con el cual se ponen cada uno de los comparables en igualdad de circunstancias al sujeto.

**Precio De Venta:** Cantidad de dinero que un vendedor solicita por un predio, por la cual está dispuesto a ceder el dominio pleno del bien, pasándolo a un comprador debidamente informado de todos los aspectos del predio, suponiendo una operación de contado.

**Factor:** Cantidad que se usa para premiar, establecer igualdad o castigar la comparación entre un predio sujeto y un predio comparable.

**Sujeto = Comparable      1**

**Sujeto < Comparable      - 1**

**Sujeto > Comparable      +1**



# SUPERFICIE

Los comparables deben de estar en un rango de más, menos 30 % es decir si mi sujeto tiene 100 m<sup>2</sup> los comparables deben de estar entre 70 y 130 m<sup>2</sup>, cuando son terrenos muy grandes o muy pequeños que sea difícil encontrar comparables se puede abrir el rango al 50% .

Siguiendo el mismo ejemplo de 100 m<sup>2</sup> los comparables estarían entre 50 m<sup>2</sup> y 150 m<sup>2</sup>, se observa que un comparable ya esta a la mitad de superficie por lo tanto ya no seria tan comparable, por eso se recomienda no abrir mas la diferencia de superficie

En la fórmula de la potencia máximo potencia 10

Donde:

Fa = Factor de área

At = Área del lote tipo

As = Área del lote sujeto

n = 3 a 10

$$Fa = \sqrt[n]{\frac{At}{As}}$$

# FACTOR DE ZONA

Está relacionado con el uso de suelo predominante en la zona donde se ubica el inmueble que se está valuando y los comparables a analizar. Es importante tener una tabla de calificaciones para ser más congruentes

Turística comercial	TC	1.100
Comercial de 1 <sup>a</sup>	C1	1.050
Comercial de 2 <sup>a</sup>	C2	1.000
Comercial Popular	CP	0.950
Residencial de lujo	RL	0.850
Residencial de 1 <sup>a</sup>	R1	0.800
Residencial de 2 <sup>a</sup>	R2	0.750
Habitacional Popular	HP	0.700
Interés Social	IS	0.650
Habitacional Irregular	HI	0.550
Habitacional Campestre	Hc	0.450
Industrial de 1 <sup>a</sup>	I1	0.350
Industrial de 2 <sup>a</sup>	I2	0.300
Transición	Tr	0.200
Riego	Ri	0.150
Temporal	Te	0.100
Agostadero	Ag	0.050

# RELACIÓN DE CALIFICACIONES



Siempre sujeto entre comparable

SUJETO / COMPARABLE		Turística Comercial	Comercial de Primera	Comercial de Segunda	Comercial Popular	Residencial de Lujo	Residencial de Primera	Residencial de Segunda	Habitación al Popular	Interés Social	Habitación Irregular	Industrial de Primera	Industrial de Segunda	Transición	Rústico	Riego	Temporal	Agostadero
		1.10	1.05	1.00	0.95	0.85	0.80	0.75	0.70	0.65	0.55	0.45	0.35	0.30	0.20	0.15	0.10	0.05
Turística Comercial	1.1	1.00	1.05	1.10	1.16	1.29	1.38	1.47	1.57	1.69	2.00	2.44	3.14	3.67	5.50	7.33	11.00	22.00
Comercial de Primera	1.05	0.95	1.00	1.05	1.11	1.24	1.31	1.40	1.50	1.62	1.91	2.33	3.00	3.50	5.25	7.00	10.50	21.00
Comercial de Segunda	1	0.91	0.87	1.00	1.05	1.18	1.25	1.33	1.43	1.54	1.82	2.22	2.86	3.33	5.00	6.67	10.00	20.00
Comercial Popular	0.95	0.86	0.90	0.95	1.00	1.12	1.19	1.27	1.36	1.46	1.73	2.11	2.71	3.17	4.75	6.33	9.50	19.00
Residencial de Lujo	0.85	0.77	0.81	0.85	0.89	1.00	1.06	1.13	1.21	1.31	1.55	1.89	2.43	2.83	4.25	5.67	8.50	17.00
Residencial de Primera	0.8	0.80	0.76	0.73	0.69	0.62	1.00	1.07	1.14	1.23	1.45	1.78	2.29	2.67	4.00	5.33	8.00	16.00
Residencial de Segunda	0.75	0.68	0.71	0.75	0.79	0.88	0.94	1.00	1.07	1.15	1.36	1.67	2.14	2.50	3.75	5.00	7.50	15.00
Habitación Popular	0.7	0.64	0.67	0.70	0.74	0.82	0.88	0.93	1.00	1.08	1.27	1.56	2.00	2.33	3.50	4.67	7.00	14.00
Interés Social	0.65	0.59	0.62	0.65	0.68	0.76	0.81	0.87	0.93	1.00	1.18	1.44	1.86	2.17	3.25	4.33	6.50	13.00
Habitación Irregular	0.55	0.50	0.48	0.48	0.50	0.59	0.74	0.98	1.40	2.16	1.00	1.22	1.57	1.83	2.75	3.67	5.50	11.00
Industrial de Primera	0.45	0.41	0.43	0.45	0.47	0.53	0.56	0.60	0.64	0.69	0.82	1.00	1.29	1.50	2.25	3.00	4.50	9.00
Industrial de Segunda	0.35	0.32	0.33	0.35	0.37	0.41	0.44	0.47	0.50	0.54	0.64	0.78	1.00	1.17	1.75	2.12	3.33	7.00
Transición	0.3	0.27	0.29	0.30	0.32	0.35	0.38	0.40	0.43	0.46	0.55	0.67	0.86	1.00	1.50	1.82	2.86	6.00
Rústico	0.2	0.18	0.19	0.20	0.21	0.24	0.25	0.27	0.29	0.31	0.36	0.44	0.57	0.67	1.00	1.33	2.00	4.00
Riego	0.15	0.14	0.14	0.15	0.16	0.18	0.19	0.20	0.21	0.23	0.27	0.33	0.43	0.50	0.75	1.00	1.50	3.00
Temporal	0.1	0.09	0.10	0.10	0.11	0.12	0.13	0.13	0.14	0.15	0.18	0.22	0.29	0.33	0.50	0.67	1.00	2.00
Agostadero	0.05	0.05	0.05	0.05	0.05	0.06	0.06	0.07	0.07	0.08	0.09	0.11	0.14	0.17	0.25	0.33	0.50	1.00

# FACTORES CUANTITATIVOS

USAR FÓRMULAS

FONDO

$$Fdf = \sqrt[3]{\frac{Pc}{Ps}}$$

Donde:

- Ffd : Factor de fondo.
- Pc : Fondo del comparable.
- Ps : Fondo del lote sujeto.

FORMA

$$Ffo = \sqrt[2]{\frac{Ri}{Sto}}$$

Donde:

- F fo = Factor de forma
- Ri = Rectángulo inscrito ( m<sup>2</sup> )
- Sto = Superficie total del predio ( m<sup>2</sup> )

# TOPOGRAFIA

**Factor por Topografía:** Es el factor aplicable cuando un terreno presenta una topografía accidentada o con pendientes ascendentes o descendentes, no contempla la composición del suelo.

El Valuador Profesional deberá analizar, si se debe aplicar o no el factor por topografía, ya que habrá casos que en lugar de demérito se deberá premiar, como por ejemplo, cuando se tiene una vista panorámica, o en donde el factor de topografía será igual a 1.00 en los casos en que tanto el sujeto como los comparables se ubiquen en un fraccionamiento en lomerío

Para terrenos escarpados hacia arriba con respecto a su frente.

$$F_m = 1 - m/2$$

$$F_m = 0.50 \quad \text{para } m > 1$$

Para terrenos escarpados hacia abajo con respecto a su frente.

$$F_m = 1 - 2m/3$$

$$\text{para } m \leq 1 \quad F_m = 0.333 \quad \text{para } m > 1$$

Para terrenos a nivel de calle

$$F_m = 1.00$$

$F_m$  = Factor de la pendiente de la superficie media del terreno.

$m$  = Pendiente media del terreno expresada en forma decimal.

1 = Pendiente máxima (45°).

# NEGOCIACION

**Factor de Negociación.-** corresponde a la corrección que se realiza por la diferencia que existe entre el valor de oferta de una operación y el precio de cierre de la misma, sobre la base únicamente de una negociación a precio de contado (en efectivo), en condiciones normales en donde el vendedor y comprador actúan libremente y sin presiones.

AJUSTE		
Comercial	Habitacional	Industrial
1.00 a 0.80	1.00 a 0.75	1.00 a 0.70

FUENTE INDAABIN 2006



Para que la homologación este sustentada los comparables que se elijan deben ser muy similares a nuestro sujeto, y manejar siempre el mismo criterio, no adecuar estos a cada caso en particular, hay que recordar que el valor es único e independiente del propósito del avalúo.

Una manera de checar si realmente estamos homologando es con la siguiente fórmula:

Dividimos el precio u oferta máximo entre el precio u oferta mínimo, de los comparables antes de homologar y después de homologar, la diferencia entre uno y otro debe de disminuir si estamos realmente homologando, sino es necesario verificar nuestros comparables y factores utilizados en la misma; ya que los datos que obtenemos de la investigación de mercado están dispersos y la función de la homologación es acercarlos a nuestro sujeto, por lo que la distancia entre el máximo y el mínimo debe de disminuir .

Es importante cuidar la dispersión antes de homologar no debe de ser mayor a 2, pues esto nos indique que traemos el valor mas alto al doble del mínimo, por lo tanto alguno ya no es tan comparable.

Es importante que la homologación no se realice sin criterio, y sin base de sustento; pues lo ideal sería que la mayoría de los factores fueran 1 y que el resultante sea de  $\pm 0.30$ , lo cual nos indica que nuestros comparables realmente son similares a nuestro sujeto.

# GRACIAS

