

Valuación de la tierra

Inter>ProValues: Investiga, desarrolla e innova procesos para la valuación de bienes.



Damos inicio a la capacitación on line #QuedateEnCasa. ¡Inter>ProValues te acompaña!
Generamos innovados espacios de aprendizaje y compartimos actividades
Inter>ProValues: Investiga, desarrolla e innova procesos para la valuación de bienes



¡Abordemos el conocimiento con firmeza y alcancemos el objetivo anhelado!

Veamos TIPS: En un tramo de “sólo lectura” y responde al cuestionario de consignas para tu diagnóstico, asimismo realiza una reflexión general sobre los contenidos propuestos en la actividad.

AVANCEMOS JUNTOS con la planificación. ACTIVIDAD N°1 en línea.

Técnicas homologadas

Tema: VALUACIÓN DE LA TIERRA (libre de mejoras)

- 1) Tablas: Fitte y Cervini, TTN.
- 2) Lectura general, análisis “lecto-concienzudo “únicamente.
- 3) Respondo cuestionarios de preguntas.

Modelo de gestión dinámico que trabajo sobre en la hora oportuna; mi espacio perfecto: el hogar.

- Seguir estrictamente la propuesta planificada.
- Se incorpora MATERIAL ANEXO para tu lectura general.

BUSCO en mi material de estudio de la carrera o bibliografía de consulta las Tablas: FITTE y CERVINI – TTN Tribunal de Tasaciones de la Nación. Asimismo, puedo acceder a la edición digital del manual *Valuaciones inmobiliarias urbanas para el corretaje de bienes raíces*, edición de: e-Libro (2018) Miami USA o edición impresa de Alveroni Ediciones (2018).

PROPUESTA LECTURA ANEXA I (abordemos).

Métodos directos-comparativos. “Coste” en valuación.

(Contenido de M. A. Ibáñez en Valuaciones Inmobiliarias Urbanas. Ed. Impresa Alveroni Ediciones, 2018, Córdoba, Argentina). En soporte digital es una edición de e-Libro, 2018, Miami, USA.

En la visión general cuando hablamos de métodos directos comparativos, aludimos a la posibilidad de abordar el trabajo de valuar, observando directamente del mercado inmobiliario los valores ofrecidos y, comparamos con propiedades de similares características de modo subjetivo, conforme criterios, experiencias y conocimientos.

Ciertamente se está avanzando sobre la búsqueda de un “coste para la valuación”, esta última expresión, se basa en el estudio sobre los precios a nuevos o valores unitarios, tanto del metro cuadrado libre de mejoras o con mejoras, donde –según la oportunidad- se aplicarían las respectivas depreciaciones físicas, por antigüedad y estado de conservación. Lo cierto es que el objetivo será la *determinación justificada del valor del capital inmobiliario*.

El proceso metodológico organiza al valuador para considerar de forma “separada” el lote o parcela de sus mejoras. Y de esa manera comienza su tarea en la búsqueda de elementos que impacten sobre el bien raíz o mejor dicho, sobre el valor de la tierra por un lado y el de las mejoras por otro, a los fines de poder establecer y demostrar su justo valor total.

HAGO UN 1º ALTO. Y me detengo para preguntarme lo siguiente: (Nos diagnosticamos)

a) ¿Comprendo a la “modalidad general” cuando denomina los métodos como “separativo directo” o “directo comparativo”? Ya que es separativo por analizar de forma distinta el valor de la tierra –por un lado- y por el otro el valor de las mejoras. Además “acciona comparativamente” porque rescata del mercado la información de otras propiedades similares.

b) ¿Este proceso “separativo-comparativo” de buscar información de valores lo realizo cotidianamente? ¿Discrimino la información económica que capto del valor de la tierra por: ubicación, superficie, forma, etcétera, de una parcela?

c) ¿En mi tarea cotidiana de abordar el mercado de valores, estoy atento a la información de ofertas y de ventas concretas de lotes? (Tanto en mi zona de trabajo como en otros sectores).

d) ¿He generado un “proceso metodológico” o “plan estratégico” para obtener información constante sobre valores de la tierra? ¿Mantengo perseverancia en informarme sobre ofertas y/o cotizaciones?

e) ¿Será oportuno que diagrame un proceso estratégico de información de valores? (Ej.: Un día a la semana reviso las ofertas de los grupos de ventas inmobiliarias –segmentados- y, además genero la vinculación con colegas para obtener su apreciación “subjetiva” de la situación de comercialización de bienes inmuebles).

Veamos entonces las propuestas técnicas-prácticas para la valuación de una manera separativa:

Valuación de parcela: (Propuesta de aplicación)

El tecnicismo aplicado para tasar la tierra lo abordaremos desde la óptica de la “homogenización de antecedentes económicos”; se pondrán en práctica dos tablas homologadas en Argentina por los usos y costumbres. Tabla de los autores Fitte y Cervini (T.FyC) y Tabla del Tribunal de Tasaciones de la Nación (T.T.N.).

La finalidad de homogenizar antecedentes es para “sanear” la información económica sobre una base o regla de comparación sobre lote ideal.

Estas tablas presentan el “lote tipo” con las medidas de frente y fondo ideales, por lo que si los antecedentes y el lote a tasar cuentan con medidas próximas al lote ideal, tendrán coeficientes que los beneficien económicamente o bien, *contrario sensu*, que le reduzcan el valor unitario.

Métodos homologados: se refieren a un “camino” consensuado por la mayoría de los profesionales; no obstante, para las siguientes propuestas técnicas, cabe decir que las mismas, son el punto de partida para la gestión considerada desde la órbita profesional (Tribunal de Tasaciones), pero no es un requisito indispensable para las valuaciones particulares o informes de valor en un sentido general. El plan de trabajo siempre queda a criterio del profesional conforme el servicio que brinda. Lo cierto es que si debe justificar resultados, es necesario que evidencie un proceso metodológico.



Característica de la técnica:

REFERENCIAS GENERALES DE APLICACIÓN

Para el empleo de las tablas de coeficientes de frente-fondo (T. F y C) y T.T.N

- Tablas de “doble entrada”: para obtener el coeficiente se ingresa con los metros de frente y de fondo de un lote de forma regular (Tanto para los antecedentes como para el lote a tasar).
 - Si el lote a tasar o el antecedente para homogeneizar es irregular, como primera medida se debe “idealizar” (regularizar) la figura, para contar con medidas de frente y de fondo definidas. (“Idealizar” no implica cambiar la realidad fáctica de una parcela con forma irregular, implica emplear los medios posibles y demostrables para “esbozar o dibujar” una superficie “regular” de uso posible. Lo más importante es definir los metros de frente y de fondo para usar la tabla, posiblemente en la regularización de la figura se “pierdan” metros de superficie, ficticiamente en un hablar).
 - Si la información de los metros de frente y de fondo, ya sea de un antecedente o del lote a tasar, no coinciden con los metros de frente o de fondo que se expresan en las “entradas” de las tablas, el tasador puede determinar el ingreso a la misma por el número más próximo, o bien redondear la cifra, según su criterio.
 - El proceso tiene dos etapas y la característica de la fórmula para homogeneizar antecedentes es que “divide” el coeficiente (1ª etapa). La característica de la fórmula para determinar el precio normalizado y poder tasar el lote en cuestión, es que “multiplica” el coeficiente (2ª etapa). Ya lo podrás observar en la aplicación.
 - La tabla de los autores Fitte y Cervini se emplea para lotes en sectores barriales, y la tabla del Tribunal de Tasaciones, para uso exclusivo de Capital Federal o zona de construcciones en propiedad horizontal; asimismo el empleo de ésta última se generaliza también para sectores “céntricos” de mayor importancia ciudadana (centro comercial, financiero, de concentración de edificios públicos, etcétera).
 - Tabla primaria de Fitte y Cervini. Tabla actualizada del Tribunal de Tasaciones.
 - Fitte y Cervini emplean coeficientes que deben adaptarse como porcentajes y es por ello que en sus fórmulas se multiplica o divide por 100. La tabla del Tribunal otorga el coeficiente que aplicado en fórmula operan directamente como porcentaje.
 - En ambas tablas el coeficiente aumenta o disminuye los valores unitarios de la tierra conforme se acerquen o alejen de las medidas del “lote tipo” establecido en cada una, ya sea homogeneizando o tasando.
 - Lote “tipo” (medidas ideales) de Fitte y Cervini: 11mts. Frente x 30mts. Fondo y, Tribunal de Tasaciones: 10 mts de frente x 30 mts de fondo.
- Son las denominadas tablas de coeficientes de frente y fondo de un lote o parcela.

¡HAGO UN 2º ALTO! Y me detengo para preguntarme lo siguiente: (Realizar diagnóstico)

- ¿Comprendo que aplicar las tablas son procesos técnicos homologados “propuestos”?
- Las aplicaciones técnicas: ¿Son estrictamente necesarias para valuaciones oficiales y judiciales? Ya que en dichos ámbitos es necesario demostrar y justificar un resultado.
- En el proceso de valuaciones particulares o informes de valor de mercado: ¿Será necesario emplear técnicas? O ¿Podré justificar mediante la comparación directa?
- ¿Entiendo que los coeficientes de medidas de las tablas principales sirven para “ajustar” valores unitarios, conforme se acerquen o alejen de una “medida ideal” considerada desde la óptica de los autores de las tablas?
- ¿Me doy cuenta de que si aprendo la sencillez de la técnica propuesta, más la estrategia “aceitada” para obtener la información de valores del mercado, estaré mejor preparado para llevar adelante valuaciones?

CIERRE DE LA 1º ACTIVIDAD “EN LINEA”

Es oportuno considerar que en el ámbito de los negocios inmobiliarios, muchos profesionales obtienen de la comparación directa del mercado los valores unitarios, a los que de manera justificada les aplican porcentajes de “plusvalías o minusvalía”. Dichos procesos metodológicos también son oportunos, mientras que logre evidenciar (justificar) concretamente su punto de vista el valuador y no quede en la subjetividad imprecisa, la que en ciertas ocasiones es cuestionada.

Por ejemplo: si el valuador indica que hay una caída en los precios unitarios de un 10, 15 o 20% debe poder expresar el ¿por qué? de dicha apreciación (estadísticas del mercado publicadas en los distintos medios y redes sociales, impacto por altos intereses en créditos hipotecarios, etc.) y, conforme a su análisis del mercado determina –sin aplicar tablas- que el valor zona o cuadra “es tanto”, se puede indicar en este caso que el profesional tiene un “indicio” de los valores, PERO sería oportuno abordar la 2ª etapa de la técnica, para buscar el precio normalizado del lote a tasar y poder determinar un precio final justificado.

ANALICEMOS ¿Alcancé el objetivo propuesto en el “tips” de inicio?

¡AVANCEMOS JUNTOS! Con la planificación. ACTIVIDAD N° 2 en línea:

Continuamos sumando elementos para ampliar el conocimiento en valuaciones inmobiliarias.



¡Abordemos TIPS! Recuerda que para este tramo debo tener a mano la Tabla Fitte y Cervini. Ya que vamos a realizar la aplicación de un caso práctico. Vamos paso a paso para lograr la comprensión de la técnica. Tema: VALUACIÓN DE LA TIERRA (libre de mejoras).

TABLA DE FITTE Y CERVINI

Tema: VALUACIÓN DE LA TIERRA (libre de mejoras)

- 1) Tabla: Fitte y Cervini
- 2) Aplicación de caso práctico
- 3) Respondo cuestionarios de preguntas.

Modelo de gestión dinámico que trabajo sobre la "hora elegida"..., mi espacio perfecto: ¡Mi casa!

- Trabajar estrictamente sobre la propuesta planificada.

Veamos la aplicación de la técnica: TABLA FITTE Y CERVINI

1ª etapa: La misma opera para la búsqueda del precio unitario de la cuadra o zona (PUC o PUZ) la designación dependerá de donde se obtuvieron los antecedentes económicos. El valuador buscará en la zona la oferta de venta o, bien referencias de compras de parcelas en el sector del lote a tasar. Los antecedentes económicos deben tener "similares" características extrínsecas e intrínsecas.

Localizados los antecedentes económicos con sus precios, confirmaremos las medidas de frente y fondo, para ingresarlos a la tabla y lograr su coeficiente. Además debemos calcular el precio unitario del antecedente, ya que dicho elemento será homogeneizado al dividirlo por el coeficiente obtenido de la tabla.

Ver aplicación en cuadro siguiente: valor de cada metro cuadrado del antecedente y su coeficiente según tabla.

Fórmula para homogeneizar antecedentes:

$$\frac{Vc/m^2 \times 100}{Coef.FyC}$$

PUC (precio unitario de la cuadra o PUZ, de la zona) es igual al promedio de los antecedentes homogeneizados.

1ª etapa de aplicación

a) Homogeneizar antecedentes económicos (Ej.: 2 lotes de forma regular)

1) 12 mts (Fte.) x 33mts (Fdo.) = 396 mts.2 (\$ 50.000).- El $Vc/m^2 = \$126,26$ Coef.FyC= 95,9
 $\$126,26 \% 95,9 \times 100 = \$ 131,65$

2) 10,50mts. (Fte.) x 28mts.(Fdo.)=294mts.2 (\$ 46.000). El $Vc/m^2 = \$156,46$ Coef.FyC= 102,8
 $\$156,46 \% 102,8 \times 100 = \$ 152,19$

b) PUC o PUZ (promedio de antecedentes)

$\$131,65 + \$ 152,19 = \$ 283,84 \% 2 = \$ 141,92$

2ª etapa: Logrado el valor cuadra o zona, se procede a homogeneizar el valor para el lote a tasar y obtener un precio normalizado (PN) para aplicar a la superficie de la parcela a tasar. Recordemos que en la instancia de tasar, el coeficiente de tabal se multiplica.

2ª etapa de aplicación

c) LOTE A TASAR (forma regular) de 11mts. (Fte.) x 31mts. (Fdo.) = 341 mts.2

PN.= PUC x Coef.FyC % 100

$\$ 141,92 \times 98,6 \% 100 = \$ 139,93$

d) PRECIO DEL LOTE: PN X SUPERFICIE

$\$ 139,93 \times 341\text{mts.}2 = \$ 47.716,13$

HAGO UN ALTO. Y me detengo para preguntarme lo siguiente: (Diagnóstico)

- a) ¿He revisado paso por paso la aplicación propuesta en el cuadro anterior?
- b) ¿Puede corroborar que los coeficientes aplicados son los que corresponden a la medida de los lotes del ejemplo?
- ¿Verifiqué los coeficientes, precios unitarios y demás resultados si son correctos?
- c) ¿Comprendo que la aplicación técnica se conforma en dos etapas? Una para buscar el valor cuadra o zona y, otra para determinar el precio del lote a tasar.
- d) ¿Puedo verificar que estoy trabajando con lotes de forma regular? Es decir con metros de frente y de fondo bien definidos.
- e) ¿Recuerdo por qué en las fórmulas de Fitte y Cervini se incorpora el % 100 o, X 100?
- f) ¿Me resulta compleja esta aplicación? SI o NO ¿Por qué?
- g) ¿La aplicaré en mi uso cotidiano del negocio inmobiliario? O ¿Mi decisión me impulsa a generar la perspectiva de la comparación directa de valores? Ya que considero oportuno rescatar porcentajes de plus o minusvalía según la ocasión.

CIERRE DE LA 2° ACTIVIDAD.

El profesional en la intermediación de propiedades inmuebles, lleva a la práctica una metodología sencilla pero eficaz al momento de informar valores. Pues organizadamente esboza una planilla de referencias generales donde -conforme su experiencia y criterio- determina un valor ideal para el producto que comercializa.

Ciertamente aplica porcentajes de ajustes, los que se justifican en un mayor o menor valor, donde debidamente indicado se demuestra el "por qué del impacto".

En la práctica profesional hay dos tipos de corrientes de tasadores, están aquellos que se basan objetivamente en las técnicas para justificar el precio, y están aquellos que subjetivamente -conforme su conocimiento empírico- informan un valor. Ambos esgrimen argumentos fundados, pues la responsabilidad profesional prima ante el cliente, por lo tanto el trabajo debe ser claro y correcto. La diferencia estará en la preparación del profesional, para poder situarse a la altura de la circunstancia y ofrecer el mejor servicio profesional.

ANALICEMOS ¿Alcancé el objetivo de comprender como se aplica FITTE y CERVINI?

¡AFIANCEMOS LA META! Con la planificación de la ACTIVIDAD N°3 en línea.

Estimulemos el aprendizaje con la siguiente frase:



El éxito se mide por los obstáculos que se superan, y sólo la voluntad es el motor que nos impulsa cotidianamente...

Asumir del desafío de fijar precios en un mercado tan variante, es el reto que superamos día a día para fortalecer nuestra gestión profesional.



¡Abordemos TIPS! Para este tramo debo tener a mano la Tabla Tribunal de Tasaciones de la Nación Argentina. Vamos a realizar la aplicación de un caso práctico. Avanza paso a paso para comprender la técnica.

Tabla TRIBUNAL DE TASACIONES

Tema: VALUACIÓN DE LA TIERRA (libre de mejoras)

- 1) Tabla: Tribunal de Tasaciones de la Nación.
- 2) Aplicación de caso práctico.
- 3) Respondo cuestionarios de preguntas.

Modelo de gestión dinámica que trabajo sobre la "hora elegida" ..., en mi espacio perfecto: ¡Mi casa!

- Trabajar estrictamente sobre la propuesta planificada.

TABLA DEL TRIBUNAL DE TASACIONES DE LA NACIÓN ARGENTINA

Verificaremos que es el mismo procedimiento de aplicación que en Tabla FyC, con la única diferencia que esta tabla tiene otra medida de lote ideal (10 x30) y se emplea en zonas céntricas o de conglomerado de construcciones en altura (Propiedad Horizontal). También tengamos presente que esta tabla ya nos otorga el coeficiente que actúa como porcentaje (en virtud de ello en la fórmula no se divide o multiplica por 100).

Ejemplo de aplicación:

a) Homogenizar antecedente. El tasador seleccionará de la oferta del mercado antecedentes económicos de similares características al lote que debe tasar. Del antecedente deberá obtener los metros de frente y de fondo para ingresar a la tabla y tomar el coeficiente correspondiente, asimismo deberá determinar el valor de cada metro cuadrado del antecedente a los fines de aplicar la fórmula de la Tabla T.T., es decir: dividirlo por el coeficiente.- Por cada antecedente que disponga el tasador para homogenizar deberá seguir el mismo proceso –repetir la fórmula- para cada antecedente.

$$\bullet AH = \frac{Vc/m2}{Coef.T.T}$$

b) Establecer el PUC o PUZ: Resulta de la suma de todos los antecedentes homogenizados (A.H) dividido el resultado por la cantidad (promedio de los valores unitarios homogenizados)

c) Precio normalizado (PN): El tasador procede a multiplicar el PUC/PUZ por el coeficiente del lote a tasar:

$$\bullet PN = PUC \times Coef.T.T$$

d) Precio del lote: logrado el Precio Normalizado, que es el valor unitario homogeneizado del lote a tasar, se procede a calcular el precio total del terreno, multiplicando PN a la superficie total.

1ª etapa de aplicación

Homogeneizar antecedentes de ventas (Ej.: 2 lotes de forma regular)

1) 12 mts. (Fte.) x 33mts. (Fdo.) = 396 mts.2 (\$ 50.000) EL Vc/m2 = \$126,26	Coef.T.T. = 0,995
\$126,26 % 0,995 = \$ 126,89	
2) 10,50mts. (Fte.) x 28mts. (Fdo.)=294mts.2 (\$ 46.000) El Vc/m2= \$156,46	Coef.T.T. = 1,030
\$156,46 % 1,030= \$ 151,90	

$$\text{b) PUC o PUZ (promedio de antecedentes)} \\ \$126,89 + \$ 151,90 = \$ 278,79 \text{ \% } 2 = \$ 139,39$$

2ª etapa de aplicación

c) LOTE A TASAR (forma regular) de 11mts. (Fte.) x 31mts. (Fdo.) = 341 mts.2

PN.= PUC x Coef.T.T

\$ 139,39 x 1,001= \$ 139,52

d) PRECIO DEL LOTE: PN X SUPERFICIE

\$ 139,52 x 341mts.2 = \$ 47.576,32

ABORDEMOS LAS CONSIGNAS:

- ¿He revisado paso por paso la aplicación propuesta de la TTN en el cuadro anterior?
- ¿Pude corroborar que los coeficientes aplicados son los que corresponden a la medida de los lotes de ejemplo? Y ¿Los resultados son correctos?
- ¿Comprendo que la aplicación técnica se conforma en dos etapas? Una para buscar el valor cuadra o zona y, otra para determinar el precio del lote a tasar. Al igual que en la Tabla Fitte y Cervini.
- ¿Puedo verificar que estoy trabajando con lotes de forma regular? Es decir con metros de frente y de fondo bien definidos.
- ¿Recuerdo por qué en las fórmulas de TTN, no se incorpora el % 100 o, X 100? ¿Será porque actualizan a la tabla de Fitte y Cervini?
- ¿Me resulta compleja esta aplicación? SI o NO ¿Por qué?
- ¿La aplicaría en mi uso cotidiano del negocio inmobiliario?

CIERRE DE LA 3º ACTIVIDAD

Es oportuno que recuerdes las diferencias entre ambas tablas. En la próxima jornada rescataremos puntualmente las coincidencias y diferencias de Fitte y Cervini con el Tribunal de Tasaciones, para poder avanzar sobre otros elementos que se vinculan.

ANALICEMOS ¿Alcancé el objetivo de comprender como se aplica la Tabla del Tribunal de Tasaciones de la Nación?

Comenzamos la ACTIVIDAD N° 4 en línea. ¡Avancemos en nuestro plan de trabajo!

Revisar el contenido que corresponde a la 2º y 3º actividad; ya que a continuación realizaremos aplicaciones técnicas. Abordemos TIPS: “hoy trabajas en sólo aplicación de la técnica” y responder cuestionarios de consignas al final. ¡Éxitos!



El camino al éxito comienza por el recorrido de nuestro propio esfuerzo.

AVANCEMOS JUNTOS. Con la planificación para esta 4° ACTIVIDAD

Repasamos las técnicas homologadas

Tema: VALUACIÓN DE LA TIERRA (libre de mejoras)

A) Aplicación de Tablas: Fitte y Cervini, TTN

B) Respondo cuestionarios de preguntas.

C) Se acompaña lectura anexa simplemente para sumar información general.

Modelo de gestión dinámico que trabajo sobre la “hora elegida”..., mi espacio perfecto: Cualquier lugarcito de mi casa.

• Trabajar estrictamente sobre la propuesta planificada.

Aplicación Fitte y Cervini

Realizaremos ejercicios para considerar la correcta aplicación de Fitte y Cervini! Aquí va la propuesta de lotes “antecedentes económicos regulares” para homogenizar y obtener el valor cuadra.

Luego se obtendrá el valor del lote a tasar, proceso que corresponde a la 2ª etapa de aplicación de la técnica.

VEAMOS ENTONCES:

Debo tener presente: a) Si las medidas de frente y fondo de los lotes no son en número enteros, hay que ingresar a la tabla por la medida más próxima; ejemplo: 13,32 de frente ingreso con 13 metros. Si fuera un fondo de 31, 65 metros ingreso por 32 metros de fondo. (Un “eje” para recordar: hasta los 50 centímetros, medida entera anterior. Después de los 51cm, medida posterior).

b) Al finalizar cada cálculo (cada fórmula) debo seguir una “línea de aplicación” sobre el resultado, que sea igual para todos los cálculos e inclusive el final; ejemplo: si el valor de cada metro cuadrado resultó \$ 86,753 debo establecer si tomo: 1- sólo el número entero sin decimales \$86; o bien: 2- sólo hasta dos dígitos después de la coma \$ 86,75; o bien: 3- redondeo la cifra: \$87 (Hay profesionales que toman todos los decimales, aunque el resultado del cálculo evidencie un largo número), lo que decida considerar como resultado debo aplicarlo para todos los casos sin excepción! Ok?

Comenzamos tasando un lote regular por tabla FITTE Y CERVINI, el que está ubicado en un sector barrial tradicional, donde las parcelas son próximas en medidas al lote ideal propuesto.

EXCEPCIÓN: Si fuese una parcela en un sector de dispersión (nuevas urbanizaciones), comúnmente se toma como referencia la “cotización” establecida por el desarrollador, ya que son precios ofrecidos y evidentemente pagados.

. En este caso la valuación es directa, ya que hay cierta homogeneidad en la información económica. El valuador podrá aplicar “al final de la estimación” porcentajes de plus o minusvalía dependiendo de las características (innovaciones edilicias, parques, estructuras socio-culturales o deportivas, etc.) que ciertamente impacten dentro del sector de ocupación habitacional privado o cerrado. TAMBIEN el valuador podrá aumentar a disminuir los valores obtenidos, ya que en algunas ocasiones es necesario “ajustar” justificadamente con porcentajes de plus o minusvalía a los resultados por las propias limitaciones que puedan evidenciar los antecedentes económicos. Queda a criterio del profesional.

Estudio y aplicación del caso: TASAR lote de forma regular (figura) de 12,33 metros de frente por 28,51 metros de fondo.

HOMOGENEIZAR: los siguientes antecedentes para obtener el PUC o PUZ (valor unitario de la cuadra o precio unitario de la zona), nombre que se le asigna al resultado de la 1ª etapa, según la ubicación de los antecedentes económicos (de la cuadra o de la zona, siempre y cuando tengan “similares” características al lote que se debe tasar). Y luego avanzamos sobre la 2ª etapa. ([Completar los espacios en líneas de puntos](#))

1ª etapa de aplicación

- a) Homogeneizar antecedentes económicos
- 1) $8,66 \text{ mts. (Fte.)} \times 31 \text{ mts. (Fdo.)} = \dots \text{ mts.}^2$ (\$ 97.500) El $Vc/m^2 = \$ \dots$ Coef. $FyC = \dots$
 $\$ \dots \% \dots \times 100 = \$ \dots$
- 2) $10,50 \text{ mts. (Fte.)} \times 28 \text{ mts. (Fdo.)} = \dots \text{ mts.}^2$ (\$ 95.600) El $Vc/m^2 = \$ \dots$ Coef. $FyC = \dots$
 $\$ \dots \% \dots \times 100 = \$ \dots$

- b) PUC o PUZ (promedio de antecedentes)
 $\dots + \dots = \dots$ Dividido $2 = \dots$

2ª etapa de aplicación

- a) LOTE A TASAR (forma regular) de $12,33 \text{ mts. (Fte.)} \times 28,51 \text{ mts. (Fdo.)} = \dots \text{ mts.}^2$
 $PN = PUC \times \text{Coef. } FyC \% 100$
 $\$ \dots \times \dots \% 100 = \$ \dots$
- b) PRECIO DEL LOTE: $PN \times \text{SUPERFICIE}$
 $\$ \dots \times \dots \text{ mts.}^2 = \$ \dots$

Respondo consignas:

- 1- ¿Tengo alguna dificultad para aplicar la regla de tres simples y así obtener el precio unitario de un lote?
- 2- ¿He podido comprobar la sencillez de usar la tabla de “doble entrada”? Se ingresa con por metros de frente y metros de fondo de un lote.
- 3- ¿Hay dificultad en calcular el promedio de datos homogeneizados y obtener el valor cuadra o zona?
¿Comprendo que la tabla de Fitte y Cervini se emplea en sectores barriales tradicionales?
- 4- Extra tabla: ¿Podré aplicar un porcentaje de plus o minusvalía al valor cuadra o zona?
- 5- ¿Siempre debo usar tablas para tasar? O ¿Podré considerar la valuación directa?

Aplicación Tabla Tribunal de Tasaciones de la Nación

Avancemos en el proceso de aplicar la técnica en un caso práctico. RECORDAR que la Tabla TTN es una técnica “propuesta” para la valuación de parcelas ubicadas en sectores céntricos o de edificaciones en altura (construcciones en “vuelo”). De igual modo que en el caso anterior tomaremos como base lotes de forma regular; tanto para la determinación de un PUC o PUZ ideal, como para la fijación del precio del lote a tasar.

Tener presente la recomendación expuesta en el cuadro inicial anterior a los fines de la aplicación, en cuanto al empleo de los resultados y del ingreso a la tabla.

Estudio y aplicación del caso: TASAR lote de forma regular (figura) de 12,33 metros de frente por 28,51 metros de fondo. HOMOGENEIZAR: los siguientes antecedentes para obtener el PUC o PUZ (valor unitario de la cuadra o precio unitario de la zona), nombre que se le asigna al resultado de la 1ª etapa, según la ubicación de los antecedentes económicos (de la cuadra o de la zona, siempre y cuando tengan “similares” características al lote que se debe tasar). Y luego realizo 2ª etapa.

(Completar los espacios en líneas de puntos)

1ª etapa de aplicación

a) Homogeneizar antecedentes de ventas

$$1) 8,66 \text{ mts. (Fte.)} \times 31 \text{ mts. (Fdo.)} = \dots \text{ mts.}^2 (\$ 97.500) \text{ Vc/m}^2 = \$ \dots \text{ Coef. T.T} = \dots$$
$$\$ \dots \% \dots = \$ \dots$$

$$2) 10,50 \text{ mts. (Fte.)} \times 28 \text{ mts. (Fdo.)} = \dots \text{ mts.}^2 (\$ 95.600) \text{ Vc/m}^2 = \$ \dots \text{ Coef. T.T} = \dots$$
$$\$ \dots \% \dots = \$ \dots$$

b) PUC o PUZ

.....

2ª etapa de aplicación

a) LOTE A TASAR de 12,33 mts. (Fte.) x 28,51 mts. (Fdo.) = mts.2

PN = PUC x Coef. T.T

$$\$ \dots \times \dots = \$ \dots$$

b) PRECIO DEL LOTE: PN X SUPERFICIE

$$\$ \dots \times \dots \text{ mts.}^2 = \$ \dots$$

Respondo consignas:

- 1- ¿Comprendo la diferencia entre ambas tablas? La TTN me brinda directamente los porcentajes.
¿Observas que es el mismo ejemplo para aplicar en ambas tablas?
- 2- ¿Observo que las aplicaciones que me proponen las tablas son simplemente herramientas para alcanzar a determinar un precio justificado técnicamente?
- 3- ¿Será necesario que en todos los casos, siempre que realice una tasación tengo que aplicar técnicas?
- 4- ¿Es válido un informe de valor sin aplicación de técnicas, en la medida que esté justificado el resultado?
- 5- ¿Son sencillamente aplicables las propuestas de Tablas? Además de T.FyC y TTN ¿Conozco otras tablas para valuar parcelas?

PROPUESTA DE LECTURA ANEXA II –Corriente de valuadores (Subjetiva/Objetiva)

(...) En el ámbito profesional de la intermediación y comercialización de inmuebles, se vislumbran dos corrientes de tasadores o valuadores, es decir, dos maneras de abordar la labor profesional para la estimación de valores, por lo que cabe la pena agregar que, en virtud de ello se produce la variabilidad de los precios conforme el modo, tiempo y elementos que aplica el corredor de bienes raíces para el cálculo de los mismos.

El planteo de las doctrinas de tasación, con la denominación a las corrientes de aplicación como: subjetiva y objetiva lo expongo por primera vez en 1999 en el tema Principios de la tasación - Motivos y versatilidad del precio (en Ibáñez, M.A., *Elementos de la Tasación*, 1ª ed., Alveroni Ediciones, Córdoba, 1999), tras visualizar y dar reconocimiento a las “dos maneras” del actuar profesional ante la realización de las valuaciones de bienes raíces: 1º- nadie puede negar la variabilidad de los precios que suscitan entre el asesoramiento del corredor y las “apreciaciones subjetivas” de las partes involucradas en la intermediación y negociación de venta inmobiliaria. 2º- De igual modo, nadie puede negar el atributo de “tasar objetivamente”, aplicando técnicas para “calcular, determinar y demostrar un precio”, más

aún, ante un requerimiento de tasación particular que no sea para la venta, como por ejemplo: - tasar el patrimonio de una persona fallecida ante el pedido de sus declarados herederos, a los efectos de que éstos puedan negociar entre ellos la distribución y cesión de los bienes, -o bien, una importante empresa comercial necesita la tasación para efectuar la gestión de un crédito, -también es otro caso cuando un particular requiere al corredor inmobiliario tasador, rebatir el precio fijado a su propiedad tras haber sido declarada por ley de utilidad pública (expropiación), para contar con un planteo lógico y discutir la justa indemnización.

...Se manifiesta entonces, que conforme las circunstancias, el profesional determinará el rumbo a seguir, a los efectos de brindar ya sea un “informe económico” para la venta particular, o bien, una “aplicación técnica demostrativa” para evidenciar y justificar el valor ante el sujeto que lo requiera; por lo que considero necesario atribuir a las doctrinas de tasación la siguiente denominación:

SUBJETIVA: es aquella corriente doctrinaria que a los fines de la determinación del valor de la propiedad tiene en cuenta a los sujetos y las circunstancias o motivos por lo que se vende un inmueble. El corredor ante esta circunstancia no aplica reglas técnicas, sino que subjetivamente, en base a su criterio y conocimiento del mercado/plaza determina un valor apropiado, de tal modo que éste se encuentra “condicionado” a los motivos del sujeto propietario, suscitando de esta manera una posible variabilidad permanente en los valores.

Ejemplo: Un particular concurre a la oficina del corredor de bienes raíces exponiendo la necesidad de vender su propiedad de manera urgente debido a un problema económico, el profesional estima con sus conocimientos un valor acorde a las circunstancias, el que es aceptado por el propietario, continúa su gestión y ofrece la propiedad para la venta. Transcurren 72 horas y, aún no se vendió la propiedad, pero el autorizante le informa al corredor que ya ha solucionado su problema económico, pero la venta de la propiedad continúa adelante por lo que deberá acondicionar el valor fijado a un monto considerable en la actualidad al tipo de inmueble, a los efectos de no perder capital inmobiliario en la transacción.

Como se observa el precio varía según los motivos subjetivos. Podemos también considerar un ejemplo a la inversa, tal como el caso de un inversionista que le indica al corredor que posee un cierto capital para invertir en la compra de propiedades con ciertas características particulares; pues localizado un bien raíz, el inversionista propone realizar el pago por la compra en efectivo de contado, y requiere para la negociación una reducción del 20% del monto ofrecido para la venta de dicha propiedad.

En la presente doctrina subjetiva, la apreciación económica siempre está sujeta a la voluntad de los interesados en una negociación y tomaría como punto de partida para fijar un valor: la problemática que imponen los sujetos.

OBJETIVA: es la corriente doctrinaria que consideran para su aplicación, aquellos profesionales caracterizados como expertos en la disciplina de valuar o tasar. Esta corriente de pensamiento indica que la tasación es una especialidad en la función profesional, pues aquel que tasa objetivamente, de una manera implícita lleva los conocimientos del que valúa subjetivamente.

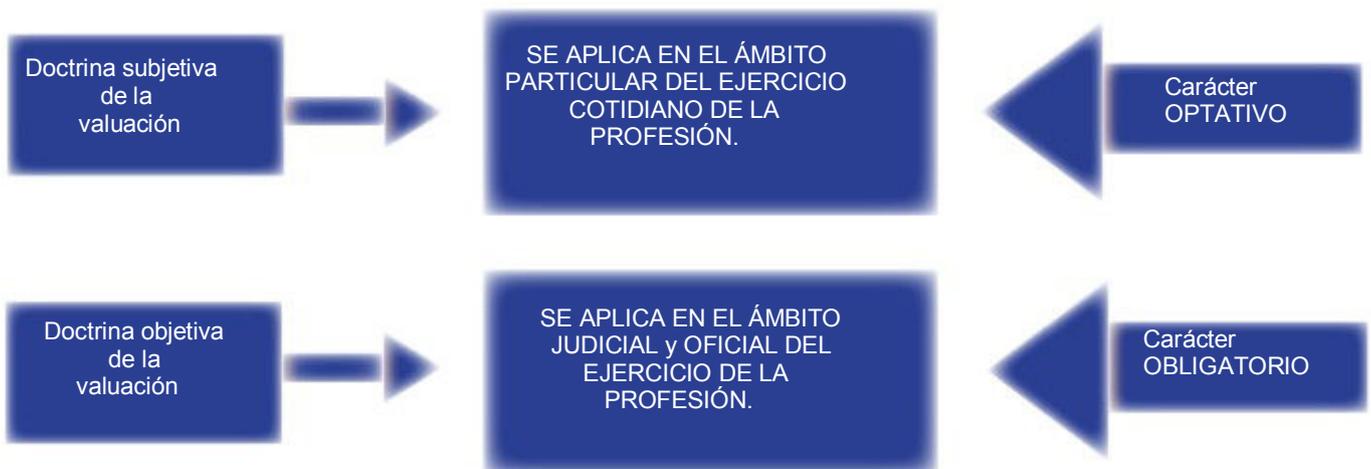
La doctrina se basa de manera exclusiva en el objeto (ej.: bien raíz) para la determinación del precio, aplica la técnica a los efectos de calcular y demostrar el monto del valor. Las técnicas de tasación están conformadas para los objetos, y son las que coadyuvan en la búsqueda de información, brindan fórmulas de aplicación y justifican resultados, todo en un contexto metodológico demostrativo otorgando el argumento necesario para respaldar el precio calculado.

En la presente doctrina objetiva, la apreciación económica dependerá del objeto, en cuanto a sus características (tipo de edificación, antigüedad, estado de conservación, superficies, etc.) y condiciones de uso (familiar, comercial, industrial, etc.); aplica reglas técnicas demostrativas y justificadoras del valor calculado.

Ambas corrientes poseen un desempeño actualmente reconocido; en el ámbito particular y cotidiano de la intermediación, la opción del accionar dependerá de la elección responsable del corredor inmobiliario, quien determinará la manera más propicia a su criterio, el camino a seguir para fijar un valor económico.

Por su parte, está claro que en el ámbito Estatal-oficial ante un requerimiento de tasar, el profesional deberá demostrar destreza y habilidad en el empleo de las herramientas de valuación y, es por ello que rigen “principios de tasación” que caracterizan a la actividad como así también a los profesionales que pueden ejecutarla.

En el ámbito de la justicia, las normas procesales incorporan a la valuación como un medio de “prueba”, por lo que el experto en la materia deberá brindar al juez la pericia pertinente sobre un dictamen de valores precisos, debidamente demostrados, mediante un actuar objetivo.



NOTA: Contenido correspondiente a *Valuaciones Inmobiliaria Urbanas*, Alveroni Ediciones, Córdoba, 2018.

CIERRE de la ACTIVIDAD N°4:

Espero que el contenido práctico presentado te estimule en la decisión de seguir ahondando aún más en las posibles alternativas técnicas. Los contenidos aquí expuestos se evidencian en los siguientes manuales: *Elementos de la Tasación* y *Valuaciones Inmobiliarias Urbanas*, ambas ediciones son de Alveroni Ediciones (Córdoba, Argentina).

Bienvenida a la ACTIVIDAD N° 5. Se avanza con la decisión de seguir aprendiendo!

Abordemos TIPS propuestos en el cuadro y: ¡Comenzar a trabajar en las consignas!

Iluminemos nuestro interior con conocimientos que den brillo al profesionalismo.



Las metodologías en tasaciones nos permiten ejecutar un proceso organizado para la tarea; observar el bien, seleccionar la técnica, aplicar en su justa medida, entre otros pasos, conforman el plan de trabajo del valuator.

AVANCEMOS Con la planificación para esta actividad:

- Abordamos fondo relativo
Tema: VALUACIÓN DE LA TIERRA (libre de mejoras)
1- Lotes regulares e irregulares. Referencias generales
2- Fondo relativo.
3- Respondo cuestionarios de preguntas.

Modelo de gestión dinámico que trabajo sobre la “hora elegida”..., mi espacio perfecto: Mi Casa.
• Trabajar estrictamente sobre la propuesta planificada.

PROPUESTA DE LECTURA ANEXA III: Referencias generales sobre lotes irregulares.

Hay quienes consideran que el punto de partida para un buen valor de la parcela radica en la “forma simétrica” que presenta el lote, y la regla parte de la “relación frente-fondo”. A mediados del siglo

pasado se impuso como modalidad en loteos (catastro) la relación adecuada de “1 a 3” la medida del frente contenida tres veces en su fondo, lote ideal 10 x30. Generando ciertamente una medida, proporción y forma regular; y en virtud de ello se ajustaban al modelo ideal, “valuable” por la aplicación técnica (tablas).

Las innovadoras urbanizaciones en dispersión, no han considerado a la forma como algo esencial al momento de fijar el precio; más bien han priorizado la superficie por las posibilidades de uso en cuanto a mejoras principales y accesorias conforme la categoría de edificación (Ej.: Casa principal con dependencias conforme la tipología, más mejoras anexas como quincho, sala de esparcimiento, natatorio, etc.), por lo que necesariamente su valuación parte de una comparación directa, y no especialmente de una técnica (tablas).

Veamos entonces, que esboza la regla:

(...) La simetría incide en forma directa sobre el valor de la parcela, en virtud de que un predio simétrico siempre será un espacio delimitado de forma armoniosa en sus dimensiones y proporciones, situación que es ideal para la distribución de las mejoras.

La simetría es “la propiedad que tienen algunas figuras de aparecer equilibradas y armoniosas por estar sus partes distribuidas de manera tal que, respecto de un punto o una recta, constituyen un conjunto armónico”; es decir, debe existir una proporción adecuada de las partes de un todo entre sí y con el todo mismo. Así, la característica que resalta de la figura es la armonía.

El diseño arquitectónico de una construcción sobre un lote irregular conlleva una serie de “previsiones” para poder “disimular” las líneas quebradas y/o falsas escuadras, indudablemente la estética tanto exterior (fachada) e interior (ambientes) es totalmente subsanada por los profesionales arquitectos, pero cabe recordar que dicha inversión debe verse subsanada o reconocida en su precio final, y ello ocurre cuando la propiedad es de alta calidad constructiva y además, está ubicada en el sector residencial oportuno, conforme a su categoría. Caso contrario, efectivamente la irregularidad de un lote, en un sector residencial común, evidencia dificultades constructivas, con resultados que se aprecien en los “detalles de terminación o acabados de construcción no prolijos, superficies desaprovechadas, etc.”, lo que constituyen elementos válidos de impacto negativo económico (...)

Las tablas que hemos estudiado han sido calculadas para formas regulares de parcelas (relación frente-fondo). Ahora vamos a ver hasta qué punto son aplicables estas tablas a lotes de forma irregular:

“CHANDÍAS nos dice que la subdivisión de la tierra urbana es un fenómeno de formación histórica, y no es raro encontrar lotes de perímetros francamente sorprendentes. Los ensanches y remodelaciones, el ajuste de los títulos de propiedad, entre otros, han sido motivo de modificaciones, recortes y aumento de las parcelas, algunas de las cuales han tomado las curiosas conformaciones con que se las encuentra en la actualidad.

Las irregularidades pueden ser leves o graves. Para cualquiera de estos dos tipos puede plantearse el problema de que la irregularidad opere en sentido favorable o desfavorable, ya que no es exacto decir que necesariamente va a significar un castigo.

Para aquellos casos en que las irregularidades del lote presenten poca importancia se ha introducido el concepto de “fondo relativo”, que resulta de dividir la superficie del lote por su frente.



Fondo relativo (FR) es el fondo de un lote irregular “idealizado” a forma regular, si bien se visualizará una figura regular “ficticia”, pues la superficie se mantendrá igual a la del lote irregular original. La única finalidad de FR es definir una medida para el fondo, a los efectos de que ingrese en las tablas de coeficientes de medidas (Fitte y Cervini; TTN)

Aplicada la fórmula FR, podrá verse que resultará una “línea de fondo” de menor, igual o mayor longitud que el fondo efectivo del terreno irregular original y, que será un castigo o una bonificación para el precio del mismo, según el resultado del “nuevo fondo conformado” y el coeficiente que le otorgue la tabla, una vez ingresadas las “nuevas” medidas para la relación frente-fondo.

Aquí se logra “idealizar” la figura del terreno analizado (ya sea antecedente o, lote a tasar), es decir, contar con los metros de frente y los “supuestos” de fondo según la fórmula de FR, para introducir los datos a las tablas correspondientes y obtener el coeficiente frente-fondo.

Recordemos que las tablas receptan como “datos” -para el ingreso- los metros de frente y de fondo de una parcela, y es por ello que se trabaja sobre formas “regulares” o “regularizadas”, siendo estas últimas las que se expresan en los casos con fondos relativos o “idealizados”.

Si debo tasar un lote que posee 10 metros de frente con un fondo relativo (según plano catastral) que me evidencia un fondo de 30 metros con un martillo en contra de 8 mts. x 3mts, es decir un superficie de 24 mts² que resta, pues, para ingresar a la tabla debo definir un “fondo ideal”, por lo que la regla indica que debo: **Fondo relativo**= superficie real (300mts.2 menos 24mts²) dividido el frente (10mts.)

$$FR = \frac{276\text{mts.}^2}{10\text{mts.}} \quad FR = 27,6\text{mts.}$$

10mts.

Es decir que los metros de fondo que emplearé para ingresar a la tabla son 27,6mts (los que por aproximación me permitirán ingresar con 28mts.)

Esta situación NO CAMBIA la realidad fáctica de la parcela, sino que simplemente “idealiza” la figura (ficticiamente) para poder definir un fondo relativo que me permita tan solo ingresar a la tabla.

Coeficientes de forma (otra alternativa viable para considerar sin aplicar tablas)

Respecto a la forma, Dante GUERRERO nos dice que no hay un criterio definido para fijar un coeficiente que castigue o pueda favorecer a un lote según la irregularidad que éste presente, y tratando de obviar la falta de norma, toma como base la superficie homogeneizada; esto significa que dentro de la irregularidad de la figura se busca una nueva figura, pero regular, y sobre la superficie total del lote se determina un coeficiente que influye sobre la porción restante de la figura.

Hay tasadores que aplican el porcentaje resultante sólo al precio unitario de la porción irregular, otros deciden aplicar el precio unitario al total de la superficie del lote en cuestión y al resultado final asignarle el porcentaje que disminuye el precio.

Obtenida la superficie homogeneizada, el coeficiente por forma surge de la siguiente relación:

$$Cf = \frac{\text{Superficie homogeneizada}}{\text{Superficie total del lote}}$$

Coeficiente de forma: $Cf = \frac{276}{300} \quad Cf = 0,92$

Supongamos que el lote se tasó normalmente y resultó: USD 20.000 x 0,92= USD 18.400.- Es decir que la irregularidad le produce una minusvalía.

Reflexiono y respondo consignas:

- 1- ¿Comprendo que la aplicación de fondo relativo FR no cambia la realidad física de la parcela?
- 2- ¿Logro ver la utilidad de la técnica? Es simplemente para ingresar en las tablas.



- 3- ¿Observo que hay otras alternativas como el coeficiente de forma? Ya que un lote irregular en teoría vale menos.
- 4- ¿Conozco otras alternativas para regularizar figuras de lotes irregulares?
- 5- ¿Recuerdo que hay dos tablas para tasar triángulos? Buscar en el material de estudio de la carrera.

CIERRE de la ACTIVIDAD N°5

El material empleado en las presentes jornadas (4ª y 5ª) corresponde a los contenidos esbozados en Elementos de la Tasación (Edición Alveroni). Son prácticos y sencillos, no obstante recuerda que estoy a tu disposición por toda consulta.

Avanzamos sobre la ACTIVIDAD N° 6ª.

Incorporamos información para innovar el servicio profesional en valuaciones. En este cuadernillo on line sólo vemos una básica parte para valorar parcelas, dentro de la bibliografía básica podrás profundizar más temáticas oportunas.



Que los anhelos sean tu mayor motivación para descubrir innovadas formas de gestión.

Abordemos TIPS! En esta actividad sólo aplicación de la técnica Guerrero. Responder cuestionario de consignas al finalizar estos contenidos.

AVANCEMOS con la planificación de la ACTIVIDAD N°6

Propuesta de GUERRERO

Tema: VALUACIÓN DE LA TIERRA (libre de mejoras)

- 1) Aplicación de Guerrero para lotes urbanos de grandes superficies. Lee detenidamente paso por paso!
- 2) Respondo cuestionarios de preguntas.
- 3) Se acompaña lectura anexa sobre valor “plottage”.

Modelo de gestión dinámico que trabajo sobre la “hora elegida”..., mi espacio perfecto: El hogar.
• Trabajar estrictamente sobre la propuesta planificada.

Aplicación de Dante Guerrero

La técnica que nos presenta Guerrero tiene la finalidad de aplicar una minusvalía sobre el valor del metro cuadrado (PU) de una parcela. La regla general indica que a mayor superficie menor valor, y es considerable la misma para un sector en donde las parcelas presentan medidas “tipos” y son ellas las que informan el valor de mercado-referencial, por lo que si hay un predio excepcionalmente grande debe ser castigado –conforme la tabla- en su valor unitario.

Para organizar la aplicación técnica se deben visualizar dos partes del proceso, por un lado confirmar el valor cuadra o zona, ya sea por medio de la homogeneización de antecedente, o bien por un promedio directo de valores, para luego pasar a la reducción de ese valor (PUZ) antes de aplicarlo al lote a tasar. Veamos:

1era. Parte. Búsqueda de los antecedentes económicos zonales

Si el sector está urbanizado, se buscan datos de lotes regulares para homogeneizar antecedentes en las tablas Fitte y Cervini (aplica en barrios) o Tribunal de Tasaciones (centro o zonas de edificios en altura)
Datos de antecedentes: medidas de frente y fondo para ingresar a la tabla y buscar coeficiente, y determinar el valor unitario de cada antecedente calculado de su precio de venta u oferta en el mercado.

RECORDAR FÓRMULAS:

- a) Si es en barrio, la fórmula de Fitte y Cervini que se aplica a cada antecedente es:
$$P.U \text{ (precio unitario) \% (dividido) Coef. } \times 100 =$$
- b) Si es zona céntrica la fórmula es la del Tribunal de Tasaciones de la Nación: $P.U \% \text{ Coef.} =$

VER: La aplicación es igual, la diferencia en las fórmulas es que F y C otorga un coeficiente que se transforma en porcentual cuando se calcula (por eso se agrega x 100), en el caso del Tribunal la tabla ya otorga porcentuales.

Si tenemos dos o más antecedentes, homogenizados por una misma tabla, debemos promediar los resultados de cada fórmula de antecedentes para obtener el valor unitario zonal.



Ejemplo: $F \text{ y } C = P.U \text{ (del antecedente) \% CFF (dividido coeficiente de tabla) } \times 100$

A) $\$ 3.520 \% 123,9 \times 100 = \$ 2841$

B) $\$ 3.100 \% 117,6 \times 100 = \$ 2636$

Se promedian para obtener el valor zona $\$ 2738$

GENERALMENTE SE OBVIAN ESTOS PRIMEROS CALCULOS, por no tratarse de una tasación judicial y directamente toman un valor referencial de zona: PROMEDIAN DIRECTAMENTE VALORES UNITARIOS DEL METRO CUADRADO DE LA TIERRA.

2da parte: TASACIÓN DEL LOTE CON SUPERFICIE EXCEPCIONAL EN EL SECTOR DE BARRIADA

Datos: superficie (ej. 7000 mts.2, valor referencial de la zona $\$ 2738$ sobre lotes tipos urbanizados de 250mts.2. APROX. (valor económico obtenido del promedio en la 1ª parte)

Proceso de tasación por Tabla Guerrero, sobre superficies. (Esta tabla indica que a mayor superficie menor precio unitario en predios urbanos)

Determinar coeficientes VERIFICAR EN TABLA a continuación:

- Lotes zonales 250 mts2. Coef. 0,50

- Lote a tasar 7000mts2. Coef. 1,10 (divisor)

SE DIVIDEN los coeficientes. $0,50 \% 1,10 = 0,45$

Ajuste del precio unitario zonal = $\$ 2738 \times 0,45 = \$ 1.232,1$ (es decir que el PU para el lote en cuestión representa el 45% del valor zonal)

Valor del lote con superficie excepcional I: $\$ 1232,1 \times 7000\text{mts.2} = \$ 8.624.700$

OTROS DATOS PARA RELACIONAR: Evaluación de lógica económica: en un predio de 7000mts2, urbanizado resultarían posibles 28 lotes de 250mts –medidas tipos de la zona- por lo que si se le atribuiría un valor a cada parcela sumarían un total de: (cada parcela $250 \times \$ 2738 = \$ 684.500$) $28 \times \$ 684.500 = \$ 19.166.000$

¿OBSERVAS LA DIFERENCIA?, entre la realidad fáctica de una mayor superficie a superficies individuales sumadas

A continuación se transcribe la tabla que resulta, el ingreso es “por aproximación”.

Superficie	Coeficiente	Superficie	Coeficiente
250 m2	0,50	25.000 m2	1,40
300 m2	0,53	40.000 m2	1,50
350 m2	0,56	60.000 m2	1,60
450 m2	0,65	90.000 m2	1,70
500 m2	0,60	130.000 m2	1,80
1.000 m2	0,75	180.000 m2	1,90
2.000 m2	0,85	240.000 m2	2,00
3.500 m2	0,95	320.000 m2	2,10
5.000 m2	1,00	500.000 m2	2,20
7.000 m2	1,10		
10.000 m2	1,20		
15.000 m2	1,30		

Respondo consignas:

- 1- ¿Comprendo la finalidad de Guerrero al reducir el valor unitario para ser aplicados en parcelas con superficies amplias?
- 2- ¿Logro comprender que una porción en “block” vale menos que una porción de tierra subdividida?
- 3- ¿Esta alternativa de “minusvalía” es aplicable en barriadas o urbanizaciones con lotes tipos?
- 4- ¿En un sector industrial, sería oportuno la aplicación de este porcentaje de reducción del valor?
- 5- ¿En los sectores de urbanizaciones en dispersión, es importante el lote tipo? O ¿Es más importante una mayor superficie?

LECTURA ANEXA IV con una propuesta estadounidense:

Predios de mayor superficie. Valor plottage

La regla general impone como “referenciales de valor óptimo” a los lotes con medidas “tipo” ya que ciertamente sus medidas responden a las necesidades del uso del suelo, sin excesos (por mayores costos de mantenimiento e impuestos) y sin desperdicios de superficie por ser innecesaria para el tipo de construcción del sector, o bien, tener que asumir el costo de subdivisiones para poder comercializar en su justo precio al lote. De igual modo, sin limitaciones o escases en superficies que sean muy mínimas para el despliegue de las mejoras.

Ciertos postulados indican como regla general que a mayor superficie de un predio o lote urbano, implica un menor valor unitario de la tierra; y ello surge como consecuencia directa de trasladar los valores obtenidos de lotes “tipo” de una barriada, homogeneizados por tabla que reducen el valor, y aplicados a la superficie de un predio de mayor amplitud allí ubicado. Este proceso técnico evita de esta manera que el resultado evidencie una sobrevaloración (ej.: Tabla de Guerrero). El valor total “casi siempre” se vería afectado por el reducido número de interesados, ya que el sector sería para uso residencial familiar y, una mayor superficie no es necesaria, viéndose en definitiva menospreciado el predio, y por ende, comercializado en un menor valor.

Veamos entonces:

- a) Si tenemos a la mayoría de lotes, con formas regulares “tipo” que conforman un barrio tradicional (ej.: medidas $10 \times 30 = 300$ mts² a USD 7000.-, precio unitario P.U. USD 23,33.-), donde lógicamente satisface las necesidades de ocupación para la distribución de las mejoras, ello implicaría que éstos serán los referentes económicos de importancia del sector.
- b) Si en ese contexto tenemos un predio de mayor superficie (ej.: 900 mts.², con PU USD 23,33.- referencial, sería un total de USD 20.997.-), el que se presenta tres o cuatro veces más grande que los lotes del sector, se podrá evidenciar que se disminuye el mercado de consumidores, ya que la mayoría pretende adquirir un lote “tipo” para el uso indicado con las referencias económicas del sector, y no le interesaría una mayor superficie con un gran valor.
- c) Siendo la excepción en el sector el lote de mayor superficie, comienza la oscilación económica que podría llevar a la pérdida de valor para este lote amplio de hasta un 40% (ej.: USD 20.997.- menos un 40% en \$ 12.600.- aprox.), ciertamente tendrá siempre un “mayor valor total” como se aprecia en el cálculo para este lote amplio (ej.: USD 12.600.- o más, en relación a USD 7000.- valor del lote tipo), pero el precio unitario de la tierra por lógica ya es menor (USD 12.600.- / 900 mts² = USD 14.-): a mayor superficie, menor precio unitario.

Los desarrollos urbanísticos se caracterizan por marcar tendencias e innovaciones en la presentación de construcciones “sostenidas y sustentables”, y en su dinámica van modificando el paisaje urbano en algunas ciudades o comunas, por lo que fracciones de tierra con superficies importantes pasan a ser las “vedettes” en la demanda para los nuevos “tipos constructivos”, tales como: grandes consorcios inmobiliarios de unidades habitacionales, edificios de cocheras, locales comerciales, oficinas empresariales, estudios profesionales,

salas o espacios de esparcimientos, servicios conforme la calidad y categoría del sector (amenities), entre otros; por lo que se destaca una sobreestimación en valores para las transacciones de compraventa o arrendamientos de inmuebles amplios.



El crecimiento de la población impulsa un desarrollo vertiginoso y segmentado en distintos valores inmobiliarios según las zonas.

Ante los nuevos paradigmas que impulsan mega desarrollos urbanos o simplemente de inversiones barriales innovadoras, la óptica se enfoca no siempre en el negocio de la subdivisión de la tierra, sino en la posibilidad de la unión de dos o más parcelas. Por lo que desde este punto de vista —contraria a la regla— surge *plus valía* por la mayor superficie conseguida con dos o más lotes, destinada a producir en su unión un beneficio económico final. Esta lógica económica se denomina en Estados Unidos como valor plottage. En Argentina el Ing. Guerrero indica que se admite ponderar el valor plottage con una oscilación que va desde un 10% a un 20% del valor de los lotes individuales sumados, pero siempre en la consideración de que ciertamente se demuestre una necesidad y ventaja económica en la unión, ya que un exceso de medidas innecesarias puede resultar un efecto negativo en los valores, tal como visualizamos en lo expuesto al comienzo de este tema.

IMPACTO PLOTTAGE (U.S.A)

- BLAKE SNYDER: acepta que el plottage tendrá un 10% más del valor de los lotes individuales de referencia. El aumento de valor debe estar ciertamente justificado.
- WILLIAM L. DE BOST: En Nueva York el porcentaje aceptado es el del 10%, pero puede manifestarse, según el lugar, como: nulo, muy pequeño o, en dos o tres veces más que el 10% admitido.
- BENSON & NORTH: Consideran el 10%, pero agregan que puede superar ampliamente el porcentaje en donde la tierra es abundante (dispersión).

Lo que hace marcar la diferencia en esta pérdida “posible” del valor en los predios urbanos de mayor superficie, es concretamente la finalidad del uso de la tierra; contrario al ejemplo anterior, si el sector fuera para la ocupación de galpones, complejos de edificios en alturas, etc. a la inversa, ciertamente la parcela de menor superficie sería la desvalorizada, ya que para el desarrollo constructivo es necesario una mayor superficie.

Si bien los porcentajes nos pueden inducir en un “parámetro orientativo” para la estimación valuadora, lo más importante es tener presente la necesidad de justificar dicho plottage. Por ejemplo: en una ciudad busco la información de plus valía en porcentajes sobre sectores en donde se estén desarrollando emprendimientos inmobiliarios, ya sea, un sector urbano o en dispersión urbanizable. Lógicamente se recabarán los datos de referencia de donde se den similitudes en características extrínsecas generales con el predio que debo valorar, para poder indicar ciertamente hasta donde se evidencian los mayores valores “pagados”.

Vemos un sector de lotes tipos destinados para el uso residencial individual donde se indica un valor aproximado por lote de USD 9.000.- y, muy próximo al sector se ha adquirido la tierra en una mayor superficie para un desarrollo inmobiliario en altura con un importante número de unidades habitacionales (ya que así lo permite el código de edificación) y se obtiene la información de que fueron adquiridas las tres parcelas colindantes a USD 30.000.-, ello nos está evidenciando el pago de una plus valía que supera el 10% por cada lote (de USD 9000.-).

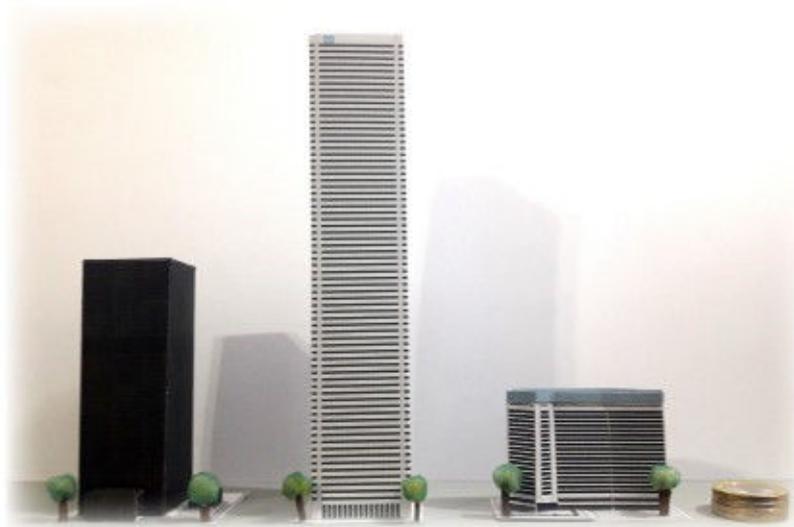
Esta referencia del mercado es muy importante, no obstante a simple vista, por la cantidad de unidades funcionales que el código permita desarrollar en el espacio aéreo o vuelo, se puede deducir que ciertamente hay una ventaja económica, gracias a la unión de las parcelas.

También se puede considerar un promedio: entre la información del mercado —como se ve en este ejemplo— y el cálculo que surja tras la aplicación del FOS/FOT; a criterio del tasador, podría emplear indistintamente los dos cálculos o bien promediarlos. (...)

CIERRE de la ACTIVIDAD N° 6.

Es mi total anhelo que este material te sea de utilidad en la apertura de nuevas perspectivas al momento de analizar el impacto de valor en los predios, ya sean estos de forma “tipo” o especiales ubicados en sectores urbanizados y/o urbanizables de dispersión. Comencemos a recapitular lo que hemos abordado en jornadas anteriores y nos preparemos para la última jornada de capacitación. ¡Éxitos!

Ahora sí trabajamos en el cierre del 1º curso de valuación de la tierra Abordamos la 7ª ACTIVIDAD



Logra que tus actos
marquen la
diferencia...

Edifica con tus
conocimientos...

Abordemos TIPS! Recuerda que en esta actividad tendremos de aplicación directa y, esbozamos un modelo de ficha técnica o planilla general de presentación de un informe de valor.

¡AVANCEMOS JUNTOS! Con la planificación de la ACTIVIDAD N°7

Abordaje directo y planilla de informe

Tema: VALUACIÓN DE LA TIERRA (libre de mejoras)

1) Aplicación directa de valores. Lee detenidamente paso por paso!

2) Ficha técnica de valuación.

3) Respondo cuestionarios de preguntas.

Modelo de gestión dinámico que trabajo sobre la “hora elegida”..., mi espacio perfecto: el hogar.

- Trabajar estrictamente sobre la propuesta planificada.

Aplicación directa de valuación (Proceso empírico y subjetivo)

Efectos de la variabilidad del precio

Las apreciaciones subjetivas sobre el valor de las cosas, dependiendo la óptica con las que se las mira, evidencian una permanente variabilidad en los precios, ya sea que estos ingresen o no en la ley de la oferta y demanda.

Hablar de valuación es: considerar y aplicar un proceso depurador de valores, encaminado por el profesional para evidenciar el contenido subjetivo de apreciación sobre la propiedad en algo objetivo como es la moneda.

Muchos profesionales expresan cierta disconformidad al observar las variantes de los valores de las propiedades cuando ingresan al mercado, para puntualizar con claridad, sería el caso de dos profesionales que pueden tener una opinión distinta de valuación sobre un mismo bien raíz, pues ello es producto de la visión y elementos considerados por cada profesional al momento de fijar el valor, ya que como se expresó anteriormente que existen dos corrientes de acción para valuar y, en ello radica la diferencia.

Lo cierto es decir que en cuestión de valuación y precios, existe un parámetro prácticamente lógico y, es aquel que depende de la oferta y demanda. Por más que un profesional determine sobrevaluar una propiedad –a modo de ejemplo-, el mercado en “cuestión de tiempos” demostrará que el precio no es acorde a las circunstancias reales, hablando en el contexto de una libre negociación. Suele ocurrir que en algunos casos, los precios condicionados a la voluntad de los sujetos, simulen realidades que no se desean manifestar, pero en igual medida, si ingresan en el mercado en “cuestión de tiempos” serán “redefinidos”: o pierden números para cerrar un negocio, o aumentan a la par del mercado, o quedan “amesetados” en un plazo indefinido.

Es por ello que el corredor de inmuebles, cuando estudia el mercado de comercialización, observa y reconoce las distintas épocas o momentos variables que impactan en los valores de la plaza comercial, donde se podrán apreciar oscilaciones en los precios; siendo importante en el acto saber “encontrar y representar” las subas y bajas en porcentajes de menor o mayor brecha según: el momento, las características de la plaza de comercialización y el tipo de inmueble (residencial familiar, comercial, industrial, rural, etc.), entre otros.

Algunos márgenes de estos porcentajes, son productos de la propia valuación profesional conforme los antecedentes sobre los que se basó y otros, ciertamente son resultantes de “estrategias” para la negociación y cierre de operación; por ejemplo: brindo un precio bajo y accesible para captar el cliente interesado, pero la negociación cierra con una financiación en cuotas donde se ajusta el valor con un porcentaje compensatorio

que eleva el valor original en un 20%; o bien informo un precio superior, para tener margen de negociación y, cierro la operación con un 10% de descuento en el monto, según la forma de pago.

(...) podríamos indicar entonces desde la corriente subjetiva que: la variabilidad del precio se suscita conforme los motivos de los sujetos y, asimismo introducido el valor al mercado, en la libre negociación de la oferta y la demanda, puede volver a sufrir variaciones en su monto conforme las reglas del momento.

Este tipo de accionar profesional para la valuación de una propiedad no impone la aplicación de técnicas de tasación, sino que se basa en la confianza y el conocimiento del profesional intermediario en la negociación, el que obtendrá el precio ideal para su cliente, ya sea éste, el propietario vendedor o el interesado en comprar. Pues el nombre de la corriente subjetiva refleja concretamente las apreciaciones de los sujetos involucrados en la negociación inmobiliaria y no depende necesariamente de los atributos de la propiedad, al margen de que sean considerados y mencionados en la intermediación y negociación del precio.

No obstante, tiene su propio proceso metodológico (empírico) que le permite al profesional brindar el argumento oportuno para la variabilidad de los precios como resultado de su valuación.

Por su parte, desde la óptica de la corriente objetiva la variabilidad del precio se podría presentar al final de la valuación; es decir, el profesional tasa objetivamente, emplea métodos y reglas técnicas de valuación a los efectos de expresar un "precio ideal", demostrado en su cálculo de acuerdo a las características de la propiedad (superficies, edificación, categoría, estado de conservación, etc.). Si la valuación se efectúa ante un requerimiento oficial o judicial, el accionar del corredor de bienes raíces será el indicado al tasar objetivamente.

Si la valuación se efectúa con fines particulares, esta procede con aplicaciones técnicas y se fija un valor, dando de esta manera respaldo a la doctrina en cuestión, y sólo el resultado puede ser objeto de variaciones si se consideran los requerimientos de los sujetos (Ej: bajar el precio para vender rápido por razones de necesidad económica, o elevar el precio por apreciaciones subjetivas del propietario, etc., pero la base económica de la que se partió, ya sea para disminuir o aumentar, es la que resultó de la valuación objetiva).

a) En el proceso de valorar subjetivamente una propiedad, la variabilidad del precio es permanente y, ésta se visualiza desde el nacimiento del valor hasta la definición en el mercado (oferta y demanda) del precio resultante en una compra-venta, lo que manifiesta una: Variación valorativa constante.

Efectos de la variabilidad indican:

b) Si el proceso es valorar objetivamente, sería el indicado para el ámbito oficial y judicial, en donde se demuestra un precio "ideal", aquel que se justifica en la aplicación de técnicas y aquí no existe la variabilidad del mismo ni ingresa al mercado; ahora bien, si fuese en el ámbito particular, se fija el valor con técnicas que argumentan el monto, pero admite la variabilidad luego de ser calculado, según dispongan los sujetos al ofrecer el bien raíz a la venta, siendo el resultado definitivo, aquel que surja de la intermediación en el mercado.

Reflexión para tener presente. .

Es oportuno que puedas comprender las dos corrientes de valuadores, ya que cada una esgrime argumentos valederos, es decir que: poseen un correcto y demostrado proceso práctico.

Las aplicaciones técnicas que imponer la corriente objetiva son a los fines de poder acreditar un sentido científico a la ciencia de tasar. No obstante, esta ciencia también se sustenta por su lógica, la que demuestra que ambos caminos (con o sin técnicas) evidencian una metodología propia. Ya que lo más importante es el método: “el camino conducente hacia la demostración de un resultado con argumentos valederos”.

La decisión que tomes en el camino de valuar, será correcta en la medida que puedas justificar el resultado dictaminado en la valuación. Lo podrás hacer por medio de tus palabras que expresan criterios, conocimientos y experiencias, y/o, por las técnicas que coadyuvan en el proceso de cálculos matemáticos.

Lo cierto es que, si bien “un ladrillo más un ladrillo” tangiblemente de manera objetiva evidencia un costo expresado en moneda, pues muchas veces si el ladrillo no está en el lugar correcto, puede resultar que un impacto subjetivo no reconozca su objetivo costo expresado en moneda (...) ¿se comprende?

Factores formadores del precio

Se comprende entonces que al precio lo constituye la cantidad de dinero que debe entregarse para adquirir una cosa; es decir que el valor que se paga por una propiedad conforma su precio, por lo que el profesional debe tener presente todas las consideraciones que asisten a la formación del mismo.

Hay quienes indican el análisis desde una visión “interna” para los inmuebles, siendo que uno de los factores formadores del precio es aquel que depende del LOTE o parcela, en cuanto a: -sus medidas (dimensiones) y forma (figura regular o irregular); -el “nivel” de altura con relación a la acera y calzada, como así también su propio nivel en toda la superficie de la parcela; -la ubicación en la cuadra, si es esquina o medial; -la “orientación” considerando el impacto de los “puntos cardinales” que favorezcan o no (E., O., N. o S) -el tipo de suelo y su capacidad para el soporte de la construcción; -la posibilidad que tenga dos “frentes” (esquina) y/o comunicación a dos calles; entre otros. Se observa desde este contenido que se considera como punto de partida para la formación del precio al propio lote de terreno y luego va incorporando las mejoras edilicias y demás aspectos que inciden sobre el valor.

Otros profesionales, exponen una visión “externa” o de “ubicación general”, la que respalda el camino que asiste a la formación del precio; indican que el mismo depende de su EMPLAZAMIENTO, es decir el lugar en donde esté ubicada dicha propiedad, por lo que serán determinante los factores que: -caractericen la zona, sector o barriada; - la presentación de las calzadas (pasajes, calles, avenidas) y aceras (ej.: veredas amplias y espacios verdes); -los servicios públicos que se brinden en el sector; - tipo de categorías de edificación y estado de conservación; serán también de impacto las características que presente el barrio o vecindad inmediata, por lo que surgen los valores de la zona, conforme la demanda para el tipo de sector o barrio en particular.

No obstante, en el proceso empírico y directo, la mayoría de los profesionales de bienes raíces buscan “aggiornar” al momento de tasar las características “internas y externas” de la propiedad, consideran además que el poder adquisitivo y las condiciones de venta son los elementos determinantes para la formación del precio, es decir que parten desde una visión netamente “económica”, sin negar que los mencionados aspectos (internos/externos) producen variabilidades en los valores, como así también otros condicionantes de “orden legal”, como por ejemplo la norma de ocupación del suelo, o bien algunos de carácter “privado”, como el caso de que un particular pague un mayor precio por una propiedad colindante a la suya, pues, insisten los corredores inmobiliarios que la liquidez del dinero es la que primordialmente asiste a la formación del precio (...)

Todos visualizamos que un mercado-plaza es el punto de encuentro de la oferta y la demanda para la concreción de transacciones, pues en los mercados comunes de bienes los consumidores conforman la

demanda, ellos entregan “dinero” –pagan un precio- a cambio de los productos que proveen u ofrecen tanto las personas físicas (particulares en general) o ideales (sociedades comerciales/empresas). La mayoría de los mercados inmobiliarios se caracterizan por la constante variación de los precios, según la plaza de comercialización, en el tiempo de la oferta y la demanda, siendo entonces comprensible que la demanda de un producto inmobiliario puede aumentar si sube el poder adquisitivo –ingreso económico de un particular- o hay escasez del producto; por su parte, la oferta de un bien raíz puede aumentar como consecuencia de la disponibilidad y accesibilidad a los elementos de la construcción o el desarrollo de emprendimientos inmobiliarios en proyectos de inversión, entre otros.

En el estudio del mercado siempre se observa la tendencia y, obviamente busca ver la compensación ideal de la oferta y la demanda en la función de la formación de los precios, pero rara vez hay un verdadero equilibrio, pues en general, reina la incertidumbre entre oferentes y demandantes respecto de las condiciones exactas del mercado. Por consiguiente, se desarrolla un proceso constante de búsqueda y descubrimiento para lograr los mejores negocios (Rolf H. Hasse - H. Schneider - K. Weigelt, *Diccionario de economía social del mercado. Mercados y precios*, Fundación Konrad Adenauer, Argentina, 2008, p. 239).

Los mercados, o mejor dicho, las plazas de comercialización no son las únicas que definen los precios de los bienes raíces, pues el éxito de la transacción no depende sólo del precio ofrecido, sino también de otros aspectos tales como la calidad constructiva de la edificación, la organización para la venta por parte del profesional inmobiliario, el servicio y la atención al consumidor, y muchas veces la publicidad. El corredor de propiedades debe procurar en su labor una combinación favorable, a los fines de satisfacer a su cliente oferente con un precio ideal que represente y reconozca de la mejor manera posible las características generales (internas, externas, de mercado, etc.) del producto inmobiliario en el proceso de formación de su precio.

Entonces podemos también analizar en este contexto de formación del precio sobre un principio de economía el que indicaría:

a) si el oferente de un bien nuevo (Ej. departamentos exclusivos a estrenar en propiedad horizontal) es el único en el mercado (plaza) estamos entonces en presencia de un monopolio, debido a la ausencia de una competencia directa, que ofrezca similar producto en similares condiciones, por lo que el monopolista puede procurar precios a su satisfacción, maximizando su inversión;

b) la situación cambia en el momento en que otras constructoras inician una producción similar en la misma plaza de comercialización, pues el grupo de oferentes conforma un oligopolio y se suscita entonces la “competencia”, la que con sus particularidades determina nuevas tendencias en los precios;

c) si el número de oferentes de un producto inmobiliario de similares características crece en el mercado (plaza), se denomina a la situación polipolio, aquí tendrían por ejemplo competidores oferentes individuales, entre muchos que no tienen la capacidad de influir “decisivamente” sobre el precio, pero se adaptan con su producto al precio del mercado ya constituido -por aquellos que marcaron tendencias- como resultado de la interacción anónima de la oferta total y demanda total. (Contexto conceptual sobre la base de: (Rolf H. Hasse - H. Schneider - K. Weigelt, *Diccionario de economía social del mercado. Mercados y precios*, Fundación Konrad Adenauer, Argentina, 2008).

Lo importante en el ámbito de la formación del precio de una propiedad es comprender que, si bien se proponen puntos de partida para comenzar el análisis económico del mercado para la valuación directa, se logra comprobar en el proceso de aplicación la interrelación entre todos los factores de influencia, puesto que asisten recíprocamente.



Respondo consignas:

- 1) ¿Comprendo que existen dos modalidades (doctrinas o corrientes de profesionales) de fijar el precio de un inmueble?
- 2) Recapitulando lo que he leído del material de estudio: ¿Visualizo que hay dos posibilidades de presentar una valuación? Es decir objetiva o subjetivamente.
- 3) ¿Observo las circunstancias o momentos oportunos donde se requiere una valuación formal a diferencia de donde se requiere un informe de valor?
- 4) ¿El “tecnicismo” será esencial e indispensable en toda valuación? O ¿Podré perfectamente argumentar mi informe de valor de un modo subjetivo, mediante mi conocimiento empírico del mercado inmobiliario?
- 5) Captar los 3 aspectos (jurídico, económico y técnico): ¿Son la base del conocimiento general para valorar?

Planilla del “informe de valor”

Todas las anotaciones que “registran las características” de un capital inmobiliario las dejamos estipuladas en el informe de valor a modo de memoria descriptiva. Cuando nos referimos a este contenido de datos y elementos que identifican al inmueble no hablamos sencillamente de una “ficha técnica”, ya que esta última sólo capta las particularidades arquitectónicas de las mejoras incorporadas al terreno, y los valuadores – por el contrario- incorporan todo detalle que conduce al precio del bien raíz.

El informe de valor contiene en síntesis una memoria descriptiva que se basa en:

- **JURIDICO:** Elemento fundamental que identifica al bien raíz, objeto de la valuación. Contiene: Número de Dominio o inscripción en el registro de propiedad, nomenclatura catastral y descripción de la propiedad según título.
- **TECNICO:** Relevamiento de superficies (libres y/o cubiertas), detalle de las mejoras: calidad, cantidad, antigüedad, estado de conservación, etc.
- **ECONÓMICO:** Estudio de mercado e impacto comercial en plaza. Características de influencia externas sobre el capital inmobiliario. Informe de valores de venta en el sector. Análisis de la similitud o no, de características extrínsecas e intrínsecas, sobre los capitales inmobiliarios puestos en consideración.

Lo más importante para la memoria descriptiva de un tasador es la “función” que cumple la misma, y es la de poder considerar en la recopilación de datos los tres aspectos fundamentales que identifican y caracterizan al bien objeto de la valuación.

5 ejes para la estructura de una memoria descriptiva de valuación inmobiliaria:

- **Presentación:** En esta etapa se identifica al objeto de la valuación (Nº de Dominio, nomenclatura catastral, medidas de superficies (lote: según título y, mejoras: según plano). Asimismo se considera la situación legal del sujeto titular del dominio (publicidad registral) a los fines de que no exista inhibición e indisponibilidad para una libre transferencia del dominio.
- **Ubicación geográfica/zonal:** Este dato puede estar representado en un croquis de ubicación, con referencias extrínsecas en base de: nombre de calles, barriadas vecinas, proximidad a las arterias importantes o sectores de mayor valor de la zona, distinción de sectores (residenciales/habitaciones, comerciales, etc.), en otros elementos que se puedan incorporar.
- **Descripción del inmueble y situación de sus mejoras:** En este contexto se incorpora el detalle preciso de todos los elementos que componen el capital inmobiliario, tratando en lo posible de lograr la máxima captación de todo detalle. Se pueden añadir imágenes que coadyuven en la descripción que comprende el aspecto técnico.
- **Recopilación de datos económicos del sector:** Aquí se trabaja sobre los valores ofrecidos para la venta inmobiliaria en la zona. No obstante, el mejor indicativo surgirá de uno o varios datos de “operaciones

concretadas”, lo que ciertamente estaría afirmando lo que “aggiorna” la oferta y demanda de la zona.

• Observaciones de cierre: Se incorporan datos excepcionales que tiendan a generar un impacto de “variabilidad del precio” calculado con la técnica de valuación. Por ejemplo: técnicamente la tierra y sus mejoras indican un cierto valor para el capital inmobiliario, pero, resulta que el sujeto (propietario del inmueble) se encuentra inhibido legalmente para disponer del bien raíz, por lo que –previa cualquier comercialización- se debe aclarar y/o solucionar la situación jurídica del bien en relación a su propietario.

MÉTODO DE VALUACIÓN EMPÍRICO

(Sobre la óptica de la corriente de valuadores con doctrina subjetiva)

a) Instancias de presentación:

Modalidades y estilo en cuanto a: “encabezados y pie de páginas” dependen del diseño que incorpore el profesional valuador (nombre, logo/slogan, direcciones, contacto con la oficina o empresa de servicios inmobiliarios.) Asimismo se puede presentar un índice orientativo del contenido y, palabras de introducción explicando en qué consiste la labor profesional.

INFORME ECONÓMICO INMOBILIARIO

Lugar y fecha de solicitud de gestión.

Solicitante.

Referencia o tipo de gestión: Precio locativo, de venta, etc.

UBICACIÓN DEL INMUEBLE:

- LOCALIDAD :
- DISTRITO :
- PROVINCIA :
- REGION :

Imagen externa
de la propiedad

b) Contenidos expuestos en el desarrollo del trabajo:

La forma o manera de exponer los contenidos queda librado al criterio del profesional, en la plena convicción de lo que se expresa sea realmente oportuno para brindar una efectiva referencia descriptiva. (Se consideran: colores, formas y tamaños de letra, exposición de cuadros y figuras, etc.)

MEMORIA DESCRIPTIVA DEL PREDIO “...” PROPIETARIO, Sr....

Tomando como fuente de información la documentación presentada por el Propietario del Inmueble se ha preparado el siguiente informe de valuación. (Si se desea se puede detallar la documentación presentada y en qué fecha, se puede aludir a la “autorización para tasar” firmada por el comitente).

1.0 UBICACIÓN GEOGRÁFICA (según títulos)

- Región:
- Distrito:
- Provincia:
- Localidad:

Imágenes del
parcelario catastral.
Croquis de ubicación
en particular

2.0 OBJETIVOS

- El objetivo es informar el valor económico del terreno para la construcción de una...
- La finalidad de la presente memoria es a los fines de establecer...
- El requerimiento de la presente memoria descriptiva es efectuado por..., para...

3.0 CARACTERISTICAS DEL TERRENO

Sobre sus dimensiones y superficies. Lo que determina el código de edificación para el desarrollo de construcciones. Potencialidades edificables. Destinos y usos autorizados por normativas públicas, etcétera.

Con retiro de espacios verdes y vía pública de tales características; con acera de...ms y calzada proyectada de...ms.- Sobre las consideraciones de descripción según título y corroborar según parcelario catastral).

3.1 FORMA DEL TERRENO

(Ej.: El terreno tiene una forma trapezoidal (irregular), exponiéndose las siguientes medidas y líneas quebradas, como se expresa en títulos y se visualiza en plano de mensura confeccionado por el ing...

3.2 AREA DEL TERRENO. (Superficie)

El área total del terreno es de... (Expresar posibilidades que indica el factor de ocupación del terreno y suelo, o porcentaje de ocupación de la tierra. (FOS/FOT)

3.3 CONSIDERACIONES: VALORES DE IMPACTO.

Valuaciones fiscales. Valores de mercado, etc., es decir la información económica que le compete al inmueble en cuestión.

3.4 DESCRIPCION DEL INMUEBLE (Factores extrínsecos e intrínsecos de incidencia sobre el inmueble. Realidad fáctica de mejoras: Antigüedad, estado de conservación, entre otros.

Agregar imágenes del predio y su edificación (Visualizar aspecto interior)

c) *Etapa de conclusión o cierre de la información*

En este contexto se brinda el objetivo por el cual se efectuó la memoria descriptiva del bien inmueble, asimismo se procede a exponer argumentos de ratificación de resultados, observaciones, detalles anexados de relación o indicación, etc., es decir que comprende un resultado acabado y profesional de la información económica inmobiliaria.

Conforme lo solicitado en oportunidad por el Sr...., se expresa (o informa, o indica, etc.-) realizar de manera concisa y sintética una breve referencia, el que afianzará el resultado del objetivo (fijar valor locativo, de venta, etc.) y efectuará todas las indicaciones oportunas.

Lugar y fecha
Firma y aclaración del profesional
Constancia expresa de recepción por el solicitante

El presente modelo sencillamente dinamiza una alternativa práctica de presentación del informe de valor profesional. Tengo la plena convicción de que podrás elaborar una innovadora propuesta con un diseño personalizado que le pueda brindar a tus clientes la demostración de tu excelente trabajo profesional.

Este contenido se comparte literalmente desde el manual *Valuaciones Inmobiliarias Urbanas*, destinado para el corretaje de bienes raíces, la edición pertenece a Alveroni Ediciones, Córdoba, 2018, asimismo, también hay material del tradicional *Elementos de la Tasación*, Alveroni Ediciones, Córdoba, 2018.

¡Espero que el contenido sea de tu utilidad! Éxitos.

Expresiones de cierre final para el CUADERNILLO N°1

Estimado valuador:

Gracias por sumarte a nuestra propuesta: #QuedateEnCasa y compartir este espacio de aprendizaje, en estos momentos tan complejos para la humanidad. Anhelamos lo mejor para todos y rogamos a nuestro Creador nos ayude a salir adelante.

Te comento que yo también aprendo todos los días y, curiosamente siempre surgen cosas nuevas. ¿Viste?, al igual que vos, también busco aprender aún más. Ello se debe a que en cualquier oportunidad podemos atrapar nuevas ideas y conocimientos, cosas que siempre están dando vueltas esperando para ser descubiertas, conocidas y compartidas. ¡Qué suerte la nuestra!

La vida nos permite cada instante desafiar nuevos retos, pues no importa el resultado, ya que siendo positivo o negativo, siempre nos deja una lección. Nada es en vano, las experiencias nos preparan para avanzar mejor sobre nuestros proyectos bien pensados.

Revisa tu agenda de compromisos, para ver si nos brindamos una nueva oportunidad de encuentro con el conocimiento..., como siempre en VALUACIONES con:

INTER > PROVALUES
interprovalues@outlook.es

Bibliografía básica de contenidos:

Ibáñez, Marcela A. *Valuación inmobiliaria urbana*. Para el corretaje de bienes raíces Edit. Alveroni 2018 Córdoba. RA y, en edición digital de e-Libro Miami USA (2018)

Sobre la expositora: valuadora Marcela Ibáñez (Argentina)

Martillera y Corredora Pública (U.N.C., Monserrat - 1990), Perito Tasadora (1991). Postitulada en Formación Pedagógica para Profesionales (U.C.C -2003). Directora y co-autora del Manual Integral del Tasador (Advocatus 2007). Autora del Manual del Martillero Público (Edic. Alveroni 2012), autora del Manual del Corredor

Público Inmobiliario (Alveroni Ediciones, 2014), autora del manual Impacto del nuevo Código Civil y Comercial en la gestión del Martillero y Corredor (Edit. Alveroni, 2015), autora del manual Elementos de la tasación (4ª Edic. Alveroni 2018)

Docente en la carrera de Martillero y Corredor Público e Inmobiliario en Universidad Siglo 21. Docente en la Certificación en Gestión y desarrollo de negocios inmobiliarios correspondiente al Sistema de Educación a Distancia de Extragrado -CLOUD21. Siglo21- (2013).

Realiza investigación y publicación en temáticas de: tasaciones, subastas y corretaje.

INTEGRA el appraisal team de Inter>ProValues (Development, research and innovation in valuation science)

SERVICIO DE ATENCIÓN AL LECTOR.

En red social

https://www.facebook.com/valuaciones5/?modal=admin_todo_tour

Imágenes propias. Diseños en técnicas *paper craft*

