

Tasaciones profesionales



En un mundo Globalizado en donde la tecnología toma relevancia en todas los ámbitos laborales y empresariales, hay un punto que lo podríamos denominar el “talón de Aquiles” dentro de la industria tecnológica Inmobiliaria.

Observando día a día nuestra actividad inmobiliaria profesional y estudiando diversos manuales de autores a nivel Internacional, Ingenieros, Arquitectos, colegas Tasadores, Rematadores y Operadores Inmobiliarios calificados, en su gran mayoría concuerdan que el estudio en materia de Tasaciones es una “técnica descuidada”, con mayor o menor intensidad dependiendo de cada país.

Tecnológicamente contamos con numerosas paramétricas basadas en valores de publicaciones, oferta inmobiliaria diversa, tendencias según inteligencia artificial.

Datos informativos que contribuyen a la tarea de los tasadores como fuente primaria de información; pero para “estimar el valor económico de un bien”, el tasador dispone de diversos métodos técnicos, enfoques, principios y conocimiento que le permiten cuantificar el valor de mercado de los bienes que son objeto.

Es de suma relevancia dotar de profesionalismo al 100% de los actores que de forma habitual intervienen en esta actividad; ya que como contrapartida hay una responsabilidad profesional y social importante dada la naturaleza patrimonial de su requerimiento.



**Matías Medina
López**

*Rematador Público,
Tasador, Operador
Inmobiliario, Asesor
Integral de Seguros,
Procurador.*

El mercado inmobiliario presenta una particularidad que lo diferencia de los otros, como es lo que ha venido a denominarse competencia imperfecta, que deriva de su falta de homogeneidad, escasa transparencia, concurrencia de agentes diversos, variabilidad en la dinámica de las transacciones y una libertad de elección no siempre posible.

Escasez de información real y abundancia de limitaciones que dificultan su análisis e interpretación, con lo que se incrementa la complejidad de la práctica valuatoria.

Una tasación puede tener diversas finalidades: inversión, garantía para préstamo, expropiación, daños y perjuicios, seguros, compraventa, sucesión, división de condominios, fines impositivos entre otras.

La objetividad del valuator en el ejercicio de su actividad es una premisa que le insta a minimizar la discrecionalidad en sus consideraciones, así como en la selección y ponderación de los aspectos cualitativos que conformarán su opinión: el valor.

La subjetividad en la estimación de este es una constante en los procesos valuatorios, que difícilmente desaparecerá; por esto la decisión sobre algún aspecto del objeto a tasar debe argumentarse, ofrecer transparencia y transmitir confianza.

El alejamiento de estas premisas deriva de intereses ocultos del valuator o una incorrecta capacitación; en cualquier caso de una mala praxis valuatoria que hay que erradicar.

Las anteriores líneas son tomadas textualmente del material proporcionado por un catedrático en la materia de la Universidad de Jaén España, llamado Manuel Alcázar, las cuales comparto en su totalidad.

Etapas de que se estructura un proceso valuatorio: identificación perfectamente el bien inmueble (física y jurídica), establecer el tipo de valor a estimar, elegir él o los enfoques adecuados de acuerdo a la finalidad perseguida, cuantificar las variables explicativas del valor del bien, en el contexto socioeconómico en el que se encuentre.

Por la extensión de los temas realizaré a continuación de forma esquemática lo que puede involucrar un informe profesional.

Principios que determinan el valor de un inmueble:

Reemplazo o sustitución: el valor de una propiedad se ve influido por el costo de adquisición de una propiedad de características similares.

Mayor y mejor uso: es el uso más probable de una propiedad, físicamente posible, apropiadamente justificado, legalmente permitido, financieramente factible.

Oferta y demanda: es el factor individual más importante que afecta el valor de un inmueble.

Determinado por la cantidad de propiedades similares ofrecidas a la venta y su relación con la demanda del mercado.

Equilibrio: tiende a tener más propiedades disponibles para la venta que compradores, ya que siempre hay propietarios que especulan en la venta con valores excesivos, dispuestos a esperar una oportunidad.

Cambio: los factores que afectan el valor de una propiedad, ya sea físicos o económicos están sujetos a cambios. Estos cambios pueden ser graduales (ejemplo deterioro del inmueble) o bruscos (accidentes, climáticos etc.). Cambios producidos ediliciamente en la zona, obras públicas, infraestructura, servicios, medio ambiente, etc.

Utilidad: grado de utilidad y capacidad de uso de la propiedad. Intervienen factores legales, físicos, funcionales, económicos y ambientales para determinar dicho punto.

Competencia: una zona o un tipo de inmueble puede, en un momento dado, ser objeto de un alto interés de los posibles compradores, hecho que eleva su valor de forma considerable.

Anticipación: el valor de un inmueble en función de las expectativas de renta que previsiblemente proporcionará en el futuro. Aquí influyen de forma inmediata las posibles exoneraciones tributarias que podrían llegar a obtener en función de la normativa vigente en materia de Vivienda Promovida en nuestro país.

Prudencia: ante varios escenarios o posibilidades de elección igualmente probables se elegirá el que

dé como resultado un menor valor de tasación.

Transparencia: deberá contener información necesaria para su fácil comprensión y detallar las hipótesis y documentación utilizadas. Justificar de forma correcta el camino adoptado. Respaldo de documentación gráfica.

Métodos

Método Comparativo: el valor de la propiedad a tasar está relacionado directamente con el precio de venta o valor indicado de propiedades semejantes (propiedad comparable), por lo tanto el valor de la propiedad se obtiene comparando a ésta con aquellas propiedades.

La aplicación de este método exige un conocimiento detallado del mercado local, una actualización permanente de la base de datos de testigos y una homogenización que a veces es verdaderamente compleja y sobre la que se concentran las imputaciones de subjetividad.

Factores que inciden: localización, uso, configuración geométrica de la parcela, tipología, parámetros urbanísticos, superficie, antigüedad, estado de conservación, calidad de la edificación, gravámenes o cargas que condicionen el valor atribuible al derecho de propiedad, fecha en la cual se toman los datos comparables.

Método Analítico (renta real o potencial): provee una estimación del valor convirtiendo un flujo futuro de tesorería a un solo valor presente. El valor se obtiene como suma de las rentas que genera el bien en un periodo de tiempo determinado, debiendo estar estas rentas referenciadas en un momento histórico concreto, que coincidirá con la fecha de la tasación. A todo esto el valuador deberá añadir otros elementos como: renta, origen, final, duración, periodo de maduración y tipo de interés.

Método de Coste y Residual: Método costo de reposición, Método de costo de reproducción, Método de Suma – Aditivo.

Permite determinar el valor de reemplazamiento, reposición o reproducción; un valor técnico que servirá para estimar el valor de mercado.

Operativamente se basa en la determinación del coste total en que incurriría para remplazar una construcción por otra; es decir valuar la construcción (edificación) con independencia del suelo en que él se asienta. El valor final del bien estará constituido por el valor del suelo (construcción), depreciado, cuando proceda, en función de su antigüedad, estado de conservación, funcionalidad etc.

Es de menester comentar que existen las denominadas Normas Internacionales de Valuación las cuales promueven la transparencia y coherencia en la práctica habitual de los valuadores.

Es sumamente importante antes de tomar una decisión trascendente sobre su patrimonio asesorarse previamente con su profesional de confianza. ■

