

VALUACIÓN DE BIENES INMUEBLES



I.	OBJETIVO DE LA PRESENTACIÓN
II.	DEFINICIONES DE CONCEPTOS
III.	TIPOS DE AVALÚOS
IV.	FUNDAMENTOS DE VALUACIÓN INMOBILIARIA
V.	FACTORES QUE CREAN VALOR Y FACTORES QUE MODIFICAN EL VALOR FACTORES QUE CREAN VALOR DE FACTORES QUE MODIFICAN EL VALOR
VI.	PRINCIPIOS DE LA VALUACIÓN DE BIENES RAÍCES
VII.	ENFOQUES DE VALUACIÓN

OBJETIVO:

Presentar a los asistentes una visión general del avalúo y sus procesos.





DEFINICIONES Y CONCEPTOS



VALUACIÓN DE BIENES INMUEBLES

❖ AVALÚO

Es el resultado del proceso de estimar el valor de un bien, determinando la medida de su poder de cambio en unidades monetarias y a una fecha determinada.

❖ VALUACIÓN

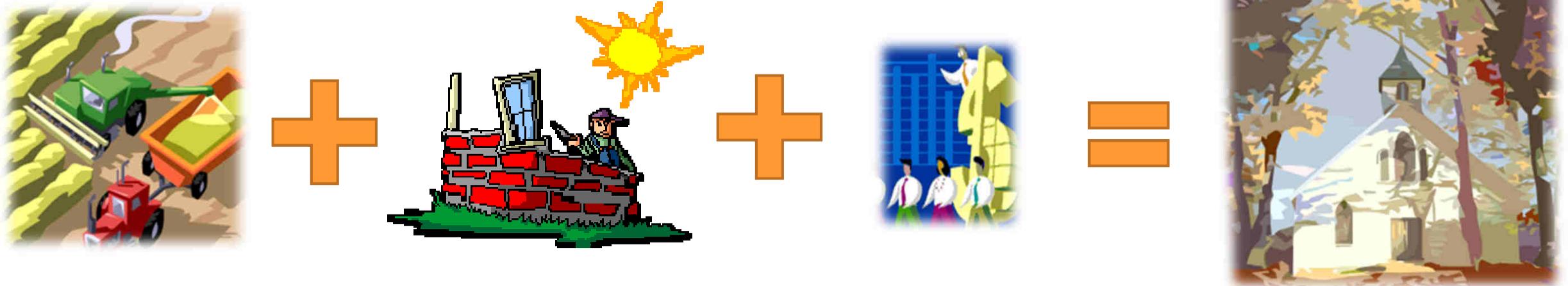
Bienes no duraderos son productos tangibles que normalmente se consumen en un solo uso, o unos cuantos.



BIEN INMUEBLE

Es un conjunto de derechos, participaciones, y beneficios sobre una porción de tierra con sus mejoras y obras permanentes, incluyendo los beneficios que se obtienen por su usufructo.

Las principales características de un bien inmueble son su **movilidad** y su **tangibilidad**



TIPOS DE BIENES INMUEBLES



Rurales

- Agropecuarios
- Agroindustriales
- Usos Mixtos (Por ejemplo Rancho)



Urbanos

- Habitacionales
- Comerciales
- Industriales
- Servicios

PEQUEÑA PROPIEDAD



Se considerará pequeña propiedad ganadera la que no exceda por individuo la superficie necesaria para mantener hasta quinientas cabezas de ganado mayor o equivalente en ganado menor, en los términos que fije la Ley, de acuerdo con la capacidad forrajera de los terrenos.



TIPOS DE AVALÚOS



AVALÚO COMERCIAL

Es aquél dictamen de avalúo de cualquier tipo de inmueble, que realiza el valuador profesional **directamente al solicitante**, sin necesidad de intermediación de instituciones de crédito o Unidades de valuación, con el propósito de conocer el valor del bien para compra-venta o fines de traslado de dominio, entre otros.





AVALÚO PARA ORIGINACIÓN DE CRÉDITO PARA VIVIENDA



Es el avalúo solicitado por una Entidad financiera para otorgar un crédito **exclusivamente para vivienda**, de acuerdo a los lineamientos de **Sociedad Hipotecaria Federal**, regulada por la Ley de Transparencia y Fomento a la Competencia en el Crédito Garantizado.





ESTUDIO DE VALOR O DE COSTOS

Es el dictamen valuatorio de un bien que se encuentra en proyecto o en proceso de construcción, que se valúa considerándolo como si estuviera terminado al 100%. También se le conoce como “avalúo proyectado”.



JUSTIPRECIACIÓN DE RENTA.-

Es el resultado del proceso de estimar el monto más apropiado, expresado en términos monetarios, a pagar por el arrendamiento de un bien.



VALUACIÓN CATASTRAL

Es el proceso de valuar un universo de bienes inmuebles a una fecha determinada, utilizando una metodología estándar, empleando información común y que permita pruebas estadísticas.

Finalidad: fijar el impuesto predial

Ejemplo: viviendas ubicadas en la misma calle y manzana, misma edad misma superficie

VIVIENDA 1:

CONSERVACIÓN: Normal
MANTENIMIENTO: Regular
EQUIPO: Básico



VIVIENDA 2:

CONSERVACIÓN: Malo
MANTENIMIENTO: Deficiente
EQUIPO: No tiene



VIVIENDA 3:

CONSERVACIÓN: Muy bueno
MANTENIMIENTO: remodelación total
EQUIPO: Muy equipada



VIVIENDA 4:

CONSERVACIÓN: Regular
MANTENIMIENTO: Irregular
EQUIPO: Básico



Para el Catastro: todas estas viviendas tienen el mismo valor

VIVIENDA 1:

Superficie con losa de concreto= 180.00 m²
SUPERFICIE CUBIERTA TOTAL: 180.00 m²



VIVIENDA 2:

Superficie con losa de concreto= 140.00 m²
Tejaban de lámina galvanizada: 40.00 m²
SUPERFICIE CUBIERTA TOTAL: 180.00 m²



Para el Catastro, las dos viviendas tienen la misma superficie cubierta y **muy probablemente** el mismo VALOR CATASTRAL... ¿será el mismo valor COMERCIAL?



FUNDAMENTOS DE LA VALUACIÓN INMOBILIARIA



UN AVALÚO ¿PARA QUÉ?

❖ OBJETO DEL AVALÚO.

El objeto de un avalúo es **el tipo de valor** que se pretende al llevar a cabo el trabajo de valuación.

❖ PROPÓSITO DEL AVALÚO.

Es la intención expresa de estimar un tipo de valor que será estimado en función de los bienes a valorar y al Uso del avalúo señalado por el solicitante del servicio. A manera de ejemplo: Estimar el Valor Comercial, estimar el Valor de Realización Ordenada, estimar el Valor en Uso, estimar el Valor Neto de Reposición, estimar el valor para aseguramiento, entre otros.

❖ USO DEL AVALÚO.

Es el uso que se pretende dar al dictamen valuatorio y que expresamente señala el solicitante del servicio mediante oficio solicitud (acto jurídico, originación de crédito ante alguna institución financiera, contribuciones, **garantía de crédito fiscales** , impuestos, derechos, entre otros) .



USO DE LOS AVALÚOS

- ❖ Compra – Venta.
- ❖ Re expresión de Estados Financieros.
- ❖ Aseguramiento.
- ❖ Arrendamiento.
- ❖ Financiamiento.
- ❖ **Quiebra de Empresa.**
- ❖ **Estudios de Costos**
- ❖ **Decomisos.**
- ❖ **Fiscal.**
- ❖ Expropiación.
- ❖ Herencia.
- ❖ Establecimiento de pérdidas de seguro
- ❖ **Dación en pago.**
- ❖ Enajenación
- ❖ Indemnización
- ❖ Concesión
- ❖ **Créditos Hipotecarios y Fiscales**
- ❖ **Licitación pública para venta de activos.**
- ❖ Justipreciación de Rentas.

CONCEPTO DE VALOR

Concepto económico que se define como la relación entre un objeto deseado y un sujeto con posibilidades de adquirirlo.



Una propiedad no puede tener valor, a menos que tenga utilidad.

UTILIDAD + DEMANDA = VALOR

EL VALOR PUEDE MODIFICARSE CON EL TIEMPO



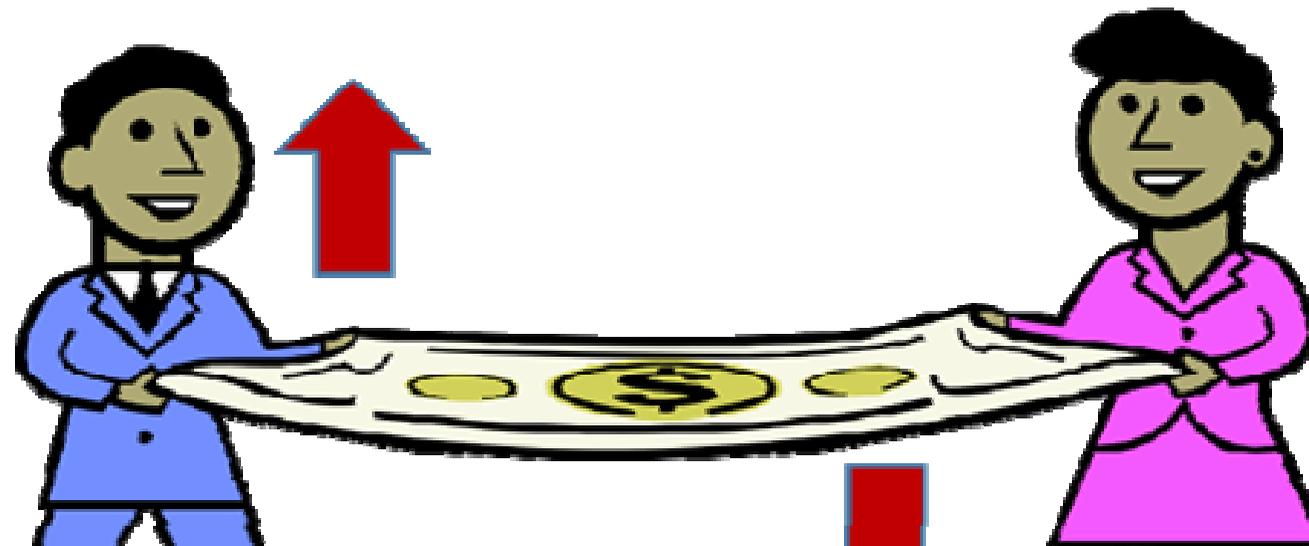
VALORES MÁS USUALES

- A) Valor comercial,
- B) Valor (costo) de reposición nuevo,
- C) Valor (costo) de *reproducción* nuevo,
- D) Valor (costo) neto de reposición (o valor depreciado),
- E) Valor de capitalización de rentas o valor de productividad,
- G) Valor de liquidación ordenada,
- H) Valor de liquidación forzada,
- I) Valor de rescate

VALOR COMERCIAL

Pudiera aceptar, si cada uno está **bien informado** y advertido de las ventajas y desventajas de un inmueble y ambos son guiados en este acto por motivos de un inversionista normal, **libre de presiones**, y permitiendo durante un **tiempo razonable, pulsar la oferta y la demanda.**

VENDEDOR



COMPRADOR



VALOR DE LIQUIDACIÓN

❖ VALOR DE LIQUIDACION ORDENADA

El importe total de dinero que se espera obtener por concepto de una venta, contando con **un plazo corto** para encontrar un comprador, en la cual el vendedor se ve en la **necesidad de vender** sobre la base “tal como está y dónde está”.

❖ VALOR DE LIQUIDACIÓN FORZADA

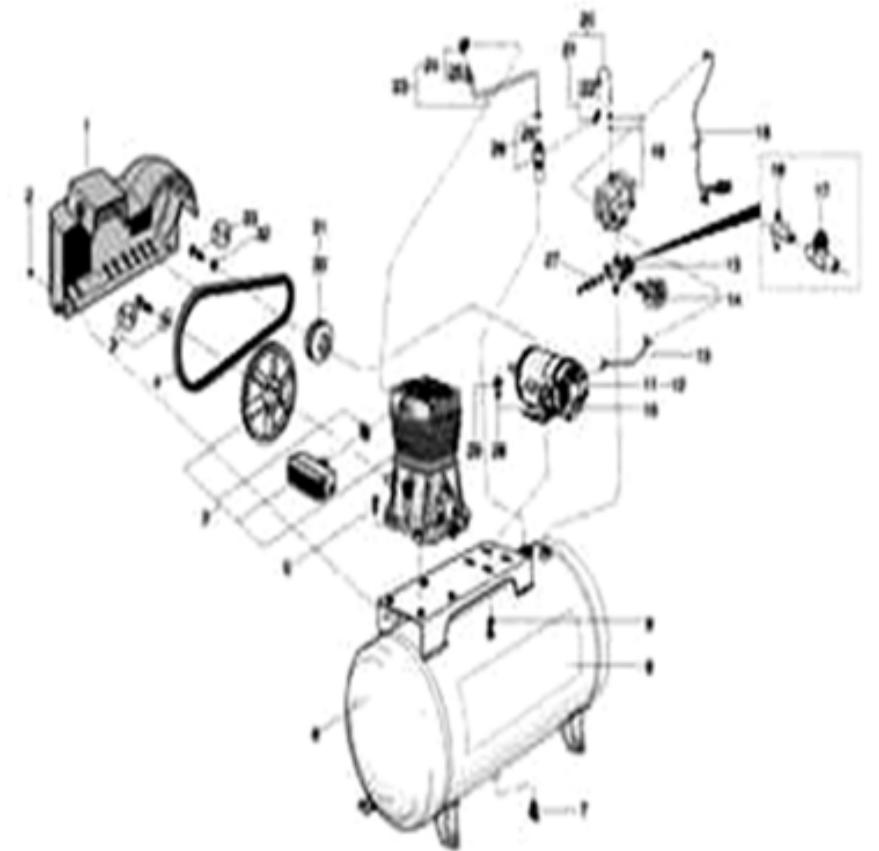
El importe total de dinero que podría razonablemente percibirse por concepto de una venta pública debidamente anunciada y llevada a cabo, en la que el vendedor se ve en la **necesidad de vender de inmediato** sobre la base “tal como está y dónde está”.

(ASA American Society of Appraisers)

VALOR DE RESCATE

Es la cantidad de dinero que es posible obtener por un bien o parte de él, una vez que ha terminado su vida útil.

La suma de dinero que se espera obtener por concepto de la venta total de un bien, o de un componente del mismo, que se haya retirado de servicio para utilizarse en otra parte





PROCEDIMIENTO DE UN AVALÚO

PASO 1	IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA				
Identificar al cliente y a usuarios previstos.	Identificar uso previsto	Identificar el propósito del trabajo (tipo y definición del valor)	Identificar la fecha efectiva de la opinión de valor.	Identificar las características relevantes de la propiedad.	Identificar las condiciones del trabajo.
PASO 2	ALCANCE DE LA DETERMINACIÓN DEL TRABAJO				
PASO 3	RECOPIACIÓN DE DATOS Y DESCRIPCIÓN DE LA PROPIEDAD				
Datos del área de mercado Características generales de la región, ciudad o vecindario.	Datos de la propiedad sujeto. Características del sujeto sobre el uso de suelo y mejoras, propiedad personal, activos del negocio.		Datos de la propiedad Comparable Ventas, listados, ofertas, vacantes, costo y depreciación, ingresos y gastos, tasas de capitalización.		
PASO 4	ANÁLISIS DE LOS DATOS				
Análisis del mercado Estudios de demanda, Estudios de Oferta, Estudios de Mercado			Análisis del Mayor y mejor uso Terreno como si estuviera vacío, mejora ideal. Propiedad Mejorada		
PASO 5	OPINIÓN DE VALOR DEL TERRENO				
PASO 6	RECOPIACIÓN DE DATOS Y DESCRIPCIÓN DE LA PROPIEDAD				
Enfoque de comparación de ventas		Enfoque de capitalización de ingresos.		Enfoque de costos.	
PASO 7	RECONCILIACIÓN DE LOS INDICATIVOS DEL VALOR Y OPINION FINAL DEL VALOR				
PASO 8	REPORTE DE VALOR DEFINIDO				

DOCUMENTOS

Solicitud de avalúo

A) TERRENO

I. DOCUMENTOS DE PROPIEDAD, SERVICIOS Y DE USO:

1. Escrituras, Título de Propiedad o documento que acredite la misma (ANTECEDENTE).

2. Boleta Predial.

3. Boleta de Agua o Título de Concesión del pozo.

4. Plano de la poligonal del predio.

5. Plano Topográfico

6. Servidumbres que afecten al inmueble (de paso, de uso, de vista).

7. Otras limitaciones legales que presenta el inmueble.

8. Plan de Desarrollo Urbano Municipal.

B) CONSTRUCCIONES

IV. PROYECTO EJECUTIVO:

1. Plano de Lotificación.

2. Planos Arquitectónicos (plantas, cortes y fachadas).

3. Planos Estructurales.

4. Planos de Instalaciones.

5. Planos de Acabados.

6. Plano de Urbanización.

7. Plano de Infraestructura.

II. AUTORIZACIONES:

1. Alineamiento y No. Oficial.

2. Licencia de Suelo.

3. Licencia de Construcción.

4. Visto Bueno de Ocupación.

6. Régimen en Condominio.

7. Licencia de Urbanización.

8. Servicio de Agua potable y Alcantarillado.

9. Servicio de Energía Eléctrica.

10. Servicio Telefónico.

11. Otros convenios.

III. ESTUDIOS E IMPACTOS:

2. Estudio de impacto Vial.

3. Estudio de Mecánica de Suelo.

4. Estudio Hidrológico.

5. Estudio Geológico.

6. Estudio de Mercado (Precio, Producto, Plaza, Promoción)



CONCEPTO	ANTES	DURANTE	DESPUÉS
1. Datos relativos a las personas que otorgarán facilidades para la inspección física de los bienes.	•		
2. Inventario de los bienes a considerar.	•		
3. Planos y especificaciones	•	•	
4. Definición del problema.	•		
5. Bien que será valuado	•		
6. Identificación, en la medida de lo posible, de cualquier restricción, gravamen, carga o cualquier otra limitante que pudiera impactar en el valor del bien.	•	•	
7. Objeto del avalúo.	•		
8. Propósito del avalúo.	•		
9. Fecha del avalúo	•	•	
10. Limitaciones al avalúo	•	•	•
11. Identificación del bien a valuar.		•	
12. Inspección física		•	

CONCEPTO	ANTES	DURANTE	DESPUES
13. Descripción del bien a valuar		•	
14. Reporte fotográfico		•	•
15. Levantamiento de información.		•	
16. Características y clasificación del bien.		•	
17. Análisis del mercado (en su caso, demandas, ofertas y presupuesto)			•
18. Análisis comparativo (ventas, rentas y costos)			•
19. Procesamiento de la información			•
20. Enfoques de valuación			•
21. Exclusiones de avalúo	•	•	•
22. Conclusión de tipo de valor			•
23. Declaraciones del avalúo			•
24. Certificación del Avalúo			•



**FACTORES QUE CREAN VALOR Y
FACTORES QUE MODIFICAN EL VALOR**



- **UTILIDAD:** Es la capacidad de una mercancía para *satisfacer una necesidad o un deseo*. La medida del valor no depende necesariamente o exclusivamente de la utilidad.
- **ESCASEZ:** Es la *oferta limitada* de una mercancía. Algo puede ser útil pero no escaso, abunda en el mercado.
- **DEMANDA:** Esta dada por los productos o servicios que los consumidores están *dispuestos a adquirir*.
- **PODER ADQUISITIVO:** Es la *capacidad del adquirente para comprar una mercancía*. Algo puede ser útil, escaso y demandado, pero no hay dinero disponible para adquirirlo.

FACTORES QUE MODIFICAN EL VALOR

1.- FISICOS:

- Forma y dimensiones del terreno.
- Superficie.
- Topografía o configuración.
- Subsuelo.
- Uso o destino actual
- Proyecto de las edificaciones.
- Calidad de los materiales empleados.
- Calidad de los materiales empleados.
- Estado de conservación de las construcciones.
- Servicios públicos y Equipamiento urbano disponible.
- Ubicación en la ciudad y en la manzana.



FACTORES QUE MODIFICAN EL VALOR

2.- ECONÓMICOS:

- Fuentes de trabajo.
- Recursos monetarios. Liquidez y crédito.
- Modificación de las tasas de interés.
- Aumento o disminución de la población.
- Paridad cambiaria.



FACTORES QUE MODIFICAN EL VALOR

3.- SOCIALES:

- Crecimiento de la población.
- Vecindades o entornos.
- Clasificación de la zona.



FACTORES QUE MODIFICAN EL VALOR

4.- POLÍTICOS:

- Urbanísticos: Planes de Desarrollo Urbano. Uso del suelo.
- Forma o régimen de propiedad (privada, pública, ejidal).
- Política impositiva (Impuestos: IVA, ISR, predial, traslación de dominio).
- Leyes sobre uso o productividad de los inmuebles. Control de rentas.





PRINCIPIOS DE LA VALUACIÓN DE BIENES RAÍCES

ANTICIPACIÓN



El valor actual de un inmueble es una medida de los beneficios futuros. En este principio se basa el **Enfoque de ingresos** para obtener el valor de Capitalización de rentas o valor de productividad.

Significa que un inversionista estará dispuesto a adquirir un inmueble de productos, si previamente identifica las rentas o los ingresos que recibirá en el futuro.

ANTES



DESPUES



CAMBIO O TEMPORALIDAD

Nada se queda estático. Los bienes raíces se ven afectados en el tiempo, aumentando su valor (por inflación, mejoras en la zona, plusvalía, renovación, etc.) o disminuyéndolo (por deterioro físico, social, ambiental, económico–sobre oferta).



COMPETENCIA



Este principio está regido por la Ley de la Oferta y la Demanda. A mayor Oferta, se anima a la competencia.

Cuando existen dos o más interesados en comprar y dos o más agentes interesados en vender, se crea competencia.

EQUILIBRIO



Refleja una armonía entre la oferta y la demanda.

Un cambio entre ellas afectará el valor.

Las investigaciones del mercado inmobiliario, serán más confiables en un mercado activo, en el que se observe un equilibrio entre los bienes ofertados y las operaciones consumadas.

CONFORMIDAD

El valor máximo de un bien raíz se logra cuando está presente un grado razonable de **homogeneidad** social y económica.

Se cumple este principio cuando se tienen, por ejemplo, en un fraccionamiento viviendas de mediana calidad, de uno y dos niveles, pero conservando la misma calidad y características.

No se cumple este principio cuando existen inmuebles que rompen esa armonía.



MAYOR Y MEJOR USO

Los bienes raíces son valuados en términos de su mayor y mejor uso, que puede ser o no ser, su uso actual.

Edificaciones obsoletas física y/o económicamente, demeritan el valor de un terreno. Si su valuación se realiza bajo este principio, las construcciones carecerán de valor y aún deberá tomarse en cuenta el costo de su demolición.



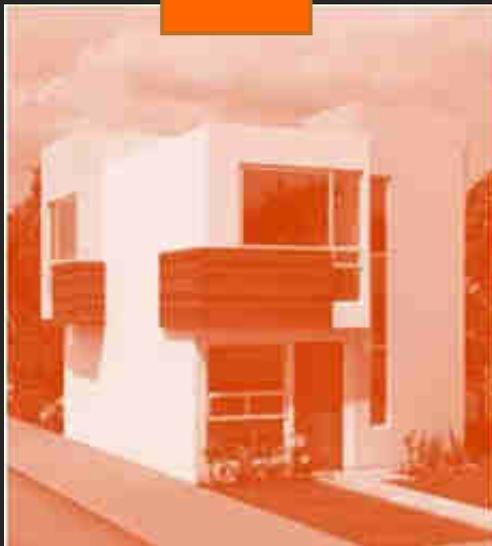
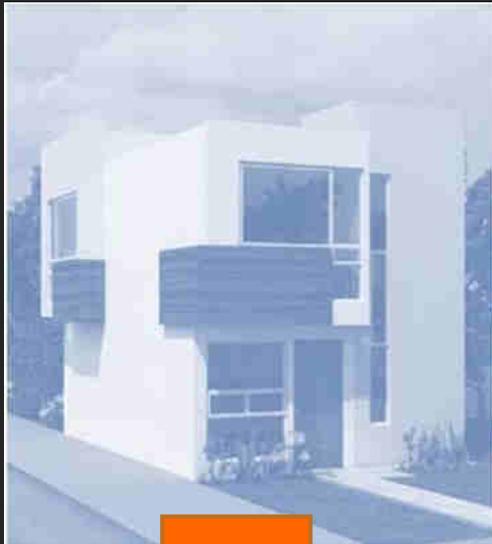
PROGRESIÓN Y REGRESIÓN

Entre dos propiedades de **calidad semejante**, la de inferior valor sacará ventaja de su asociación con la de mayor valor

A la inversa una propiedad de mayor valor se demeritará por la asociación con una de valor inferior.



SUSTITUCIÓN



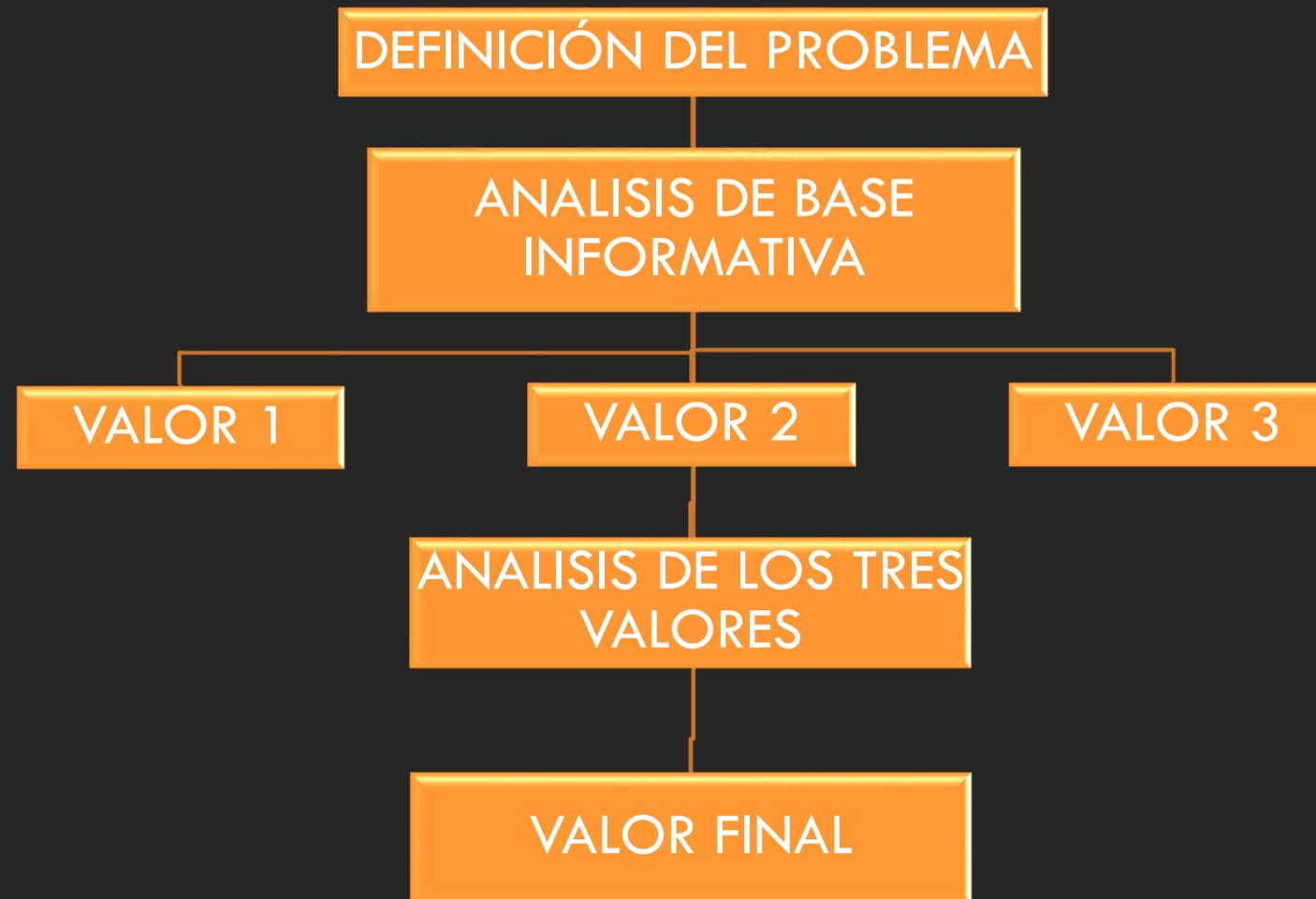
Una propiedad no puede valer más que lo representaría reponerla por otra igual o de características similares. En otras palabras, nunca debiera pagarse por una propiedad, más de lo que costaría reponerla o construirla.

En este principio de basa el Enfoque de Costos, para obtener el Valor Neto de Reposición.



ENFOQUES DE VALUACIÓN

PROCESO VALUATORIO



ENFOQUE DE MERCADO

Se utiliza en los avalúos de bienes que pueden ser analizados con bienes comparable 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 justifica este enfoque es 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.

BIEN COMPARABLE

Es un bien con características semejantes al bien que se está valuando, cuyos datos se obtienen de una recopilación en el mercado, tanto las ofertas como las operaciones realizadas recientemente. El comparable debe ser lo más semejante al bien valuado en razón de sus características físicas, de localización, de mercado, económicas y jurídicas a fin de ajustarlo y establecer, mediante el proceso de homologación, una indicación del valor más probable de venta del bien que se está valuando.

COMPARABLE

Inmueble del que se conoce su valor y sus características similares respecto del bien objeto de estudio.



SUJETO



HOMOLOGACIÓN

Es 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.

Resultado de la comparación y ajuste de las características cuantitativas y cualitativas de un comparable con el bien objeto de estudio.

REGLAS DE HOMOLOGACIÓN:

Si el Comparable es MEJOR que el Sujeto de estudio: Factor de Ajuste MENOR a 1

Si el Comparable es PEOR que el Sujeto de estudio: Factor de Ajuste MAYOR a 1

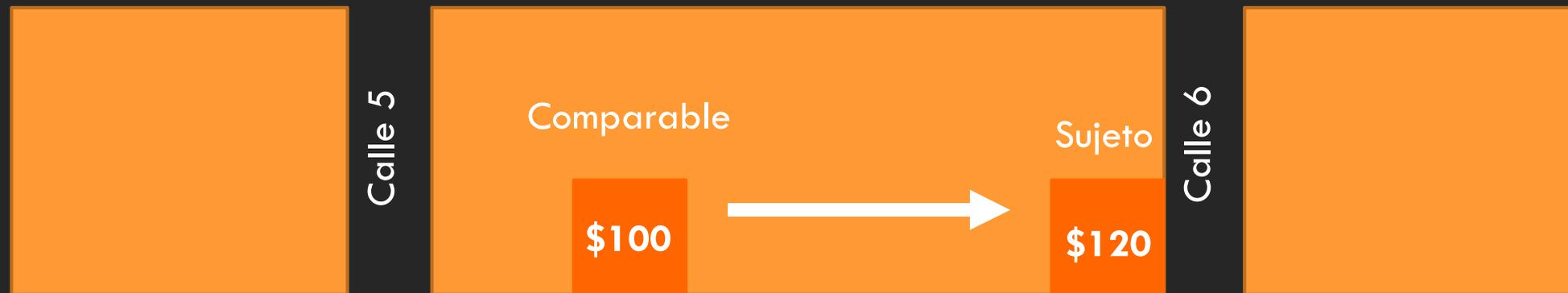
Si el Comparable es IGUAL que el Sujeto de estudio: Factor de Ajuste IGUAL



AJUSTE

Procedimiento de aumento o disminución del valor del comparable para igualarlo *virtualmente* con el bien en estudio.

ESTAR EN ESQUINA



¿Qué se ajusta?

Todas las características que hagan diferente al sujeto contra el comparable

Negociación

Factor de homologación que ajusta el valor de la oferta a un posible valor de operación, considerando que siempre existe un “regateo” en una operación. También considera el efecto de oferta y demanda para el tipo de bienes que se están analizando.

FACTOR DE NEGOCIACIÓN

Es la relación entre el valor de Oferta y el valor de Cierre

Por Ejemplo:

Valor de Oferta: \$900,000.00 Valor de Cierre:
\$850,000.00

$$\text{Factor de Negociación} = \frac{\$ 850, 000.000}{\$ 900, 000.000} = 0.94$$

FACTOR DE PONDERACIÓN

Estimación de la participación porcentual de cada comparable en la Homologación, en función de la confiabilidad de sus características, del número de ajustes realizados y de las fuentes de información

Comparables (\$/m2):	Porcentaje de Ponderación	Resultado Ponderado
1) \$5,000.00	40%	\$2,000.00
2) \$4,600.00	20%	\$ 920.00
3) \$4,900.00	40%	\$1,960.00
Promedio: \$5,100.00	Suma: 100%	\$4,880.00

DEPRECIACIÓN

Pérdida o disminución periódica del valor de un bien material o intangible.

Esta depreciación puede ser física (por desgaste debido al uso) y/o por obsolescencia funcional y/o económica.

Hablando de valuación de inmuebles, esta depreciación se establece en el Enfoque de Costos, aplicando a las construcciones y a cualquier mejora realizada en el predio valuado (*que NO son nuevas*), factores de demérito por concepto de Edad, Conservación y Obsolescencia.

En la práctica, la generalidad de los formatos de avalúos de inmuebles, consideran en la aplicación del enfoque de costos, el demérito por edad y estado de conservación, dejando de lado el demérito por obsolescencia funcional y/o económica, siendo importante en este caso el criterio del valuador para aplicar un demérito adicional por este concepto, en caso de que aplique.





FUENTES DE REFERENCIA

VALORES DE SUELO

El Catastro publica anualmente y tiene a disposición del público, los valores de suelo por Región, Colonia y bandas de valor de vialidades principales.

Pero NO olvidemos que los valores catastrales **NO corresponden al Valor comercial.**

Lo conveniente es realizar en todos los casos una **INVESTIGACIÓN DE MERCADO** de predios en venta o predios ya comercializados.



COSTOS PARAMÉTRICOS DE CONSTRUCCIÓN

Existen varias referencias de consulta de costos, que se editan generalmente cada tres meses:

- Costos paramétricos del Ing. Leopoldo Varela.
- Costos paramétricos del IMIC (Ing. Raúl González Meléndez).
- Costos paramétricos de BIMSA.
- Presupuestos de obra para un inmueble específico.



ENFOQUE DE INGRESOS

Está basado en el **principio económico de "Anticipación"**, el cual considera el valor presente de los beneficios futuros derivados de la propiedad; es generalmente medido a través de la capitalización de un nivel específico de ingresos.

Por medio de la aplicación del **enfoque de ingresos**, se estima el **valor de capitalización de rentas** (en el caso de inmuebles que producen ingresos por su arrendamiento) o el **valor de productividad**, llamado así en el caso de inmuebles que producen otro tipo de ingresos, de acuerdo a su uso.

CAPITALIZACIÓN

Capitalización: Técnica de valuación, que se utiliza para convertir en un valor, el ingreso que produce una propiedad.

- a) La que se estima el valor a partir de un ingreso, único, llamada capitalización directa.
- 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

Tipos de Capitalización

Capitalización directa (Método Estático)

Capitalización por flujo de efectivo (Método Dinámico)



GRACIAS!!!

