



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
"ARAGÓN"**

**ESQUEMA DE LA VALUACIÓN EN MÉXICO
EN EL SIGLO XXI**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
INGENIERO CIVIL
PRESENTA:
VICTOR FABIAN VAZQUEZ MORA

ASESOR:

E. en V. ING. JUAN ANTONIO GOMEZ VELAZQUEZ



FES ARAGÓN DICIEMBRE DEL 2007



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

INDICE DE MATERIAS

PRÓLOGO	III
INTRODUCCIÓN	IV
PRIMERA PARTE	
LA NATURALEZA Y PROPÓSITO DE LA VALUACIÓN	1
<ul style="list-style-type: none">▪ Influencias que crean valor.▪ Definición de un avalúo.▪ Primer nivel de la actividad valuatoria.▪ Segundo nivel de la actividad valuatoria.▪ Tercer nivel de la actividad valuatoria.▪ Propósito del avalúo inmobiliario.	
LA NATURALEZA DE LA PROPIEDAD RAÍZ Y EL VALOR	7
<ul style="list-style-type: none">▪ Bienes muebles y bienes inmuebles.▪ Aspectos legales de los bienes inmuebles.▪ El significado de valor.▪ Evolución de la teoría del valor.▪ Teoría de los Mercantilistas.▪ Teoría de los Fisiócratas.▪ Teoría del Costo de Adam Smith.▪ Teoría de la Renta de Ricardo.▪ Teoría de la Escasez de Malthus.▪ Teoría Social de Mill.▪ Teoría del Trabajo de Karl Marx.▪ Teoría de la Escuela Neoclásica.▪ Teoría de la Escuela Austriaca.▪ Valor utilizado en valuación.▪ Valor en Uso vs Valor Comercial.	
PRINCIPIOS BASICOS DEL VALOR EN BIENES INMUEBLES	20
<ul style="list-style-type: none">▪ Ley de la Oferta y la Demanda.▪ Ley de Cambio.▪ Equilibrio.▪ Principio de Substitución.▪ Principio del más alto y mejor uso.▪ Factores externos.▪ Conformidad, progresión y regresión.▪ Crecimiento, equilibrio y declinación.▪ Anticipación.▪ Mejoras.▪ Ley de Ganancias Crecientes y Decrecientes.	

SEGUNDA PARTE

EL PROCESO DE VALUACIÓN 30

- Valor, costo y precio.
- Los enfoques utilizados en valuación.
- Definición de avalúo.
- Tipos de avalúo.
- Avalúo masivo.
- Avalúo de terrenos agropecuarios.
- Avalúo de terrenos urbanos.
- Avalúo de bienes inmuebles.
- Avalúo de maquinaria, equipo, mobiliario y vehículos.
- Avalúo de joyas, alhajas y obras de arte.
- Avalúo para determinar el valor de oportunidad.
- Avalúo maestro.

PROCEDIMIENTO DE AVALÚO FORMAL 36

- Estudio preliminar de valuación.
- Inspección física.
- Programa de datos.
- Selección del método de valuación.
- Correlación de indicadores de valor.
- Estimación final del valor.
- Determinación del valor.
- Reporte del avalúo.

SOLUCIÓN DE AVALÚO FORMAL 39

- Investigación de mercado.
- Factores de ajuste.
- Homologación.
- Inmuebles comparables.
- Ajustes por oferta.
- Ajuste por ventas.
- Ajuste por ubicación.
- Ajuste por forma.
- Ajuste por proporción.
- Ajuste por área.
- Ajuste por configuración topográfica.
- Mejoras.
- Otros ajustes.

TERCERA PARTE

CASO PRÁCTICO

50

- Trabajo valuatorio de terreno y construcción.
- Antecedentes.
- Datos generales.
- Características urbanas.
- Terreno
- Descripción del inmueble.
- Elementos de la construcción.
- Consideraciones generales.
- Enfoque comparativo de mercado.
- Análisis comparativo de mercado del terreno.
- Análisis comparativo de mercado en renta.
- Análisis comparativo de mercado en renta.
- Enfoque de costos.
- Enfoque de ingresos.
- Resumen de los valores obtenidos.
- Calculo del valor unitario nuevo de reposición.
- Justificación de los factores que se aplicaron en la homologación de terrenos en venta y oficinas en venta y renta.
- Factor de demérito en el enfoque físico.
- Memoria de cálculo de la superficie de construcción.
- Ponderación del valor conclusivo.
- Superficie de construcción.
- Área rentable.
- Obtención de la tasa de capitalización de rentas.
- Determinación de las áreas rentables de los inmuebles comparables empleados en el enfoque de ingresos.
- Reporte fotográfico.
- Reporte fotográfico de la investigación de mercado.
- Croquis de ubicación de la investigación de mercado.

CONCLUSIONES

88

BIBLIOGRAFÍA

89

GLOSARIO DE TÉRMINOS EN VALUACIÓN

I

Para mí solo recorrer los caminos que tienen
corazón, cualquier camino que tenga corazón.
Por ahí yo recorro, y la única prueba que
vale es atravesar todo su largo. Y por ahí
yo recorro mirando, mirando, sin aliento.

DON JUAN MATUS

Verba volant, scripta manent.

PROVERBIO LATINO

¡¡¡Hasta la Victoria Siempre!!!

ERNESTO GUEVARA DE LA SERNA

PRÓLOGO

Es desde luego indispensable considerar todo lo que sea posible comentar acerca de la historia de la valuación en nuestro país, y se tiene como referencia, que el motivo por el cuál se llevó a cabo el primer avalúo en lo que entonces era la Nueva España, fueron las desmedidas y abundantes lluvias que provocaron inundaciones de consideración en la ciudad de México, en el año de 1553, motivo de preocupación para el en ese momento virrey, Don Luis de Velasco, sin embargo en el año de 1560, el fenómeno se repitió con mayor intensidad habiendo sido más perjudiciales sus consecuencias, pues en esta ocasión el comercio se suspendió, los alimentos escasearon, las construcciones se vieron afectadas estructuralmente, a tal grado que algunas de ellas se desplomaron como consecuencia del efecto de las fuertes avenidas, razón que dio la pauta para buscar una solución al grave problema que estaba tendiendo a incrementar los efectos negativos.

Consumada la independencia, el 18 de noviembre de 1824, se decreta que la Ciudad de México será la residencia de los poderes de la Federación, dando origen al Distrito Federal, como un círculo de dos leguas (una legua igual a 4,190.00 m.) de radio cuyo centro es la plaza mayor.

Hacia el año de 1830 se iniciaron los primeros avalúos periciales del México independiente, asignando un valor de 100 reales la vara (una vara igual a 0.838 m.) cuadrada en la calle de Plateros, actualmente Francisco I. Madero. Por otra parte en el archivo del ayuntamiento del año 1851, se encontraron datos en los que se especifica que el Palacio Nacional estaba valuado en la cantidad de \$165,000; la Plaza del Volador, propiedad del Ayuntamiento en la cantidad de \$285,000; los tres palcos de los que también era propietario, ubicados en el Teatro Nacional, que entonces se llamaba de Santa Ana, en la cantidad de \$30,000, y que el valor total de los inmuebles que eran propiedad del mismo ayuntamiento, arrojaba el monto de \$918,916.

Posteriormente, la Constitución de 1857, señala en la fracción II del artículo 131: "Es obligación de todo Mexicano, contribuir para todos los gastos públicos, así de la Federación, como del Estado o Municipio en que reside, de la manera proporcional y equitativa que dispongan las leyes".

En febrero del año de 1881 se integra una Comisión de Catastro formada por seis miembros, para elaborar una Ley y su Reglamento, siendo así como el 22 de diciembre del año 1896, nace el primer catastro moderno mexicano, mediante una Ley que ordena la formación en el Distrito Federal de un catastro geométrico y parcelario fundado sobre la medida y sobre el avalúo, y cuyos objetivos primordiales son dos a saber: en primer lugar describir la propiedad inmueble y hacer constar sus cambios; en segundo repartir equitativamente el impuesto sobre la propiedad.

Fue en realidad hasta finales del siglo XIX, cuando de una forma más formalmente técnica se dio inicio a los estudios de valuación, al ser creada la oficina de catastro, la cual cambió el sistema de cuarteles por el de regiones catastrales, siendo el que se utiliza hasta la fecha actual.

Es así como la primera generación de los catastros mexicanos tiene su origen en el Distrito Federal.

En el año de 1901 se inicia el deslinde de las municipalidades, estableciéndose trece de ellas.

Una reforma que se efectuó en el año de 1906 confirió a la Secretaría de Hacienda, la atribución de catastrar cualquier superficie de terreno o población que no estuviese incluida en el catastro, cumpliéndose para esta zona, las mismas reglas que se aplicaban cuando se levantaba el catastro en una municipalidad.

Es interesante hacer algunas comparaciones de valores catastrales. El 8 de mayo del año 1784, Don José Eligio Delgadillo y Don José Buitrón y Velasco, "Maestros examinados en el Nobilísimo Arte de la Arquitectura", valuaron el predio marcado actualmente con el No. 69 de la calle de Venustiano Carranza, antes Capuchinas en la cantidad de \$81,600.00 pesos.

En el año de 1974, casi dos siglos después este mismo predio tenía un valor catastral de \$8'500,000.00 pesos. Haciendo comparaciones de fechas más próximas entre sí se encuentran cambios notables, y así los terrenos en la Avenida Francisco I. Madero frente al templo de San Francisco, en el año de 1916 tenían un valor de \$850.00 pesos por metro cuadrado, en el año de 1975 el valor catastral había aumentado a \$6,500.00 pesos por metro cuadrado.

En el año de 1917 siendo presidente Don Venustiano Carranza, se expide la Ley de Hacienda del Gobierno del Distrito Federal, la que establece entre otros impuestos, el predial.

A partir del día 1º de enero de 1942 entra en vigor la nueva Ley de Hacienda del Departamento del Distrito Federal.

A partir del año 1977 la Dirección de Catastro e Impuesto Predial de la Tesorería del Distrito Federal, inicia un proyecto de modernización y actualización en el catastro, marcando una nueva generación de catastros en la República Mexicana.

INTRODUCCIÓN

Un financiamiento es esencial para casi todas las transacciones de bienes raíces; también lo es el área especializada de la valuación. Un avalúo es una estimación u opinión sustentable de valor de una propiedad.

Se busca una estimación confiable del valor de un inmueble por muchas razones distintas:

- El vendedor desea conocer el valor de su propiedad para determinar un precio de venta apropiado.
- El comprador se apoya en una estimación precisa para estar seguro de que el vendedor ha fijado un precio justo para la propiedad.
- El corredor desea obtener la máxima comisión sobre la venta.
- Las instituciones financieras insisten en contar con un avalúo para determinar la cantidad de dinero que deben prestar a un solicitante de crédito.

Los avalúos también se usan para determinar el valor para fines de tributación y de seguros, así como para procesos legales.

Un avalúo es un documento Fedatario de Valor, que debe ser elaborado por un profesional en la materia. La falta de criterio, de experiencia e incluso de probidad del valuador puede ser la causante de problemas como:

- Generar una falsa expectativa respecto del valor de compra-venta de un inmueble.
- Adquirir un inmueble a precio inflado cuyo valor comercial al momento de intentar enajenarse es inferior.
- La imposibilidad de recuperar una inversión por la que se dejó uno o varios inmuebles en garantía.
- Provocar una mala decisión por parte del inversionista respecto a la factibilidad de un proyecto de inversión.

Por ello el Gobierno Federal, los Gobiernos Estatales y las instituciones de crédito se han encargado de desarrollar nuevos reglamentos para transformar el campo de los avalúos, de su estado previo prácticamente no regulado a uno con normas profesionales uniformes, la obtención obligatoria de licencias y fuertes sanciones para actos ilícitos.

En nuestro país, las modificaciones más recientes a las Normas de Carácter General que establecen la metodología para la valuación de inmuebles objeto de créditos garantizados a la vivienda emitidas por la Sociedad Hipotecaria Federal y el Manual de Procedimientos y Lineamientos Técnicos de Valuación Inmobiliaria así como de Autorización y Registro de personas para practicar avalúos, publicado por la Tesorería del Distrito Federal establecen de manera clara que para poder ejercer la práctica valuatoria el profesionista deberá contar además con cédula de *Especialidad en Valuación* expedida por la Dirección General de Profesiones dependiente de la Secretaría de Educación

Pública y tendrá que pertenecer al Colegio de Profesionistas que le corresponda.

La valuación precisa es una habilidad altamente desarrollada, tal vez hasta un arte en ciertos casos, imposible de resumir en un solo texto. Por ello el principal objetivo de este estudio es describir las técnicas de valuación más utilizadas y reflejarlas en la solución de un caso práctico, de la misma forma en que un valuator profesional lo hubiese realizado, con la única finalidad de proporcionar un material de apoyo para los Ingenieros Civiles de la Facultad de Estudios Superiores "Aragón" y a los profesionales interesados en el tema, pues la disponibilidad de materiales de consulta es muy escasa.

Por lo tanto, este texto proporciona una primera exposición a los principios y técnicas de valuación de bienes inmuebles y está resuelto en tres partes: la primera describe de manera resumida la teoría del valor y cómo este concepto ha tenido diversas acepciones a lo largo de la historia del pensamiento económico, la segunda ejemplifica de manera clara los principios básicos imprescindibles y mayormente utilizados para valorar bienes inmuebles.

Finalmente, en la tercera se describe la solución de un caso práctico, la valuación de un inmueble ubicado en el Distrito Federal, en cuyo análisis se ha tomado en cuenta la reglamentación pertinente contenida en el Manual de Procedimientos y Lineamientos Técnicos de Valuación Inmobiliaria así como de Autorización y Registro de personas para practicar avalúos, publicado por el Gobierno del Distrito Federal con fecha 30 de mayo de 2005, vigente a la fecha del presente estudio, así como los planes de Desarrollo Urbano y sus respectivas Normas de Ordenación Sobre Vialidades.

Espero sea de su interés.



LA NATURALEZA Y PROPÓSITOS DE LA VALUACIÓN.

El valor de la propiedad raíz es creado, mantenido, modificado o destruido por la interacción de cuatro grandes influencias que motivan las actividades de los seres humanos, estas son: los ideales y estándares sociales, los ajustes y cambios económicos, las leyes políticas o gubernamentales y las fuerzas físicas o naturales. Dichas influencias crean el patrón de las variables que ayudan a determinar el valor de los inmuebles. Combinadas son la esencia de causa y efecto, entrelazadas se convierten en una vasta y siempre cambiante acción que rodea e influencia a todo bien raíz.

Influencias que crean valor.

El carácter complejo y multifacético de cada una de las grandes influencias es difícilmente comprendido. El estudio de los factores localizados en las influencias antes descritas demuestra que son multitudinarios y se encuentran siempre cambiantes. Las influencias sociales que suelen ser las más importantes son las siguientes:

- El crecimiento o decrecimiento poblacional.
- Cambios en la densidad poblacional.
- Cambios en la composición numérica de las familias.
- La distribución geográfica del nivel social.
- Actitudes hacia las actividades educacionales y sociales.
- Actitudes hacia los cambios arquitectónicos y de utilidad.
- Otros factores que se derivan de los deseos e instintos de la sociedad.

Las fuerzas económicas que incluyen los recursos y esfuerzos del hombre para lograr sus ideales sociales se integran por factores como:

- Los recursos naturales, su cantidad, calidad, localización y grado de uso.
- Tendencias comerciales e industriales.
- Tendencias de los empleos y niveles de salarios.
- Disponibilidad de dinero y créditos.
- Niveles de precios, tasas de interés y cargas de impuestos.
- Todos los factores que intervienen directa o indirectamente sobre el valor de compra.

Asimismo, las leyes de gobierno creadas por la influencia política incluyen:

- Leyes de zonificación.
- Reglamentos de construcción.
- Reglamentos de policía y tránsito.
- Control de rentas, disposiciones de la defensa nacional, prioridades, control y destino de créditos.



- Préstamos hipotecarios del gobierno.
- Política monetaria que afecte el libre uso de la propiedad raíz.

Las influencias físicas pueden ser naturales o humanas y pueden incluir:

- Clima y topografía.
- Fertilidad de la tierra.
- Recursos minerales.
- Factores comunitarios como el transporte, escuelas, templos, parques y áreas de recreo.
- Control de inundaciones y conservación del suelo.

Cada una de estas influencias sociales, económicas, políticas y físicas afectan directamente el costo, precio y valor de los bienes raíces. Estas cuatro influencias con los factores que las integran constituyen el material básico para elaborar un avalúo.

Definición de un avalúo.

Cualquier decisión concerniente al valor de un bien inmueble deberá apoyarse en un avalúo. Un avalúo es una estimación, es una opinión. Podrá ser o no certera, la certeza del avalúo dependerá de la experiencia e integridad del valuador y de la destreza con la que interprete y procese los datos y su validez estará influenciada por la accesibilidad de datos pertinentes.

Normalmente se acostumbra presentar esta estimación por escrito, haciendo una descripción adecuada de la propiedad, en una fecha específica y se apoya en la presentación y análisis de datos relevantes.

Cualquier persona en alguna ocasión tendrá necesidad de solicitar un avalúo inmobiliario, puesto que el interés en el valor de las propiedades raíz no está limitado únicamente a la riqueza. Todos utilizamos bienes raíces y debemos pagar por su uso. Cualquier decisión que concierna un pago involucra una respuesta sobre valor, y una decisión inteligente sobre valor, deberá fundamentarse sobre alguna clase de avalúo.

La necesidad de valorizar es universal y esta necesidad puede ser separada lógicamente en tres niveles de actividades:

Primer nivel de la actividad valuatoria.

El público en general está comprendido en este primer nivel. Están las personas que utilizan los bienes raíces, los que poseen bienes raíces y los que invierten en bienes raíces más allá de sus necesidades individuales, habitacionales y comerciales.



Los miembros de cada grupo deberán tomar decisiones acerca de precios de venta, ofertas de venta, hipotecas, préstamos, programas de seguros y proyectos de urbanización. Deberán decidir en proyectos de remodelación, rehabilitación o modernización y otras acciones que involucran responsabilidades y sumas importantes de dinero.

Cuando una persona se encuentra a alguno de estos problemas, puede hacer su propio análisis y tomar su propia decisión o acudir con un valuador profesional para recibir asistencia. De cualquier manera la decisión no podrá efectuarse sin un avalúo. Ese avalúo será tan eficaz como lo sea la experiencia y la integridad del que lo elabore.

Ningún individuo nace comprendiendo los factores que intervienen y tienen influencia sobre los valores de los bienes raíces, ni se espera que todos comprendan los procedimientos valuatorios (muchas personas ignoran que existen procedimientos valuatorios). Muy a menudo las personas confían en su propio juicio y cometen errores muy costosos, por ejemplo:

- Un comprador paga en exceso el valor de una propiedad.
- Por el contrario, un vendedor acepta un valor menor por una propiedad.
- Un arrendador, firma un contrato que lesiona sus intereses.
- Un arrendatario acepta un contrato de renta que sus ingresos no podrán cubrir.
- Individuos o grupos emprenden proyectos de rehabilitación y modernización sin asesoría fundamentada.

Estos hechos pueden acarrear graves pérdidas, al carecer de avalúos fundamentados.

En este primer nivel de actividad valuatoria no todos necesitan entender y utilizar las técnicas de valuación, pero todos deben estar enterados de lo que constituye un avalúo adecuado. Sin este conocimiento, la importancia de los servicios de valuadores profesionales no podrá ser apreciada.

La necesidad de obtener avalúos profesionales es mucho mayor de lo que la gente supone.

Segundo nivel de la actividad valuatoria.

En este segundo nivel se ubican las personas que intervienen en el ramo de bienes raíces como vendedores, corredores, inversionistas, constructores, fraccionadores, administradores de propiedades, prestamistas, así como los que intervienen en impuestos prediales, procedimientos de derecho de vía y otras



funciones fundamentales. Aún cuando estas personas normalmente no sean valuadores profesionales, laboran con problemas que involucran la propiedad raíz.

Con frecuencia, el público les pide su opinión respecto a valores de bienes inmuebles y hasta cierto punto es correcto que ellos externen su opinión de valores, pero únicamente lo harán hasta el límite de sus conocimientos.

Sin embargo ellos deben estar conscientes de sus limitaciones, deben reconocer aquellas situaciones en las cuáles no están calificados para actuar y cuando deben recomendar los servicios de un valuador profesional.

Tercer nivel de la actividad valuatoria.

El tercer nivel de la actividad valuatoria, el mas importante y el que nos ocupa está constituido por **valuadores profesionales**.

Los miembros de este grupo pueden dedicar su tiempo exclusivamente a tareas de valuación o pueden incluir trabajos de corretaje, construcción y otros relacionados con la valuación.

Son muy importantes y competentes, poseen conocimientos, destreza e integridad y son identificados por una designación profesional y están bien calificados para ser reconocidos como profesionistas profesionales. La necesidad de obtener los servicios de valuación a nivel profesional es reconocida por los bancos, compañías de fianzas, asociaciones de ahorros y préstamos, compañías de seguros, agencias de gobierno, universidades y otras instituciones responsables de inversiones y fondos, compañías de servicios, negociaciones comerciales y otras muchas instituciones y personas que deban tomar decisiones basándose en estimaciones de valor de los bienes raíces.

Es razonable pensar que ésta demanda de servicios de valuadores profesionales aumentará y se intensificará. La ciudadanía se está tomando conciencia sobre lo conveniente de solicitar avalúos profesionales.

Las compañías e instituciones privadas que tienen problemas relativos a bienes inmuebles, muebles, maquinaria y equipo, están incrementando su demanda al solicitar avalúos profesionales.

El gobierno ha reconocido la validez y profesionalismo de los valuadores y les solicita sus servicios con mayor frecuencia.

Propósito del avalúo inmobiliario.

El propósito fundamental de un avalúo es para determinar el valor. El valor normalmente buscado es el valor de mercado, sin embargo, existen otros tipos de



valor que dependen del uso o destino por el cuál el cliente requiere el avalúo. Un avalúo también otorga una base de autoridad para establecer una decisión.

La necesidad de solicitar un avalúo puede surgir de muchas situaciones:

- Relativo a la transferencia de propiedad:
 - a. Para ayudar a decidir a probables compradores sobre precios de ofertas.
 - b. Para ayudar a decidir a probables vendedores sobre precios aceptables de venta.
 - c. Para establecer bases justas en el intercambio de bienes raíces.
 - d. Para establecer bases justas en reorganización o fusiones de propiedades múltiples.

- Relativo al financiamiento y crédito:
 - a. Para determinar la garantía esencial ofrecida en préstamo o hipoteca.
 - b. Para dotar a un inversionista con una base firme, para tomar decisiones en la opción de adquirir bienes raíces o comprar bonos, cédulas etc.
 - c. Para establecer bases en las decisiones correspondientes a reaseguros o avalúos de préstamos sobre bienes raíces.

- Para determinar la justa indemnización en afectaciones:
 - a. Para estimar el valor como un todo, o sea, antes de la afectación.
 - b. Para estimar el valor después de las afectaciones.
 - c. Para determinar valores de la fracción afectada y daños y perjuicios a la fracción remanente.

- Para el establecimiento de bases para pagos de impuestos:
 - a. Para definir los bienes depreciables de una propiedad como la edificación, y los bienes no depreciables como el terreno, y para estimar la tasa de depreciación aplicable.
 - b. Para determinar impuestos de regalías, herencias, divorcios, traslado de dominio etc.

- Otros fines pudieran no solicitar el valor de mercado:
 - a. Valor asegurable: Para satisfacer los requerimientos del asegurado, del asegurador y del ajustador.
 - b. Valor referente: Solicitado por corporaciones fusionadas, emisiones de bonos, revisiones contables.
 - c. Valor de liquidación o precio: Para ventas forzadas o remates.



d. Valor Catastral: Para pago de impuestos.

Cabe destacar que estas listas no incluyen todos los servicios que puede prestar un valuador profesional, únicamente indica algunas de las más comúnmente solicitadas de la amplia gama que cubre su especialidad.

Es de mucha importancia anotar en los avalúos el propósito que se persigue (que valor es el que se solicita) y la función para la que es requerido ese valor.



LA NATURALEZA DE LA PROPIEDAD RAÍZ Y EL VALOR.

La propiedad raíz tiene significado solamente cuando satisface los deseos y las necesidades del hombre. La utilización de los bienes raíces por la humanidad les proporciona su carácter, la deseabilidad colectiva les da valor. La propiedad raíz es compañía indispensable en las actividades y vida de los seres humanos.

El valor de la propiedad es medido por su grado de utilidad y por la escasez de sus beneficios comparables, por ejemplo, la tierra que se localiza en sitios remotos y que está tan lejana de las actividades humanas que el hombre no puede utilizar, simplemente no tiene valor.

Esa tierra podrá ser fértil, podrá alojar minerales abundantes, podrá estar beneficiada con un clima muy agradable y con belleza escénica; pero permanecerá sin valor hasta que el hombre pueda utilizarla y explotarla a un costo razonable, por lo tanto, la tierra adquiere valor cuando es deseada y puede ser utilizada. El valor así dado a un terreno en particular, no está solamente limitado a los deseos de un individuo. Los reflejos de ese valor tienen significado para todas las personas cuyo bienestar está o puede estar, afectado por su utilización.

La base de todo es la tierra. La tierra es más que una base física; es vital para la existencia del hombre, es la fuente de su alimentación así como el sustento de las estructuras necesarias para sus actividades sociales y económicas. Por utilizar el hombre la tierra, ya sea que la posea o no, la comprensión de la propiedad raíz se basa en la utilización de la tierra por y para el hombre.

Bienes muebles y bienes inmuebles.

Las frases, “bien inmueble”, “bien raíz (propiedad raíz)”, se refieren al terreno y a las construcciones permanentes en él edificadas.

Los bienes muebles generalmente son artículos móviles o que no están permanentemente fijados al terreno o a la edificación. Para determinar si un objeto es de propiedad personal (mueble), normalmente se considera:

- La manera como está fijado o adherido.
- La intención con la cuál fue fijado (dejarlo permanentemente o retirarlo posteriormente).
- El propósito por el cuál fue adherido y es utilizado. Normalmente, con excepciones, los objetos son de propiedad personal si se pueden remover sin ocasionar daños graves a la propiedad o a sí mismos.

Como se señala en estas definiciones, los bienes inmuebles y los bienes muebles son conceptos totalmente diferentes, y como al valuador le conciernen ambos, deberá comprender totalmente estas diferencias y su significado.



Las principales características de un bien inmueble es su inmovilidad y su tangibilidad.

Comprende la tierra y todos los objetos fijos y permanentes que en ella se encuentran, ya sean naturales o hechos por el hombre. Los naturales comprenden los árboles y los productos de la tierra; contruidos por el hombre son los edificios, las bardas, pavimentos y otros dispositivos similares que él mismo erigió sobre el terreno.

Todos los elementos, accesorios, obras complementarias, instalaciones hidráulicas, sanitarias, especiales, muebles empotrados y elevadores que están instalados de manera mas o menos permanente, generalmente son considerados como parte del bien inmueble.

Se dice que bien inmueble es un término que comprende los elementos físicos (tangibles), además de los elementos intangibles atribuidos a los deberes y derechos de propiedad legal. Al valuador le interesan esos elementos puesto que él estima el valor de los derechos y beneficios que se derivan de la propiedad de los bienes raíces.

La principal característica de los bienes muebles es su movilidad. El mobiliario y/o equipos de oficina, ganado y maquinaria agrícola, maquinaria industrial, documentos de cualquier tipo y prácticamente todo aquello que el propietario pueda remover a voluntad, comprende la propiedad personal o privada.

La distinción entre bien inmueble y bien mueble es muy importante para el valuador, porque si un accesorio o equipo es de propiedad privada, no podrá ser considerada su contribución al valor del bien inmueble. Por lo tanto, en el reporte de valuación deberá asentar y aclarar las consideraciones pertinentes que afecten los valores estimados.

Aspectos legales de los bienes inmuebles.

Los derechos de propiedad inherentes a los bienes raíces garantizados por la ley, con ciertas restricciones y limitaciones, son entre otros:

- El derecho a utilizarlos.
- Venderlos.
- Rentarlos.
- Recibirlos.
- Donarlos.
- El derecho a negarse a ejercer cualquiera de estos derechos.

Los derechos y privilegios están limitados por ciertas disposiciones gubernamentales tales como:



- Pago de impuestos catastrales.
- Afectaciones para beneficio público.
- Zonificación, reglamentos de construcción, sanitarios, de tránsito etc.
- El derecho que posee el gobierno para adquirir las propiedades cuyos dueños no cubran los impuestos, o cuando los propietarios fallezcan intestados y no tengan herederos accesibles conocidos.

Además de las restricciones del gobierno sobre la propiedad, existen acuerdos privados que regulan o limitan el uso de los bienes inmuebles, entre otros podemos citar el derecho de paso, servidumbres, muros medianeros etc.

El conocimiento total de los derechos, privilegios y limitaciones que obren sobre la posesión de una propiedad, es fundamental en la valorización. Su definición precisa, es material de documentación y su ausencia será motivo para solicitar opinión legal.

El significado de valor.

Valor es la palabra clave que eslabona los diferentes segmentos del negocio de bienes raíces.

El valor desempeña muy importante en toda la actividad de los bienes raíces; un comprador o un vendedor fundamenta su precio sobre una opinión de valor. El interés de un corredor y el de su cliente por conocer el valor es de primordial necesidad. Un administrador debe conocer el valor para aconsejar adecuadamente a sus clientes. El constructor que desconozca un valor involucrado no sabrá donde construir, que construir o cuando construir. El otorgante de un crédito hipotecario debe conocer el valor de la garantía si desea proteger su capital.

El valuador está directamente relacionado con el valor, porque su función primordial es el de estimar valor.

El significado y la importancia de valor en la vocación de los bienes raíces debería implicar que su significado sea preciso, claramente definido, totalmente comprendido y adecuadamente utilizado, desafortunadamente esta condición ideal no existe y el valor es considerado e interpretado de muchas maneras.

Evolución de la teoría del valor.

El primer gran problema que pretendió resolver la teoría económica en aquellos tiempos, fue el de encontrar las fuentes de creación de la riqueza.

El segundo gran problema fue el cómo distribuir la mencionada riqueza, para lo cual se requería resolver el gran problema de cómo medirla.



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

Teoría de los mercantilistas.

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

Los Mercantilistas iniciaron un análisis viable del valor subjetivo cuando consideraron el deseo como factor en el valor. La tierra no implicaba costo de producción, sin embargo era valiosa porque la gente la deseaba, no obstante, Los Mercantilistas aportaron su mayor contribución al campo del valor en sus consideraciones de precio o valor de cambio. Estaban interesados en la competencia y su efecto sobre el valor y tenían un conocimiento básico del principio de la oferta y la demanda y su influencia sobre el valor.

Teoría de los Fisiócratas.

A mediados del siglo XVII un grupo de filósofos conocidos como *Los Fisiócratas* contribuyeron a la teoría económica, al determinar la base de lo que hoy conocemos como renta económica.

Los Fisiócratas, economistas de la escuela francesa del siglo XVIII se preocuparon por transformar las políticas tradicionales de los gobiernos con respecto al comercio y a los impuestos. En un cierto sentido lo hicieron en una forma más objetiva que Smith y la escuela inglesa, porque les interesaba menos la naturaleza y las motivaciones humanas, dirigiendo su atención hacia la estructura o el modelo de relaciones comerciales.

Los fisiócratas suponían que el sistema de intercambio del mercado, al cual tenían como objetivo principal de análisis, estaba sujeto a ciertas leyes económicas objetivas, que funcionaban independientemente de la voluntad del hombre y eran susceptibles de ser descubiertas a la luz de la razón.

Lo peculiar de su enfoque fue que ellos advirtieron el punto crucial del problema en cuanto a la fuente y explicación de un *produit net* o excedente, e hicieron de la respuesta al mismo el eje de su sistema. Postularon que sólo la producción de la



agricultura era capaz de rendir un *produit net* o excedente. La evidencia presunta de ello era que una clase íntegra de terratenientes vivía de hecho, en razón de tal excedente, que se lograba en forma de renta de la tierra; resultaba entonces implícito que de esta forma la naturaleza demostraba su generosidad para con la mano del hombre.

Esta es una primera explicación racional sobre la generación de riqueza.

Teoría del costo de Adam Smith.

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

Siendo la preocupación de la economía política clásica, la de enunciar las “leyes naturales” de este orden económico autorregulador, el “precio natural” de una mercancía según Adam Smith, se define como igual a la suma de las tasas naturales de salarios, beneficios y renta; tasas que a su vez se definen como las tasas promedio de los salarios, beneficios o renta prevalecientes en la sociedad.

Vemos entonces que ya en los inicios de la economía como ciencia, un clásico como Smith, además de dar una explicación alternativa a la de los fisiócratas, en cuanto a la generación de riqueza, ensaya una respuesta a la determinación del valor de los bienes, definiéndolo en términos de precio.

Para Smith no sólo se generaban excedentes en el agro; la organización del trabajo en la industria manufacturera permitía el aumento de productividad en el mismo y como consecuencia la generación de excedentes. Esta explicación sobre el excedente y su teoría del precio fueron la base de discusión tanto de Ricardo como de Marx y es Adam Smith considerado el padre de la economía no porque haya resuelto los primeros grandes problemas que se planteaba la economía, sino por el hecho de haberlos enunciado.

Su teoría del precio ha sido considerada como una “teoría de la suma”, una adición simple de tres componentes primarios del precio. No es una adecuada explicación del valor.

Y como se le cuestionó oportunamente, fue formulando una medición sobre el efecto que tendría un impuesto sobre los bienes de consumo indispensables, particularmente sobre los alimentos, efecto mucho mayor que el de otros impuestos, porque al elevar el nivel de los salarios monetarios elevaría eventualmente los precios de todas las mercancías y por lo tanto su valor, ya que el precio en dinero del grano era el que regulaba el precio de todas las demás mercancías para Adam Smith.



A Smith no le interesaba la causa o el principio del valor, sino el patrón de medida en términos del cual pueden ser estimados los valores de las mercancías y los cambios de las mismas.

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

Teoría de la renta de Ricardo.

Ricardo contribuyó aún más al concepto de la evolución del valor con una teoría sobre la renta económica. Según Ricardo, el valor es determinado por la escasez y la cantidad de mano de obra requerida para producir.

En su análisis, los costos del capital intervienen como costos de producción pero, porque Ricardo consideraba el capital meramente como mano de obra almacenada, todos los costos en el análisis final eran reducidos a costos de mano de obra.

De acuerdo al concepto de Ricardo, la renta es un pago diferencial hecho posible, al variar la productividad de la tierra.

Al obtener gratis el hombre toda la tierra que necesita, ninguna renta será pagada. A medida que la población se incrementa y los precios de los productos agrícolas aumentan, las mejores tierras escasean y algunos agricultores se ven forzados a trabajar las tierras más pobres. Cuando los productos del campo son mejor pagados las tierras pobres pagan el costo de operación sin pagar renta. Al incrementarse la presión poblacional y los precios de los productos agrícolas, las tierras pobres son cultivadas y más renta se cobrará por las mejores tierras.

El concepto de Ricardo sostiene que la renta no interviene en el costo de producción. Los costos son determinados en la tierra marginal, o sea, la tierra cultivada para producir lo suficiente para pagar la mano de obra y costos del capital, pero ninguna renta. Esto reduce el valor a costo de mano de obra, o salario de mano de obra y el precio pagado por el capital que Ricardo considera como mano de obra almacenada.

La principal contribución de Ricardo fue su definición de renta. “Aquella porción del producto de la tierra, que es pagada al dueño del terreno para poder utilizar el original e indestructible poder del suelo”.



Posteriormente a Ricardo, varios economistas contribuyeron con teorías que han ayudado a perfilar los conceptos actuales de valor. Entre ellos están Malthus, Johann Heinrich von Thünen, Frederic Bastiat, Henry C. Carey, John Stuart Mill, Karl Marx y un grupo identificado como La Escuela Austriaca.

Teoría de la escasez de Malthus.

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

Von Thünen fue uno de los primeros economistas “De la tierra” que distinguió claramente la contribución hecha por el capital y la contribución de la tierra. Él reconoció y mostró interés en el efecto de valor por la localización de la tierra.

En ese tiempo, desde 1825 hasta 1850, Bastiat contribuyó con sus teorías únicas sobre el valor de la tierra influenciado por la abundancia de tierras vírgenes en América.

Bastiat sostuvo que el valor total de la tierra provenía de las mejoras, observó que la tierra no tenía otro valor que el que representaba el esfuerzo para desmontarla y construir sobre ella y de las demás mejoras en general sobre de ella o en la vecindad de dicha tierra.

Lógicamente, decía, que el dueño debería recibir renta solamente por los servicios de estas mejoras las cuáles representaban las contribuciones de la mano de obra. El valor de esta mano de obra representada por las mejoras, podría ser calculado por una base de valor presente, pudiéndose así establecer el valor de la tierra.

En el siglo XIX, Henry C. Carey escribió que los gastos de mano de obra en la tierra eran la única razón para darle valor.

Carey identifica la tierra como capital y establece que “El capital invertido en la tierra no difiere en algún aspecto del capital invertido en otra maquinaria”. Consideraba que la renta “Es el único interés para el capital invertido”. A Carey se le considera el primer americano que declaró que el valor es el costo de reposición depreciado.



Teoría Social de Mill.

John Stuart Mill apreció el tema **Valor de Tierra** desde el punto de vista del filósofo social. No puede ser clasificado como un economista de negocios, como lo fueron muchos de los economistas anteriormente citados. Mill es más conocido por su teoría del aumento no ahorrado de la tierra y al cuál proponía abolir con impuestos.

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

Teoría del Trabajo de Karl Marx.

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

Con Carlos Marx es con quien se concluye la teoría del valor trabajo.

El valor de una mercancía estará determinado en esta teoría, por el tiempo de trabajo humano, simple, abstracto, socialmente necesario para producirla. Esta definición encierra el modelo marxista para la determinación de un valor intrínseco a cada mercancía, estable e independiente de los precios.

En todo caso los precios para Marx, son la expresión monetaria del valor, los cuales fluctúan alrededor del valor.

Al depender los valores de las mercancías exclusivamente del tiempo de cierto trabajo socialmente necesario, sólo cambia el valor de una mercancía cuando las condiciones generales de la sociedad se modifiquen.

Esto no habla de que el valor es algo estático e inmodificable, pero sí de una estabilidad basada en la teoría de que lo único que le otorga valor a las mercancías es el trabajo.

Aquí si estamos entonces en presencia de lo que Ricardo buscó como la medida invariable del valor. En una sociedad, en un determinado momento, para la teoría



marxista, cada mercancía posee un único valor independientemente de cómo se distribuye.

Pero la teoría del valor – trabajo, cuyos antecedentes de Adam Smith, pasan por David Ricardo, concluyendo en Carlos Marx y de la cual se sustenta la teoría de la explotación, fue relegada por los neoclásicos.

Teoría de la Escuela Neoclásica.

Con los neoclásicos cuyo inicio es alrededor de 1870, se abre una nueva etapa en la teoría económica. Para comenzar ya no se la enuncia como economía política sino como teoría económica.

Los importantes problemas de la teoría económica son resueltos en forma diferente a la de los clásicos. Ya no existe para los neoclásicos un sector como el agro que sea el responsable de la generación de la riqueza o como el trabajo como único generador de la misma, de acuerdo a la teoría objetiva del valor (teoría del valor – trabajo).

Para los neoclásicos existen diferentes factores de la producción los cuales son los responsables de la creación de la riqueza. Entre estos factores se encuentran la tierra, el trabajo, el capital y el empresario. No hay un único responsable, sino que es un conjunto que según algunos autores neoclásicos pueden incluso ampliarse.

La teoría del valor asumida por los neoclásicos es la que se conoce como teoría subjetiva del valor; básicamente porque no depende de las condiciones (objetivas) sociales de la economía, sino de los gustos (subjetivas) y preferencias del consumidor y de las condiciones de oferta.

La teoría del valor subjetiva es también una teoría de los precios ya que para los neoclásicos no existe la diferenciación mencionada en la teoría marxista. Valor y precio es el mismo concepto en términos económicos y éste se determina en el mercado en función de la concurrencia de la oferta y la demanda. Cuando el mercado es de competencia perfecta, podemos establecer teóricamente la existencia de un único precio de equilibrio para dicho mercado lo cual ya no nos hace referencia ni siquiera a un único precio en mercado de competencia perfecta; sí a un único precio de equilibrio.

En competencia imperfecta la gama de precios dentro de un mismo mercado se amplía, porque los mercados mismos pueden subdividirse.



Teoría de la Escuela Austriaca.

La teoría del precio en su relación con el valor, alcanzó su primer desarrollo completo en los documentos de la Escuela Austriaca, por un grupo de economistas que expresaron sus creencias a fines del siglo XIX. Encabezaban dicho grupo Eugen Von Bohm Bawerk, Friederich Von Wieser y Karl Menger; otros miembros fueron Hermann Heinrich Gosson y W.S. Jevons. La utilidad era la clave de la teoría del valor, expresaba esta escuela. Ellos analizaban un “valor normal”, el cuál era el valor establecido bajo condiciones equilibradas de oferta y demanda.

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

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

Así pues, la palabra **valor** no es un cristal transparente y estático, es la piel de un pensamiento vivo y puede variar en color y contenido de acuerdo a las circunstancias y el tiempo en el que sea utilizada.

Valor utilizado en valuación.

Por tener muchas interpretaciones, es importante comprender la palabra valor cuando se utiliza en la valuación de bienes inmuebles.

Se ha definido en términos de valuación, como la relación entre un objeto deseado y un comprador en potencia. Lo importante de esta definición es la “relación”. Esto significa que el valor de un objeto esta relacionado a algo.

Se ha señalado que debe existir una necesidad por un objeto para darle valor, pero además deben incluirse otros factores. La creencia de que únicamente la necesidad crea el valor, implica que el valor es una característica inherente al objeto.

Si este concepto fuese cierto, entonces el pan sería intrínsecamente valioso, pues es necesario para satisfacer el hambre. Pero el hambre es limitada. Si los panaderos produjeran el doble del pan necesario para satisfacer el hambre normal, entonces la mitad de la producción tendría poco o ningún valor. El valor del pan entonces, no es intrínseco, sino que depende de la “relación” entre pan y hambre.



Un objeto no tendrá valor a menos que sea útil, o sea, a menos que posea la habilidad de despertar el deseo de posesión y tenga el poder de dar satisfacción. Esta habilidad casi siempre depende de la utilidad del objeto, pero la utilidad comprende algo más que la utilidad pragmática. Un objeto útil, puede o no tener utilidad al mismo tiempo, dependiendo de los deseos de diferentes individuos. Por ejemplo, el pan es útil para una persona hambrienta, pero tiene poca o ninguna utilidad para aquel que se encuentre satisfecho.

Aún cuando el valor no pueda existir sin la utilidad, la utilidad no es suficiente para darle valor a un objeto. La escasez deberá estar presente para que el valor exista. Tal vez el aire posea la mayor utilidad posible, pero el aire no escasea, está disponible en superabundancia. Ningún objeto, incluyendo un lote de terreno puede tener valor a menos que posea en algún grado los dos factores de utilidad y escasez. Como en el caso de la utilidad solamente, la presencia de utilidad y escasez únicamente, no crean valor. Otro factor es indispensable para que un objeto tenga valor como lo entiende y define un valuador.

Este factor es el poder de compra o poder adquisitivo, o la habilidad de una persona para participar en el mercado de manera que satisfaga su deseo. La interpretación de valor para un valuador se resume como sigue:

- Valor no es una característica inherente en un objeto (bien raíz) sino que depende de los deseos del hombre. Varía entre los hombres y es variable en el tiempo, según varían los deseos del hombre.
- Cualesquier objeto (bien raíz) carecerá de valor a menos que sea útil. La utilidad despierta el deseo de posesión y tiene el poder de dar satisfacción.
- La utilidad solamente, no proporciona valor a un objeto (bien raíz). Deberá ser también relativamente escaso; de manera que utilidad mas escasez son dos de los elementos que crean valor.
- Utilidad y escasez unidas no confieren valor a menos que despierten deseos de los compradores que cuentan con los recursos (poder adquisitivo) para comprar.

La característica de permanencia complica la estimación de valor de los bienes raíces; al contrario de los bienes de consumo que son consumidos rápidamente y su utilidad es obtenida con rapidez, los beneficios provenientes de los bienes inmuebles se obtienen durante un periodo de tiempo muy prolongado. La tierra y sus mejoras tienen una vida útil de varias décadas.

El valor total de los bienes inmuebles es igual a los presentes y futuros beneficios y utilidad que otorgue la propiedad. Estimar el valor de todos sus usos futuros es el mayor problema de la valuación. Cualquiera estimación de valor debe de considerar las tendencias sociales y económicas que pueden influenciar el valor de los futuros beneficios. El valuador debe de comprender claramente las



actuales condiciones y debe estar preceptivo para reconocer las fuerzas que modifican y cambian esas condiciones.

Debe poseer la habilidad para no solamente estimar la influencia de esos factores en el valor presente, también deberá distinguir aquellos de prolongada permanencia, para clasificar y medir la probable extensión de su influencia y para estimar su efecto en la futura utilización de los bienes inmuebles.

Valor en uso vs Valor Comercial.

Al definir valor se deberá distinguir el ***valor en uso*** del valor comercial. Una propiedad puede tener un valor en uso y otro muy diferente en valor comercial.

Considérese por ejemplo, un edificio industrial en el cuál se fabrica cierto producto o productos y que por razones de operatividad y logística debe cambiar su domicilio actual. Ahora imaginemos que al poner a la venta dicho inmueble se tienen dos compradores, uno de ellos fabrica un producto similar y todas las áreas y la distribución arquitectónica son adecuadas para producir y esperar los beneficios de contar con un inmueble con las características de nuestro sujeto.

Hay que tomar en cuenta que dado el crecimiento exponencial de las ciudades, nuestro inmueble sujeto se localiza sobre un corredor o banda de valor, o sea, una vialidad de importancia significativa en la que además de edificios industriales se cuenta con edificaciones con uso comercial y de oficinas (ocurre con frecuencia) y que dadas las condiciones de ubicación del sujeto, éste sería susceptible de cambiar de uso.

Así pues, el segundo comprador no tiene interés de adquirir el edificio con fines de producción de mercancías, sino que se interesa en el potencial comercial que el predio y su entorno poseen y tiene pensado edificar una agencia de autos en el predio sobre el que se desplanta nuestro edificio industrial.

De esta manera tenemos que el valor del inmueble para cada uno de los compradores probablemente no será el mismo, debido a que el comprador No. 1 utilizará el mismo edificio con la misma construcción y las mismas instalaciones para fabricar sus mercancías. En contraste, el comprador No. 2 deberá hacer una serie de trabajos en el inmueble para darle el uso que tiene en mente (demolición, acarreo, edificación, etc.) y que probablemente implicarían un cambio en el valor comercial final.

El diseño de un edificio puede ser tan individual o especial, que su valor en uso puede permanecer estable solamente con otro uso idéntico.

En trabajos de estimación de valor es de significativa importancia buscar el justo valor de mercado. En relación con la economía, valor de mercado es de primera



importancia porque indica las reacciones de compradores, vendedores e inversionistas. Este valor es el que siempre se busca a menos que no exista mercado. La gran mayoría de los trabajos de valuación involucran exhaustivas investigaciones de mercado.

Las definiciones mas aceptadas del concepto “Valor de Mercado” son:

- El mayor precio estimado en términos monetarios que una propiedad atraerá, si es propuesta para su venta en el mercado libre durante un lapso de tiempo razonable para encontrar a un comprador que la adquiera, estando enterado de todos los usos para los cuáles está adaptada y para lo que es capaz de ser utilizada.
- Frecuentemente es referido como el precio al que vendería un vendedor deseoso y un comprador deseoso compraría, sin estar ninguno de ellos, sometido a presiones anormales.
- Es el precio que se prevé, concediendo un lapso de tiempo razonable para encontrar un comprador y si ambos, vendedor y comprador en prospecto, están bien informados.

Los elementos de utilidad, escasez y poder adquisitivo están incluidos en esta definición. Esta algo idealizado el que ninguno de los que intervienen en la operación esté bajo presiones anormales, pues ello sería raro.

La definición establece “en cierto tiempo”, sin embargo en un avalúo el valor de mercado se establece en forma específica.

El valuador debe de reconocer que la terminología de los bienes raíces no permanece estática y que los diferentes sucesos podrían requerir la modificación de las definiciones actuales.



PRINCIPIOS BASICOS DEL VALOR EN BIENES INMUEBLES.

La riqueza esta integrada por todas las cosas que pueden estar sujetas a la propiedad del hombre y pueden ser objetos materiales o ser representativas de objetos (como los títulos de propiedad). Propiedad es el derecho de uso del objeto, estimar el valor entonces, es la valorización de los derechos de uso, o sea, de propiedad.

Los principios de la utilización de la tierra están fundados en la economía. Por ser la valuación una estimación de valor de los derechos de uso de la propiedad raíz, los principios básicos de la economía también rigen a los principios valuatorios.

La comprensión de estos principios es esencial en el entendimiento de los propósitos, técnicas y procedimientos de valuación.

Ley de la oferta y la demanda.

La demanda para satisfacer una necesidad es creada parcialmente por la escasez. La escasez de terrenos esta representada por una disminución de las tierras disponibles en un área determinada, con un propósito específico. La escasez de tierras es un concepto tanto económico como físico. Resulta obvio que entre mayor sea la escasez de terreno deseado y disponible para cierto propósito mayor será la deseabilidad de esta tierra. Esta es la explicación de los valores elevados en los sectores céntricos de las ciudades con rápido crecimiento, generalmente estas ciudades están rodeadas con suficientes terrenos pero éstos no pueden ser utilizados convenientemente y con provecho para edificios de oficinas, comercios, hoteles etc. De tal suerte que el valor emerge por la escasez de tierra, en el sentido económico.

Entre los factores que afectan a la oferta y la demanda están el crecimiento poblacional, el poder adquisitivo, el nivel de precios, el nivel de salarios, los impuestos, las disposiciones gubernamentales y también la escasez de los objetos.

La oferta de casas habitación por ejemplo esta controlada en parte, por las rentas y los precios de venta, o sea, se incrementa o permanece estática según estén esas rentas y precios de venta de acuerdo al mercado. Una cierta combinación de factores deben estar presentes en el mercado de casas para estimular el flujo de la oferta, esto sucede cuando simultáneamente ocurre una disminución en la oferta de casas, una fuerte demanda y un efectivo poder adquisitivo para satisfacer la demanda con las rentas y los precios ofrecidos.

Pero rentas y precios deberá ser lo suficientemente satisfactorios para animar a los constructores a desarrollar nuevas unidades.



Si la demanda es muy fuerte y el poder de compra está incrementándose más de prisa que la habilidad de la oferta para satisfacerlo, las rentas y precios de venta de las unidades disponibles aumentarán al continuar los incrementos de rentas y precios. En contraparte, al encontrar un mercado expectante más constructores entrarán al mercado y de esta manera acelerarán la contribución de la oferta. La curva ascendente del ciclo constructivo representa el efecto de este patrón.

Otros factores intervienen en el mercado de casas además de los precios de ventas y rentas. La escasez de mano de obra acompañada por altos salarios puede afectar la oferta de casas al incrementar su costo más allá del poder de compra del mercado, y de esta manera, desanimar a los constructores para incrementar la oferta.

El aumento de impuestos por alquilar o ser propietario de bienes raíces, más allá de lo que pueden pagar los inquilinos, puede afectar la oferta al restringirse la demanda.

El control de las rentas, la restricción de los créditos, la zonificación y otros reglamentos del gobierno influyen la oferta y la demanda al imponer limitaciones.

La demanda es ilimitada en el aspecto social, o sea que no hay límite para las cosas que desea la gente, desde una vivienda hasta un castillo. Pero la demanda (deseo) está limitada en el aspecto económico por la capacidad financiera de las personas para satisfacer ese deseo. Muchas personas comparten el deseo de adquirir automóviles costosos, pero son financieramente incapaces de adquirirlos.

El deseo más fuerte es inelegible a menos que vaya acompañado del poder de compra que lo gratifique; aunque esta incapacidad para satisfacer el deseo no reduzca la intensidad de ese deseo, si afecta la demanda para un objeto.

Por estar la demanda influenciada por el deseo, las influencias que provocan, intensifican o crean el deseo, también afectan a la demanda. Dos grandes influencias que crean deseo son la educacional y la promocional. Ignorando que algún objeto exista, la gente no podría desearlo ni tendría demanda alguna.

Ley de cambio.

Ningún objeto material permanece estático, la materia está constantemente sometida a cambios. La transición gradual de un estado o condición a otra, es llamada evolución.

La tierra y todos los organismos vivientes en ella han evolucionado, lenta o rápidamente, de otro estado o condición. Contrastando con evolución está



revolución, que implica un cambio repentino con el pasado y marca el inicio de un nuevo estado o condición.

El principio de cambio es universal y su confirmación es manifiesta, las notorias diferencias en las edades geológicas del planeta revelan los cambios que ha experimentado.

El surgimiento y declinación de las civilizaciones fueron tanto evoluciones como revoluciones históricas. La faz de la tierra esta siendo constantemente sometida a modificaciones por la fuerza de la naturaleza y del hombre, así pues la ley de cambio es fundamentalmente la ley de causa y efecto. Puede decirse entonces que el estado o condición existente hoy, es la ecuación del ayer y el pronóstico del mañana.

El principio de cambio se aplica a los bienes raíces. El cambio está siempre presente irresistiblemente afectando a las propiedades, vecindarios y ciudades. Estos cambios pueden estar evolucionando tan lentamente que su movimiento es casi imperceptible. El valuador debe inspeccionar los bienes inmuebles y su entorno con la mente alertada por la ley de cambio para reconocer no solo los cambios más obvios, sino también las señales imperceptibles de cambios.

La importancia primordial al estimar valores, es el futuro, no el pasado. El valuador debe comprender que está involucrado en la transición, no en la permanencia. Debe reconocer las influencias económicas y sociales que estén operando y comprender los futuros efectos de ellas sobre los bienes raíces.

Aún el valuador más astuto, no obstante, podrá predecir con absoluta certeza, como esas influencias operarán para modificar las características de una ciudad, vecindario o una propiedad determinada.

Pero podrá hacer predicciones razonables, basándose en su experiencia y conocimientos. Entre más tendencias e influencias pueda percibir, comprender e interpretar, más acertadamente podrá estimar su efecto y juzgar su duración y rumbo.

Equilibrio.

Un mercado en equilibrio tenderá a tener más propiedades disponibles para venta que compradores. Siempre hay propietarios que ponen sus propiedades en venta simplemente para “probar el mercado”. Esta clase de propietarios rehusarán vender por menos del precio solicitado, mismo que puede estar fijado a una altura lejana a la realidad. Se trata de vendedores que están dispuestos a esperar a que el mercado suba manteniendo en oferta sus viviendas tanto tiempo como sea necesario, o sacándolas del mercado y volviéndolas a colocar cuando, en teoría, se proyecten alzas.



Siempre habrá algunas propiedades con precios excesivos, pero el mercado es un gran regulador de la oferta y demanda y ésta, en definitiva, es la que determina cuánto están dispuestos a pagar los compradores por el privilegio de adquirir una casa.

Se dice que los usos de las propiedades están en equilibrio cuando hay un número suficiente de ofertas de tipos complementarios de inmuebles; es decir, cuando el número de unidades comerciales e industriales ofrecidas satisface las necesidades de su entorno. Una ciudad que tiene pocas tiendas de menudeo para la población que atiende, por ejemplo, será menos deseable que aquella que puede ofrecer una buena variedad de almacenes para satisfacer las necesidades cotidianas. Además, es probable que una ciudad con pocos establecimientos comerciales se encuentre deprimida en términos económicos y, por tanto, no pueda sostener mejores servicios municipales o delegacionales.

Principio de substitución.

El trabajo de un valuator se basa en gran medida en el principio de substitución.

En este caso, el valor de la propiedad se ve influido por el costo de adquisición de una propiedad comparable, es decir, de una que tenga características similares de diseño y construcción, o uso funcional, que la propiedad que se está considerando.

Por ejemplo, supóngase que una casa que está en la manzana A se pone a la venta a un precio de lista de \$200 000, y una casa similar de la manzana B se ofrece a la venta en \$225 000. Es probable que la casa de la manzana A se venda primero, porque es más barata. Se está suponiendo, desde luego, que las propiedades son efectivamente similares; es decir, que son parecidas en términos de dimensiones del terreno, tamaño de la vivienda, comodidades, mantenimiento y otras cualidades. Los fraccionamientos urbanos típicos permiten comparar precios de venta de viviendas, porque por lo general éstas presentan pocas diferencias de estilo y materiales empleados en su construcción.

Principio del más alto y mejor uso.

Una propiedad alcanza su valor más alto cuando se le da el uso más redituable permitido por el marco legal y físico en que se encuentra catalogado el inmueble.

La determinación del uso de una propiedad debe ser parte de todo avalúo. El avalúo de un terreno baldío debe tomar en cuenta la gama completa de usos del suelo legalmente posibles para esa propiedad. Si ya existe una estructura, el costo de remover cascajo o remodelar la construcción también se debería considerar. La urbanización existente en la zona es otro punto importante, al igual que la posibilidad de mejoras en el área.



El valuador procura identificar los factores económicos que pueden hacer más lucrativos a los distintos usos que se le puede dar al terreno en distintas etapas.

Así pues, un estudio del más alto y mejor uso de suelo para una propiedad comprende un análisis de la zona y del vecindario en que está, un estudio sobre las tendencias económicas nacionales, estatales y regionales de mercado. El más alto y mejor uso de suelo para la propiedad también puede cambiar en corto tiempo. Un terreno baldío que se consideraba adecuado para un conjunto de oficinas cuando había poco espacio comercial disponible puede ser más adecuado para un desarrollo habitacional algunos años más tarde, si la oferta de las primeras ha sido excesiva y hay escasez en el mercado de casas habitación.

Una vivienda construida en una propiedad que sólo permite la construcción de unidades unifamiliares es el más alto y mejor uso posible para esa determinada propiedad.

Factores externos.

De acuerdo con este principio, factores externos a una propiedad pueden influir en el valor de la misma. Si, por ejemplo, las tasas de interés bancarias son relativamente altas, los valores de las propiedades pueden caer a niveles más bajos de lo que estarían si se dispusiera de créditos a intereses menores. A nivel local, el atractivo de un vecindario y el buen mantenimiento de las viviendas, suele dar por resultado un valor más elevado de reventa.

Conformidad, progresión y regresión.

Por lo general, las viviendas alcanzan su valor más alto sólo cuando mantienen los niveles y estándares de otras casas del vecindario. Esto significa que deben ser parecidas en términos de antigüedad, método y calidad de construcción, diseño y comodidades. De la misma manera, el valor de una casa que desentona con otras del vecindario puede verse beneficiada efectivamente, si ésta es inferior en calidad o mantenimiento que sus vecinas. El anterior es un ejemplo del principio de progresión. El buen aspecto general del vecindario puede reflejarse favorablemente en una casa que no está en tan buenas condiciones. En forma parecida, sin embargo, el valor de una casa que de otra manera crearía una impresión favorable puede sufrir depreciación si el resto del vecindario no está en condiciones aceptables. Este último es un ejemplo del principio de regresión.

Crecimiento, equilibrio y declinación.

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



1. **Crecimiento**, cuando se están construyendo mejoras y la demanda aumenta.
2. **Equilibrio**, cuando el vecindario está prácticamente saturado y las propiedades pueden sufrir pocos cambios.
3. **Declinación**, cuando las propiedades requieren cada vez mayor mantenimiento, en tanto que la demanda disminuye.

La alta demanda de viviendas y los estrictos controles al crecimiento en muchas áreas urbanas han dado por resultado una cuarta etapa, nueva, que podría llamarse de **revitalización**. Vecindarios antiguos y descuidados, que en otro tiempo habrían continuado decayendo, se vuelven atractivos una vez más.

Muchos compradores de propiedades han decidido que el alto costo de mantenimiento de casas más antiguas puede muy bien valer la pena por la comodidad de una ubicación cercana al centro o áreas culturales y recreativas; en ciertos casos, terrenos más grandes y de mayores comodidades pueden ser también deseables. Este proceso, que también se describe como aburguesamiento, es particularmente evidente en ciudades donde los precios de la propiedad son muy elevados.

Anticipación.

Por lo general, se adquiere un bien raíz por su plusvalía, es decir, porque se supone que su valor aumentará con el tiempo. En especial si se considera el costo creciente de los bienes raíces en proporción al ingreso personal, el hecho de anticipar o prever el valor futuro de la propiedad es un factor importante.

Sin duda, la gran mayoría de los compradores de propiedades desearían que su inversión generara alguna utilidad por el incremento de su valor neto.

Desafortunadamente, la impresionante inflación mundial de las últimas dos décadas que, naturalmente, ha movido al alza los valores de bienes raíces puede ser responsable del hecho de que tanto propietarios como vendedores tengan una imagen distorsionada del potencial de revalorización de sus propiedades. Los recién llegados al mercado de la vivienda han aprendido a aceptar el inevitable hecho de que exista mayor demanda y menor oferta. El porcentaje "aceptable" del ingreso bruto que es conveniente destinar a vivienda no es ya el 25 por ciento de los años cincuenta y sesenta, sino asciende a una cifra cercana a un tercio del ingreso bruto promedio. Esta cifra es aun más significativa si se considera que la cifra de ingreso es generada típicamente por parejas que cuentan con dos salarios.



El principio de anticipación no ha sido olvidado, por supuesto. Incluso los propietarios de viviendas adquiridas recientemente esperan que su propiedad les proporcione un buen capital de ahorro algún día, aun si esto se logra sólo pagando parte de la totalidad del crédito.

Mejoras.

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

Por su costo y utilidad, ciertas mejoras, tales como un sótano remodelado, no suelen contribuir al valor de mercado de una casa. Otras mejoras, por ejemplo, un tercer baño, normalmente si contribuyen a incrementarlo. Aun si la mejora se debe a factores externos, el propietario debe cuidar no hacer obras demasiado lujosas, costosas o que respondan a gustos personales que difieran mucho de las posibilidades del comprador medio.

Muchos propietarios reciben sorpresas poco agradables en materia de precios de una propiedad porque no llegan a comprender este principio básico. No se dan cuenta de que ciertas mejoras pueden aumentar la comodidad y la utilidad de la casa para ellos mismos, pero pueden no ser consideradas como necesarias, o incluso deseables, por compradores potenciales. La mejora equivocada, o una mejora correcta realizada de manera deficiente, puede incluso bajar el valor de mercado de una casa. Una casa que luzca como castillo puede llenar de placer y emoción el corazón de su propietario, pero el agente de bienes raíces que intente vender la propiedad a un precio acorde con el costo que estos adornos tuvieron para el propietario, se enfrentarán a una tarea difícil, casi imposible.

La mejora “equivocada” (en términos de contribución al valor del mercado) no necesariamente responde a grandes obras. Incluso la incorporación de una chimenea, que ordinariamente podría ser una contribución neta en ciertos lugares, puede haberse diseñado o construido con exceso, fuera de toda proporción para el gusto o necesidades de propietarios medios. Los remodeladores de casas se distinguen por introducir nuevos cambios después de que un proyecto ya está en camino, sin darse cuenta del impacto que cualquier alteración al proyecto original puede tener en los costos finales. La “simple” sustitución de mármol importado en lugar del tabique comúnmente usado, puede tener un efecto significativo, tanto en el costo de materiales como en el de mano de obra.



Ley de ganancias crecientes y decrecientes.

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

Toda colonia tiene al menos un caso del típico “arreglalo todo”. Se trata del propietario que no puede dejar de hacer obras en su casa. Después de instalar el tragaluz del baño, piensa que es tiempo de cambiar el decorado de la sala o remodelar la cocina. Cuando se termina (temporalmente) el trabajo interior, planea renivelar el jardín y agregarle una terraza cubierta. Hasta cierto punto, estas mejoras agregan valor a la casa. Si la propiedad realmente mejora, la ley de ganancias decrecientes puede dejar de hacerse sentir. Tarde o temprano, sin embargo, la casa mejorará más allá de las necesidades y capacidades financieras de los compradores medios del área.

Ejemplo:

Los vendedores suelen tener expectativas poco realistas acerca de lo que vale su propiedad. Examinaremos un ejemplo a la luz de los principios de valor que se acaban de exponer. Alicia González está vendiendo su condominio de una recámara y un baño, ubicado en la colonia Nueva Anzures de la Ciudad de México. Ella adquirió el condominio en 1982 por \$42,000.00. Desde entonces, se ha esforzado por redecorar cada metro de espacio disponible con gran gusto, aplicando ella misma papel tapiz caro y dando un nuevo acabado a toda la obra de carpintería y pisos. Como Alicia obtuvo un nuevo trabajo que le interesa en Guadalajara, piensa vender su condominio y adquirir una casa pequeña en un nuevo fraccionamiento de esa ciudad. De hecho, ya ha hecho su primer pago para apartar la propiedad.

Alicia reúne todos los recibos de materiales que empleó para remodelar su condominio, calcula un cargo razonable por el trabajo realizado en él y suma el total al precio que pagó por el departamento. A continuación, agrega una cantidad de diez por ciento por cada año que el condominio ha sido suyo, basándose en un artículo sobre alzas en los precios de bienes raíces que leyó recientemente en una revista especializada. Por último, ella resta a la suma el precio de adquisición y los costos, para determinar cuál debería ser su utilidad neta por la venta.



Sus cifras son como sigue:

Precio de adquisición		\$42,000
Materiales		
Papel tapiz: 30 rollos a 50 c/u	\$1,500	
Compra de materiales para Resanar los muros	\$92	
Barniz y pintura	\$82	
Diversos (pegamento para Papel tapiz, brochas, limpieza)	\$63	
Mano de obra: 105 horas a \$10/h	\$1,050	
	\$2,786	
Inversión total		\$44 787
Revalorización por cuatro años al 10%		\$65 573
Utilidad neta (\$65 573 ---- \$44 787)	\$20,786	

Alicia está muy satisfecha con los resultados de sus cálculos y de inmediato hace una cita con un corredor de bienes raíces para hablar acerca de la venta de su propiedad. El corredor la visita esa noche y da inicio a su presentación. Alicia está un poco inquieta mientras el corredor expone los servicios que su compañía puede poner a su disposición. Ella queda un poco confundida cuando el corredor menciona que ha traído consigo estadísticas de ventas recientes y ofertas de otros condominios en el área.

Alicia no se siente del todo contenta mientras el corredor le explica pacientemente por qué sus estudios de mercado indican que su condominio deberá obtener un precio de venta ubicado en algún punto entre \$47, 000.00 y \$52,000.00

En este ejemplo, Alicia González ha hecho varias suposiciones en las que caen muchos propietarios cuando tratan de valuar ellos mismos sus propiedades.

- Alicia supuso que todo el dinero que invirtió en mejoras a su propiedad da por resultado inmediato un aumento equivalente en el valor de la propiedad. Ella nunca oyó hablar del principio de contribuciones reales ni de la ley de ganancias decrecientes.
- Alicia supuso que la plusvalía de su propiedad es general para todos los bienes raíces del área. Nunca escuchó hablar del principio de sustitución ni del principio de oferta y demanda. No tiene idea de que las condiciones de su colonia pueden tener un impacto sobre el valor de su propiedad. Puesto que ella no se mueve en el negocio de bienes



raíces, desconoce el número de otras propiedades, similares a la suya, que son su competencia en el mercado. Por encima de esto, el condominio de Alicia está en un edificio antiguo que necesita reparaciones de consideración en el techo, además de que hay varios desarrollos nuevos y condominios disponibles en el área, a precios por abajo del mercado.

Si estuviera en el lugar de Alicia, el lector no se mostraría muy contento con los prospectos de venta que ha expuesto el corredor de bienes raíces pero, al menos, tendría una cierta idea de los principios económicos que funcionan detrás de su análisis.



EL PROCESO DE VALUACIÓN

Valor, costo y precio.

El valor depende de la relación de un bien con las necesidades no satisfechas en un individuo o grupo y en función de la escasez, oferta y demanda por lo tanto encontramos dos definiciones de valor, valor de cambio y valor de uso:

Valor de cambio es la cantidad de una cosa que puede ser obtenida a cambio de otra.

Valor de uso es el beneficio o placer que brinda un bien al cubrir necesidades insatisfechas.

Costo: Son todos los gastos que se generan para poder producir un bien, como la tierra no puede ser producida nunca tendrá un costo sino valor y los costos imputables a la tierra son las mejoras, o sea los gastos necesarios para modificar, en un sentido u otro, su estado natural; dentro de un sistema o proceso de producción, el costo se obtiene de considerar todos los elementos directos e indirectos que inciden en la producción de un bien, lo que toma en cuenta las mejoras a la tierra y a los otros aspectos de la producción que son el trabajo, capital, tecnología y administración que vienen siendo los aspectos de la producción. Estos costos no incluyen utilidades, promoción, distribución y comercialización de un bien.

Precio: Es la cantidad en dinero que se fija a un bien vendible como resultado final de una negociación entre la oferta y la demanda.

La estructura del precio de un bien comprende; el costo de producción, la utilidad, la publicidad, la distribución, la comercialización, la administración y los gastos financieros.

Precio y valor son iguales en el momento de llevarse a cabo en un mercado abierto de transacciones reales efectuadas entre vendedores y compradores, sobre bienes de características semejantes, esto trae como resultado establecer como base de las transacciones, valores de plaza correctamente definidos.

Los enfoques utilizados en valuación.

El problema básico cuando se compra o se vende un bien raíz es decidir cuánto vale. Para obtener una estimación final de su valor, el valuador utiliza tres métodos que ya son tradicionales: el de comparación de mercado, el cálculo de costos y el de avalúo por capitalización de ingresos.



Este capítulo centra la atención en la definición básica de cada uno de estos métodos. También se cubren los pasos que comprende el proceso de valuación, desde el momento en que alguien solicita un avalúo hasta llegar a la estimación final de valor de la propiedad.

Definición de avalúo.

El avalúo es un dictamen técnico que permite determinar el valor de un bien a partir de sus características físicas, su ubicación, su uso y de una investigación y análisis de mercado.

Es el resultado del proceso de estimar el valor de un bien inmueble o mueble, determinando la medida de su poder de cambio en unidades monetarias y en una fecha determinada; la valuación en general se funda en el conocimiento de los bienes a valorar aplicando disciplinas técnicas y económicas.

El propósito fundamental de un avalúo, es para determinar un valor. El valor normalmente buscado es el *valor de mercado*. Sin embargo, existen otros tipos de valor que dependen del uso o destino por el cual, el usuario requiere el avalúo. El contar con el avalúo de una propiedad permite al solicitante del mismo, conocer el valor de su inmueble para poder determinar un valor de venta o renta; para alguien interesado en adquirir el bien inmueble es un apoyo para obtener una estimación aproximada del valor que tiene la propiedad y así tomar una decisión.

Tipos de avalúo.

El valor de un bien puede variar con el tiempo como resultado de la influencia de diversos factores económicos; el valor puede incrementarse, decrecer, desaparecer o solamente fluctuar. En igual forma el costo para producir un nuevo bien o reemplazarlo será diferente en cada tiempo considerado. Por esta razón un avalúo debe establecer la fecha a la cual se realiza, de otra manera las cifras resultan sin ninguna utilidad.

La fecha en la cual se obtienen los valores se conoce como la fecha de la valuación y bien puede ser o no la fecha en la cual se completa el trabajo y se alcanzan las conclusiones. Es importante diferenciar la fecha del reporte con la fecha del avalúo.

Si la fecha del avalúo es la misma que del reporte, la valuación es actual; si la fecha del avalúo es anterior a la fecha del reporte es un avalúo retrospectivo; y si la fecha del avalúo es posterior a la fecha del reporte la valuación es prospectiva.



De acuerdo a lo anterior, el avalúo de cualquier tipo de bien puede ser:

Avalúo actual.- Abarca un periodo razonable de tiempo posterior a la fecha de valuación, es decir es un periodo de tiempo durante el cual el valuador no espera ningún cambio significativo en el valor que este reportando.

Avalúo retrospectivo.- Es una valuación a una fecha anterior a la fecha en que el trabajo fue realizado, los costos históricos resultan una herramienta importante para estos avalúos.

Avalúo prospectivo.- Es una valuación a una fecha subsecuente a la fecha que el trabajo fue realizado y generalmente se utiliza como marco en la valuación de proyectos.

Avalúo recurrente.- Consiste en actualizar las cifras del avalúo original a una fecha posterior y debe ser practicado por el mismo valuador.

Avalúo fraccional.- Algunas clases de propiedad (bienes raíces, corporaciones) pueden ser consideradas como constituidas por diferentes componentes, por ejemplo, en el caso de bienes raíces tenemos terrenos y edificios; en el caso de corporaciones podemos tener terrenos, construcciones, maquinaria y equipo, contratos e intangibles.

El avalúo de un elemento que forma parte de toda una propiedad, es llamado un avalúo fraccional. Existen usos legítimos para los avalúos fraccionales por ejemplo avalúos de edificios para pólizas de seguro contra incendio, avalúos para determinar el valor del terreno sin considerar las mejoras existentes; avalúos relacionados con utilidad pública. La práctica profesional de avalúos requiere que se identifique como tal al avalúo fraccional y que sus limitaciones sobre su uso por parte del cliente o de terceros sea claramente estipulada.

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

De acuerdo al tipo de bien los avalúos se clasifican de la siguiente manera:

Avalúo de terrenos agropecuarios.

Este tipo de avalúo se desarrolla para conocer el valor mínimo o máximo de los terrenos agropecuarios, es decir, de aquellos que presenten vocaciones agrícolas, ganaderas, agroindustriales o forestales.



Avalúo de terrenos urbanos.

En términos generales, el valor de los terrenos a valorar se determinará con base a la realización de una investigación del mercado inmobiliario de predios comparables al del estudio, que permita identificar y establecer los valores en que se están ofertando las ventas y pactando las enajenaciones de predios; consignando el tiempo de permanencia de las ofertas y la fecha de las operaciones realizadas. Además de considerar las condiciones actuales, perspectivas físicas, políticas, sociales, económicas y jurídicas del terreno.

El valor del terreno es objeto de premios o castigos de acuerdo a sus características y potencialidad, para aplicar en su caso el criterio más adecuado de valuación.

Es práctica usual, la utilización de factores de ajuste, los cuales permiten aplicar una calificación al lote en estudio, para de esta manera concluir con un valor comercial determinado con base en una investigación de mercado con ofertas de terrenos similares y que a su vez, han sido analizados con factores de homologación, los cuales permiten al perito, definir el valor de mercado base para su estimación.

En ocasiones se usa el método residual. Este método se utiliza generalmente para la valuación de predios de grandes dimensiones urbanos o susceptibles de urbanizar. El valor residual de un terreno es el que resulta del análisis de los beneficios y de los costos de un inversionista que adquiere un terreno baldío urbano ó con vocación urbana, para desarrollar en él un proyecto de aprovechamiento del mismo.

Avalúo de bienes inmuebles.

Para efectos de determinar los valores mínimos de venta o máximos de adquisición de los inmuebles, se realizan los avalúos mediante el desarrollo de los siguientes métodos:

- Método de costo (Valor neto de reposición).
- Método de ingresos (Valor de capitalización).
- Método de mercado (Valor de mercado).

El método de costos se basa en el valor de reposición nuevo de un bien similar al valuado, tomando en consideración la depreciación que corresponda a las características específicas del bien inmueble analizado.



El método de ingresos o capitalización es una técnica usada para estimar el valor del bien inmueble que produce ingresos (rentas reales o estimadas de mercado).

El método de mercado es el que se usa más ampliamente para valorar bienes inmuebles.

La técnica de comparación de mercado parte de una investigación empírica en la cual el valuador reúne, clasifica, analiza e interpreta datos de mercado y predice el valor más probable de una propiedad, tomando en cuenta los antecedentes, características, tipo de construcción y condiciones actuales, perspectivas físicas, políticas, sociales y jurídicas del inmueble.

Avalúo de maquinaria, equipo, mobiliario y vehículos.

Este tipo de avalúo, tiene por objeto determinar el valor de venta de maquinaria, equipo, mobiliario y vehículos, o para efectos de la reexpresión de estados financieros de empresas del estado y de particulares. Para el desarrollo de estos avalúos, se emplean generalmente tres métodos que son:

- Determinación del VNR (método de costos).
- Valor comercial (método de mercado).
- Valor de capitalización de maquinaria (método de ingresos).

En la utilización de cualquiera de estos métodos, se debe de considerar la vida útil y consumida, el deterioro físico y sobre todo la obsolescencia tecnológica y funcional de los bienes objeto de valuación.

Avalúo de joyas, alhajas y obras de arte.

La valuación de obras de arte, joyas y antigüedades, se realiza a través de la referencia de la investigación del mercado específico de cada uno de estos bienes, en base a parámetros comerciales y a la apreciación y análisis detallado de los componentes básicos según el caso, obteniendo referencias nacionales e internacionales sobre las piezas a valorar, para determinar de esta forma su valor en el mercado.

Avalúo para determinar el valor de oportunidad.

En este tipo de avalúo la determinación del valor mínimo de venta en un plazo máximo o probable del bien mueble o inmueble, es partiendo del valor comercial y deduciendo el costo de oportunidad con base en tasas activas, impuesto predial y gastos de administración.



Avalúo maestro.

Los avalúos maestros tienen por objetivo determinar un espacio de negociación dado a través de valores máximos y mínimos para cada uno de los tipos de terrenos identificados en tramos a lo largo del trazo de una carretera o línea ferroviaria o en grandes extensiones afectadas por obras de infraestructura.

En estos avalúos se deben definir cada uno de los Valores de Reposición Nuevo de las construcciones tipo, identificadas dentro de los tramos afectados para determinar, mediante la aplicación de factores de demérito los Valores Netos de Reposición de las mismas.

Así mismo se deben establecer los valores máximos y mínimos de los bienes distintos a la tierra identificados como pérdida total dentro de los tramos afectados.



PROCEDIMIENTO DE AVALÚO FORMAL

Se realiza un avalúo desarrollando las siguientes etapas:

- Se identifica el bien mueble o inmueble por valuarlo por su dirección y descripción legal.
- Se especifican los derechos involucrados, tales como: propiedad o copropiedad, renta, en su caso derechos sobre el subsuelo, derechos de vía, de servidumbre, etc.
- Se señala el propósito y la función del avalúo para determinar el tipo de datos que hay que levantar, el método a emplear, el tipo y las características de los factores que influyen y el tipo de resumen o reporte que se requiere.
- Se fija la fecha del valor, que puede ser el presente, por ejemplo, para compras, ventas, hipotecas, etc.; el pasado, en caso de impuestos, seguros, etc.; o bien el futuro, para proyecciones, rentas, hipotecas, etc.
- Finalmente se define el valor, que puede ser el valor comercial, un valor enfocado a un uso específico, un valor de seguro, etc.

Estudio preliminar de valuación.

Se prosigue con el estudio preliminar con el fin de conocer el monto de gastos para desarrollar el trabajo, el carácter y la problemática del avalúo y se plantea el método a seguir.

Inspección Física.

- Tomar fotografías.
- Conocer y definir las condiciones topográficas del terreno y características agronómicas o agrológicas en su caso.
- Constatar elementos constructivos, instalaciones propias del inmueble, o bien complementarias y elementos accesorios del mismo.
- Verificar el estado de conservación y edad de la propiedad en estudio.
- Identificación de los elementos distintos del entorno urbano de la propiedad (nivel socioeconómico, servicios municipales, vías de comunicación, red telefónica, tipo de edificaciones, uso del suelo, etc.).



Programa de datos.

Se elabora un plan de trabajo, indicando partes esenciales del reporte, con el fin de recopilar toda la información ordenadamente.

Se prosigue a la obtención de datos generales y específicos.

En el caso de terrenos:

Los datos generales son todos aquellos elementos fuera del predio que afectan su valor, tales como:

- Ubicación, la ciudad y zona, características y tendencias de la población, el poder adquisitivo y el nivel de precios, los ciclos de construcción (predios urbanos), ciclos de cultivo o producción (predios agropecuarios), costos, impuestos, intereses, certificados agrarios, etc.
- La colonia (terrenos urbanos), población, ejido o municipio (terrenos en transición o agropecuarios), el uso del terreno típico, lote moda (predios urbanos o en transición), cultivos o actividad específica (predios agropecuarios), construcciones o bienes distintos a la tierra, utilidad pública, transportes, escuelas, comercios, calidad y carácter de predios en la colonia, registros de ventas comparables, rentas, cercanía a centros urbanos, suburbanos o industriales.
- Los datos específicos del inmueble (terreno mas construcción) son:
- Los derechos, propietario, tipo de propiedad, concesiones, impuestos, restricciones, hipotecas, servidumbre, derechos de vía, etc.
- Los datos físicos del terreno son: frente, fondo, área, forma, esquina, topografía, suelo y subsuelo, otras características físicas como forma y ubicación en la manzana, servicios públicos, etc.
- Los datos físicos de la construcción, descripción y dimensiones, condición, análisis de distribución, estilo, diseño, materiales, etc.
- Edad y estado de conservación.

Selección del método de valuación.

De acuerdo al caso específico del bien en estudio, y considerando el objeto y propósito del avalúo, se seleccionará el método o métodos más adecuados para la realización del trabajo valuatorio, tomando en cuenta la clasificación y análisis de los datos obtenidos. Una vez seleccionado el o los métodos de valuación, se



deben anotar las consideraciones previas al avalúo, en las que se expresarán los resultados de los datos obtenidos; los criterios adecuados; las referencias y soportes de los valores unitarios empleados y la metodología utilizada. De esta forma se lleva a cabo el desarrollo numérico adecuado, obteniendo resultados por cada método seleccionado.

Correlación de indicadores de Valor.

Consiste en el ordenamiento lógico y por métodos estadísticos de los valores unitarios obtenidos para el análisis y determinación del valor final.

Estimación final del Valor.

Por medio de criterios matemáticos y generalmente empleando los métodos de mercado, de costos (V.N.R) y de ingresos, se obtienen valores finales para cada uno de ellos.

Determinación del Valor.

Una vez analizados los parámetros obtenidos de los tres métodos convencionales de valuación y mediante la exposición de las consideraciones previas a la conclusión, se determina el valor mínimo o máximo del bien mueble o inmueble en estudio.

Reporte del Avalúo.

Se elabora el reporte el cual debe incluir todos los aspectos que el perito considera necesarios para la comprensión de su trabajo y a su vez es el sustento del valor resultante que se le está dando al bien estudiado.



SOLUCIÓN DE AVALÚO FORMAL

I. DEFINICIÓN DEL AVALÚO

II. ESTUDIO PRELIMINAR

III. INSPECCIÓN FÍSICA

IV. OBTENCIÓN DE DATOS

V. CLASIFICACIÓN DE DATOS

VI. SELECCIÓN DEL MÉTODO DE VALUACIÓN

MÉTODO DE
MERCADO

MÉTODO DE
V.N.R.

MÉTODO DE
INGRESOS

MÉTODO
RESIDUAL

VII. CORRELACIÓN DE INDICADORES DE VALOR

VIII. ESTIMACIÓN FINAL DEL VALOR

IX. DETERMINACIÓN DEL VALOR

X. REPORTE DEL VALOR



Investigación de mercado.

Para el desarrollo de cualquier método empleado en la valuación es necesario contar con un soporte de datos de operaciones realizadas en la venta o renta de bienes inmuebles (o de ofertas reales susceptibles de homologar) que sirven para la determinación de los valores de compra-venta y de las rentas en su caso, de los bienes valuados.

Dicha investigación debe ser un estudio de las condiciones del mercado para un tipo específico de bien mueble o inmueble, para este último debe estar ubicado en una zona determinada, con un uso de suelo definido, con características constructivas similares y condiciones socio-económicas semejantes, la información esencial puede dividirse en dos tipos de datos: los relacionados con las opciones, ofertas, investigaciones directas y rentas; y aquellos respecto al precio real de venta, las fechas de la venta, del acuerdo y las condiciones de pago (contado o crédito)

- La investigación de mercado para terrenos debe contemplar predios comparables apropiados con tendencias físicas, económicas y sociales similares al valuado. Con factores de ubicación, uso de suelo, superficie y topografía entre otros, que puedan ser homologados al terreno sujeto. Se deberán delimitar los predios homogéneos, recopilar y analizar antecedentes, determinar el valor unitario de cada predio, calcular las deficiencias y por último definir el valor del terreno en estudio. Para el caso de terrenos agropecuarios, además se tienen que considerar los aspectos agronómicos, agrológicos y productivos comparables al del estudio, tanto en zonas inmediatas como mediatas, realizar un análisis de las influencias que sobre el mismo se tengan por obras de infraestructura general o cercanía a desarrollos urbanos, suburbanos e industriales.
- La investigación de mercado de inmuebles tiene como fin obtener una estimación de valor de una propiedad comparando el bien que se valúa con ventas recientes de propiedades cercanas. Estas propiedades deben ser similares en uso, ubicación en la zona de estudio, estado de conservación, sistema constructivo, tipo de diseño, calidad de la construcción y materiales empleados, superficie construida, número de niveles, instalaciones propias y edad. Lo anterior se basa en el supuesto de que estas construcciones tienen costos unitarios similares y que a través de la homologación de los datos, se puede concluir con el valor de mercado de venta o renta para un inmueble en estudio. Este valor de mercado obtenido, es el más probable que puede obtenerse por la comparación de una propiedad en venta que ocurre en condiciones normales de mercado, es decir, una transacción de igualdad. La estimación del valor de mercado, se basa en ventas reales de propiedades comparables. El valuador debe reunir, clasificar, analizar e



interpretar un conjunto de datos que arroja el mercado. El razonamiento detrás de este análisis es que un comprador bien informado no pagará por una propiedad más que el precio de una propiedad comparable.

Factores de ajuste.

En el desarrollo del procedimiento del avalúo formal de bienes inmuebles, existe la etapa de clasificación de los datos recabados, los cuales serán analizados, comparados, evaluados y homologados, a efecto de definir los parámetros de valor de mercado que serán utilizados en el proceso numérico de la metodología adecuada en la valuación del bien en estudio.

Es en esta etapa y de acuerdo a los fines perseguidos, en la que el perito valuador se auxilia en su trabajo analítico de una serie de conceptos que influyen en la determinación del valor de un bien.

Estos aspectos o elementos de comparación, son comúnmente llamados *factores de ajuste* y permiten al valuador en base a su experiencia y capacidad, analizar el comportamiento dinámico del mercado inmobiliario, en el que encontramos diversos tipos de terrenos y edificaciones con particularidades heterogéneas determinadas entre otras cosas por: la zona en la que se encuentran; la ubicación del inmueble dentro de la manzana a que pertenece; las características físicas y estado de conservación; la edad; los servicios, infraestructura y equipamiento urbano existentes; uso de suelo autorizado y valores de operaciones cerradas o de oferta.

Ante este grupo de elementos, los factores de ajuste aplicados en una forma metodológica correcta, permiten al valuador, obtener resultados confiables en la determinación del valor del bien en estudio.

Es así, que la Tesorería del Distrito Federal, en el caso específico de la capital del país, implementó desde hace años a través de su Manual de Procedimientos y Lineamientos Técnicos, la utilización de los llamados factores de eficiencia del suelo para la elaboración de avalúos para efectos fiscales y tributarios. Sin embargo, se ha hecho práctica común entre los peritos valuadores de toda la República, por lo que es necesario que los mismos estén conscientes de su uso indiscriminado y estos factores sean aplicados con la salvedad del caso y dependiendo de las características particulares del bien inmueble en estudio.



Dentro de los factores de ajuste comúnmente utilizados en la práctica valuatoria, podemos mencionar los siguientes:

Terrenos urbanos.

a) FACTORES FÍSICOS DE FORMA

- Frente y fondo del terreno.
- Superficie del predio.
- Forma geométrica.
- Ubicación en la manzana (esquina, dos frentes, intermedio, etc).
- Topografía.

b) FACTORES DE UBICACIÓN

- Zona de ubicación (que contempla condición y calidad del entorno).
- Servicios disponibles.
- Equipamiento urbano (transporte, vigilancia, escuelas).
- Calidad de la vialidad circundante y de comunicación.

Estos elementos de comparación mencionados como a) y b), son característicos de terrenos sin construcción y también de inmuebles edificados, pero para la homologación de los inmuebles edificados, se contemplan otros elementos comparativos, que se aplican sólo a ellos en particular.

Construcciones.

a) FACTORES FÍSICOS

- Área construida.
- Edad de la construcción o edad de las mejoras (última reparación efectuada).
- Tipo de edificio (habitacional, educativo, comercial, oficinas, industrial, etc.).
- Calidad de las construcciones (económica, mediana, buena, de lujo, inteligente).
- Calidad y funcionalidad del proyecto (uso adecuado del inmueble al propósito por el que fue diseñado).
- Estado de conservación del inmueble en general.
- Cantidad y calidad de instalaciones propias.
- Cantidad y calidad de equipo especial.
- Cantidad y calidad de los elementos accesorios.
- Cantidad y calidad de las obras complementarias.



Así mismo, existen otras características de índole económico que pueden modificar el valor en estudio, aplicables tanto a terrenos baldíos como a inmuebles edificados, y que en un momento dado, se pueden utilizar como factores de ajuste.

b) CARACTERÍSTICAS ECONÓMICAS

- Posibilidad de obtener un crédito
- Factor de comercialización
- Factor de negociación

En cada trabajo valuatorio en especial, se habrán de analizar los factores que sean necesarios o los adecuados al caso, y una vez homologados, de todos ellos se obtendrá un factor resultante para la determinación del valor de mercado.

Al comparar los bienes valuados con bienes similares que han sido recientemente vendidos o que se están ofreciendo en venta, es posible hacer un estimado del valor de mercado. Dentro de este proceso, es necesario aplicar a los bienes comparables, los factores de ajuste derivados de la capacidad, edad, ubicación, fecha de venta, entre otros, y es así como se puede ajustar al valor de mercado el de los bienes en estudio.

Las fuentes para localizar información de mercado son:

- Vendedores de inmuebles nuevos y/o usados.
- Periódicos, catálogos y revistas especializadas.
- Ferias y exposiciones.
- Guías de listas de precios.
- Bases de datos generadas para los propios valuadores.

Homologación.

Se entiende por homologación al resultado de la comparación y ajuste de las características cuantitativas y cualitativas de una oferta de mercado comparable con el bien objeto de estudio.

Factor de homologación.

Es la cifra numérica que establece el grado de diferencia, expresado en términos de fracción decimal, que existe entre dos bienes del mismo género en base a sus características particulares, para hacerlos comparables entre sí. Puede ser mayor o menor a la unidad respectivamente, dependiendo si el bien en estudio es mejor o peor al comparable respectivamente.



La determinación del factor de castigo ó premio se obtiene destacando los beneficios y desventajas que ofrecen las diferentes ofertas del mercado de bienes, tanto en sus características interiores como exteriores.

El proceso para homologar se sugiere mediante los siguientes pasos:

- Conocer físicamente todos los bienes que se anotan en la investigación de mercado, de tal manera que se puedan analizar sus respectivas características e integrar datos confiables.
- Seleccionar bienes comparables en función a sus características más importantes y de acuerdo a su uso, buscando guarden la mayor similitud con el bien en estudio.
- Definir los parámetros de comparación, estableciendo las características jurídicas, físicas, económicas, políticas y sociales, cuyas diferencias sean más significativas y susceptibles de homologar.
- Cuantificar las diferencias entre los comparables y el bien en estudio, es recomendable establecer las comparaciones en términos monetarios y eliminar al máximo la subjetividad.
- El proceso de homologación, consiste en realizar los ajustes necesarios a cada comparable, para buscar que sea lo más parecido al bien a valorar.
- Es recomendable tabular los resultados para hacer más fácil su interpretación.
- Determinar el valor de mercado partiendo del valor homologado, dando mayor peso a aquellos comparables, que hayan sufrido un menor número de ajustes, y que en consecuencia serán los más similares al bien analizado.

Inmuebles comparables.

Comparable es el inmueble ofertado en el mercado abierto en la zona, del que se conoce su valor y de características similares respecto del bien en estudio, con el objeto de poder determinar un valor unitario y así aplicarlo a éste.



El valor se determinará, analizando la similitud de las diferentes ofertas de mercado, pero como por lo general ningún inmueble es igual a otro y no es posible aplicar directo los valores de mercado al bien en estudio, se aplican factores de premio o castigo.

Para realizar el análisis de homologación hay que identificar los elementos de comparación, a continuación se presenta una tabla donde se indican los elementos más comunes:

<i>INMUEBLES</i>
<i>Características</i>
Ubicación en la manzana
Características de la zona o entorno urbano
Nivel socioeconómico de la población
Superficie de terreno y forma
Relación de ocupación entre terreno y construcción
Superficie construida
Edad de la construcción, mejoras o remodelaciones
Calidad y tipo de construcción
Calidad y funcionalidad del proyecto
Tiempo de permanencia en el mercado de la oferta
Reglamentación inherente al inmueble
Densidad de población
Uso de suelo dominante en la zona
Uso actual del inmueble
Estado de conservación del inmueble



Vialidades y transporte público

Servicios públicos y calidad de los mismos

Equipamiento urbano

Tipo de operación para la compraventa

Por lo general, en el mercado de inmuebles, es difícil obtener datos de operaciones cerradas y la mayoría de la información se refiere a inmuebles ofrecidos en venta, por tal razón es práctica común el emplear un Factor de Negociación para adecuar dichas ofertas a un valor ajustado.

Este Factor de Negociación se refiere a la relación entre el valor de oferta y el valor de cierre, tomando en cuenta las características del inmueble en estudio y el tiempo que ha permanecido en oferta en el mercado el o los inmuebles comparables.

Al analizar los inmuebles comparables en conjunto a través de una tabla y después de obtener de cada uno un valor homologado, dependiendo de la similitud con el inmueble en estudio, se puede efectuar una ponderación. Se entiende por ponderación a la estimación de la participación porcentual en la homologación de los comparables, en función de la confiabilidad de sus características, del número de ajustes y de las fuentes de información, para obtener un valor unitario ponderado del inmueble por valorar.

Se entiende por ajuste al procedimiento de aumento o disminución del valor del comparable para igualarlo virtualmente con el bien en estudio. Los ajustes podrán ser monetarios o porcentuales.

Ajustes por oferta.

- Por la costumbre de los oferentes de estimar un precio mayor al que estuvieran dispuestos a aceptar.
- El de montos ofertados, es en función de la demanda observada.
- Además del ajuste por oferta, cuando el tiempo en oferta es largo se debe de considerar un ajuste adicional, siempre y cuando no sea por falta de promoción.



- Cuando los periodos de exposición son largos y se detectan variaciones en los valores de oferta, los factores se deberán de adecuar tomando en cuenta inmuebles comparables recientes, es decir que tengan menos tiempo en el mercado respectivo.

Ajuste por Ventas.

- Dado que es difícil la obtención de valores de venta realizadas, cuando se obtengan y sean de fechas recientes, se deberán considerar como un dato comparable confiable.
- Cuando la información no es reciente, se podrán realizar ajustes por actualización de fechas, aplicando métodos numéricos sustentables, como índice inflacionario preferentemente al sector inmobiliario así como los relativos a la vivienda, entre otros.
- En el cálculo de los índices, no se recomienda la utilización de períodos cortos de tiempo, dado que las variaciones serán mínimas.
- Es importante analizar a detalle aquellos plazos que involucren eventos económicos atípicos, en cuyo caso no se recomienda la utilización de índices.

Ajuste por Ubicación.

Ajuste por la Zona de Influencia

El ajuste en la zona es principalmente de carácter cualitativo. Pero se debe de sustentar con la comparación de valores de zonas inmediatas o mediatas de características similares, en lo que se refiere a los servicios públicos, equipamiento urbano, uso de suelo, densidad poblacional, nivel socioeconómico, entre otros, para obtener la relación porcentual que permita realizar los ajustes óptimos.

Ajuste por ubicación en la Manzana

El ajuste en la manzana deberá atender a los criterios generalmente usados en la valuación, como son entre otros: la relación por esquinas, cabeceras de manzana, dos o más frentes, importancia de vialidades, avenidas, calles primarias o secundarias, calles cerradas, ubicación frente a parques, centros comerciales, centros educativos y hospitales.



Ajuste por Forma.

Ajuste por Irregularidad

Es evidente la dificultad para desarrollar un proyecto arquitectónico en un terreno de forma irregular, de ahí que los ajustes en este caso están directamente relacionados a las posibilidades de aprovechamiento del inmueble.

De la misma manera, es patente la facilidad que ofrece un terreno regular, lo que condiciona que la aplicación del factor por forma para premio o demérito, dependerá de las características de los terrenos con los que se está comparando al bien en estudio. (terreno y construcción).

Ajuste por Proporción.

Relación Frente – fondo

El ajuste de comparables con diferencias de frente o de fondo, dependerá del mayor o menor aprovechamiento para un uso de suelo específico, densidad poblacional e intensidad de construcción.

Ajuste por Área.

Dependiendo del uso del suelo, el área del terreno, facilitará o dificultará un proyecto específico, lo que explica que no necesariamente terrenos menores son unitariamente más caros que terrenos de área mayor.

Ajuste por Configuración Topográfica.

No obstante la dificultad y el encarecimiento de la construcción en terrenos con topografía accidentada, no debe perderse de vista que las características panorámicas de la zona, pueden ofrecer un mayor o menor atractivo en la comercialización del predio, tomando en cuenta el uso del suelo autorizado y los ajustes se realizarán de acuerdo a las características de inmueble en estudio.

Mejoras al Terreno.

De existir en el inmueble valuado o en los comparables, obras ajenas al terreno que lo beneficien o que lo perjudiquen, es recomendable cuantificar en términos monetarios el beneficio o el daño provocado por dichas obras para su aplicación como adición o sustracción al valor del terreno.



Otros Ajustes.

Condiciones de la Venta

Eventualmente se podrán considerar porcentajes de ajustes derivados de los términos de la venta, como es el caso de aquellos bienes adquiridos al contado o a través de un crédito.



CASO PRÁCTICO.

A continuación se describirá la solución que se propone para determinar el valor comercial de un edificio de oficinas ubicado sobre un Corredor de Valor en la Colonia Roma de la Delegación Cuauhtémoc, en México, Distrito Federal.

La información contenida en el estudio se verificó vía telefónica y físicamente al momento de obtener las fotografías de los inmuebles comparables (terrenos en venta, edificios en venta, edificios y pisos de oficinas en renta, así como de locales comerciales en venta) y dicha información se asume como correcta.

En el desarrollo del caso práctico se intenta plasmar en un dictamen de valor (avalúo) todos y cada uno de los temas que hemos estado tratando a lo largo de este trabajo. En la estimación de los valores se han considerado entre otros aspectos el objetivo y propósito del avalúo (compra-venta) las características físicas del inmueble, así como la investigación y homologación de mercado en ventas y rentas.

Asimismo, se ha consultado la reglamentación pertinente contenida en el Manual de Procedimientos y Lineamientos Técnicos de Valuación Inmobiliaria así como de Autorización y Registro de personas para practicar avalúos, publicado por el Gobierno del Distrito Federal con fecha 30 de mayo de 2005, vigente a la fecha del presente estudio, así como los planes de Desarrollo Urbano y sus respectivas Normas de Ordenación Sobre Vialidades con la única intención de darle objetividad y seriedad al trabajo valuatorio.



TRABAJO VALUATORIO DE TERRENO Y CONSTRUCCIÓN.



Calle:	Avenida Insurgentes Sur	
Número:	235	
Colonia o Fraccionamiento:	Roma Norte	
Delegación:	Cuauhtémoc.	
Código Postal:	06700.	
Entidad Federativa:	México, Distrito Federal.	
Fecha del avalúo:	22 de junio de 2006	
CONCLUSIÓN DEL AVALÚO:	VALOR COMERCIAL:	\$96,649,000.00



SECUENCIAL No:

ASUNTO: SE EMITE TRABAJO VALUATORIO.

SOLICITANTE:

México, D.F. a 22 de junio de 2006

I.- ANTECEDENTES DE LA SOLICITUD.

Mediante solicitud de servicio y oficio número
por este
2006, el Ing. Gerardo Monteverde Zubirán,
inmueble que se describe a continuación:

, sin fecha, recibidos
el día 12 de junio de
, solicita el avalúo del



ALUMNO: VICTOR FABIAN VAZQUEZ MORA

II.- DATOS GENERALES.

PERITO VALUADOR:

ESPECIALIDAD: Inmuebles.
REGISTRO DE LA INDAABIN:

INMUEBLE QUE SE VALÚA:

Edificio de oficinas con tres locales comerciales integrados.

RÉGIMEN DE PROPIEDAD:

Privada

PROPIETARIO DEL INMUEBLE:

Belingshausen, S.A. de C.V.

USO DEL AVALÚO:

Adquisición.

PROPÓSITO DEL AVALÚO:

Estimar el Valor Comercial

FINALIDAD DEL DICTAMEN CABIN:

Determinar el valor máximo de adquisición de inmuebles,

UBICACIÓN DEL INMUEBLE:

Calle: Avenida Insurgentes Sur
Número: 235
Colonia o Fraccionamiento: Roma Norte
Delegación: Cuauhtémoc.
Código Postal: 06700.
Entidad Federativa: México, Distrito Federal.

NÚMERO DE CUENTA PREDIAL:

027 098 01 000 5

NÚMERO DE CUENTA DE AGUA:

20 42 251 582 01 000 0

III.- CARACTERÍSTICAS URBANAS.

CLASIFICACIÓN DE LA ZONA:

Habitacional con oficinas de segundo orden.

TIPO DE CONSTRUCCIÓN DOMINANTE EN LA CALLE:

Edificios de oficinas con locales comerciales integrados en planta baja de mediana calidad desarrollados hasta en 10 niveles, locales comerciales de mediana calidad desarrollados hasta en dos niveles.

ÍNDICE DE SATURACIÓN EN LA ZONA:

100%.

DENSIDAD DE POBLACIÓN:

115 hab/Ha, según Plan Delegacional de Desarrollo Urbano.

CONTAMINACIÓN AMBIENTAL:

Alta, producida principalmente por ruido y humo de vehículos que circulan en la zona.

USO DEL SUELO:

HM 12/40 Habitacional Mixta, hasta 12 niveles de altura máxima de construcción permitida y 40% de área libre de terreno permeable, según Normas de Ordenación sobre Vialidades del Plan Delegacional de Desarrollo Urbano y Certificado de Zonificación Folio No. 10146 de fecha 03 de marzo de 2006, autorizado por la Dirección General de Desarrollo Urbano perteneciente a la Secretaría de Desarrollo Urbano y Vivienda del Gobierno del Distrito Federal, proporcionado por la promovente.

VÍAS DE ACCESO, IMPORTANCIA Y CONDICIONES DE LAS MISMAS:

Se tienen al oriente la Avenida Insurgentes Sur, que es su ubicación, y el Eje 2 Poniente Avenida Monterrey, al norte la Avenida Chapultepec, al sur la Avenida Alvaro Obregón y al poniente el Circuito Interior Avenida Jose Vasconcelos. Todas estas vías primarias se encuentran encarpadas y en buen estado.

SERVICIOS PÚBLICOS:

Completos: Red de distribución de agua potable y suministro a base de tomas domiciliarias, red de alcantarillado sanitario para la descarga de aguas negras y pluviales, red de electrificación con suministro a base de redes aéreas, alumbrado público sobre postería de concreto con lámparas de vapor de sodio, banquetas y guarniciones de concreto, pavimentos a base de concreto asfáltico, nomenclatura en calles y señalización vehicular.

EQUIPAMIENTO URBANO:

En un rango de 5 Kilómetros a la redonda se cuenta con escuelas de nivel básico y medio, plazas y centros comerciales, hospitales, estaciones de servicio, sucursales bancarias, centros de culto religioso, las estaciones "Alvaro Obregón" y "Durango" del Metrobús e "Insurgentes" del Sistema de Transporte Colectivo Metro.



IV.- TERRENO.

TRAMOS DE CALLE, CALLES TRANSVERSALES LIMÍTOFES Y ORIENTACIÓN:

Predio de topografía plana y configuración irregular ubicado en esquina. Acera principal que ve al oriente hacia la Avenida Insurgentes Sur y hace esquina al norte con la Calle Colima, al sur la Calle Tabasco y cierra la manzana al poniente la Calle Medellín.

LINDEROS Y COLINDANCIAS SEGÚN:

▼ **Copia simple de contrato de compraventa de fecha 15 de febrero de 2006, proporcionado por la promotora.**

ORIENTACIÓN	DISTANCIA	COLINDANCIAS
Al Noroeste:	39.00 m	con la novena Calle de Colima.
Al Nororiente:	5.60 m	en pancoupé con la intersección de Avenida Insurgentes y Calle Colima.
Al Suroeste:	26.00 m	con el lote 10.
Al Sureste:	29.00 m	con el lote 1.
Al Oriente:	28.90 m	con Avenida Insurgentes Sur.

SUPERFICIE DEL TERRENO: m²

SUPERFICIE DE CONSTRUCCIÓN: m²

INDIVISO: %

TOPOGRAFÍA Y CONFIGURACIÓN:

Predio de topografía plana y configuración irregular ubicado en esquina.

NÚMERO DE FRENTES:

Dos.

CARACTERÍSTICAS PANORÁMICAS:

Paisaje urbano.

DENSIDAD HABITACIONAL:

▼ 115 hab/Ha, según Plan Delegacional de Desarrollo Urbano.

INTENSIDAD DE CONSTRUCCIÓN:

▼ Alta, hasta 7.2 veces la superficie del terreno.

SERVIDUMBRES y/o RESTRICCIONES:

Las que marca el Plan Delegacional de Desarrollo Urbano y sus Normas de Ordenación Sobre Vialidades.

CROQUIS DE LOCALIZACIÓN:



NORTE





V.- DESCRIPCIÓN DEL INMUEBLE.

USO ACTUAL:

▼ Predio de topografía plana y configuración irregular ubicado en esquina, sobre el cuál, se desplanta un edificio de oficinas de calidad media con dos locales comerciales integrados en planta baja, desarrollado en 19 niveles y azotea (dos sótanos de estacionamiento en medios niveles, planta baja, dos medios niveles superiores de estacionamiento y 14 niveles de oficinas. Para efectos de valuación se aprecian cuatro tipos de construcción con la siguiente distribución:

Sótano: Acceso vehicular mediante rampas, área de estacionamiento, subestación eléctrica, cisterna y equipo de bombeo, cárcamo, bodegas y cubo de escaleras.

Planta Baja: Acceso y vestíbulo principal, dos locales comerciales, cubo de elevadores, cubo de escaleras, ductos y acceso vehicular por la Calle de Colima.

Niveles superiores de estacionamiento: Vestíbulo, área de estacionamiento, cubo de elevadores, ductos, cubo de escaleras y rampas.

Plantas tipo Niveles 1 a 14: Vestíbulo de piso, áreas de trabajo, cubo de elevadores, cubo de escaleras y sanitarios en cada entrepiso.

TIPOS DE CONSTRUCCIÓN:

- ▼
- Tipo 1: Plantas tipo del nivel 7 al nivel 14.
 - Tipo 2: Plantas tipo del nivel 1 al nivel 6.
 - Tipo 3: Locales comerciales en planta baja.
 - Tipo 4: Estacionamiento.

CALIDAD Y CLASIFICACIÓN:

- ▼
- Tipo 1: Oficina moderna de mediana calidad.
 - Tipo 2: Oficina moderna de mediana calidad.
 - Tipo 3: Local comercial moderno de mediana calidad.
 - Tipo 4: Estacionamiento moderno de mediana calidad.

NÚMERO DE NIVELES:

Diecinueve niveles y azotea.

EDAD APROXIMADA:

19 años.

VIDA ÚTIL REMANENTE:

51 años.

VIDA TOTAL:

70 años.

ESTADO DE CONSERVACIÓN:

Normal.

CALIDAD DEL PROYECTO:

Adecuado a su uso.

UNIDADES SUSCEPTIBLES DE RENTARSE:

El edificio como unidad, o bien, por plantas individuales mas los cajones de estacionamiento.

VI.- ELEMENTOS DE LA CONSTRUCCIÓN.

a) OBRA NEGRA O GRUESA:

CIMENTACIÓN:

Se supone a base de cajón de cimentación de concreto armado sobre pilas del mismo material.

ESTRUCTURA:

Mixta, a base de muros de carga y marcos rígidos de concreto armado en general.

MUROS:

De tabique rojo recocido de 14 cm. de espesor y de concreto armado en general, muros divisorios de tablaroca en niveles 1 a 6.

ENTREPISOS:

Losas de concreto armado en claros de hasta 4.00 metros en general.

TECHOS:

Losas de concreto armado en claros de hasta 4.00 metros en general.

AZOTEAS:

Impermeabilización a base de doble membrana de refuerzo terminado color terracota.

BARDAS:

Integradas a la construcción y similares a los muros.



b) REVESTIMIENTOS Y ACABADOS INTERIORES:

APLANADOS INTERIORES:	T-1, T-2 y T-3: Yeso a regla y plomo acabado liso y/o con textura, grano de mármol en vestíbulos. T-4: Yeso a regla y plomo acabado liso cubierto con pintura de esmalte.
APLANADOS EXTERIORES:	Mezcla de mortero cemento arena 1:5 acabado liso en T-4.
PLAFONES:	T-1, T-2 y T-3: Falso plafón tipo acustone con paneles de yeso en general suspendidos sobre perfiles de aluminio blanco. T-4: Losas de concreto armado terminado aparente.
LAMBRINES:	Azulejo de cerámica de 20x30 cms. en zona de baños, de madera en vestíbulo de planta baja. T-4: No tiene.
PISOS:	T-1, T-2 y T-3: A base de loseta vinílica en general, algunos privados cuentan con alfombra de nudo, placas de mármol travertino de 10x30 en baños del 1o al 6o piso y de 45x45 cms en baños del 7o a 14o. Placas de mármol de 45x45 cms. en vestíbulo principal, cemento escobillado en T-4.
ESCALERAS:	Del edificio a base de rampas, descansos y escalones de concreto armado, con huellas y peraltes de mármol travertino. Escaleras de emergencia metálicas habilitadas en perfiles estructurales y tubulares.
PINTURA:	Vinílica en general, esmalte en herrería y muros de T-4, barniz en carpintería.
RECUBRIMIENTOS ESPECIALES:	No tiene.
c) CARPINTERÍA:	Puertas de intercomunicación de madera de pino de tipo tambor en general, esmaltadas en sanitarios.
d) INSTALACIONES HIDRÁULICAS Y SANITARIAS:	Ocultas y aparentes, tubería de agua potable de fierro galvanizado con ramaleo de cobre, bajadas pluviales y desagües en fo. fo. y PVC.
MUEBLES DE BAÑO / COCINA:	Medios baños con muebles blancos de calidad comercial, lavabos de cerámica tipo ovalín empotrados en planchas de concreto recubiertas de mármol travertino, llaves y accesorios economizadores de agua con sensores.
e) INSTALACIONES ELÉCTRICAS:	Ocultas, con salidas profundas para lámparas tipo slim line en gabinetes de empotrar, salidas para contactos en piso.
f) PUERTAS Y VENTANERÍA:	
HERRERÍA:	Cancelería habilitada en aluminio duranodik en general.
g) VIDRIERÍA:	Vidrios tipo filtrazol de 6.00 mm. en general.
h) CERRAJERÍA:	Del país, de calidad comercial.
i) FACHADA:	Masiva, resuelta en cancelería habilitada en aluminio duranodik y vidrios filtrazol.
j) INSTALACIONES ESPECIALES, ELEMENTOS ACCESORIOS Y OBRAS COMPLEMENTARIAS:	(Ver detalle en hoja específica.) Cisterna, equipo de bombeo, tres elevadores de 17 paradas marca Schindler.



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MEXICO
FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES ARAGÓN
INGENIERIA CIVIL



ALUMNO: VICTOR FABIAN VAZQUEZ MORA

j) INSTALACIONES ESPECIALES, ELEMENTOS ACCESORIOS Y OBRAS COMPLEMENTARIAS:

p/c	INSTALACIONES ESPECIALES:	Unidad	Cantidad	EDAD	V.R.N. (unitario)	FACTOR DE DEMÉRITO				V.N.R. (unitario)	VALOR PARCIAL
						Cons.	Edad	Otro	FR _e		
p	Elevadores	3.00	PIEZA	19	1,165,510	1.00	0.60	1.00	0.60	699,306.00	2,097,918.00

SUMA 2,097,918.00

p/c	ELEMENTOS ACCESORIOS:	Unidad	Cantidad	EDAD	V.R.N. (unitario)	FACTOR DE DEMÉRITO				V.N.R. (unitario)	VALOR PARCIAL
						Cons.	Edad	Otro	FR _e		
p	Equipo de bombeo	pza	3.00	10	11,000	1.00	0.60	1.00	0.60	6,600.00	19,800.00

SUMA 19,800.00

p/c	OBRAS COMPLEMENTARIAS:	Unidad	Cantidad	EDAD	V.R.N. (unitario)	FACTOR DE DEMÉRITO				V.N.R. (unitario)	VALOR PARCIAL
						Cons.	Edad	Otro	FR _e		
p	Cisterna	40.00	M ²	19	1,200	1.00	0.81	1.00	0.81	972.00	38,880.00
p	Terrazas	99.00	M ²	19	117	1.00	0.81	1.00	0.81	94.77	9,382.23

SUMA: \$ 48,262.23

Nota: Indicar p=privativas; c=comunes

SUBTOTAL PRIVATIVAS: \$	2,165,980.23
SUBTOTAL COMUNES: \$	
INDIVISO DEL CONDOMINIO %	
TOTAL: \$	2,165,980.23



VII.- CONSIDERACIONES GENERALES.

CRITERIO TÉCNICO:

FUNDAMENTO LEGAL: Este avalúo se fundamenta en:

DEFINICIONES:

ENFOQUES DE VALUACIÓN APLICADOS:

Existen actualmente tres enfoques de valuación comúnmente aceptados: el Comparativo de Mercado, el de Costos y el de Ingresos y es en función del bien a valorar y el tipo de valor requerido, la aplicación de todos o algunos) de ellos.

ENFOQUE COMPARATIVO DE MERCADO: Este enfoque involucra la recopilación de información pertinente del mercado de los bienes similares al bien valuado, analizando la oferta y demanda, para poder llegar a un indicador que permita establecer el precio más probable de venta para los bienes que se están valuando.

Al resultado obtenido por este enfoque, se le denomina VALOR COMPARATIVO DE MERCADO.

ENFOQUE DE COSTOS: Se basa en el costo de reproducción o de reemplazo de un bien similar al analizado a la fecha del avalúo; al resultado de este análisis se le denomina VALOR DE REPOSICIÓN NUEVO (V.R.N.). Si el bien no es nuevo, su valor se afectará por los diversos factores de depreciación y obsolescencia aplicables, según sea el caso.

Al resultado obtenido por este enfoque, se le denomina VALOR FÍSICO o VALOR NETO DE REPOSICIÓN.

ENFOQUE DE INGRESOS: Este enfoque considera el valor presente de los beneficios futuros, derivados del bien a valorar y es generalmente medido a través de la capitalización de un nivel específico de ingresos.

Al resultado obtenido por este enfoque, se le denomina VALOR DE CAPITALIZACIÓN DE RENTAS.

VALOR COMERCIAL (Valor Justo de Mercado): Es el resultado del análisis y ponderación de los enfoques valuatorios: Comparativo de Mercado, Ingresos y/o Costos.

Es el precio estimado por el cual una propiedad se intercambiaría en la fecha del avalúo entre un comprador y un vendedor actuando por voluntad propia, en una transacción sin intermediarios, con un plazo razonable de exposición, donde ambas partes actúan con conocimiento de los hechos pertinentes, con prudencia y sin compulsión.

COMENTARIOS GENERALES, SUPUESTOS Y CONDICIONES LIMITANTES DEL AVALÚO: En el enfoque de ingresos se está considerando el valor de renta por metro cuadrado para cada uno de los tipos de construcción encontrados excepto para el estacionamiento, pues en la homologación de oficinas en renta se contempla la disponibilidad de estacionamientos y cuyo análisis se detalla en el Anexo 1.

Notas importantes:



ALUMNO: VICTOR FABIAN VAZQUEZ MORA

VIII.- ENFOQUE COMPARATIVO DE MERCADO.

INMUEBLES SIMILARES EN VENTA:

NIVEL DE OFERTA OBSERVADA DURANTE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO

MUY ALTA	()	MEDIA	()	BAJA	()
ALTA	()	MEDIA BAJA	(X)	NULA	()

No.	Colonia	Calle	No.	Teléfono	Informante
1	NAPLES	VIADUCTO MIGUEL ALEMAN	S/N	5360-3455	LIBRA BIENES RAICES
CARACTERÍSTICAS: EDIFICIO DE OFICINAS EN VENTA CON UNA EDAD APROXIMADA DE TREINTA Y CINCO AÑOS CON REMODELACIONES PARCIALES EN EL TRANSCURSO DE LOS ULTIMOS AÑOS, CON UNA SUPERFICIE DE TERRENO DE 737 M ² Y 5550 M ² DE CONSTRUCCIÓN, DESARROLLADO EN SEIS NIVELES MAS UN NIVEL DE ESTACIONAMIENTO DIVIDIDO EN DOS MEDIOS NIVELES, ESTADO DE CONSERVACION NORMAL, ACABADOS DE MEDIANA CALIDAD.					
2	ROMA SUR	QUERETARO	S/N	5243-4941	GLORIA JIMENEZ
CARACTERÍSTICAS: EDIFICIO DE OFICINAS EN VENTA CON UNA EDAD APROXIMADA DE VEINTICINCO AÑOS, DESARROLLADO EN CINCO NIVELES MAS PLANTA BAJA MAS SÓTANO DE ESTACIONAMIENTO, SUPERFICIE DE TERRENO DE 570 M ² Y 3700 M ² DE CONSTRUCCIÓN, PRESENTA ACABADOS DE MEDIANA CALIDAD, CUENTA CON ELEVADOR SCHINDLER PARA 10 PERSONAS, PRESENTA INSTALACION PARA VOZ Y DATOS, SOTANO PARA CUARENTA ESTACIONAMIENTOS, LA PLANTA BAJA TIENE UN RECIBIDOR Y UN LOCAL COMERCIAL DE 30 M ² , 16 LUGARES DE ESTACIONAMIENTO Y UN LOCAL COMERCIAL, SANITARIOS PARA HOMBRES Y MUJERES EN CADA PISO.					
3	TABACALERA	IGNACIO L. VALLARTA	S/N	5290-0640	GRUPO BANDIN
CARACTERÍSTICAS: EDIFICIO DE OFICINAS EN VENTA CON UNA EDAD DE VEINTIOCHO AÑOS, UBICADO A UNA CUADRA DEL MUNUMENTO A LA REVOLUCIÓN, DESARROLLADO EN DOCE NIVELES DE LOS CUALES 9 SON DE OFICINAS CON SUPERFICIE DE 554 M ² CAJ, PLANTA BAJA DE 872 M ² Y TRES MEDIOS NIVELES DE ESTACIONAMIENTO CON SUPERFICIE DE 2,648 M ² CON CAPACIDAD PARA 90 CAJONES, SUPERFICIE TOTAL DE 8564 M ² Y SUPERFICIE DE TERRENO DE 887 M ² . PRESENTA ACABADOS DE MEDIANA CALIDAD, DOS ELEVADORES CON DOCE PARADAS CADA UNO, AIRE ACONDICIONADO, SANITARIOS EN CADA ENTREPISO Y TIENE EN CADA NIVEL AREAS ABIERTAS PARA SER ACONDICIONADAS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE.					
4	ROMA SUR	INSURGENTES SUR		2455-6030	CLAUDIA ZERTUCHA
CARACTERÍSTICAS: EDIFICIO DE OFICINAS EN VENTA CON UNA EDAD APROXIMADA DE TREINTA Y OCHO AÑOS, DESARROLLADO EN DOCE NIVELES MAS 2 NIVELES DE ESTACIONAMIENTO (4 MEDIOS NIVELES), SUPERFICIE DE TERRENO DE 906 M ² Y 10,500 M ² DE CONSTRUCCIÓN, PRESENTA ACABADOS DE MEDIANA CALIDAD Y UN ESTILO CONSERVADOR, DOS ELEVADORES CON 13 PARADAS, ESTADO DE CONSERVACION NORMAL. CUENTA TAMBIEN CON TRES SANITARIOS POR PISO, 67 CAJONES DE ESTACIONAMIENTO CUBIERTOS, CISTERNA, RECEPCIÓN, CUARTO DE VIGILANCIA, AREA DE ARCHIVO Y CUATRO PRIVADOS POR PISO.					

No.	Oferta \$	Sup. m ²	\$/m ²	Factores de Homologación								\$/m ²
				NEG.	UBIC.	SUP.	CALID.	CONS.	EST.	OTRO	FRe	
1	35,000,000.00	5,550.00	6,306.31	0.90	1.15	0.97	1.00	1.00	1.03	1.00	1.03	6,495.50
2	28,075,000.00	3,700.00	7,587.84	0.90	1.15	0.95	1.00	1.00	1.06	1.00	1.04	7,891.35
3	60,888,000.00	8,564.00	7,109.76	0.90	1.15	0.99	1.00	1.00	1.07	1.00	1.10	7,820.74
4	76,589,940.00	10,500.00	7,294.28	0.90	1.15	1.00	1.00	1.00	0.97	1.00	1.00	7,294.28

Nota: Cuando el Factor de Homologación es menor a la unidad denota que LA OFERTA es mejor que EL INMUEBLE VALUADO.

VALOR HOMOLOGADO:	7,375.47
EN N.R. \$/m ²	7,375.00
SUPERFICIE CONSTRUCCIÓN:	13,166.27
SUBTOTAL:	\$ 97,101,241.25
MONTO ADICIONAL A CONSIDERAR:	\$
VALOR COMPARATIVO DE MERCADO:	\$ 97,101,241.25

Negociación:	Es el factor que a juicio del perito valuador, con base en las observaciones del mercado en operaciones de contado, ajusta al bien de la Oferta.
Ubicación:	Este factor califica la localización física de la oferta vs el inmueble valuado.
Superficie:	En función de la superficie de LA OFERTA con respecto al inmueble valuado.
Calidad:	Es el factor que considera las diferencias entre la oferta y el inmueble a valorar, relacionado con el tipo y calidad de construcción.
Edo. Cons:	Considera las diferencias del nivel de deterioro entre la oferta y el inmueble valuado.
Estacionamiento:	Implica la relación entre la superficie útil y el número de estacionamientos, entre la oferta y el inmueble en estudio.
Otro:	Implica la relación terreno-construcción entre la oferta y el inmueble en estudio.



ANÁLISIS COMPARATIVO DE MERCADO DEL TERRENO.

TERRENOS SIMILARES EN VENTA:

NIVEL DE OFERTA OBSERVADA DURANTE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO

MUY ALTA () MEDIA () BAJA (X)
 ALTA () MEDIA BAJA () NULA ()

No.	Colonia	Calle	No.	Teléfono	Informante
1	RIO RHIN ESQ. RIO PANUCO	CUAUHTEMOC	S/N	5259-3255	SRA. CONSUELO GUILLEN

CARACTERÍSTICAS:

EN EL PREDIO EXISTEN CONSTRUCCIONES SIN VALOR COMERCIAL CATALOGADAS POR "INBA", EL PREDIO SE LOCALIZA EN UNA ESQUINA CON UN FRENTE A LA CALLE RIO RHIN DE 27.30 MTS. A LA CALLE RIO PÁNUCO DE NTE DE 24.70 MTS., SERVICIOS PUBLICOS COMPLETOS Y USO DE SUELO MIXTO (6 NIVELES O 18 MTS. DE ALTURA).

2	MANUEL VILLALONGIN	CUAUHTEMOC	S/N	5208-0980	GRUPO EPINET S.A. DE C.V. (SR. RICARDO FERNANDEZ)
---	--------------------	------------	-----	-----------	---

CARACTERÍSTICAS:

EN EL PREDIO EXISTEN CONSTRUCCIONES SIN VALOR COMERCIAL, EL TERRENO SE LOCALIZA CERCA DE LA LATERAL DE CIRCUITO INTERIOR (CALZADA MELCHOR OCAMPO), FORMA IRREGULAR CON UN FRENTE DE 150 MTS., UN FONDO DE 15.40 MTS., SERVICIOS PUBLICOS COMPLETOS Y USO DE SUELO HABITACIONAL (6 NIVELES Y 18 MTS. DE ALTURA).

3	GENOVA	JUAREZ	75 Y 79	5202-8888	CENTURY 21 LOMAX COVARRUBIAS
---	--------	--------	---------	-----------	------------------------------

CARACTERÍSTICAS:

EN EL PREDIO EXISTEN CONSTRUCCIONES SIN VALOR COMERCIAL CON UNA SUPERFICIE DE 1,431 M², EL TERRENO ESTA CONFORMADO POR DOS PROPIEDAD CON UNA SUPERFICIE DE 178 M² Y 328 M², LOS DOS LOTES FORMAN UNA PROPIEDAD DE FORMA REGULAR, SERVICIOS PUBLICOS COMPLETOS Y USO DE SUELO MIXTO: COMERCIAL Y HABITACIONAL, SE LOCALIZA FRENTE A UNA CALLE CON CIRCULACION PEATONAL.

4	RIO VOLGA	CUAUHTEMOC	5	5682-3050	OSCAR DEL VALLE CORPORACION INMOBILIARIA
---	-----------	------------	---	-----------	--

CARACTERÍSTICAS:

EN EL PREDIO EXISTE UNA CASA HABITACION SIN VALOR COMERCIAL, EL TERRENO ES PLANO DE FORMA REGULAR CON UN FRENTE DE 8 MTS., UN FONDO DE 14.30 MTS., SERVICIOS PUBLICOS COMPLETOS Y USO DE SUELO HABITACIONAL TIPO "C", 6 NIVELES O 18 MTS. DE ALTURA.

No.	Oferta \$	Sup. m ²	\$/m ²	Factores de Homologación							\$/m ²
				NEG.	UBIC.	ZONA	FORMA	SUP.	OTRO	FRe	
1	10,000,000.00	678.00	14,749.26	0.85	1.00	1.00	1.00	0.98	1.50	1.25	18,436.58
2	11,245,000.00	865.00	13,000.00	0.85	1.15	1.00	1.00	0.99	1.50	1.45	18,850.00
3	8,700,000.00	506.00	17,193.68	0.85	1.15	0.80	1.00	0.97	1.50	1.14	19,600.80
4	1,750,000.00	114.00	15,350.88	0.85	1.15	1.00	1.00	0.90	1.50	1.32	20,263.16

Nota: Cuando el Factor de Homologación es menor a la unidad denota que LA OFERTA es mejor que EL TERRENO VALUADO. VALOR HOMOLOGADO: 19,287.64

EN N.R. \$/m² **19,288.00**

Factores Utilizados:

Negociación:	Es el factor que a juicio del perito valuador, con base en las observaciones del mercado en operaciones de contado, ajusta al precio de la oferta.
Ubicación:	Este factor califica la localización física de la oferta vs el inmueble valuado.
Zona:	Califica el entorno de la oferta vs el inmueble valuado.
Forma:	Es el resultado de calificar la irregularidad de la oferta respecto al inmueble valuado
Superficie:	En función de la superficie de LA OFERTA con respecto al inmueble valuado.
Otro:	Implica la relación de uso de suelo entre la oferta y el inmueble en estudio.



ANÁLISIS COMPARATIVO DE MERCADO EN RENTA.

INMUEBLES SIMILARES EN RENTA:

NIVEL DE OFERTA OBSERVADA DURANTE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO

MUY ALTA () MEDIA (X) BAJA ()
 ALTA () MEDIA BAJA () NULA ()

No.	Colonia	Calle	No.	Teléfono	Informante
1	CENTRO	ARTICULO 123	41	5091-4481	REAL ESTATE AGENCY
CARACTERÍSTICAS: EDIFICIO DE OFICINAS EN RENTA CON UNA EDAD APROXIMADA DE VEINTE AÑOS, DESARROLLADO EN SEIS NIVELES (SOTANO DE ESTACIONAMIENTO DIVIDIDO EN DOS MEDIOS NIVELES, PLANTA BAJA, CUATRO NIVELES DE OFICINAS Y PENT-HOUSE), SUPERFICIE DE TERRENO DE 1000 M ² , DE CONSTRUCCIÓN DE 5665 M ² , POR PLANTA 850 ² PRESENTA ACABADOS DE MEDIANA CALIDAD, UN ELEVADOR CON SIETE PARADAS, SANITARIOS EN LOS ENTREPISOS, REMODELACIONES RECIENTES.					
2	DEL VALLE	AMORES	28	5626-0006	JULIO ORTIZ
CARACTERÍSTICAS: EDIFICIO DE OFICINAS EN RENTA CON UNA EDAD APROXIMADA DE TREINTA AÑOS, DESARROLLADO EN SIETE NIVELES, UNA SUPERFICIE DE TERRENO DE 1000 M ² Y CONSTRUCCIÓN DE 5,160 M ² , PRESENTA ACABADOS DE MEDIANA CALIDAD, DOS ELEVADORES CON OCHO PARADAS, ESTADO DE CONSERVACION NORMAL, EL ESTACIONAMIENTO CONSTA DE UN EDIFICIO INDEPENDIENTE DESARROLLADO EN 4 MEDIOS NIVELES CON CAPACIDAD PARA 80 CAJONES.					
3	TABACALERA	IGNACIO L. VALLARTA	S/N	5290-0640	GRUPO BANDIN
CARACTERÍSTICAS: EDIFICIO DE OFICINAS EN RENTA CON UNA EDAD DE VEINTIOCHO AÑOS, UBICADO A UNA CUADRA DEL MUNUMENTO A LA REVOLUCIÓN, DESARROLLADO EN DOCE NIVELES DE LOS CUALES 9 SON DE OFICINAS CON SUPERFICIE DE 554 M ² CUJ, PLANTA BAJA DE 872 M ² Y TRES MEDIOS NIVELES DE ESTACIONAMIENTO CON SUPERFICIE DE 2,648 M ² CON CAPACIDAD PARA 90 CAJONES, SUPERFICIE TOTAL DE 8564 M ² Y SUPERFICIE DE TERRENO DE 887 M ² . PRESENTA ACABADOS DE MEDIANA CALIDAD, DOS ELEVADORES CON DOCE PARADAS CADA UNO, AIRE ACONDICIONADO, SANITARIOS EN CADA ENTREPISO Y TIENE EN CADA NIVEL AREAS ABIERTAS PARA SER ACONDICIONADAS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE.					
4	ROMA SUR	INSURGENTES SUR	S/N	2455-6030	CLAUDIA ZERTUCHA
CARACTERÍSTICAS: EDIFICIO DE OFICINAS EN RENTA CON UNA EDAD APROXIMADA DE TREINTA Y OCHO AÑOS, DESARROLLADO EN DOCE NIVELES MAS 2 NIVELES DE ESTACIONAMIENTO (4 MEDIOS NIVELES), SUPERFICIE DE TERRENO DE 906 M ² Y 10,500 M ² DE CONSTRUCCIÓN, PRESENTA ACABADOS DE MEDIANA CALIDAD Y UN ESTILO CONSERVADOR, DOS ELEVADORES CON 13 PARADAS, ESTADO DE CONSERVACION NORMAL. CUENTA TAMBIEN CON TRES SANITARIOS POR PISO, 67 CAJONES DE ESTACIONAMIENTO CUBIERTOS, CISTERNA, RECEPCIÓN, CUARTO DE VIGILANCIA, AREA DE ARCHIVO Y CUATRO PRIVADOS POR PISO.					

No.	Oferta \$	Sup. m ²	\$/m ²	Factores de Homologación								\$/m ²
				NEG.	UBIC.	SUP.	CALID.	ED. CONS.	ESTAC.	OTRO	FRe	
1	472,048.50	3,065.25	154.00	0.90	1.15	0.94	1.00	1.00	0.98	1.00	0.95	146.30
2	460,000.00	3,186.00	144.38	0.90	1.15	0.94	1.00	1.00	1.03	1.00	1.00	144.38
3	789,830.00	5,929.40	133.21	0.90	1.15	1.01	1.00	1.00	1.07	1.00	1.12	149.20
4	923,500.00	7,448.00	123.99	0.90	1.15	1.04	1.10	1.00	0.96	1.00	1.14	141.35

Nota: Cuando el Factor de Homologación es menor a la unidad VALOR HOMOLOGADO: 145.31
 denota que LA OFERTA es mejor que EL INMUEBLE VALUADO.

EN N.R. \$/m² 145.30

FACTORES UTILIZADOS:

Negociación:	Es el factor que a juicio del perito valuador, con base en las observaciones del mercado, ajusta al bien de la Oferta.
Ubicación:	Este factor califica la localización física de la oferta vs el inmueble valuado.
Superficie:	Este factor califica la superficie de la oferta con respecto al inmueble valuado.
Calidad:	Es el factor que considera las diferencias entre el inmueble a valuar y la oferta, en relación al tipo y calidad de construcción.
Edo. Cons:	Considera las diferencias del nivel de deterioro entre la oferta y el inmueble valuado.
Estacionamiento:	Implica la relación entre la superficie útil y el número de estacionamientos, entre la oferta y el inmueble en estudio.
Otro:	Implica si la oferta tiene o no acceso directo a la vía pública de su ubicación.



ANÁLISIS COMPARATIVO DE MERCADO EN RENTA.

INMUEBLES SIMILARES EN RENTA:

NIVEL DE OFERTA OBSERVADA DURANTE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO

MUY ALTA () MEDIA (X) BAJA ()
 ALTA () MEDIA BAJA () NULA ()

No.	Colonia	Calle	No.	Teléfono	Informante
1	TABACALERA	INSURGENTES CENTRO	S/N	5245-0222	MERCEDES GIRARD
CARACTERÍSTICAS: LOCAL COMERCIAL EN RENTA SOBRE AVENIDA INSURGENTES, UBICADO EN LA PLANTA BAJA DE UN EDIFICIO DE 6 NIVELES. PRESENTA ACABADOS DE MEDIANA CALIDAD. EN LAS INMEDIACIONES SE APRECIA UN USO PREDOMINANTEMENTE COMERCIAL CON OFICINAS. NO CUENTA CON CAJONES DE ESTACIONAMIENTO.					
2	JUÁREZ	ATENAS	S/N	5251-4995	ZERTUCHE & SINCLAIR
CARACTERÍSTICAS: LOCAL COMERCIAL EN RENTA SOBRE LA CALLE DE ATENAS, ZONA COMERCIAL CON OFICINAS, MUY CERCA DE LA SECRETARÍA DE GOBERNACIÓN. NO CUENTA CON CAJONES DE ESTACIONAMIENTO.					
3	ROMA NORTE	JALAPA	S/N	5343-1555	CENTURY 21
CARACTERÍSTICAS: LOCAL COMERCIAL EN RENTA UBICADO EN LA PLANTA BAJA DE UN EDIFICIO HABITACIONAL DE 5 NIVELES. EN LA ZONA PREDOMINAN INMUEBLES COMERCIALES Y DE OFICINAS. NO CUENTA CON CAJONES DE ESTACIONAMIENTO.					
4	ROMA NORTE	FRONTERA	S/N	5341-3647	RINOR BIENES RAÍCES
CARACTERÍSTICAS: LOCAL COMERCIAL EN RENTA CON SUPERFICIE DE 120 METROS QUE SE PUEDE DIVIDIR EN DOS DE 60. SE ENCUENTRA EN BUENAS CONDICIONES Y SU ENTORNO ES PREDOMINANTEMENTE HABITACIONAL MIXTO. NO CUENTA CON CAJONES DE ESTACIONAMIENTO.					

No.	Oferta \$	Sup. m ²	\$/m ²	Factores de Homologación								\$/m ²	
				NEG.	UBIC.	SUP.	CALID.	ED. CONS.	ESTAC.	OTRO	FRe		
1	25,000.00	150.00	166.67	0.95	1.00	0.97	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	0.92	153.34
2	21,780.00	145.00	150.21	0.95	1.00	0.97	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	0.92	138.19
3	12,500.00	78.00	160.26	0.95	1.00	0.94	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	0.89	142.63
4	10,000.00	60.00	166.67	0.95	1.00	0.93	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	0.88	146.67

Nota: Cuando el Factor de Homologación es menor a la unidad VALOR HOMOLOGADO: 145.21
 denota que LA OFERTA es mejor que EL INMUEBLE VALUADO.

EN N.R. \$/m² **145.20**

FACTORES UTILIZADOS:

Negociación:	Es el factor que a juicio del perito valuador, con base en las observaciones del mercado, ajusta al bien de la Oferta.
Ubicación:	Este factor califica la localización física de la oferta vs el inmueble valuado.
Superficie:	Este factor califica la superficie de la oferta con respecto al inmueble valuado.
Calidad:	Es el factor que considera las diferencias entre el inmueble a valorar y la oferta, en relación al tipo y calidad de construcción.
Edo. Cons:	Considera las diferencias del nivel de deterioro entre la oferta y el inmueble valuado.
Estacionamiento:	Implica la relación entre la superficie útil y el número de estacionamientos, entre la oferta y el inmueble en estudio.
Otro:	Implica si la oferta tiene o no acceso directo a la vía pública de su ubicación.



IX.- ENFOQUE DE COSTOS.

a) DEL TERRENO:

LOTE TIPO 500.00 **VALOR COMPARATIVO DE MERCADO:** 19,288.00 \$/m²

ESTIMACIÓN DEL VALOR DEL TERRENO:

FRACCIÓN	SUPERFICIE: m ²	VALOR UNIT. \$/m ²	COEFICIENTE	MOTIVO COEFICIENTE	VALOR UNITARIO RESULTANTE	VALOR PARCIAL: \$
TOTAL	1,012.00	19,288.00	1.00	HOMOLOGACION	19,288.00	19,519,456.00
					SUMA (a): \$	19,519,456.00
					INDIVISO 100.00%	
					SUBTOTAL \$	19,519,456.00

VALOR UNIT. MEDIO: 19,288.00 \$/m²

b) DE LAS CONSTRUCCIONES:

ESTIMACIÓN DEL VALOR DE LAS CONSTRUCCIONES:

TIPO:	USO o DESTINO DE LAS CONSTRUCCIONES	ÁREA m ²	V.R.N. (unitario)	FACTOR DE DEMÉRITO	V.N.R. (unitario)	VALOR PARCIAL: \$
1	PLANTA TIPO NIVEL 7 A 14	5,902.39	8,993.60	0.76	6,835.14	40,343,661.98
2	PLANTA TIPO NIVEL 1 A 6	4,519.94	7,262.07	0.60	4,357.24	19,694,463.37
3	LOCALES COMERCIALES	323.00	8,655.85	0.76	6,578.45	2,124,839.35
4	ESTACIONAMIENTO	2,420.94	6,688.24	0.76	5,083.06	12,305,783.28
TOTAL		13,166.27 m²				SUBTOTAL (b): \$ 74,468,747.98

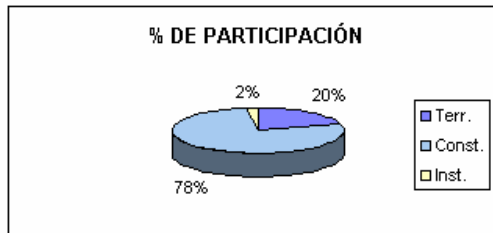
c) INSTALACIONES ESPECIALES, ELEMENTOS

ACCESORIOS Y OBRAS COMPLEMENTARIAS: (Ver desglose:)

SUBTOTAL (d): \$ 2,165,980.23

d) COSTOS INDIRECTOS EN CONSTRUCCIONES NUEVAS

SUBTOTAL (d): \$



VALOR FÍSICO o V.N.R. : (a+b+c+d) \$ 96,154,184.21



X.- ENFOQUE DE INGRESOS.

a).- CALCULO DE LA RENTA MENSUAL BRUTA.

TIPO	DESTINO:	SUPERFICIE RENTABLE:	VALOR/m ²	RENTA MENS.
1	Oficinas	5,379.83	145.30	781,689.30
2	Oficinas	4,128.02	130.77	539,821.18
3	Locales comerciales	257.68	145.20	37,415.14
TOTAL:		9,765.53	139.16	
RENTA BRUTA MENSUAL: Red. \$				1,358,925.62

b).- IMPORTE DE DEDUCCIONES:

VACÍOS	11.00%	CONS/ MANT	6.00%	SEGUROS	5.00%
IMP. PREDIAL	15.00%	ADMÓN	8.00%	OTROS	

TOTAL DEDUCCIONES : 45.00%

c).- CALCULO DE TASA:

CONCEPTO	T A S A S					
	7%	8%	9%	10%	11%	12%
EDAD (años)	0-5	5-20	20-40	40-50	50-60	MAS DE 60
calificación		1				
VIDA ÚTIL REMANENTE	MAS DE 60	50-60	40-50	20-40	5-20	TERMINADA
calificación		1				
ESTADO DE CONSERV.	NUEVA	MUY BUENO	BUENO	REGULAR	MALO	RUINOSO
calificación				1		
PROYECTO	MUY BUENO	BUENO	ADECUADO	REGULAR	DEFICIENTE	MALO
calificación			1			
REL. SUP. (TERR/CONST)	Const > Terr MAYOR 3-1	Const > Terr HASTA 3-1	Const > Terr HASTA 2-1	Terr = Const.	Terr > Const HASTA 3-1	Terr > Const MAYOR 3-1
calificación	1					
USO DEL INMUEBLE	CASA	EDIF. PROD.	DEPTO/CASA	OFNA/LOCAL	OFNA/LOCAL	BODEGA/
INMUEBLE	UNIF.	HAB-COM.	CONDOMINIO	CONDOMINIO	UNIF.	INDUSTRIA
calificación					1	
CLASIF. ZONA	LUJO	1er ORDEN	2o. ORDEN	3er ORDEN	PROL. SERV.COM.	Proll. SERV/INC.
calificación			1			
SUMA CALIF.	1	2	2	1	1	
CAPITALIZACIÓN	1.0000	1.1429	1.2857	1.4286	1.5714	1.7143
TASAS PARCIALES	1.0000	2.2858	2.5714	1.4286	1.5714	

TASA RESULTANTE: 8.86%

c.2).- TASA OBTENIDA DE MERCADO:

TASA NETA DE MERCADO: 12.45%

c.3).- TASA PONDERADA:

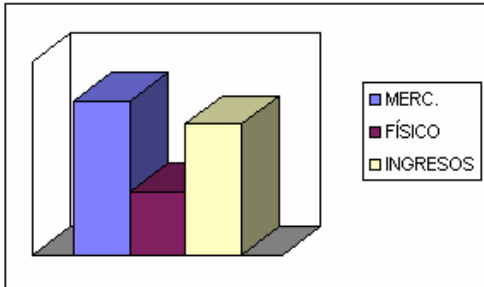
TASA PONDERADA: 9.26%

d).- DETERMINACIÓN DEL VALOR POR CAPITALIZACIÓN DE RENTAS.

	RENTA BRUTA MENSUAL: Red. \$	1,358,925.62
TOTAL DEDUCCIONES:	45.00%	611,516.53
RENTA NETA MENSUAL:		747,409.09
RENTA NETA ANUAL:		8,968,909.08
TASA DE CAPITALIZACIÓN:	9.26%	
VALOR DE CAPITALIZACIÓN (REDONDEADO):		\$ 96,856,000.00



XI.- RESUMEN DE LOS VALORES OBTENIDOS.



VALOR COMPARATIVO DE MERCADO: \$ 97,101,241.25
VALOR FÍSICO o V.N.R.: \$ 96,154,184.21
VALOR DE CAPITALIZACIÓN DE RENTAS: \$ 96,856,000.00

XII.- CONSIDERACIONES PREVIAS A LA CONCLUSIÓN.

CONSIDERANDO EL OBJETIVO Y PROPOSITO DEL AVALÚO, LAS CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL INMUEBLE, ASI COMO LA INVESTIGACIÓN Y HOMOLOGACIÓN DE MERCADO, SE CONCLUYE QUE EL VALOR COMERCIAL DEL INMUEBLE OBJETO DEL PRESENTE ESTUDIO ES EL QUE RESULTA DE PONDERAR LOS TRES ENFOQUES PREVIAMENTE DESARROLLADOS. DICHA PONDERACIÓN SE EXPLICA A DETALLE EN EL ANEXO 1.

DECLARACIONES LAS DECLARACIONES DE HECHOS CONTENIDAS EN EL PRESENTE ESTUDIO SON VERDADERAS Y CORRECTAS. NO TENEMOS INTERES PRESENTE O FUTURO EN LA PROPIEDAD QUE ES OBJETO DE ESTE AVALÚO, NO TENEMOS INTERES PERSONAL O PARCIAL CON RESPECTO A LAS PARTES INVOLUCRADAS Y MANIFESTAMOS COMPLETA INDEPENDENCIA CON LA PROPIEDAD DE LOS BIENES. LOS EMOLUMENTOS RELATIVOS AL DESARROLLO DEL TRABAJO VALUATORIO NO ESTAN CONDICIONADOS AL REPORTE DE UN VALOR PREDETERMINADO O DIRIGIDO HACIA UN VALOR QUE FAVOREZCA LA CAUSA DE UN CLIENTE.

XIII.- CONCLUSIÓN DEL AVALÚO.

Los valores estimados en el presente avalúo, están calculados con cifras al: **22 de junio de 2006**

VALOR COMERCIAL:	\$96,649,000.00 (NOVENTA Y SEIS MILLONES SEISCIENTOS CUARENTA Y NUEVE MIL PESOS 00/100 M.N.)
-------------------------	--

VALUADOR:

No. Registro



CALCULO DEL VALOR UNITARIO NUEVO DE REPOSICION

Para la estimación del valor físico o directo de las construcciones, se consultó el importe por metro cuadrado de construcción estimado en el Manual Bimsa, publicado el 1 de Abril de 2006, para un edificio de oficinas de mediana calidad con acabados con 1,000 m² de estacionamiento. Cabe mencionar que los precios no incluyen IVA y que las características del inmueble objeto del presente estudio difieren de las de los modelos analizados, por ello se han realizado los ensambles respectivos.

TIPO 1 PLANTA TIPO NIVELES 7 A 14

CONCEPTO	VALOR UNITARIO (\$/M²)	PORCENTAJE (%)
Cimentación	130.48	1.99
Subestructura	141.96	2.16
Superestructura	1,293.04	19.70
Cubierta exterior	618.47	9.42
Techo	25.93	0.39
Construcción interior	1,309.70	19.95
Transportación	768.63	11.71
Sistema mecánico	639.29	9.74
Sistema eléctrico	532.79	8.12
Condiciones generales	1,042.52	15.88
Especialidades	61.86	0.94
SUBTOTAL:	6,564.67	100.00
PROYECTO EJECUTIVO	INCLUIDO EN EL MODELO	
COSTO FINANCIERO (10% DEL SUBTOTAL)	656.47	
UTILIDAD EMPRESARIAL (15% DEL SUBTOTAL)	984.70	
ADMINISTRACION, VENTAS Y SEGUROS (EJECUTADOS POR EL PROPIETARIO)		
(8% DEL SUBTOTAL)	525.17	
ESCRITURACION (4% DEL SUBTOTAL)	262.59	
TOTAL (\$/M²):	8,993.60	

TIPO 2 PLANTA TIPO NIVELES 1 A 6

CONCEPTO	VALOR UNITARIO (\$/M²)	PORCENTAJE (%)
Cimentación	130.48	2.22
Subestructura	141.96	2.41
Superestructura	1,293.04	21.99
Cubierta exterior	618.47	10.52
Techo	25.93	0.44
Construcción interior	625.25	10.63
Transportación	768.63	
Sistema mecánico	639.29	10.87
Sistema eléctrico	532.79	9.06
Condiciones generales	1,042.52	17.73
Especialidades	61.86	
SUBTOTAL:	5,880.22	85.87
PROYECTO EJECUTIVO	YA INCLUIDO EN EL MODELO UTILIZADO	
COSTO FINANCIERO (10% DEL SUBTOTAL)	588.02	
UTILIDAD EMPRESARIAL (15% DEL SUBTOTAL)	88.20	
ADMINISTRACION, VENTAS Y SEGUROS (EJECUTADOS POR EL PROPIETARIO)		
(8% DEL SUBTOTAL)	470.42	
ESCRITURACION (4% DEL SUBTOTAL)	235.21	
TOTAL (\$/M²):	7,262.07	



TIPO 3 LOCALES COMERCIALES EN PLANTA BAJA

CONCEPTO	VALOR UNITARIO (\$/M²)	PORCENTAJE (%)
Cimentación y subestructura	695.93	11.01
Estructura	1,015.63	16.07
Cubierta exterior	975.06	15.43
Construcción interior	1,180.88	18.69
Instalación hidrosanitaria	276.69	4.38
Acondicionamiento de aire	129.83	2.05
Instalación eléctrica	865.99	13.71
Especialidades	83.13	1.32
Condiciones generales	1,095.00	17.33
SUBTOTAL:	6,318.14	99.99
PROYECTO EJECUTIVO	YA INCLUIDO EN EL MODELO UTILIZADO	
COSTO FINANCIERO (10% DEL SUBTOTAL)	631.81	
UTILIDAD EMPRESARIAL (15% DEL SUBTOTAL)	947.72	
ADMINISTRACION, VENTAS Y SEGUROS (EJECUTADOS POR EL PROPIETARIO) (8% DEL SUBTOTAL)	505.45	
ESCRITURACION (4% DEL SUBTOTAL)	252.73	
TOTAL (\$/M²):	8,655.85	

TIPO 4 ESTACIONAMIENTO CUBIERTO

CONCEPTO	VALOR UNITARIO (\$/M²)	PORCENTAJE (%)
Cimentación y subestructura	2,500.00	51.21
Superestructura	759.23	15.55
Techo	244.40	5.01
Construcción interior	244.18	5.00
Elevadores	0.00	0.00
Sistema mecánico	26.58	0.54
Sistema eléctrico	92.74	1.90
Especialidades	7.94	0.16
Condiciones generales	1,006.86	20.62
SUBTOTAL:	4,881.93	99.99
PROYECTO EJECUTIVO	YA INCLUIDO EN EL MODELO UTILIZADO	
COSTO FINANCIERO (10% DEL SUBTOTAL)	488.19	
UTILIDAD EMPRESARIAL (15% DEL SUBTOTAL)	732.29	
ADMINISTRACION, VENTAS Y SEGUROS (EJECUTADOS POR EL PROPIETARIO) (8% DEL SUBTOTAL)	390.55	
ESCRITURACION (4% DEL SUBTOTAL)	195.28	
TOTAL (\$/M²):	6,688.24	



JUSTIFICACION DE LOS FACTORES QUE SE APLICARON EN LA HOMOLOGACION DE TERRENOS EN VENTA Y OFICINAS EN VENTA Y RENTA

TERRENO

FACTOR DE NEGOCIACION: Se está considerando que la comercialización para este tipo de inmuebles va de un 10 hasta un 20% en operaciones de contado, por lo que para efectos de este análisis se aplicó un factor del 15% (0.85) para todas las ofertas.

FACTOR DE UBICACION: Dado que el inmueble sujeto se ubica en esquina el criterio empleado es considerar como 1.0 la oferta No. 1 que también está en esquina y premiar con 1.15 a las demás ofertas que son intermedias en la manzana.

FACTOR DE ZONA: Al analizar las ofertas y el inmueble en estudio, percibí que la oferta N° 3, se localiza en el corazón de la zona rosa, con alta demanda comercial y de servicios, por lo que se estimó un factor de 0.80.

FACTOR DE SUPERFICIE: Con la intención de moderar la dispersión entre comparables, se está utilizando raíz 20.

FACTOR OTRO: En este factor se está considerando la intensidad de la construcción del inmueble sujeto respecto de los comparables. Una vez verificado el Plan Parcial de Desarrollo Urbano y después de ubicar las ofertas, se encontró que el inmueble sujeto tiene, en todos los casos, una intensidad de construcción del doble que los comparables, por lo que se consideró un factor de 1.5 para todos los casos.

OFICINAS EN VENTA:

FACTOR DE NEGOCIACION: Se está considerando que la comercialización para este tipo de inmuebles va de un 10 hasta un 20% en operaciones de contado, por lo que para efectos de este análisis se aplicó un factor del 10% (0.90) para todas las ofertas.

FACTOR DE UBICACION: Dado que el inmueble sujeto se ubica en esquina el criterio empleado es premiar con 1.15 a todas las ofertas ya que son intermedias en la manzana.

FACTOR DE SUPERFICIE: Con la intención de moderar la dispersión entre comparables, se está utilizando raíz 20.

FACTOR DE CALIDAD DE CONSTRUCCION: Considerando las condiciones que tiene el inmueble valuado y de las ofertas, este factor no se aplicó.

FACTOR DE EDAD Y ESTADO DE CONSERVACION: Dado que los inmuebles comparables han recibido mantenimiento periódico y se encuentran aptos para prestar el servicio para el que fueron edificados, no se consideró este factor.

FACTOR DE ESTACIONAMIENTO: Este factor se obtuvo dividiendo la superficie construida entre la superficie de estacionamiento de cada inmueble. El resultado se consideró como un factor de estacionamiento y se dividió entre el mismo factor del inmueble sujeto. Por último a la relación $(\text{comparable/sujeto})^{1/20}$ se le sacó el recíproco para premiar o demeritar la disponibilidad de cajones de estacionamiento.

FACTOR OTRO: No se considera.

OFICINAS EN RENTA:

FACTOR DE NEGOCIACION: De acuerdo a las conversaciones vía telefónica con los promotores inmobiliarios, se considera que no existe mucho margen de negociación para tomar en arrendamiento los inmuebles citados, por lo que considero sólo un 5% como comercialización.

FACTOR DE UBICACION: Dado que el inmueble sujeto se ubica en esquina el criterio empleado es premiar con 1.15 a todas las ofertas ya que son intermedias en la manzana.

FACTOR DE SUPERFICIE: Con la intención de moderar la dispersión entre comparables, se está utilizando raíz 20.

FACTOR DE CALIDAD DE CONSTRUCCION: Considerando las condiciones que tiene el inmueble valuado y de las ofertas, este factor se aplicó solamente para la oferta N° 4, que es sensiblemente inferior.

FACTOR DE EDAD Y ESTADO DE CONSERVACION: Dado que los inmuebles comparables han recibido mantenimiento periódico y se encuentran aptos para prestar el servicio para el que fueron edificados, no se consideró este factor.

FACTOR DE ESTACIONAMIENTO: Este factor se obtuvo dividiendo la superficie construida entre la superficie de estacionamiento de cada inmueble. El resultado se consideró como un factor de estacionamiento y se dividió entre el mismo factor del inmueble sujeto. Por último a la relación $(\text{comparable/sujeto})^{1/20}$ se le sacó el recíproco para premiar o demeritar la disponibilidad de cajones de estacionamiento.

FACTOR OTRO: No se considera.

LOCALES COMERCIALES EN RENTA:

FACTOR DE NEGOCIACION: Se considera que la comercialización para este tipo de inmuebles va de un 5 hasta un 10%, por lo que se consideró un factor de 0.95 para todas las ofertas.

FACTOR DE UBICACION: Todos los inmuebles investigados cuentan con dos frentes, por ello no se considera este factor.

FACTOR DE SUPERFICIE: Con la intención de moderar la dispersión entre comparables, se está utilizando raíz 20.

FACTOR DE CALIDAD DE CONSTRUCCION: Considerando las condiciones que tiene el inmueble valuado respecto de las ofertas, este factor se no

FACTOR DE EDAD Y ESTADO DE CONSERVACION: Dado que los inmuebles comparables han recibido mantenimiento periódico y se encuentran aptos para prestar el servicio para el que fueron edificados, no se consideró este factor.

FACTOR DE ESTACIONAMIENTO: Se investigaron únicamente locales comerciales sin servicio de estacionamiento, puesto que el análisis de la renta de mercado de estacionamiento se considera de manera separada.

FACTOR OTRO: No se encontraron diferencias notables que hicieran necesaria la aplicación de este factor.



FACTOR DE DEMERITO EN EL ENFOQUE FISICO

Para determinar el factor de demérito de las construcciones en el enfoque de costos, se está considerando únicamente el factor de edad de las mismas en función de lo indicado en la Recopilación de rangos, fórmulas y factores de ajuste INDAABIN. Adicionalmente, para el tipo dos (piso 1 a 6) de construcción, se está considerando un factor del 0.80, debido a las condiciones encontradas en la inspección ocular efectuada.

De acuerdo a la inspección ocular efectuada y datos proporcionados por el personal a cargo de la seguridad del inmueble en estudio, se observó que los pisos recientemente desocupados por la Secretaría de Salud presentan un grado de deterioro mayor al resto del inmueble, por lo que su depreciación es mayor y se refleja en el Enfoque de Costos con un factor de 0.60.

Así mismo del piso 7 al 14, en la misma inspección, se observó, que estos niveles se encuentran remodelados y en buen estado de conservación los baños cuentan con mamparas fluxómetros, muebles y acabados de buena calidad, por lo que sólo se considera un factor por edad.

MEMORIA DE CALCULO DE LA SUPERFICIE DE CONSTRUCCION

Las superficies de construcción son las contenidas en la documentación proporcionada por la promotente, previa verificación, por lo que dicha información se asume como correcta.

La superficie de los locales comerciales se verificó en el lugar, mediante levantamiento.

PONDERACIÓN DEL VALOR CONCLUSIVO

Puesto que la dispersión de los tres enfoques es mínima, para efectos de afinar el valor final se ha realizado una ponderación de valores que considera de manera directa a cada uno de ellos.

	PONDERACIÓN
290,111,425.46	
29,130,372.38	0.30
38,461,673.68	0.40
29,056,800.00	0.30
96,648,846.06	

Por lo que el valor conclusivo es: **\$96,649,000.00**



SUPERFICIE DE CONSTRUCCION

CONSTRUCCIONES

NIVEL	SUPERFICIE CONSTRUIDA M2	USO	TIPO
SOTANO	1,570.24	ESTACIONAMIENTO	T-4
E1	850.70	ESTACIONAMIENTO	T-4
PLANTA BAJA	323.00	LOCALES COMERCIALES	T-3
P. TIPO PISO 1	752.69	OFICINAS	T-2
P. TIPO PISO 2	752.69	OFICINAS	T-2
P. TIPO PISO 3	752.69	OFICINAS	T-2
P. TIPO PISO 4	752.69	OFICINAS	T-2
P. TIPO PISO 5	752.69	OFICINAS	T-2
P. TIPO PISO 6	756.49	OFICINAS	T-2
P. TIPO PISO 7	759.31	OFICINAS	T-1
P. TIPO PISO 8	761.40	OFICINAS	T-1
P. TIPO PISO 9	762.53	OFICINAS	T-1
P. TIPO PISO 10	762.53	OFICINAS	T-1
P. TIPO PISO 11	752.71	OFICINAS	T-1
P. TIPO PISO 12	732.63	OFICINAS	T-1
P. TIPO PISO 13	706.60	OFICINAS	T-1
P. TIPO PISO 14	664.68	OFICINAS	T-1

SUPERFICIE CONSIDERADA:	13,166.27
--------------------------------	-----------

AREA RENTABLE

CONSTRUCCIONES

NIVEL	SUPERFICIE CONSTRUIDA M2	SERVICIOS	AREA RENTABLE
SOTANO	1,570.24	65.32	1,203.94
E1	850.70	65.32	628.30
PLANTA BAJA	323.00	65.32	257.68
P. TIPO PISO 1	752.69	65.32	687.37
P. TIPO PISO 2	752.69	65.32	687.37
P. TIPO PISO 3	752.69	65.32	687.37
P. TIPO PISO 4	752.69	65.32	687.37
P. TIPO PISO 5	752.69	65.32	687.37
P. TIPO PISO 6	756.49	65.32	691.17
P. TIPO PISO 7	759.31	65.32	693.99
P. TIPO PISO 8	761.40	65.32	696.08
P. TIPO PISO 9	762.53	65.32	697.21
P. TIPO PISO 10	762.53	65.32	697.21
P. TIPO PISO 11	752.71	65.32	687.39
P. TIPO PISO 12	732.63	65.32	667.31
P. TIPO PISO 13	706.60	65.32	641.28
P. TIPO PISO 14	664.68	65.32	599.36



AREA RENTABLE:

AREA TOTAL	11,597.77	
AREA RENTABLE T-1:	5,379.83	
AREA RENTABLE T-2:	4,128.02	9,507.85
AREA RENTABLE T-3:	257.68	257.68
AREA RENTABLE T-4:	1,832.24	146 cajones de estacionamiento

Nota: Para efectos del presente estudio, las anteriores son las superficies consideradas como rentables. Cabe destacar que para dar mayor certeza al area rentable de estacionamiento se está considerando un 20% de la superficie total como áreas de circulación. El cajón de estacionamiento base tiene una superficie de 2.5x5.0 mts. (12.5 m2).

En el enfoque de ingresos se está considerando para el tipo 2 de construcción un demérito por conservación de 0.90.

OBTENCIÓN DE LA TASA DE CAPITALIZACIÓN DE RENTAS

A.- TASA EN BASE A VALOR FÍSICO

Renta mensual:	1,358,925.62
Deducciones:	0.45
Renta neta mensual:	747,409.09
Renta neta anual:	8,968,909.08
Valor físico o directo:	96,154,184.21
Tasa neta:	9.33%

B.- TASA EN BASE A VALOR DE MERCADO

Renta unitaria de mercado:	139.16
Deducciones:	0.55
Renta neta mensual:	76.54
Renta neta anual:	918.48
Valor unitario de mercado:	7,375.00
Tasa neta:	12.45%

CONCLUSIÓN PARA LA OBTENCIÓN DE LA TASA DE CAPITALIZACIÓN

A) MÉTODO FÍSICO	9.33%
B) MÉTODO DE MERCADO	12.45%
C) MÉTODO POR PUNTOS	8.86%
D) OTRO	-
PROMEDIO DE REFERENCIA	10.21%
A UTILIZAR, EN NÚMEROS REDONDOS	9.26%



**DETERMINACION DE LAS AREAS RENTABLES DE LOS INMUEBLES COMPARABLES
EMPLEADOS EN EL ENFOQUE DE INGRESOS.**

Debido a que todos los estudios de mercado se efectuaron vía telefónica con los promotores inmobiliarios y no se cuenta con datos precisos sobre las áreas rentables que posee cada uno de ellos, para efectos del presente estudio se determina dicha área rentable de la siguiente forma:

Oferta No. 1

Artículo 123 No. 41 Colonia Centro. México, Distrito Federal.

Superficie construida:	5,665.00 m2
Porcentaje estimado de servicios:	15%
Superficie estimada de servicios:	849.75 m2
Cajones de estacionamiento:	117
Superficie de estacionamiento (15 m2/cajón):	1,750.00 m2
Superficie rentable estimada:	3,065.25 m2

Oferta No. 2

Amores No. 28 Colonia Del Valle. México, Distrito Federal.

Superficie construida:	5,160.00 m2
Porcentaje estimado de servicios:	15%
Superficie estimada de servicios:	774.00 m2
Cajones de estacionamiento:	80
Superficie de estacionamiento (15 m2/cajón):	1,200.00 m2
Superficie rentable estimada:	3,186.00 m2

Oferta No. 3

Ignacio L. Vallarta s/n Colonia Tabacalera. México, Distrito Federal.

Superficie construida:	8,564.00 m2
Porcentaje estimado de servicios:	15%
Superficie estimada de servicios:	1,284.60 m2
Cajones de estacionamiento:	90
Superficie de estacionamiento (15 m2/cajón):	1,350.00 m2
Superficie rentable estimada:	5,929.40 m2

Oferta No. 4

Insurgentes Sur s/n Colonia Roma Sur. México, Distrito Federal.

Superficie construida:	10,500.00 m2
Porcentaje estimado de servicios:	15%
Superficie estimada de servicios:	1,575.00 m2
Cajones de estacionamiento:	98
Superficie de estacionamiento (15 m2/cajón):	1,477.00 m2
Superficie rentable estimada:	7,448.00 m2



ANEXO 2.- REPORTE FOTOGRÁFICO DEL INMUEBLE VALUADO.





UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MEXICO
FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES ARAGÓN
INGENIERIA CIVIL



ALUMNO: VICTOR FABIAN VAZQUEZ MORA

REPORTE FOTOGRÁFICO DEL INMUEBLE VALUADO.





REPORTE FOTOGRÁFICO DEL INMUEBLE VALUADO.





REPORTE FOTOGRÁFICO DEL INMUEBLE VALUADO.





REPORTE FOTOGRÁFICO DEL INMUEBLE VALUADO.





REPORTE FOTOGRÁFICO DEL INMUEBLE VALUADO.





REPORTE FOTOGRÁFICO DEL INMUEBLE VALUADO.





ANEXO 3.-REPORTE FOTOGRÁFICO DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO.

TERRENOS SIN CONSTRUCCION (VENTA)



1.- RIO RHIN ESQ. RIO PANUCO COLONIA
CUAUHTEMOC



2.- MANUEL VILLALONGIN S/N COLONIA
CUAUHTEMOC



3.- GENOVA S/N COLONIA JUAREZ



4.- RIO VOLGA S/N COLONIA CUAUHTEMOC



OFICINAS EN VENTA



1.- VIADUCTO MIGUEL ALEMAN S/N COLONIA



2.- QUERETARO S/N COLONIA ROMA SUR



3.- IGNACIO L. VALLARTA S/N COLONIA



4.- INSURGENTES SUR S/N COLONIA ROMA SUR



OFICINAS EN RENTA



1.- ARTICULO 123 No. 41 COLONIA CENTRO



2.- AMORES S/N COLONIA DEL VALLE



3.- IGNACIO L. VALLARTA S/N COLONIA
TABACALERA



4.- INSURGENTES SUR S/N COLONIA ROMA SUR



LOCALES COMERCIALES EN RENTA



1.- INSURGENTES CENTRO S/N COLONIA TABACALERA



2.- ATENAS S/N COLONIA JUAREZ



3.- JALAPA S/N COLONIA ROMA NORTE



4.- FRONTERA S/N COLONIA ROMA NORTE



ANEXO 4- CROQUIS DE UBICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO.

TERRENOS SIN CONSTRUCCIÓN EN VENTA



1.- RIO RHIN ESQ. RIO PANUCO COLONIA
CUAUHTEMOC



2.- MANUEL VILLALONGIN N° 196



3.- GENOVA N° 75 Y 79



4.- RIO VOLGA N° 5



CROQUIS DE UBICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO.

OFICINAS EN VENTA



1.- VIADUCTO MIGUEL ALEMÁN S/N



2.- QUERETARO S/N



3.- IGNACIO L. VALLARTA S/N



4.- INSURGENTES SUR S/N



CROQUIS DE UBICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO.

OFICINAS EN RENTA



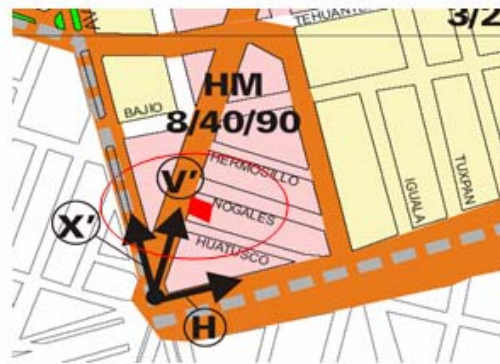
1.- ARTICULO 123 S/N COLONIA CENTRO



2.- AMORES S/N COLONIA DEL VALLE



3.- IGNACIO L. VALLARTA S/N

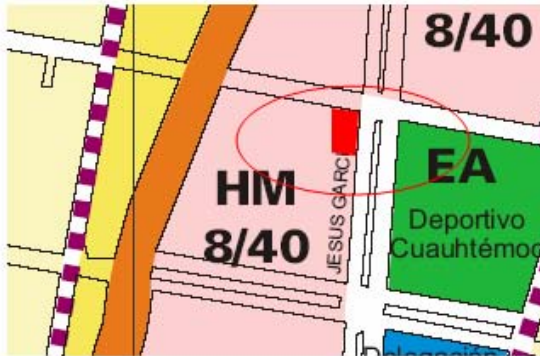


4.- INSURGENTES SUR S/N



CROQUIS DE UBICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO.

LOCALES COMERCIALES EN RENTA



1.- INSURGENTES CENTRO S/N COLONIA TABACALERA



2.- ATENAS S/N COLONIA JUAREZ



3.- JALAPA S/N COLONIA ROMA NORTE



4.- FRONTERA S/N COLONIA ROMA NORTE



CONCLUSIONES.

Las declaraciones de hechos contenidos en el reporte son verdaderas y correctas.

Los análisis, opiniones y conclusiones reportados están limitados solo por las suposiciones y condiciones reportadas, y las mismas se emiten en forma profesional e imparcial.

El análisis, opiniones y conclusiones fueron desarrollados, de conformidad con las normas uniformes para la práctica profesional del avalúo.

La exactitud del valor conclusivo es proporcional a la veracidad de la información recabada al momento de realizar el mercadeo, suponiendo que el corredor y/o el propietario del bien comparable que se investiga posee total conocimiento del inmueble que desea realizar.

La edad estimada para el inmueble sujeto y comparables en venta y renta se estima en base a la inspección física realizada y puede no corresponder a la edad cronológica de cada uno de los inmuebles.



BIBLIOGRAFÍA

- **Técnicas del Avalúo Inmobiliario. William L. Ventolo. Editorial Pax México. 1997.**
- **Instructivo para la Valuación de Predios Urbanos. Gobierno del Estado de México. Secretaría de Finanzas. Dirección de Catastro. 1982.**
- **El Avalúo de los Bienes Raíces. Antonio Antuñano Iturbide. Editorial Limusa S.A de C.V. 2005.**
- **Tratado de Teoría Económica. Francisco Zamora. Fondo de Cultura Económica. 1972.**
- **Costos de Edificación. Ing. Leopoldo Varela Alonso. Intercost S.A. de C.V. 2005.**
- **Gaceta Oficial del Distrito Federal. Manual de Procedimientos y Lineamientos de Valuación Inmobiliaria, así como de autorización y registro de personas para practicar avalúos. 30 de mayo de 2005.**
- **Clínica de Valuación INDAABIN. Enero de 2007.**
- **Pequeño Larousse Ilustrado. Ediciones Larousse. México 1990.**
- **Costos en Edificación. Bimsa S.A. de C.V. México 2006.**

GLOSARIO DE TÉRMINOS EN VALUACIÓN

A

ACTIVO.- Es un recurso que una entidad posee o controla como resultado de eventos anteriores y del cuál se puede esperar obtener ciertos beneficios económicos futuros. El término activo se utiliza para calificar bienes muebles, inmuebles y otros distintos tipos de propiedad y derechos, tanto tangibles como intangibles. El derecho de propiedad de un activo es por si mismo un intangible.

Una parte de la propiedad de una entidad debe reconocerse como un activo cuando:

- a) Es probable que la entidad obtenga beneficios económicos futuros asociados con el activo.
- b) El costo del activo para la entidad puede medirse de manera realista, en términos monetarios y con adecuado soporte documental.

ACTIVO FIJO.- Es un recurso monetario tangible o intangible de larga vida, que se mantiene en una entidad con el propósito de utilizarse en la producción de productos o servicios y que no se vende en el periodo normal de las actividades de una entidad. En una empresa el activo fijo está constituido principalmente por activos tangibles distribuidos en dos grandes categorías, es decir planta (terrenos y construcciones) y equipo, además de otros activos de larga duración.

ACTIVO FINANCIERO.- Es el activo constituido por:

- a) Efectivo o cualquier otro instrumento monetario.
- b) Un derecho contractual para recibir efectivo u otro activo financiero de otra persona física o moral.
- c) Un derecho contractual para intercambiar instrumentos financieros con otra persona física o moral bajo condiciones que son potencialmente favorables.
- d) Un instrumento de capital de otra empresa.

ACTIVO INTANGIBLE.- Está constituido por aquellos bienes que no tienen existencia física como son: la posesión de conocimientos, experiencia aplicada, tecnología organizacional, exención de obligaciones fiscales, marca, distintivo gráfico o elemento de fama pública, relaciones con clientes y destrezas profesionales, que posea en exclusiva una persona física o moral y que le dan ventaja competitiva y posicionamiento en el mercado.

ACTIVO TANGIBLE.- Está constituido por aquellos activos con una presencia física, tales como terrenos, edificios, maquinaria y equipo.

AMORTIZACIÓN.- Es una depreciación o reducción gradual del valor en libros de alguna partida de activo, generalmente intangible. También se conoce como el proceso por el cuál se paga una deuda en términos graduales.

ANÁLISIS DE EDAD / VIDA.- Es un método para estimar la depreciación acumulada, aplicándole al costo nuevo de un bien un factor que resulta de la relación de la edad efectiva del bien entre su vida útil económica.

ANÁLISIS DE FLUJO DE EFECTIVO DESCONTADO.- Es el procedimiento usado para calcular el valor presente o los beneficios de un flujo de efectivo al futuro. La aplicación más usada del análisis FED son la tasa interna de retorno (TIR) y el valor presente neto (VPN). Ambas son técnicas utilizadas para la valuación de la tierra o un negocio y la evaluación de proyectos de inversión.

ANTIGÜEDAD.- Es aquel bien cuyo valor reside en sus características vetustas o remotas, acompañadas de un cierto nivel de calidad artística o histórica.

ÁREAS COMPLEMENTARIAS.- Son las áreas de uso privativo tales como: aulas para capacitación, comedores, auditorios, espacios de archivo activo y muerto, bodegas, biblioteca, área de mantenimiento y salones de usos múltiples, que se incluyen en el área rentable de un inmueble.

ÁREAS DE CIRCULACIÓN EXTERIORES.- Superficie exterior requerida para la circulación externa, peatonal o vehicular entre los distintos espacios o cuerpos contenidos dentro del polígono de un inmueble.

ÁREAS DE CIRCULACIÓN INTERIORES.- Superficie requerida para la comunicación entre los distintos espacios físicos en cada planta de un inmueble, incluyendo las áreas complementarias.

ÁREAS COMUNES.- Superficie construida de un edificio que provee de servicios generales al inmueble como son: el vestíbulo principal, vestíbulos secundarios, área de conserjería, baños comunes, cuartos de limpieza, cuartos de máquinas, módulos de seguridad, subestaciones.

ÁREA PRIVATIVA.- Comprende los espacios físicos asignados al ocupante de un inmueble para el ejercicio de sus funciones.

ARRENDADOR.- Es alguien que posee el derecho para usar un activo, el cuál se le transfiere a otro (arrendatario) bajo un contrato de arrendamiento. El arrendador normalmente se conoce como propietario o casero.

ARRENDAMIENTO.- Es un compromiso por parte del inquilino (arrendatario) de pagar un alquiler al propietario (arrendador) a cambio del usufructo de un activo. Puede ser financiero (largo plazo) o de operación (corto plazo). Generalmente incluye un acuerdo de contrato en donde los derechos de uso y posesión se transfieren del arrendador al arrendatario a cambio de pagar rentas.

ARRENDATARIO.- Persona a quien se le renta una propiedad bajo un contrato de arrendamiento.

ASENTAMIENTO HUMANO.- Es el establecimiento de un conglomerado demográfico con el conjunto de sus sistemas de convivencia, en un área físicamente localizada, considerando dentro de la misma los elementos naturales y las obras materiales que lo integran.

AVALÚO.- Es un documento fedatario de valor, 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. Es asimismo un dictamen técnico en el que se indica el valor de un bien a partir de sus características físicas, su ubicación, su uso y de una investigación y análisis de mercado.

AVALÚO BASE.- Es el que resulta de valuar un bien de manera inicial, es decir, aplicando todos los enfoques.

AVALÚO FORMAL.- Es el proceso de estimar el valor de un bien, ejecutado totalmente de acuerdo a las normas aplicables al caso, sin invocar ninguna disposición de desviación.

AVALÚO PROSPECTIVO.- Es una valuación a una fecha posterior a la fecha en la que el avalúo fue realizado. Generalmente se utiliza como marco en la evaluación de proyectos.

AVALÚO REFERIDO.- Es una valuación a una fecha anterior a la fecha en que el trabajo fue realizado, se obtiene multiplicando el valor resultante por el factor que resulta de dividir el Índice Nacional de Precios al Consumidor del mes de referencia entre INPC del mes en el que se elabora el avalúo.

B

BIEN.- Es cualquier derecho original de propiedad. Se constituye cuando una persona invierte trabajo y/o tiempo para obtener una cosa que puede usar y de la que obtiene un provecho y de la cuál puede disponer libremente.

BIEN COMPARABLE.- Es un bien con características semejantes al que se está valuando, cuyos datos se obtienen de una recopilación en el mercado, tanto de ofertas como de 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 establecer mediante el proceso de homologación, una indicación del valor más probable de venta del bien que se valúa.

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 inmovilidad y su tangibilidad.

BIEN MUEBLE.- Es un conjunto de derechos sobre un objeto utilitario ó artístico, no anexado permanentemente a la tierra. El término bien mueble se refiere entonces a todo lo que no es inmueble: maquinaria, equipo, mobiliario, joyas, obras de arte y vehículos. Las principales características de un bien mueble son su movilidad y su tangibilidad. Comprende los objetos en si mismos además de los elementos intangibles atribuidos a las obligaciones y derechos de propiedad sobre ellos.

BIEN RAÍZ.- Lo constituyen el terreno físico y todas aquellas cosas que son parte natural del terreno, así como aquellas mejoras u obras hechas por el hombre que están adicionadas al terreno.

BIENES COMUNALES.- Son las tierras, bosques y aguas que pertenecen a los núcleos de población que de hecho o por derecho guarden el estado comunal. Son inembargables, imprescriptibles e indivisibles. (Artículo 107 de la Ley Agraria).

BIENES DISTINTOS A LA TIERRA.- Son aquellos cultivos cíclicos y no cíclicos, árboles, maderas preciosas, cercas y otras mejoras al terreno, incluyendo construcciones existentes, que resultan afectados por obras de infraestructura que llevan a cabo dependencias o entidades de la Administración Pública.

BIENES EJIDALES.- Son las tierras, bosques y aguas que se señalan como propiedad de la población ejidal. Son inembargables, imprescriptibles e inalienables. (Artículo 79 de la Ley Agraria).

C

CAJONES DE ESTACIONAMIENTO.- Áreas designadas para el resguardo temporal de vehículos, cuyas dimensiones y cantidad deben cumplir con lo indicado por el Reglamento de Construcciones de la localidad o municipio.

CAPITALIZACIÓN.- Técnica de valuación, que se utiliza para convertir en un valor el ingreso que produce una propiedad. Hay dos tipos de capitalización:

- a) La que estima el valor a partir de un ingreso único llamada capitalización directa y
- b) La que estima el valor a partir de determinar el valor presente de una serie de ingresos que se espera recibir en el futuro, llamada capitalización de flujo o efectivo.

COMERCIALIZACIÓN.- Es el acto de comerciar o vender mediante la utilización de las técnicas de la mercadotecnia, especialmente el estudio del mercado. A la comercialización también se le llama mercadotecnia puesto que implica el estudio de:

- a) Precio.
- b) Producto.

- c) Mercado.
- d) Promoción.

COMODATO.- Es el contrato por el cuál uno de los contratantes se obliga a conceder gratuitamente el uso de una cosa no fungible y el otro contrae la obligación de restituirla al término de cierto plazo prefijado.

COMPENSACIÓN.- Es la manera de extinguir obligaciones vencidas, monetarias o de cosas fungibles, entre personas que son recíprocamente acreedoras o deudoras.

COMPRA.- Representa la adquisición de mercancías y servicios mediante un pago de dinero.

CONDICIONES LIMITANTES.- Son aquellas restricciones que los clientes, los promoventes, el valuador, el mercado o las leyes locales le imponen a un avalúo.

CONDOMINIO.- Se refiere a lo que la ley define como “grupo de departamentos, viviendas, casas, locales, o naves de un inmueble construidos en forma vertical, horizontal o mixta, para uso habitacional, comercial o de servicios, industrial o mixto, susceptibles de aprovechamiento independiente y que pertenecen a distintos propietarios quienes gozan de un derecho singular o exclusivo de propiedad, respecto de su unidad de propiedad exclusiva así como un derecho de copropiedad sobre los elementos y partes comunes”.

CONTRAPRESTACIÓN.- Es el pago por el uso o usufructo de un bien.

COSTO.- Es el conjunto de gastos en que se incurre para producir un bien dentro de un sistema de producción. Dentro de la valuación, el término costo se refiere también a todos los gastos en que se incurre para reponer un bien. El costo se obtiene de considerar todos los elementos directos e indirectos que inciden en la producción del bien. Puede o no incluir utilidades , promoción y comercialización de un bien.

COSTOS DIRECTOS.- Son los costos asociados directamente con la producción física de un bien, tales como materiales y mano de obra.

COSTOS INDIRECTOS.- Son los costos asociados con la construcción o con la fabricación de un bien que no se pueden identificar físicamente. Algunos ejemplos son los seguros, costos de financiamiento, impuestos, la utilidad del constructor o del promotor, los costos administrativos y gastos legales.

CRITERIOS TÉCNICOS.- Son los aspectos generales que debe tomar en cuenta el perito valuador para formular un avalúo. Estos deberán ser complementados con análisis detallados enunciados en las normas metodológicas.

D

DACIÓN EN PAGO.- Es la forma de extinguir obligaciones de pago previamente existentes, a través de aceptar una cosa diferente de la original.

DEMANDA.- Conjunto de bienes y servicios que los consumidores están dispuestos a adquirir en el mercado, en un tiempo determinado y a un precio dado, considerando otros factores como población, ingreso, precios futuros y preferencias particulares.

DEPRECIACIÓN.- Es la pérdida de valor del costo de un bien ocasionada por el uso, el deterioro físico, la obsolescencia funcional-técnica y /o la obsolescencia económica.

DERECHO DE EXPROPIACIÓN.- Es la facultad de la Autoridad Gubernamental para hacerse o enajenar a su favor bienes particulares para fines de interés público.

DERECHO DE PROPIEDAD.- Los derechos que están relacionados con el régimen de propiedad del bien raíz. Estos incluyen el derecho de utilizar la propiedad, a venderla, a rentarla, a regalarla, a desarrollarla, a cultivarla a extraer minerales, a alterar su topografía, a subdividirla, a agruparla y a utilizarla para la recolección de desechos, o para no ejercer ninguno de estos derechos. Los derechos de propiedad normalmente están sujetos a restricciones públicas y privadas tales como servidumbres, derechos de paso, densidad específica de construcción, zonificación y otras restricciones que puedan afectar la propiedad.

DERECHO DE VÍA.- Es la franja o área afectada de un terreno para uso, ocupación o paso de líneas o vías del interés de un tercero o el público en general, libre de toda obstrucción.

DESVALORIZACIÓN.- Es el proceso mediante el cuál las cosas van perdiendo su valor con el paso del tiempo, lo cuál se debe a:

- a) Uso constante y continuado que provoca desgaste.
- b) Obsolescencia.
- c) Cambio de modas y de costumbres.
- d) Avance tecnológico.

DOMINIO PLENO.- Es el régimen de propiedad absoluto, sujeto a las limitaciones impuestas por el estado.

DONACIÓN.- Es el contrato por virtud del cuál una persona denominada “Donante” transmite a título gratuito la propiedad de un bien mueble o inmueble a otra persona llamada “Donatario”.

E

ECOLOGÍA.- Es el estudio de interrelaciones entre plantas y animales, entre organismos vivos y su medio ambiente.

EDAD CRONOLÓGICA.- Es el número de años que han transcurrido desde la construcción o puesta en marcha original de un bien.

EDAD EFECTIVA.- Es la edad aparente de un bien en comparación con un bien nuevo similar. Frecuentemente es calculada mediante la diferencia de la vida útil total y su vida útil remanente. Es la edad de un bien indicada por su condición física y utilidad, que no necesariamente coincide con su edad cronológica.

ELEMENTOS ACCESORIOS.- Bienes muebles que resultan necesarios para llevar a cabo funciones específicas en inmuebles de uso especializado y que terminan siendo parte del mismo (pantalla de proyección en un cine, bóveda de seguridad en un banco, sistema de seguridad en un condominio).

EMPAQUE Y EMBALAJE.- Es el costo de preparar alguna maquinaria y equipo para su envío al comprador.

EMPRESA.- Es la persona física o moral propietaria de los activos circulantes y de un conjunto de activos fijos, (terrenos, construcciones, instalaciones, maquinaria, mobiliario, y equipo), vinculados a activos intangibles e integrados a una tecnología que los hace producir bienes o prestar servicios en condiciones definidas de calidad y costo.

ENAJENACIÓN.- Es el acto por medio del cuál se transmite la propiedad de uno o mas bienes mediante los procedimientos a título gratuito u oneroso que establece la Ley.

ENFOQUE DE COSTOS.- Es el método para estimar el valor de una propiedad o de otro activo que considera la posibilidad de que, como sustituto de ella, se podría construir o adquirir otra propiedad réplica de la original o una que pueda proporcionar una utilidad equivalente con el mismo costo. Tratándose de un bien inmueble, el estimado del valuador se basa en el costo de reproducción o de reposición de la construcción y sus accesorios menos la depreciación total (acumulada) más el valor del terreno, al que se le agrega comúnmente un estimado de la utilidad empresarial.

ENFOQUE DE INGRESOS.- Es el método para estimar el valor que considera los datos de ingresos y egresos relativos a la propiedad que se está valuando y

estima el valor mediante el proceso de capitalización. La capitalización relaciona el ingreso (normalmente una cifra de ingreso neto) y un tipo de valor definido, convirtiendo una cantidad de ingreso en un estimado de valor. Este proceso puede considerar una capitalización directa (en donde una tasa de capitalización global o todos los riesgos que se rinden se aplican al ingreso de un solo año), o bien tasas de rendimiento o de descuento (que reflejan medidas de retorno sobre la inversión) que se aplican a una serie de ingresos en un periodo proyectado. El enfoque de ingresos refleja el principio de anticipación.

ENFOQUE DE MERCADO.- Cualquier enfoque para valuar basado en el uso de información que refleje las transacciones en el mercado y el razonamiento de los participantes del mercado.

EQUIPO.- Es el término genérico con el que se definen todos los bienes muebles requeridos para la producción, incluyendo la instalación y servicios auxiliares que en su conjunto se diseñan y fabrican para propósitos generalmente industriales, sin importar el método de instalación y sin excluir aquellos rubros de mobiliarios y dispositivos necesarios para la administración y operación de la empresa.

ESCRITURA DE PROPIEDAD.- Es un instrumento escrito y autenticado mediante el cuál se lleva a cabo una traslación de dominio sobre bienes raíces.

EXPROPIACIÓN.- Es la privación a particulares, ejidos o comunidades de la titularidad de un bien o derecho llevada a cabo por la autoridad gubernamental, quien paga a cambio una indemnización. Se efectúa por motivos de utilidad pública o de interés social previstos en las leyes.

F

FACTOR DE DEMÉRITO.- Es el índice que refleja las acciones que en total deprecian al valor de reposición nuevo, permitiendo ajustar al mismo según el estado actual que presenta el bien.

FACTOR DE HOMOLOGACIÓN.- Es la cifra que establece el grado de igualdad y semejanza expresado en fracción decimal, que existe entre las características particulares de dos bienes del mismo género, para hacerlos comparables entre si.

FACTOR DE OBSOLESCENCIA.- Contribución técnica o económica a la pérdida de valor que tiene un bien y puede ser técnico-funcional (pérdida en el valor resultado de una nueva tecnología o por otros factores intrínsecos del bien) o bien económica (pérdida en valor o utilidad del bien, ocasionadas por fuerzas económicas externas al mismo).

FACTOR RESULTANTE.- Es el factor de mérito o demérito que se le aplica a un bien como resultado de considerar todas las características físicas, de ubicación y de utilidad y compararlas con las de otro similar.

FACTORES EXTERNOS.- Se considera a los factores que pueden influir en el valor de un bien y pueden ser entre otros: inflación, tasas de interés bancario, disponibilidad de créditos hipotecarios, el nivel económico o el atractivo de un vecindario.

FECHA DEL AVALÚO.- Es la fecha de emisión del informe de valuación. Puede ser igual o no a la fecha de valores.

FIDEICOMISO.- Es el contrato por virtud del cuál una persona denominada “fideicomitente” encomienda a una institución de crédito denominada “fiduciaria” la administración de determinados bienes o recursos para alcanzar un fin específico, en beneficio de una o varias personas denominadas “fideicomisarios”.

FINANCIAMIENTO.- Es la aportación de capitales necesarios para el funcionamiento de la empresa. Las fuentes de financiamiento pueden ser internas o externas. El financiamiento interno se realiza invirtiendo parte de los beneficios de la empresa; el financiamiento externo proviene de los créditos bancarios o de la emisión de valores como las acciones y las obligaciones.

FLETES Y SEGUROS.- Es el costo total de cargar, embarcar y descargar en el almacén del comprador, incluyendo la cobertura el seguro de transporte.

G

GASTO.- Egreso o salida de dinero, con fines cualesquiera que nos sean los de inversión. Se habla de gastos de consumo, gastos de representación, gastos generales, gastos menores etc.

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN.- Suma de todos los gastos que requiere un bien inmueble para su recepción, registro, custodia, conservación, supervisión, cobranza y, en su caso, destrucción o enajenación, tales como: honorarios, sueldos y salarios, gastos legales, servicios de vigilancia, transporte, embalaje y almacenamiento, avalúos, aportaciones, derechos, impuestos y otras contribuciones, seguros, papelería, energía eléctrica y gastos indirectos.

GASTOS DE IMPORTACIÓN.- Es el costo establecido de acuerdo a la Ley del Impuesto General de Importación de México, la cuál clasifica todos los bienes objeto de comercio internacional y determina el pago de impuestos de importación para cada producto en específico. Se agregan otros gastos como los de agentes aduanales.

GASTOS DE OPERACIÓN.- Son los gastos en que se incurre al generar un ingreso. En bienes raíces en general se incluyen los que tienen que ver con

impuesto predial, seguros, reparaciones, conservación y mantenimiento y los honorarios administrativos.

GLOBALIZACIÓN.- Es el proceso de integración económica entre países, donde los procesos productivos, de comercialización y de consumo se van asimilando de tal forma que se conforma un conjunto entre los países.

GRAVAMEN.- Es toda carga o impuesto sobre actividades económicas, capitales o propiedades.

H

HIPOTECA.- Es el derecho real que se tiene sobre bienes inmuebles dejados como garantía de un crédito hipotecario.

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.

HORIZONTE.- Es el punto en el futuro que se considera como límite en un análisis económico.

HUECOS VERTICALES PRINCIPALES.- Es el conjunto de huecos verticales (cubos de elevadores, escaleras, cubos de luz, etc.) y huecos registrables de las instalaciones generales de un inmueble.

I

IMPREScriptible.- Son los derechos y obligaciones que se ejercen sobre un inmueble y que no desaparecen por el mero transcurso del tiempo.

IMPUESTO.- Es la contribución, cantidad de dinero o especie que el Gobierno cobra por ley a los particulares, con el objeto de sostener los Gastos Gubernamentales, y los servicios que proporciona a la sociedad.

IMPUESTO SOBRE LA RENTA.- Es la contribución que grava el ingreso de las personas y entidades económicas (personas físicas y morales).

INALIENABLE.- Es aquella condición de un bien, en la cuál éste no puede ser enajenado.

INDEMNIZACIÓN.- Es el resarcimiento de un daño o perjuicio causado por un acto de gobierno o autoridad mediante el pago correspondiente.

INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR.- Es la razón matemática que muestra la evolución de los precios de las mercancías y servicios que compran los consumidores. El índice de precios al consumidor puede ser nacional o por ciudad, y se obtiene como promedio del incremento de precios de algunos artículos y servicios representativos del consumo general, previa selección del conjunto de mercancías y servicios que se tomarán en cuenta para el promedio. El índice nacional de precios al consumidor se da a conocer mensualmente y la suma de los doce meses representa el incremento anual promedio. Este índice también es conocido como Índice Nacional de Precios al Menudeo.

INDIZACIÓN.- Es una herramienta usada para estimar el valor actual de un bien, en el cuál, un factor de actualización es aplicado al valor o costo histórico del bien en otra fecha.

INDUSTRIA.- Es el conjunto de actividades económicas que tiene como finalidad la transformación y adaptación de recursos naturales y materias primas semielaboradas en productos acabados de consumo final o intermedio, que son denominados bienes industriales o mercancías.

INFLACIÓN.- Este fenómeno económico se da como un proceso sostenido y generalizado de aumento de precios, provocado generalmente por un exceso de dinero circulante en relación con las necesidades de la producción.

INGRESO BRUTO.- Es el ingreso o renta que genera un bien en un período, antes de deducir ningún gasto o pago.

INGRESO NETO.- Es el ingreso que se queda después de deducir los gastos de operación y mantenimiento. Puede ser estimado antes o después de gastos financieros y/o impuestos.

INMUEBLES CATALOGADOS.- Todos aquellos inmuebles clasificados por instituciones como el INAH o el INBA, ubicados en centros históricos o zonas de valor cultural o artístico que por sus características propias como edad, género y relevancia dentro del marco histórico, cultural o estético, forman parte de la identidad de un país, ciudad, población o barrio.

INSTALACIONES ESPECIALES.- Son equipos adheridos o instalados permanentemente a un bien inmueble de uso común, por lo que terminan siendo parte inherente del mismo inmueble, y en cierta medida, indispensables para el óptimo uso de éste. Ejemplos: elevadores, calefacciones, subestaciones eléctricas etc.

INTERÉS COMPUESTO.- Es el beneficio o rendimiento en dinero que se gana tanto del capital inicial, como del interés ganado por el capital inicial en periodos sucesivos. El interés que se gana en un periodo se convierte en parte

del capital inicial en el periodo siguiente. A esto último se le llama “Capitalización de Intereses”.

INTERÉS REAL.- Es el beneficio o rendimiento en dinero que gana el capital por arriba de la inflación en un periodo dado.

INTERÉS SIMPLE.- Es el beneficio o rendimiento en dinero obtenido por un capital fijo, durante cierto tiempo.

INVERSIÓN.- Es la suma de dinero necesaria para adquirir un bien que se espera produzca un flujo aceptable de ingreso, incremente el valor del capital y le preste un servicio.

INVESTIGACIÓN DE MERCADO.- Es un estudio de las condiciones de la oferta y demanda del mercado para un tipo específico de bien mueble o inmueble, considerando bienes comparables apropiados con tendencias físicas, económicas y sociales similares al bien valuado.

J

JUSTIPRECIACIÓN DE RENTA.- Es el resultado del proceso de estimar el monto mas apropiado, expresado en términos monetarios, a pagar por el arrendamiento de un bien.

JUSTIPRECIACIÓN DE RENTA COMO NEGOCIO EN MARCHA.- Es la determinación de lo que vale un contrato de arrendamiento de una unidad productiva, a través de un modelo económico y financiero que considera la capacidad de pago de renta en función de los ingresos y los egresos de la unidad productiva, el monto de la inversión en activos, el capital de trabajo y la rentabilidad de mercado sobre este tipo de negocios.

M

MAQUINARIA.- Es un implemento mecánico genérico que se usa en procesos de fabricación y que implica la transformación de un material o producto. Toda maquinaria es equipo, pero no todo el equipo es maquinaria.

MARGEN DE UTILIDAD.- Es un componente de rentabilidad respecto al rendimiento sobre los activos (sobre la inversión). Se obtiene dividiendo la utilidad neta entre el ingreso por ventas.

MAYOR Y MEJOR USO.- El uso más probable para un bien, que es físicamente posible, económicamente viable, legalmente permitido y que resulta en el mayor valor del bien que se está valuando. La posibilidad como suma de eventos que orientan hacia una opción estadística más probable.

MERCADO.- Es el entorno en el que se intercambian bienes y servicios entre compradores y vendedores, mediante un mecanismo de precio. El concepto de mercado implica una habilidad de los bienes y servicios a ser intercambiados entre compradores o vendedores. Cada parte corresponderá a las relaciones de la oferta y de la demanda.

MÉTODO COMPARATIVO DE MERCADO.- Se utiliza en los avalúos de bienes que pueden ser analizados con bienes comparables existentes en el mercado abierto; se basa en la investigación de la demanda de dichos bienes, operaciones de compra-venta 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 el empleo de este método se basa en que un inversionista no pagará más por una propiedad que lo que estaría dispuesto a pagar por una propiedad similar de utilidad comparable disponible en el mercado.

MÉTODO DE CAPITALIZACIÓN DE RENTAS.- Se utiliza en los avalúos para el análisis de bienes que producen rentas; este método considera los beneficios futuros de un bien en relación al valor presente, generado por medio de la aplicación de un tasa de capitalización adecuada. Este proceso, puede considerar una capitalización directa en donde una tasa de capitalización global, o todos los riesgos inherentes, se aplican al ingreso de un solo año, o bien considerar tasas de rendimiento o de descuento (que reflejan medidas de retorno sobre la inversión) que se aplican a una serie de ingresos en un periodo proyectado, a lo que se le llama capitalización de flujo efectivo. El enfoque de ingresos refleja el principio de anticipación.

MÉTODO FÍSICO.- Se utiliza en los avalúos para el análisis de bienes que pueden ser comparados con bienes de las mismas características; este método considera el principio de la sustitución, es decir, que un comprador bien informado no pagará más por un bien que la cantidad de dinero necesaria para fabricar o construir uno nuevo en igualdad de condiciones al que se estudia. El estimado del valor de un inmueble por este método se basa en el costo de reproducción o reposición de la construcción del bien sujeto, menos la depreciación total (acumulada), más el valor del terreno.

MONOPOLIO.- Es la forma de mercado en la que existe una sola entidad como único vendedor.

MONOPSONIO.- Es aquella forma de mercado en la que existe un solo comprador, que impone sus condiciones a los vendedores, debido a su influencia y poder económico.

MONTO.- Es la cantidad en dinero en especie que se pide u ofrece por un bien o servicio.

MUNUMENTOS ARQUEOLÓGICOS.- Son los bienes muebles o inmuebles, producto de culturas anteriores a la hispánica en el territorio nacional, así como los restos humanos, de la flora y de la fauna, relacionados con esas culturas. (Artículo 26 de la Ley Federal de Monumentos y Zonas Arqueológicas, Artísticos e Históricos).

MONUMENTOS.- ARTÍSTICOS.- Son los bienes muebles o inmuebles construidos en los siglos XX y XXI que revisten valor estético relevante. Para determinar el valor estético relevante de algún bien se atenderá a cualquiera de las siguientes características: representatividad, inserción en determinada corriente estilística, grado de innovación, materiales y técnicas utilizadas y otras análogas. Tratándose de bienes inmuebles, podrá considerarse también su significación en el contexto urbano.

MONUMENTOS HISTÓRICOS.- Son los inmuebles construidos en los siglos XVI al XIX, destinados a templos y sus anexos, arzobispados y casas curales; seminarios, conventos o cualesquiera otros dedicados a la administración, divulgación, enseñanza o práctica de algún culto religioso; así como a la educación y a la enseñanza, a fines asistenciales o benéficos; al servicio y ornato públicos y al uso de las autoridades civiles o militares, incluyendo los bienes muebles que se encuentren o se hayan encontrado en dichos inmuebles y las obras civiles relevantes de carácter privado realizadas en el periodo mencionado. (Artículo 36 de la Ley Federal de Monumentos y Zonas Arqueológicas, Artísticos e Históricos).

MULTIPLICADOR DE LA RENTA.- Es una relación entre el precio de venta o el valor de una propiedad, y el ingreso anual promedio o la expectativa de ingreso; se puede basar en el ingreso bruto o neto. Se aplica al ingreso que se estima generará un bien para obtener su valor comercial.

N

NEGOCIO.- Es una entidad comercial, industrial o de servicio que se dedica a una actividad económica generalmente lucrativa. El derecho de propiedad de un negocio puede ser indiviso, puede dividirse entre dos accionistas o puede incluir un derecho mayoritario o minoritario.

O

OBJETO DEL AVALÚO.- El objeto de un avalúo es el tipo de valor que se pretende al llevar a cabo el trabajo de valuación

OBLIGACIÓN.- Es el reconocimiento o evidencia por escrito de una deuda. Las acciones constituyen una obligación que emite una compañía especialmente como respaldo por el dinero aportado por los accionistas.

OBRAS COMPLEMENTARIAS.- Son bienes que amplían el confort o que agregan beneficios al uso o funcionamiento de un inmueble (rejas, patios, jardines, fuentes, albercas).

OBSOLESCENCIA.- Es la contribución a la pérdida de valor que tiene un bien o propiedad, por motivos intrínsecos (tecnológicos o funcionales), o externos (económicos), distintos al uso y deterioro físico.

OFERTA EN EL MERCADO INMOBILIARIO.- Es la cantidad de derechos sobre propiedades que están disponibles para venta o renta, a diferentes precios en un mercado dentro de un periodo de tiempo.

OLIGOPOLIO.- Es la situación en donde se tienen pocos vendedores de un producto que puede ser idéntico o diferente en alguna forma, pero donde cada cuál tiene gran influencia sobre el precio.

OLIGOPSONIO.- Se considera que hay oligopsonio cuando el número de compradores es muy reducido y éstos se imponen a los vendedores, lo que les permite influir sobre el precio.

OPINIÓN DE VALOR.- Es el proceso de estimar un valor, ya sea por un perito valuador o por cualquier persona capacitada, no necesariamente cumpliendo con las normas aplicables al caso.

P

PASIVOS.- Son los adeudos que tiene una entidad con sus acreedores y el derecho de estos últimos sobre los activos. Pueden ser a corto plazo (menos de un año) o a largo plazo.

PATRIMONIO.- Es el conjunto de bienes, derechos y deberes apreciables en dinero que tiene una persona, siendo susceptibles de estimación económica.

PÉRDIDA DE POTENCIALIDAD.- Es la pérdida económica en la capacidad del uso de suelo de un bien inmueble a consecuencia de ser afectado por una obra de infraestructura, la cuál deberá ser pagada mediante una indemnización al propietario de dicho bien.

PERITO VALUADOR.- Es la persona con título y cédula expedidos por la Secretaría de Educación Pública, certificado por el Colegio de Profesionistas correspondiente, que demuestre de manera fehaciente poseer los suficientes conocimientos teóricos y prácticos y la experiencia en valuación, al que se le confiere la facultad para intervenir ante cualquier asunto de los sectores públicos y privados en los dictámenes sobre temas de su especialidad.

PERMUTA.- Es un acuerdo de voluntades mediante el cuál cada uno de los contratantes se obliga a dar un bien mueble o inmueble por otro bien, entendiéndose por obligación el transmitir el dominio de dicho bien.

PERSONA FÍSICA.- Es una persona jurídicamente individual sujeta a un gravamen fiscal. En términos genéricos se le conoce también como causante.

PERSONA MORAL.- Es una persona jurídicamente colectiva. Asimismo, es toda sociedad mercantil u organismo que realice actividades empresariales; se consideran también las instituciones de crédito, las sociedades y asociaciones civiles, iglesias y gobiernos estatales.

PRÁCTICA VALUATORIA.- Es la práctica de la función de los valuadores que puede desarrollarse de tres maneras, avalúo, revisión de avalúos y consultoría.

PRECIO.- Es la cantidad que se pide, se ofrece o se paga por un bien o servicio. El concepto de precio se relaciona con el intercambio de una mercancía, bien o servicio. Una vez que se ha llevado a cabo el intercambio, el precio, ya sea revelado en público o confidencial, se vuelve un hecho histórico y se denomina costo. El precio que se paga representa la intersección de la oferta y la demanda.

PRINCIPIO DE ANTICIPACIÓN.- Es el valor actual de una propiedad estimado en razón de los beneficios que producirá en el futuro. Este principio fundamenta el valor por capitalización de rentas.

PRINCIPIO DE CONFORMIDAD.- Es el valor máximo de un inmueble, se logra cuando en el vecindario está presente un grado máximo de homogeneidad social y económica.

PRINCIPIO DE CRECIMIENTO, EQUILIBRIO Y DECLINACIÓN.- Son los efectos del deterioro físico ordinario y la demanda de mercado, dictan que toda propiedad pase por tres etapas:

- i) Crecimiento: Cuando se están construyendo mejoras y la demanda aumenta.
- ii) Equilibrio: Cuando el vecindario está prácticamente saturado y las propiedades parecen sufrir pocos cambios.
- iii) Declinación: Cuando las propiedades requieren de mantenimiento mayor, en tanto que la demanda por ellas disminuye.

PRINCIPIO DE MAYOR Y MEJOR USO.- El mayor y mejor uso para un bien, es aquel que es físicamente posible, legalmente permitido, económicamente viable y que resulta en el mayor valor del bien que se está valuando.

PRINCIPIO DE LOS PERÍODOS CRECIENTES Y DECLINANTES.- Son las condiciones utilizadas en la práctica valuatoria y se basa en las siguientes etapas de un bien:

- i) Integración

- ii) Equilibrio
- iii) Integración
- iv) Renovación

PRINCIPIO DE SUSTITUCIÓN.- Es una teoría económica que dice que un comprador prudente no pagaría más por un bien, que el costo de adquirir un sustituto igual o semejante. El más probable costo de adquisición de la mejor alternativa, sea de un sustituto o de una réplica, tiende a establecer el valor justo de mercado.

PRINCIPIO DE USO CONSISTENTE.- Un bien inmueble en transición a otro uso, no deberá valuarse considerando un uso para la tierra y otro distinto para las mejoras o construcciones, sino un mismo uso para ambos.

PROMOVENTE.- Se entiende como la persona física, moral, Entidad o Dependencia de la Administración Pública Federal, que tiene interés en un bien y que promueve o solicita el servicio de valuación, justipreciación o consultoría.

PROPIEDAD.- Es un concepto legal que comprende todos los derechos, intereses y beneficios relativos al régimen de propiedad de un bien. La propiedad consiste en los derechos privados de propiedad, los cuáles le otorgan al propietario un derecho o derechos específicos sobre lo que posee. Para diferenciar entre un bien raíz, una entidad física y su régimen de propiedad, al concepto legal del régimen de propiedad de un bien raíz se le llama bien inmueble. El régimen de propiedad de un derecho sobre un artículo que no es un bien raíz se le conoce como propiedad personal.

PROPIEDAD PERSONAL.- Es un concepto legal que comprende todos los derechos, intereses y beneficios relativos al régimen de propiedad de los bienes que no son un bien raíz y también se les conoce como “bien mueble”. La propiedad personal puede ser tangible, tal como un bien mueble, o intangible, tal como una deuda o una patente. Los artículos de propiedad personal tangible, no están fijos permanentemente al bien raíz y generalmente se caracterizan porque se pueden mover. La propiedad personal puede valuarse de acuerdo a su Valor de Mercado, a su Valor de Realización o a su Valor de Recuperación.

PROPÓSITO DEL AVALÚO.- Es el tipo de valor por determinar, correspondiente al tipo de trabajo valuatorio de que se trate.

PROYECTOS O PLANES DE DESARROLLO URBANO.- Es el planteamiento tendiente a resolver problemas urbanos y normar criterios a fin de controlar y orientar el desarrollo de los núcleos de población.

R

RATIFICACIÓN DE VALORES.- Es el acto de reafirmar a una fecha actual dictámenes de valor referidos a una fecha previa.

REGULARIZACIÓN DE LA TENENCIA DE LA TIERRA.- Es el acto de brindar certidumbre jurídica a la posesión de la tierra a través de la entrega de títulos de propiedad, a favor de los individuos con derechos que integran los asentamientos humanos que así lo aprueben y soliciten.

RENTA DE MERCADO.- Es la cantidad estimada por la cuál una propiedad o espacio dentro de una propiedad debe rentarse, a la fecha de valuación entre un arrendador y un arrendatario dispuestos, bajo condiciones adecuadas, en una transacción de libre competencia, después de una comercialización adecuada, en donde las partes actúan con conocimiento, de manera prudente y sin compulsión.

RENTA EN EXCESO.- Es un monto de renta que es mayor que la renta de mercado; si se considera así, dicha renta se capitaliza con una tasa de descuento más alta debido al mayor riesgo y a las incertidumbres potenciales asociadas con las consecuencias de la desventaja del arrendatario.

RESCATE DE CONCESIONES.- Es cuando los bienes de la concesión vuelven de pleno derecho, por causa de utilidad pública, mediante la indemnización cuyo monto será fijado por peritos, a la posesión, control y administración del Gobierno Local o Federal y que ingresan al patrimonio de la Nación.

RESERVA TERRITORIAL.- Es la superficie de tierra que será utilizada para crecimiento de un centro de población de acuerdo a un proceso de distribución equilibrada y sustentable tanto de la población como de las actividades económicas en el Territorio Nacional.

RIESGO.- Es el grado de posibilidad de pérdida para un empresario, en un proceso productivo o de inversión. En contraposición, el beneficio del empresario es el premio (tasa de interés), que recibe por haber aceptado el riesgo.

S

SERVIDUMBRE DE PASO.- Es el derecho que tiene el propietario de un predio, para hacer uso de un camino, o de una corriente de agua en un predio adyacente, propiedad de otra persona.

SOCIEDAD.- Es un derecho de propiedad en el que dos o más personas son propietarias de un negocio o una propiedad y comparten las utilidades y las pérdidas. Las sociedades pueden ser anónimas o limitadas.

SUSTANCIAS PELIGROSAS.- En el contexto de una valuación, cualquier material que se encuentre dentro, alrededor o cerca de la propiedad que está siendo valuada que tiene suficiente forma, cantidad y biodisponibilidad para crear un impacto negativo sobre el valor de mercado de la propiedad.

T

TASA DE CAPITALIZACIÓN.- Es un índice que representa la relación entre el ingreso neto anual que produce el inmueble y el valor del mismo. Se considera que incluye el retorno “de” y “sobre” el capital invertido en el inmueble. Así la tasa es un divisor (normalmente expresado como un porcentaje) que se utiliza para convertir un ingreso en valor.

TASA DE INTERÉS.- Es la relación que existe entre la cantidad de ingreso excedente que le proporciona una inversión a su propietario y el monto principal de la inversión.

TASA INTERNA DE RETORNO.- Es la tasa de rendimiento que descuenta e iguala el valor presente de todos los flujos de efectivo netos futuros a la inversión inicial.

TERRENO.- Es una porción de la superficie de la tierra, cuyo ámbito se extiende hasta el centro de la tierra y hasta el cielo. La propiedad del terreno y de los derechos inherentes al régimen de propiedad, están sujetos a las leyes de cada país en particular. En México, en primer lugar al Art. 27 de la Constitución y a otras Leyes.

TERRENOS ADJUDICADOS.- Son aquellos entregados a la Administración Pública o a particulares por mandato legal.

TERRENOS BALDÍOS.- Son los terrenos de la Nación que no han salido de su dominio por título legalmente expedido y que no han sido trabajados, deslindados ni medidos.

TERRENOS EN BREÑA.- Son los terrenos en estado natural que no han sido utilizados con cultivos o mejorados con construcciones.

TERRENOS PERIFÉRICOS.- Son aquellos localizados en los límites de un centro de población o núcleo urbano.

TERRENOS EN TRANSICIÓN.- Son los que cambian su uso de suelo de rural a urbano, motivados por presiones de crecimiento poblacional y baja rentabilidad de la tierra rural, mediando un proceso legal de autorización.

TERRENOS VACANTES.- Son aquellos que no tienen poseedor (dueño), ni puede precisarse quien fue su último propietario. (Artículo 785 del Código Civil para el Distrito Federal)

U

UNIDADES DE PROPIEDAD EXCLUSIVA.- En la Ley de Propiedad en Condominio de Inmuebles, se refiere a la porción en condominio en derecho singular y excluye de propiedad a cada propietario.

USO DEL AVALÚO.- Es una forma en que el cliente o usuario emplea la información contenida en el informe del avalúo. Dado que el avalúo proporciona una base para la toma de decisiones, el uso del avalúo depende de la decisión que el usuario desea tomar, es decir de sus necesidades.

USUFRUCTO.- Son los rendimientos o provechos que produce un bien, y el derecho que se tiene sobre ellos.

UTILIDAD.- Es una forma en que se puede medir el valor, pues representa la capacidad de un bien o servicio para satisfacer una determinada necesidad. Por otra parte, es un término genérico aplicado al excedente de ingresos o precio de venta, sobre los costos correspondientes.

V

VALOR.- Es un concepto económico que se refiere al precio que se establece entre los bienes y servicios disponibles para compra y aquellos que los compran y venden. Es la cualidad de un objeto determinado que lo hace de interés para un individuo o grupo.

VALOR BASE.- Es la cantidad expresada en términos monetarios, en la que sale un bien a la venta en un proceso de licitación o subasta pública, y representa el valor comercial o el valor de realización, en su caso, netos de todos los gastos y adeudos pendientes de cubrirse por la posesión y propiedad del bien en tanto no se vende.

VALOR CATASTRAL.- Es el valor que tiene un bien inmueble para efecto de cálculo del pago del impuesto predial.

VALOR COMERCIAL (VALOR JUSTO DE MERCADO).- Es el precio más probable estimado, por el cuál una propiedad se intercambiaría en la fecha del avalúo entre un comprador y un vendedor actuando por voluntad propia, en una transacción sin intermediarios, con un plazo razonable de exposición, donde

ambas partes actúan con conocimiento de los hechos pertinentes, con prudencia y sin compulsión. Es el resultado de por lo menos tres parámetros valuatorios a saber:

- i) Valor físico o neto de reposición (Enfoque de Costos)
- ii) Valor de capitalización de rentas (Enfoque de Ingresos)
- iii) Valor comparativo de mercado (Enfoque de Mercado)

VALOR COMO NEGOCIO EN MARCHA.- El valor de una empresa como un todo, sujeto a la utilidad o servicio potencial adecuado de la empresa, con todos sus activos y pasivos, plusvalía y potencialidades.

Si la empresa es propietaria de las instalaciones que utiliza, éstas forman parte del valor como negocio en marcha. El concepto incluye la valuación de la empresa en operación continua.

La distribución del valor global como negocio en marcha puede hacerse a las partes componentes de la empresa cuando contribuyen como un todo, pero el valor distribuido entre sus componentes generalmente no constituye el valor de mercado de cada componente.

Los elementos intangibles de valor en un negocio resultan de los factores tales como tener una fuerza laboral capacitada, una planta operativa, las patentes y las licencias, y los sistemas y procedimientos necesarios establecidos.

VALOR COMPARATIVO DE MERCADO.- Es el resultado homologado de una investigación de mercado de bienes comparables al del estudio. Dicho mercado debe ser, preferentemente, sano, abierto y bien informado, donde imperan condiciones justas y equitativas entre la oferta y la demanda.

VALOR CULTURAL.- Son los modelos de realización o los estándares de calidad considerados deseables y arraigados en nuestra vida.

VALOR DE CAPITALIZACIÓN.- Es el monto que se requiere para generar rendimientos financieros iguales a las utilidades que producen las rentas de un bien en similares condiciones de riesgo, es decir, se estima el valor de una propiedad dividiendo los ingresos netos anuales de operación, que produce la misma, entre la tasa de capitalización adecuada.

VALOR DE DESECHO.- Es la cantidad, expresada en términos monetarios, que se puede obtener por un bien al final de su vida, cuando ya no tiene un uso alternativo y se estima por el valor de sus elementos de construcción. El valor de desecho es similar al valor de chatarra o de salvamento.

VALOR DE OPORTUNIDAD.- Es el máximo precio aceptable de un bien, expresado en términos monetarios, en función del beneficio que se espera generará.

VALOR DE REALIZACIÓN ORDENADA.- Es el precio que podría ser obtenido a partir de una venta en el mercado libre, en un periodo de tiempo apenas

suficiente para encontrar un comprador o compradores, en donde el vendedor tiene urgencia de vender, donde ambas partes actúan con conocimiento y bajo la premisa de que los bienes se venden en el lugar y en el estado en que se encuentren.

VALOR DE REALIZACIÓN FORZADA.- Es la cantidad bruta, expresada en términos monetarios, que se espera obtener por concepto de una venta pública debidamente anunciada y llevada a cabo en el mercado abierto, en la que el vendedor se ve en la obligación de vender de inmediato por mandato legal “tal y como está y donde se ubica el bien”.

En algunos casos puede involucrar a un vendedor no deseoso y un comprador o compradores que compran con conocimiento de la desventaja para el vendedor.

VALOR DE RECUPERACIÓN.- Es la cantidad expresada en términos monetarios, que se puede obtener como resultado de la venta de un bien después de terminada su vida económica para un uso alterno.

VALOR DE RESCATE.- Se entiende como la cantidad expresada en términos monetarios, que se puede obtener por concepto de venta en el mercado libre y al final de la vida útil física de un bien o de un componente del mismo que se haya retirado de servicio o uso, para utilizarse en otra parte.

VALOR POTENCIAL.- Es el valor de un bien, basado en los beneficios potenciales a futuro que le puedan proporcionar situaciones potencialmente factibles de tipo jurídico, económico, político y social.

VALOR PRESENTE NETO.- Es un método que se emplea en el análisis de flujo de efectivo descontado para encontrar la suma de dinero que representa la diferencia entre el valor presente de todos los flujos de entrada y salida de efectivo asociados con el proyecto, descontando a cada uno una tasa de rendimiento específico.

VALOR RESIDUAL.- En valuación inmobiliaria, al restar del valor de un inmueble el costo de las mejoras, el residuo equivale al valor del terreno.

VALUACIÓN.- Es el procedimiento técnico y metodológico que, mediante la investigación física, económica, social, jurídica y de mercado, permite estimar el monto, expresado en términos monetarios, de las variables cuantitativas y cualitativas que inciden en el valor de un bien.

VALUACIÓN DE NEGOCIOS.- El acto o proceso para obtener una opinión o estimado del valor de un negocio o empresa, o de los derechos inherentes a éste.

VALUADOR.- Persona con designación profesional, bien calificada, competente en conocimientos, destreza e integridad a quien se le encomienda la importante labor de asignar valor a bienes de propiedad personal (bienes muebles) o propiedades (bienes inmuebles o raíces).

La necesidad de obtener los servicios a nivel profesional es reconocida por los bancos, compañías de fianzas, asociaciones de ahorros y préstamos, compañías de seguros, agencias de gobierno, universidades y otras instituciones responsables de inversiones y fondos, compañías de servicios, negociaciones comerciales y otras muchas instituciones y personas que deben tomar decisiones basándose en estimaciones de valor.

VALUAR.- Es el proceso de estimar el costo o el valor a través de procedimientos sistemáticos que incluyen el examen físico, la fijación de precios y con frecuencia análisis técnicos detallados.

VENTA.- Transferencia de bienes o servicios por medio de la cuál el vendedor otorga la propiedad de dichos bienes o servicios al comprador, a cambio del pago del precio convenido.

VIDA ECONÓMICA.- Periodo de tiempo, expresado en años, en el que un bien funcionará hasta antes de alcanzar una condición donde ya no es redituable su operación.

VIDA ÚTIL FÍSICA.- Periodo de tiempo total, expresado en años, que se estima un bien durará hasta una reconstrucción, usando mantenimiento preventivo normal.

VIDA ÚTIL TOTAL.- Es el periodo expresado en años, en el cuál puede esperarse razonablemente que un bien realice la función para la cuál fue construido, a partir de la fecha en que fue puesto en servicio.

VIDA ÚTIL REMANENTE.- Es el periodo, expresado en años, que se estima funcionará un bien en el futuro, a partir de una determinada fecha, dentro de los límites de eficiencia productiva, útil y económica para el propietario o poseedor.

Z

ZONAS HOMOGÉNEAS.- Son aquellas áreas urbanas o agropecuarias cuyas características físicas, políticas, económicas, sociales y jurídicas son iguales o equivalentes.