



USMP
UNIVERSIDAD DE
SAN MARTÍN DE PORRES

Facultad de
Ingeniería y
Arquitectura

Curso de Especialización del Agente Inmobiliario





USMP
UNIVERSIDAD DE
SAN MARTÍN DE PORRES

Facultad de
Ingeniería y
Arquitectura

Curso de especialización del
Agente Inmobiliario

VALORIZACION Y TASACION DE INMUEBLES

- | Arq. Ivan Milla



CAIRP
Cámara Inmobiliaria

VALORIZACION COMERCIAL DE INMUEBLES



USMP
UNIVERSIDAD DE
SAN MARTIN DE PORRES

Ingeniería y
Arquitectura

Especialización del Agente
Inmobiliario

Técnicas de Tasación
y Valorización

Arq. Ivan Milla
Euribe

Expositor: Arqt-Ag. Inmobiliario Iván Milla Euribe



- Egresado de la Facultad de Arquitectura y Urbanismo de la Universidad Ricardo Palma.
- Estudios de especialización en Promoción Inmobiliaria, experiencia en promoción y desarrollo de Programas Inmobiliarios,
- Asesor de Inmobiliarias, inversionistas y empresas constructoras.
- Gestor en la creación del primer curso de Especialización del Agente Inmobiliario dictado por la UTP (2008-2010). Profesor de los Módulos : Valorización comercial de Inmuebles Gestión de la empresa Inmobiliaria, Marketing Inmobiliario y Administración de Inmuebles del Curso de especialización del Agente Inmobiliario dictado por la UTP- UNI-HOUSE ONLINE- CIP.-CAIRP –FOBUS-IBR y SBR (2009-2021)
- Agente Inmobiliario Registro del M.V.C.S N° PN 0013.
- Presidente de la Cámara de Agentes Inmobiliarios Registrados del Perú (CAIRP).
- Actualmente es Gerente del Área Inmobiliaria de Gestores Inmobiliarios SAC

VALORIZACION COMERCIAL DE INMUEBLES:

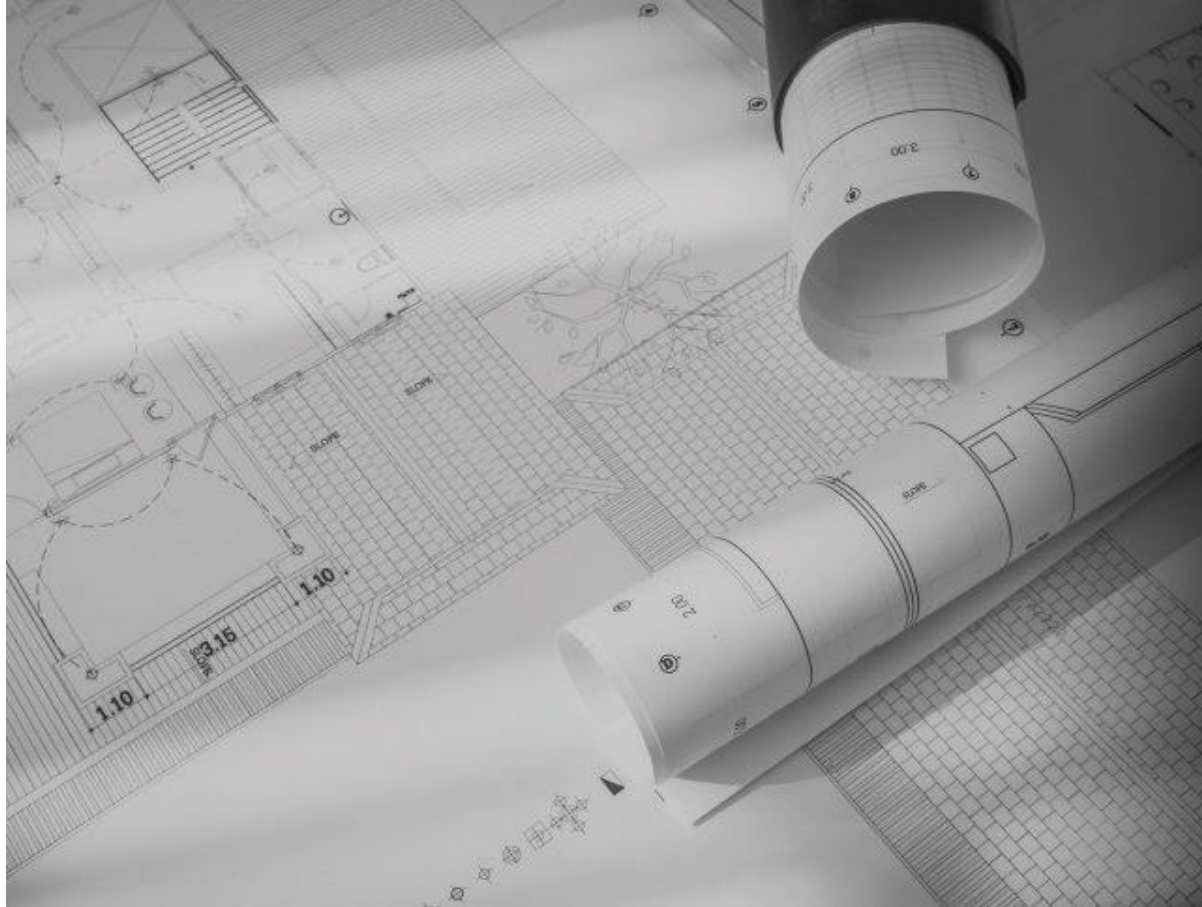
Primer día

- Que genero el boom inmobiliario del 2000
- Factores a considerar para la Post-Pandemia y la incertidumbre económica
- Paridad del mercado inmobiliario
- Mercado Inmobiliario actual
- La Cadena del Valor
- Condiciones que quitan o agregan valor
- Costo, Precio ,Valor, Inversión.

Segundo día

- Métodos para valorizar inmuebles
- Metodo directo o de costos
- Metodo comparativo
- Metodo Estadístico
- Metodo de flujos descontados n
- Método del mercado financiero





PORQUE EL AGENTE INMOBILIARIO DEBE SABER VALORIZAR COMERCIALMENTE INMUEBLES ?

- **FORMACION PARA ASESORAR AL CLIENTE**

- INSEGURIDAD AL BRINDAR UN VALOR DE SU INMUEBLE AL CLIENTE
-
- CUALES SON LOS CONCEPTOS Y LA BASE TEORICA PARA ACERCARNOS A UN PRECIO QUE SEA OBJETIVO Y CONSIDERE EL VALOR DE MERCADO.
-
- ESO PERMITIRA AGILIZAR EL PROCESO DE NEGOCIACION Y CERRAR LA OPERACIÓN DE VENTA DE UN INMUEBLE.
-



EL RECORDADO BOOM INMOBILIARIO

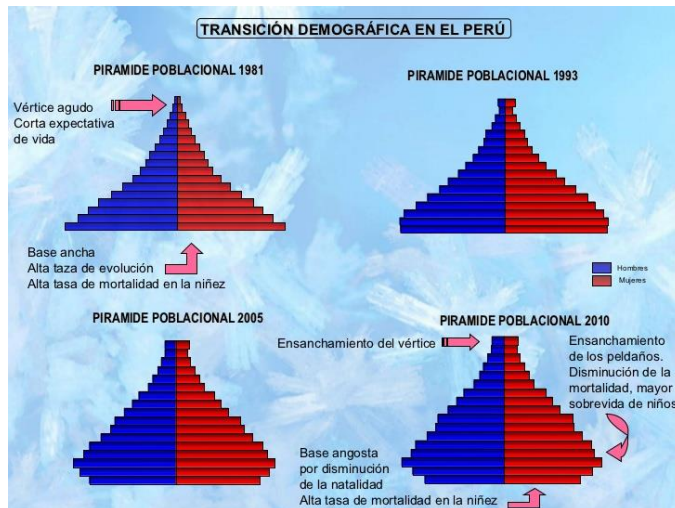


FACTORES QUE GENERARON EL BOOM INMOBILIARIO A PARTIR DE 1999?

- Alza de precios de minerales
- Diversificación de exportaciones
- Inversiones nacionales y extranjeras
- Bono demográfico
- Financiamiento hipotecario (FMV 1990-2015)
- Déficit histórico de viviendas
- Consumo y nuevos hábitos de la población



QUE DINAMIZA LA ACTIVIDAD INMOBILIARIA?



**Diferencia entre
Déficit y Demanda**



Boom Inmobiliario



Fue un espejismo?

FACTORES QUE GENERARON EL SINCERAMIENTO DE PRECIOS DESPUES DEL 2015 AL 2020

- Falta de suelo urbano adecuado genera especulación
- Normas limitantes y restrictivas
- Estructura del estado genera corrupción
- Condiciones financieras mas exigentes
- La demanda de propiedades de estreno se retrae
- La propiedad de segundo uso se populariza



QUE FACTORES GENERAN LA ESPECULACION

- El incremento en el precio de las viviendas se debe a la falta de suelo urbano adecuado.
- Las 75 principales ciudades del país aún no tienen un Plan de Desarrollo Urbano aprobado.
- La estructura del estado ,privilegia un manejo en que los gobiernos locales solo pueden proponer cambios en su zonificación y uso de suelos y los gobiernos metropolitanos deciden aprobar o no esos cambios.
- Al no tener disponibilidad de suelo apropiado y con infraestructura adecuada no se genera mayor oferta y no se puede controlar la especulación.



Especulación compartida

- Los cambios de zonificación en distritos, impulsados por la necesidad de **SUELO** para desarrolladores, generan que las zonas residenciales consolidadas, sean victimas de cambios radicales en su paisaje urbano al permitirse de repente la construcción de edificios en sus barrios.
- En la ecuación que determina el valor de un inmueble se encuentra la variable **SUELO**, que es la que ha aumentado de manera incontrolable, trasladándose este incremento al **VALOR** final de los inmuebles.
- Pero esta condición se mantuvo, mientras que la demanda presionaba pero al ocurrir lo contrario hace algunos años, los valores se tuvieron que **SINCERAR**.



QUE FACTORES DEBEMOS CONSIDERAR PARA DESPUES DE LA INSERTIDUMBRE ACTUAL?

- Las unidades de segundo uso se fortalecen
- Se incrementan adjudicados de Bancos
- Los bancos limitan acceso a créditos (laboral)
- Aumenta demanda por casa de playa y campo
- Aumentan las operaciones de alquiler Vs la venta
- En general se caen los valores entre 10 y 15 %



??

EL MERCADO INMOBILIARIO ACTUAL



REALIDAD SEGÚN EL ESTADO

Según el MVCS

- Demanda anual: 450 mil viviendas, la mayor parte en Lima y Callao.
- Oferta anual: 90,500 unidades.
- Déficit nacional: 1'800,000 viviendas (faltantes y precarias)
- 1.2 millones familias son parte del déficit y también requieren mejorar o ampliar sus viviendas con "soluciones habitacionales", mediante bonos y créditos para terrenos y ampliaciones.

DEFICIT HABITACIONAL EN EL PERÚ

1

EL 72% DE LAS
FAMILIAS NO CUENTAN
CON VIVIENDA PROPIA

2

SAN JUAN DE LURIGANCHO
LIDERA EL DÉFICIT HABITACIONAL
CON **15.60%**

3

EN LIMA METROPOLITANA,
AL 2016, FALTAN
612,464 VIVIENDAS

4

EXISTE UN DÉFICIT NACIONAL DE
1'800,000 VIVIENDAS

REALIDAD MUNDIAL REPERCUTE EN PERU

EEUU

- Inflación EEUU 8%
- Tasa de referencia antes 0.25 – Ahora 1.75 estimación a 3.30
- Por lo tanto para controlar la Inflación las tasas de interés deben aumentar para que la gente no tome créditos y con eso bajar la inflación
- Pero eso repercute en otros países como el Perú.
- Se estima que a partir de finales del 2023 eso debe normalizarse.
- El BCRP exige condiciones a las IFIS peruanas ,las tasas de interés aumentan y menos gente califica.

LA CADENA DE VALOR



CIRCUITO DE LA CADENA DE VALOR

VALOR INMOBILIARIO





CADENA DE VALOR DE LOS INMUEBLES URBANOS	
INMUEBLE CON PLUSVALIA MERCADO INMOBILIARIO	XX
INMUEBLE CONSOLIDADO	XX
INMUEBLE INDEP CON R.INTERNO	XX
INMUEBLE TERMINADO /con D.F	XX
PROYECTO EN EJECUCION	XX
PROYECTO / FINANCIAMIENTO APROBADO	XX
TERRENO CON PROYECTO EDIF. APROBADO	XX
TERRENO INDEPENDIZADO (fichas independientes)	XX
TERRENO CONFORMIDAD Y DECL. DE FABRICA	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
TERRENO CON HABILITACION URBANA	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
TERRENO CON FACTIBILIDAD SERVICIOS (luz ,agua ,desagüe)	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
TERRENO DELIMITADO E INSCRITO EN SUNARP	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
TERRENO (dentro de plan urbano con zonificación y usos)	XXXXXXXXXXXX
TERRENO DENTRO DE UNA JURIDICCION (cerca a la ciudad)	XXXXXXXXXX
TERRENO ERIAZO O RUSTICO (Alejado de la ciudad)	XXX

CADENA DE VALOR QUE GENERA UNA OBRA

Finalidad del suelo urbano

Área física o terreno con POTENCIAL y condiciones para desarrollar un proyecto.

Finalidad del diseño arquitectónico

El estudio de un espacio a fin de generar la satisfacción de una necesidad con la mayor comodidad y confort.

Finalidad de la obra de ingeniería

Convertir un proyecto o idea ,en realidad con condiciones de seguridad para que funcione y cumpla su ciclo de vida.

Dónde terminan el suelo urbano, el proyecto y la obra ?

En los registros públicos, generando valor a la propiedad.

“Los arquitectos e ingenieros son los principales agentes de la creación de la cadena de valor.”

CONDICIONES QUE AGREGAN O QUITAN VALOR



CONDICIONES QUE VALORIZAN O DESVALORIZAN INMUEBLES

- ❖ PROPIAS DEL INMUEBLE
- ❖ DEL ENTORNO ,CALLE BARRIO, DISTRITO
- ❖ DE LA DECISIONES NORMATIVAS O DE USO
- ❖ INFRAESTRUCTURA ,SEGURIDAD,TRANSITO



VALORACIÓN DE UNA VIVIENDA

OBSOLESCENCIAS
\$↓

DEPRECIACION ACUMULADA U OBSOLESCENCIA

La Obsolescencia es toda perdida de valor de un inmueble hasta el momento en que se calcula su valor comercial. Se origina por las siguientes razones:

- ❖ **Físicas.**- Uso, desgaste ,antigüedad, estado de conservación
- ❖ **Funcionales.**-Cambio de uso o función del edificio, diseño antiguo,
- ❖ **Económicas.**-Condiciones externas al edificio, ocupaciones , entorno
- ❖ **Ecológicas.**-Medio ambientales,



CONDICIONES QUE DEVALUAN UN INMUEBLE

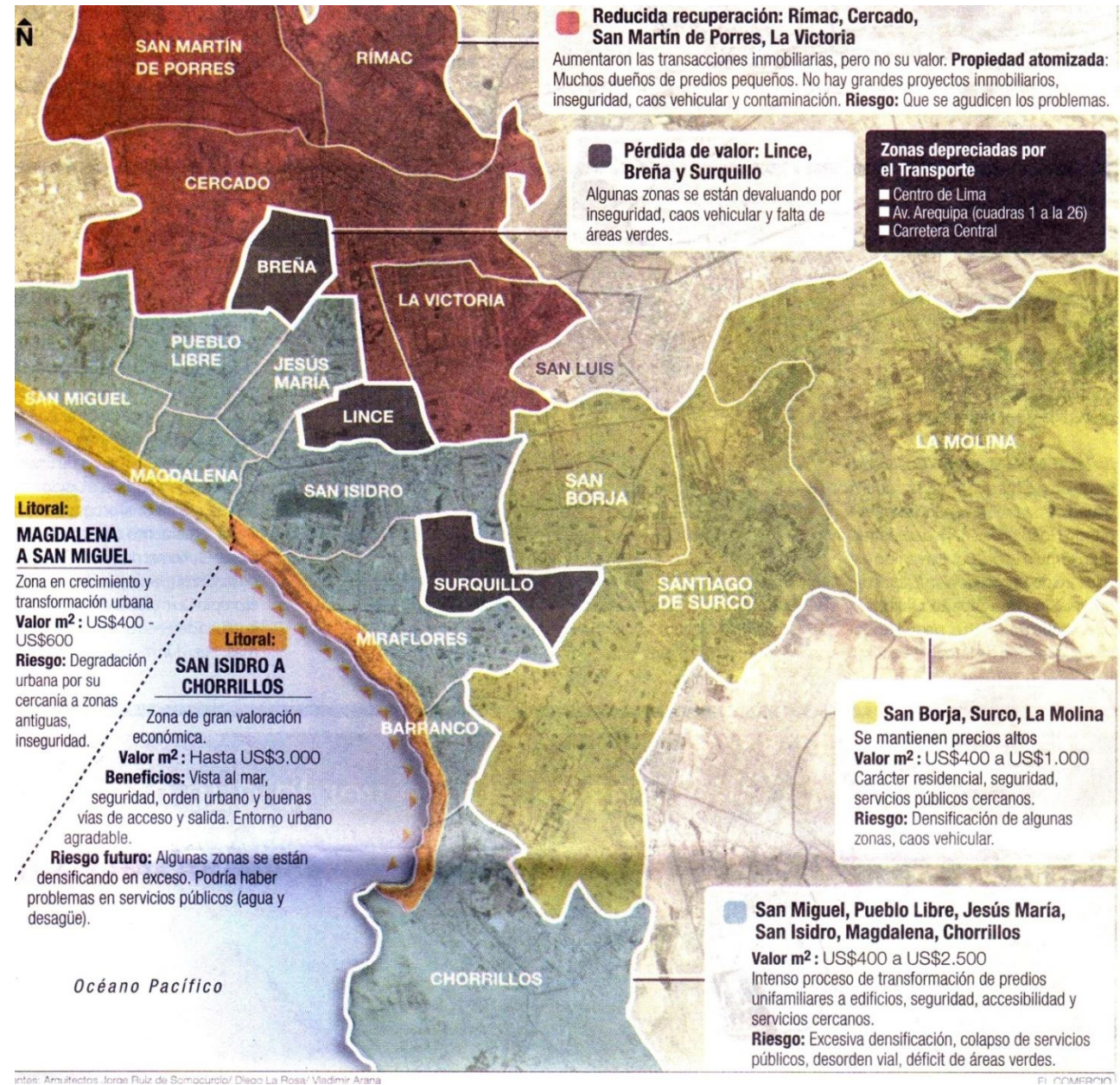
- No contar con documentación saneada del inmueble
- Contar con deudas municipales o cargas registrales
- Falta de mantenimiento preventivo
- Inseguridad ciudadana , vecindario conflictivo
- Regulación municipal incompatible
- Falta de transporte público o exceso de tráfico.
- Aspecto externo e interno
- Usos no compatibles en el vecindario



DISTRITOS VALORIZADOS Y DESVALORIZADOS



DISTRITOS REVALORIZADOS vs. DISTRITOS DESVALORIZADOS



DISTRITOS VALORIZADOS vs. DISTRITOS DESVALORIZADOS

- Que influye en la valorización o desvalorización de los inmuebles y terrenos en los distritos de Lima?
- Según los especialistas lo que hace que terrenos en zonas como Barranco, San Isidro o Miraflores cuesten mas que aquellos ubicados en el Rimac o Breña, es fundamentalmente el orden urbano y vial , la seguridad y sobre todo la relación del distrito con el medio ambiente.
- Esto ultimo influye especialmente ya que la vista al mar ,a parques o avenidas con áreas verdes determina valores agregados al m2 ofrecido.

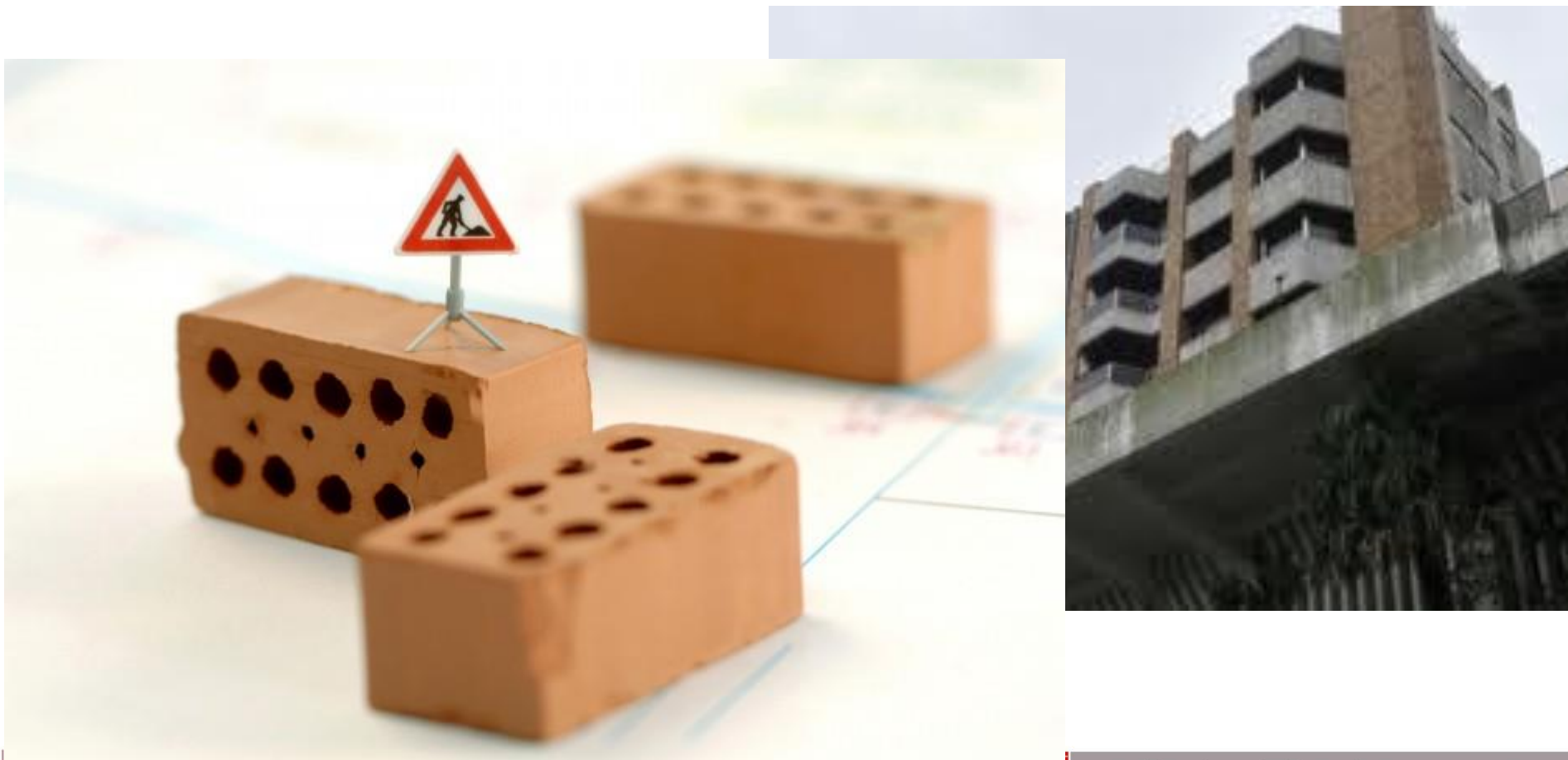


COSTO - PRECIO – VALOR INVERSION



COSTO

Costo es la suma de los aportes en dinero efectuados para la ejecución material del inmueble, incluyendo materiales, mano de obra, procedimientos, promoción, servicios, beneficios y otros



PRECIO / VALOR



PRECIO aparece cuando las condiciones del mercado permiten establecerlo de manera racional y cuando se ha decidido cerrar la venta.

PRECIO de una mercadería urbana es la cantidad de dinero que un comprador a estado dispuesto a pagar y un vendedor dispuesto a recibir en las circunstancias concretas de la culminación de una transacción inmobiliaria.

Conceptos de Precio

Precio al contado / Precio diferido

Precio de la propiedad / Precio de los derechos

Precio más probable / Precio más alto

Precio de equilibrio / Precio de oportunidad



VALOR tiene un rango conceptual bastante amplio, aunque para efectos de nuestro propósito podemos definirlo así:

Cantidad de dinero en que se estima o aprecia algo. Diferentes personas pueden apreciar diferentes valores ,dependiendo de su posición de vendedor ,comprador, agente inmobiliario o tasador.

VALOR de un bien es el monto más probable al que podría venderse entre un vendedor voluntario y un comprador independiente en una determinada fecha.

EL VALOR se ofrece bajo la hipótesis de que el bien se ofrece públicamente en el mercado.

EL VALOR de oferta de una mercadería urbana, es la cantidad que **un racional** análisis de valor comercial le otorga a un inmueble y puede diferir en su apreciación, hasta el momento en que se cierra la operación de venta y aparece además la **UTILIDAD** y entonces hablamos de **PRECIO**



Conceptos de Valor

- Difícil apreciación y precisión
- No todos lo entienden por igual
- El sentido de aplicación difiere en cada caso
- Es muy sensible a las personas en su decisión

Variedades del termino valor:

Valor contable /Valor de libros
Valor residual /Valor de reposicion
Valor real /Valor físico
Valor subjetivo /Valor sentimental
Valor arancelario /Valor estimado
Valor reglamentario /Valor justo
Valor de Mercado / Valor de oportunidad
Valor de Uso / Valor Comercial
Valor de realización / Valor de cambio



VALOR DE USO Y VALOR DE CAMBIO

VALOR DE USO es la aptitud que posee un objeto para satisfacer una necesidad. Está determinado por sus condiciones naturales. Es el valor que tiene una propiedad determinada para un fin determinado, Valor de una propiedad en funcionamiento o de interés público

VALOR DE CAMBIO en el mercado inmobiliario, se considera a un bien económico que, además de poseer valor de uso, posee valor de cambio porque su ideal es ser intercambiado por valores de uso diferentes. Por extensión, también se usa valor de cambio como sinónimo de mercancía.

- El **valor de uso** es el valor que cada individuo le asigna personalmente a un bien.
- El **valor de cambio** es un valor objetivo que no depende de la apreciación subjetiva del individuo. Este valor transmite a su poseedor la capacidad de cambiar este valor por otros valores.

Valor de Venta

Antes de determinar el **Valor de Venta** de un inmueble, se debe realizar el reconocimiento y saneamiento, para luego calcular su valor, sea que actuemos de modo independiente o actuemos como Agentes Inmobiliarios por cuenta de terceros.

Por supuesto, las técnicas para determinar el Valor de Venta de un inmueble pueden no coincidir, pero la mayoría de especialistas en la materia, reconocen que no se puede hablar de un Valor exacto y que mas bien las técnicas modernas determinan:

“**PARÁMETROS MÁXIMOS Y MÍNIMOS**”

donde la practica ha demostrado que el **Valor de Venta** final, casi siempre se encuentra a la mitad de esos dos Parámetros. Sin embargo, será la habilidad negociadora y la coyuntura del mercado los que definirán siempre el Valor de Venta Final.



Valor Comercial y Valor de Realización

Valor Comercial, representa el valor de acuerdo a las condiciones del mercado inmobiliario (oferta y demanda).

Se obtiene por la compra-venta de un bien, en la fecha de valuación, en consideración a las compras ventas de bienes similares y a las características del bien valuado.

Valor de Realización Inmediata, representa el valor neto que se esperaría recuperar en la eventual venta del bien (remate), deduciendo los gastos que ocasiona esta situación.

Se obtiene, tomando como base el Valor Comercial y aplicándole un factor, en consideración a la necesidad de realizar **LA VENTA** del bien en el menor tiempo posible, el mismo que al ser una operación con una entidad del estado, debe ser justificado por un **Perito**.



Valor de mercado de un Inmueble

El valor de mercado es el valor que se otorga a los bienes respecto de lo que ellos representan en el mercado en un momento dado, situación que se refleja en su alta o baja demanda. En nuestro caso, un inmueble es valorado según represente las expectativas y demanda del mercado.

Por ejemplo:

Un local comercial de dos metros cuadrados (**stand con tres paredes y una puerta**), puede objetivamente no valer mucho, sin embargo su ubicación en una zona de alta afluencia de consumidores le otorga un valor más allá de los materiales de lo que está construido, producto de la demanda que existe por obtener un espacio con una buena perspectiva comercial.



VALOR DE OPORTUNIDAD

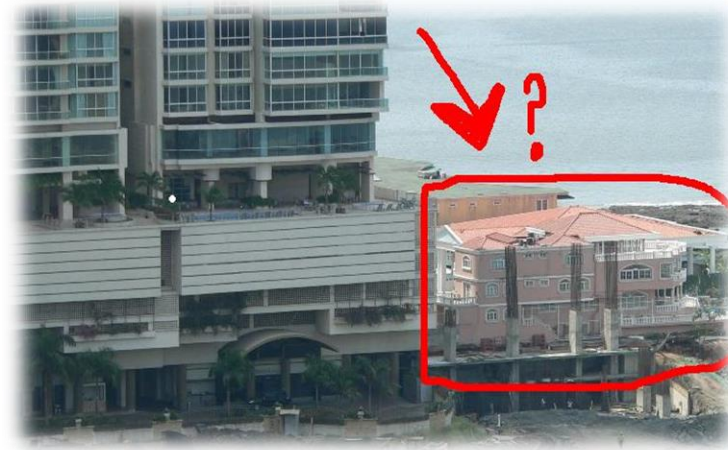
• **EL VALOR DE OPORTUNIDAD** de un inmueble ,se mide por la cantidad de condiciones que lo hacen deseado por uno o mas compradores, ya sea por sus características de ubicación, arquitectura o proximidad lo convierten en un inmueble único en el cual no se pueden aplicar tasaciones y valuaciones de ningún tipo.



Casa señorial con vista a una bahía. En la ciudad de Panamá

Valor de Oportunidad

- Aquí también se valora el bien de acuerdo a una perspectiva muy personal y por ende con un rango valorativo bastante amplio, como lo pueden la necesidad de ocupar ese lugar o en otros casos simplemente el valor subjetivo del comprador ...
-
- Distorsionando el mercado al pagarse sumas absurdas desde el punto de vista del mercado y del valor real del bien.



Los propietarios al conocer del interés de grupos de inversionistas por el terreno que ocupaban, multiplicaron por 100 veces el valor de su propiedad

VALOR DE OPORTUNIDAD



Después de 10 años y hasta la fecha esa propiedad no ha sido comprada

Valor de Reposición

- **Valor de Reposición**, que representa el valor actual de construcción en el estado en que se encuentra (depreciado).

•
El término **Valor de Reposición** significa la suma que se requiere para la adquisición de un terreno, para un nuevo programa inmobiliario y/o el valor de la obra de construcción o reparación cuando se trate de bienes inmuebles que se deben reponer.

- También el termino se utiliza para la adquisición, instalación o reparación cuando se trate de maquinaria y/o equipo de igual clase, calidad o tamaño .

- Sea por depreciación física, pero incluyendo los costos adicionales (fletes) si los hubiere.



- **METODOS PARA
VALORIZAR
INMUEBLES**
- **METODO DE COSTOS**

• METODO DE COSTOS

Es el método que permite establecer de manera OFICIAL Y COMERCIAL el costo de construcción, mediante el cual se estima el valor del terreno y se le añade el valor de la construcción restándole la depreciación .

En el caso del método de **Costo Oficial** ,este utiliza como valores para calcular el de terreno, los arancelarios (municipalidad) ,como valores para calcular la edificación ,los unitarios del m2 de construcción (valores unitarios oficiales de edificación actualizados) y para calcular la depreciación los cuadros del Reglamento Nacional de Tasaciones.

En el caso del método de **Costo Comercial** ,este utilizan como valores para calcular el del terreno, los que sean resultado de un análisis racional de los valores comparativos de la zona ,como valores para calcular el costo del m2 de edificación ,los publicados por entidades de prestigio (CAPECO, MVCS) o los cálculos de revistas especializadas como COSTOS y para calcular la depreciación los Cuadros establecidos por el Reglamento Nacional de Tasaciones.

EL ANÁLISIS DE PRECIOS UNITARIOS

- Constituye base referencial para la **Tasación y Valorización** de inmuebles, que nos permite estimar el **valor de la edificación oficial o comercial**, constituido por los rendimientos diarios, incidencias de los precios de materiales, mano de obra (incluidas leyes sociales), equipo y herramientas para cada partida parte de la edificación y por cada especialidad.
-
- Para estimar el valor de una edificación, se cuenta con valores unitarios de edificación, que están constituidos por los valores por partidas (Estructuras, acabados e instalaciones) por M2. asignados a los diferentes elementos intervinientes en la Construcción. Estos valores unitarios pueden ser **oficiales y/o comerciales**.
-
- Para la tasación fiscal de una construcción se considera su clase (material estructural), calidad, especificaciones técnicas, costos de edificación, antigüedad, y la ubicación o localización del sector.

•TABLA CON ANALISIS DE PRECIOS UNITARIOS OFICIALES

-
- Se han confeccionado tablas de valores unitarios de construcción para cada clase y tipo de calidad constructiva.
- Sus respectivas definiciones técnicas consideran los siguientes aspectos:
 - -Tipología de construcciones
 - (tipos y clases).
 - -Guías técnicas para la
 - determinación de la calidad de
 - la construcción.
 - -Coeficientes de ajuste al valor
 - unitario de construcciones por
 - condiciones especiales de
 - edificación;

Cuadro de Valores Unitarios Oficiales de Edificaciones para la Costa

Vigente desde el 01 al 30 de Setiembre del 2022

Resolución Ministerial Nº 350-2021-VIVIENDA - Fecha publicación en Diario El Peruano: 30-oct-2021
Resolución Jefatural Nº 181 -2022-INEI (01 setiembre 2022) IPC mes de Agosto 2022: 6.13%

VALORES POR PARTIDAS EN NUEVOS SOLES POR METRO CUADRADO DE ÁREA TECHADA							
CATEGORÍA	ESTRUCTURAS		ACABADOS				INSTALACIONES ELÉCTRICAS Y SANITARIAS
	MUROS Y COLUMNAS (1)	TECHOS (2)	PISOS (3)	PUERTAS Y VENTANAS (4)	REVESTI-MIENTOS (5)	BAÑOS (6)	
A	Estructuras laminares curvadas de concreto armado que incluyen en una sola armadura la omentación y el lecho. Para este caso no se considera los valores de la columna Nº2.	Losa o aligerado de concreto armado con luces mayores de 6m. Con sobrecarga mayor a 300 kg/m².	Mármol importado, piedras naturales importadas, porcelanato.	Aluminio pesado con perfiles especiales. Madera fina ornamental (caoba, cedro o pino selecto). Vidrio insulated ⁽¹⁾	Mármol importado, madera fina (caoba o similar), baldosa acústica en techo o similar.	Baños completos (7) de lujo importado con enchape fino (mármol o similar).	Aire acondicionado, iluminación especial, ventilación forzada, sist. hidroneumático, agua caliente y fría, intercomunicador alarmas, ascensor, sist. de bombeo de agua y desagüe (5), teléfono, gas natural.
	580.64	352.66	311.44	315.11	339.64	114.61	336.84
B	Columnas, vigas y/o placas de concreto armado y/o metálicas.	Aligerados o losas de concreto armado inclinadas.	Mármol nacional o reconstituido, parquet fino (olivo, chonta o similar), cerámica importada, madera fina.	aluminio o madera fina (caoba o similar) de diseño especial, vidrio polarizado (2) y curvado, laminado o templado.	Mármol nacional, madera fina (caoba o similar) enchapes en techos.	Baños completos (7) importados con mayólica o cerámico deco- rativo importado.	Sistemas de bombeo de agua potable (5), ascensor, teléfono, agua caliente y fría, gas natural.
	374.35	230.08	186.66	166.09	257.33	87.14	245.94
C	Placas de concreto (e=10 a 15 cm), albañilería armada, ladrillo o similar con columna y vigas de amarre de concreto armado.	Aligerado o losas de concreto armado horizontales.	Madera fina machihembrada, terrazo.	Aluminio o madera fina (caoba o similar), vidrio tratado polarizado (2), laminado o templado.	Superficie caravista obtenida mediante encofrado especial, enchape en techos.	Baños completos (7) nacionales con mayólica o cerámico nacional de color.	Igual al Punto "B" sin ascensor.
	257.69	190.09	122.86	107.35	190.90	60.45	155.15
D	Ladrillo o similar sin elementos de concreto armado. Drywall o similar incluye techo (6)	Calamina metálica, fibrocemento sobre viguería metálica.	Parquet de 1ra., lajas, cerámica nacional, loseta veneciana 40x40 cm, piso laminado.	Ventanas de aluminio, puertas de madera selecta, vidrio tratado transparente (3).	Enchape de madera o laminados, piedra o material vitrificado.	Baños completos (7) nacionales blancos con mayólica blanca.	Agua fría, agua caliente, corriente trifásica teléfono, gas natural.
	249.19	120.65	108.38	94.03	146.47	32.25	98.01
E	Adobe, tapal o quinchá.	Madera con material impermeabilizante.	Parquet de 2da., loseta veneciana 30x30 cm, lajas de cemento con canto rodado.	Ventanas de hierro, puertas de madera selecta (caoba o similar), vidrio transparente (4).	Superficie de ladrillo caravista.	Baños con mayólica blanca, parcial.	Agua fría, agua caliente, corriente monofásica, teléfono, gas natural.
	175.43	44.98	72.61	80.46	100.77	18.97	71.18
F	Madera (estoraque, pumaquiro, huayruro, machinga, catahua amarilla, copiba, diablo fuerte, tomillo o similares). Drywall o similar (sin techo)	Calamina metálica, fibrocemento o teja sobre viguería de madera corriente.	Loseta corriente, canto rodado, alfombra.	Ventanas de hierro o aluminio industrial, puertas contraplacadas de madera (cedro o similar), puertas material MDF o HDF, vidrio simple	Tarrajeo frotachado y/o yeso moldurado, pintura lavable.	Baños blancos sin mayólica.	Agua fría, corriente monofásica, gas natural.
	132.12	24.74	49.58	60.40	71.03	14.13	40.72
G	Pirado con mezcla de barro.	Madera rústica o caña con torta de barro.	Loseta vinílica, cemento bruñado coloreado, tapizón.	Madera corriente con marcos en puertas y ventanas de pvc o madera corriente.	Estucado de yeso y/o barro, pintura al temple o al agua.	Sanitarios básicos de losa de 2da., hierro fundido o granito.	Agua fría, corriente monofásica, teléfono.
	77.85	17.00	43.77	32.62	58.24	9.71	37.77
H	-	0.00	27.38	16.31	23.30	0.00	20.40
	-	-	5.48	0.00	0.00	-	0.00
I	-	-	-	-	-	-	-

En Edificios aumentar el valor por m² en 5% a partir del 5to. Piso.

El valor unitario por m² para una edificación determinada, se obtiene sumando los valores seleccionados de cada una de las 7 columnas del cuadro de acuerdo a sus características predominantes.

- (1) Referido al doble vidrio hermético, con propiedades de aislamiento acústico y térmico, son coloreados en su masa permitiendo la visibilidad entre 14% y 83%.
- (2) Referido al vidrio que recibe tratamiento para incrementar su resistencia mecánica y propiedades de aislamiento acústico y térmico, permiten la visibilidad entre 75% y 92%.
- (3) Referido al vidrio que recibe tratamiento para incrementar su resistencia mecánica y propiedades de aislamiento acústico y térmico, permiten la visibilidad entre 75% y 92%.
- (4) Referido al vidrio primario sin tratamiento, permiten la transmisión de la visibilidad entre 75% y 92%.
- (5) Sistema de bombeo de agua y desagüe, referido a instalaciones interiores subterráneas (cisterna, tanque séptico) y aéreas (tanque elevado) que forman parte integrante de la edificación.
- (6) Para este caso no se considera la columna Nº 2.
- (7) Se considera mínimo lavatorio, inodoro y ducha o tina.

TABLA CON ANALISIS DE PRECIOS UNITARIOS OFICIALES PARA LA COSTA AL MES DE SET 2022

• VALOR ARANCELARIO DE TERRENOS

•El MVCS ha confeccionado tablas de valores unitarios con el valor de terrenos para cada municipio del país, los que se encuentran registrados en los planos municipales, que están en exhibición en las respectivas oficinas prediales de cada municipio.

- Los valores se representan de la siguiente forma:
 - -Cada comuna está dividida en Zonas o Sectores.
 - -Cada Zona o Sector tiene un valor base de terreno por m2.
 - -Cada manzana predial tiene un factor de ajuste al valor base denominado Coeficiente de acuerdo a su localización al interior de la zona o el distrito .



CALCULO DEL VALOR ARANCELARIO DE TERRENOS



Resolución Ministerial

Nº 056-2010-VIVIENDA

Lima, 23 de marzo del 2010.

CONSIDERANDO:

Que, el segundo párrafo del artículo 11º del Texto Único Ordenado de la Ley de Tributación Municipal, aprobado por Decreto Supremo Nº 166-2004-EF, establece que a efectos de determinar el valor total de los predios, se aplicará los valores arancelarios de terrenos y valores unitarios oficiales de edificación vigentes al 31 de octubre del año anterior y las tablas de depreciación por antigüedad y estado de conservación, que formula el Consejo Nacional de Tasaciones - CONATA y aprueba anualmente el Ministro de Vivienda, Construcción y Saneamiento mediante Resolución Ministerial;

Que, mediante Decreto Supremo Nº 025-2006-VIVIENDA se dispuso la fusión del Consejo Nacional de Tasaciones - CONATA con el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, dicha fusión se realizó bajo la modalidad de fusión por absorción, correspondiéndole al citado Ministerio la calidad de entidad incorporante.

Que, la Resolución Ministerial Nº 291-2006-VIVIENDA dispuso la absorción por parte de la Dirección Nacional de Urbanismo del Viceministerio de Vivienda y Urbanismo de los órganos y dependencias a cargo de la función normativa de competencia del CONATA;

Que, la Resolución Ministerial Nº 010-2007-VIVIENDA establece que la Dirección Nacional de Urbanismo del Viceministerio de Vivienda y Urbanismo, tendrá a su cargo la función normativa a que hace referencia la Resolución Ministerial Nº 291-2006-VIVIENDA;

Que, con Resolución Ministerial Nº 104-2006-VIVIENDA, se aprobó la "Norma para determinar los Valores Unitarios Oficiales de Terrenos Urbanos a Nivel Nacional", siendo necesario actualizar los criterios para determinar los referidos valores unitarios;

Que, el artículo 28º del Reglamento de Organización y Funciones del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, aprobado por Decreto Supremo Nº 002-2002-VIVIENDA, establece que la Dirección Nacional de Urbanismo del Viceministerio de Vivienda y Urbanismo, diseña, formula y propone la política nacional urbana y evalúa su ejecución; motivo por el cual, con Informe Técnico Legal Nº 001-2010-VMVUDNU-JBVV recomienda la aprobación de la propuesta de nueva "Norma para determinar los Valores Unitarios Oficiales de Terrenos Urbanos a Nivel Nacional";

De conformidad con la Ley Nº 27792, Ley de Organización y Funciones del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento y el Reglamento de Organización y Funciones del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, aprobado por Decreto Supremo Nº 002-2002-VIVIENDA, modificado por el Decreto Supremo Nº 045-2006-VIVIENDA;

SE RESUELVE:

Artículo 1.- Aprobar la "Norma para determinar los Valores Unitarios Oficiales de Terrenos Urbanos a Nivel Nacional", que consta de seis (6) títulos y cuarenta y siete (47) artículos, la misma que como Anexo forma parte integrante de la presente Resolución.

Artículo 2.- Dejar sin efecto la Resolución Ministerial Nº 104-2006-VIVIENDA.

Artículo 3.- Publíquese el Anexo de la presente Resolución Ministerial en el Portal Institucional del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento (www.vivienda.gob.pe), de conformidad con lo dispuesto por el Decreto Supremo Nº 001-2009-JUS.

Regístrese, comuníquese y publíquese.

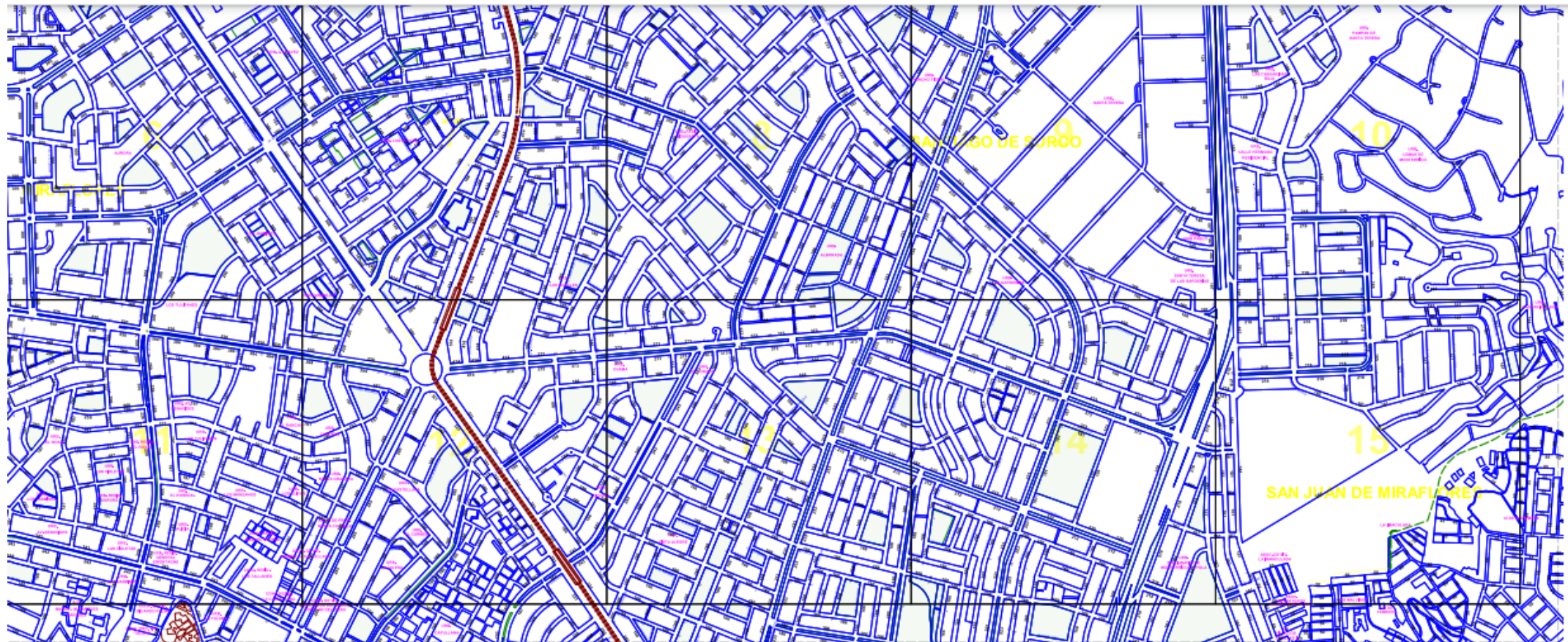
JUAN SARMIENTO-SOTO
Ministro de Vivienda,
Construcción y Saneamiento

MINISTERIO DE VIVIENDA, CONSTRUCCIÓN Y SANEAMIENTO

NORMA PARA DETERMINAR LOS VALORES UNITARIOS OFICIALES DE TERRENOS URBANOS

PROYECTO

PLANOS CON LOS VALORES ARANCELARIOS OFICIALES DE TERRENOS



PLANO PREDIAL DE VALORES ARANCELARIOS DE TERRENOS URBANOS - LIMA			
DEPARTAMENTO: LIMA		PROVINCIA: LIMA	CIUDAD DE LIMA
OBSERVACIONES:			
1. ESTE PLANO ES VALUO PARA FINES DE VALUACION OFICIAL.			
2. LOS VALORES OFICIALES QUE SE UBICAN AL CENTRO DE CADA CALLE SON PARA AMBOS PUNTOS.			
3. LOS VALORES QUE SE UBICAN DENTRO DE UNA MANILERA SON PARA EL PUNTO CORRESPONDIENTE.			
4. EL VALOR OFICIAL UBICADO BAJO O SOBRE EL NOMBRE DE LA VÍA, SOLO ES VALUO PARA EL PUNTO.			
5. SI EL CENTRO PUNTO TIENE UN VALOR ARANCELARIO DISTINTO.			
6. LOS LÍMITES DISTINTOS SON REFERENCIALES.			
7. ESTE PLANO NO OFICIA RECONOCIMIENTO OFICIAL DE LINDA A LOS TERRENOS QUE COMPRENDE.			
8. EL VALOR OFICIAL NUEVOS SOLAMENTE QUE PUEDE EN EL PRESENTE PLANO, SE ENCUENTRA APROBADO CON RESOLUCION MINISTERIAL DEL SECTOR VIVIENDA, CONSTRUCCION Y ARRAZAMIENTO.			
9. PROHIBIDA LA REPRODUCCION PARCIAL O TOTAL SIN AUTORIZACION EXPRESA DEL SINCE.			
APROBADO POR:		FIRMA Y SELLO:	
R.M. N° 277-2013-VIVIENDA			
FECHA: 30-10-2013		DISEÑO: AREA DE VALORES	
VIGENCIA AÑO 2014			
		Escala: 1:1000 (APPROXIMADA)	

•TABLA CON ANALISIS DE PRECIOS UNITARIOS COMERCIALES

-
- Revistas especializadas como:
- CAPECO
- COSTOS
- CONSTRUCTIVO



s de valores unitarios para cada clase



• TABLA CON ANALISIS DE PRECIOS UNITARIOS COMERCIALES

-
- Revistas especializadas como:
- CAPECO
- COSTOS
- CONSTRUCTIVO
- Han confeccionado tablas de valores unitarios del m² comercial de construcción para cada clase y tipo de calidad constructiva.

Costo de Metro Cuadrado de Construcción por Tipo y Ambiente

COSTOS ESTIMADOS EN DÓLARES AMERICANOS. TIPO DE CAMBIO = 3.94

AMBIENTE	TIPO	LUJOSO	DE PRIMERA	MEDIA	NORMAL	ECONOMICA
SALA		+ ESTUDIO + RECEPCIÓN + SS.HH. VISITA	+ ESTUDIO + RECEPCIÓN + SS.HH. VISITA	+ RECEPCIÓN + SS.HH. VISITA	+ SS.HH. VISITA	
		61.45	33.89	19.78	15.39	7.47
COMEDOR		+ BAR	+ BAR			
		25.99	15.98	12.07	12.67	9.25
COCINA		+ COMEDOR DIARIO + PATIO / LAVAND. + DORMIT. SERVICIO + SS.HH. SERVICIO	+ COMEDOR DIARIO + PATIO / LAVAND. + DORMIT. SERVICIO + SS.HH. SERVICIO	+ PATIO / LAVAND.	+ PATIO / LAVANDIT.	
		60.30	53.52	29.46	18.08	9.82
DORMITORIO		+ SS.HH. + VESTIDOR	+ SS.HH. + CLOSET	+ SS.HH. + CLOSET	+ SS.HH. + CLOSET	+ SS.HH. COMPARTIDO
		49.96	35.11	29.53	22.95	13.02
HABITACIÓN		2 DORMITORIOS CLOSET SALA ESTAR 2 SS.HH.	2 DORMITORIOS CLOSET SALA ESTAR 2 SS.HH.	2 DORMITORIOS 1 SS.HH.	1 DORMITORIO 1 SS.HH.	1 DORMITORIO SS.HH. COMPARTIDO
		96.67	75.11	41.30	21.85	11.67
CASCO		Todo en material noble de acuerdo a las normas sismorresistente, ACI y R.N.E.				
		238.66	218.48	201.65	178.28	147.25
COSTO DE M² POR TIPO		533.02	432.09	333.80	267.22	198.48

DESCRIPCIÓN DE LOS TIPOS

LUJOSA	PISOS Y REVEST. PUERTAS Y VENT. MUEBLES APARATOS SANIT.	MÁRMOL, MACHOHEMADO CACABA, PIEDRA MADERA CACABA TALLADA, VIDRIO TEMPLADO MADERA CACABA APANELADA CON CAJONERÍA COLOR IMPORT. TINA, OVALIN, GRIFERÍA PESADA
DE PRIMERA	PISOS Y REVEST. PUERTAS Y VENT. MUEBLES APARATOS SANIT.	CERÁMICO IMPORT. PARQUET FINO, ALFOMBRA MADERA CACABA APANELADA, ALUMINIO PESADO MADERA CACABA O CEDRO CON CAJONERÍA COLOR IMPORTADOS, OVALIN, GRIFERÍA PESADA
MEDIA	PISOS Y REVEST. PUERTAS Y VENT. MUEBLES APARATOS SANIT.	CERÁMICO NACIONAL, PARQUET PUERTAS APANELADAS Y CONTRAPL. ALUM. LIV. MADERA CEDRO CON DIVISIONES COLOR NACIONAL, GRIFERÍA LIVIANA
NORMAL	PISOS Y REVEST. PUERTAS Y VENT. MUEBLES APARATOS SANIT.	VINÍLICO, TAPIZON PUERTAS CONTRAPL. ALUMINIO SISTEMA NOVA SIN MUEBLES BLANCO NACIONAL, GRIFERÍA LIVIANA
ECONÓMICA	PISOS Y REVEST. PUERTAS Y VENT. MUEBLES APARATOS SANIT.	CEMENTO PULIDO, TARRAJEO Y PINTURA PUERTAS CONTRAPL. INGRESOS, VENT. FIERRO SIN MUEBLES BLANCO NACIONAL DE 2°, GRIFERÍA LIVIANA

PRECIO DE TERRENOS E INMUEBLES EN DISTRITOS DE LIMA

TIPOLOGÍA	DISTRITO	SAN ISIDRO	SAN BORJA	SURCO	LA MOLINA
ZONA COMERCIAL	TERRENO	1800	2100	2800	2800
	CASA (INCLUYE TERRENO)	1200	2300	2900	2900
	DEPARTAMENTO (CON INCIDENCIA TERRENO)	1700	2050	2600	2600
ZONA COMERCIAL	TERRENO	1400	2000	1300	1300
	CASA (INCLUYE TERRENO)	1600	2050	1500	1500
	DEPARTAMENTO (CON INCIDENCIA TERRENO)	1300	1450	1200	1200
ZONA RESIDENCIAL	TERRENO	1800	2000	3100	2300
	CASA (INCLUYE TERRENO)	1000	2250	3250	2400
	DEPARTAMENTO (CON INCIDENCIA TERRENO)	1500	1850	2800	2620
ZONA RESIDENCIAL	TERRENO	1400	1800	2800	1900
	CASA (INCLUYE TERRENO)	1600	1900	2900	2000
	DEPARTAMENTO (CON INCIDENCIA TERRENO)	1300	1500	2200	1850
ZONA RESIDENCIAL	TERRENO	1950	1700	1800	1400
	CASA (INCLUYE TERRENO)	1300	1800	1950	1500
	DEPARTAMENTO (CON INCIDENCIA TERRENO)	1800	1350	1700	1350

- Los precios reflejan el costo directo. No se incluye gastos generales (que deben ser mayor al 15%), ni utilidad (que no debe ser menor del 20%), ni IGV.
- Los precios se han calculado tomando como paradigma 3 tipos de vivienda (casas de 1 y 2 pisos y departamento) habiendo realizado el presupuesto real en cada caso y la incidencia de cada ambiente en cada uno de estos.
- No se han considerado áreas libres como estacionamientos sin techar.
- El cálculo del costo por m² se realizó mediante el uso de la ECUACIÓN TIPOLOGICA (ET).
- Se pueden calcular combinando los diferentes tipos y ambientes, obteniendo como costo de m² la suma parcial que corresponde a cada tipo y ambiente.

EJEMPLO DE LA ECUACIÓN TIPOLOGICA

$$ET = \text{SALA LUJOSO US\$ 61.45} + \text{COMEDOR DE PRIMERA US\$ 15.98} + \text{COCINA DE PRIMERA US\$ 53.52} + \text{DORMITORIO DE PRIMERA US\$ 35.11} + \text{HABITACIÓN NORMAL US\$ 21.85} + \text{CASCO DE PRIMERA US\$ 218.48} = \text{US\$ 406.38 x M}^2$$

• TABLA CON ANALISIS DE PRECIOS UNITARIOS COMERCIALES



Valor m ² de Construcción				
VALOR m ² DE CONSTRUCCION				
A continuación, le brindamos valores de m ² de construcción para la zona de Lima. Esta información es única en nuestro país, pues proporciona parámetros por m ² de construcción y los presupuestos que lo originan, de tal manera que nuestros suscriptores pueden hacer estimaciones aproximadas y rápidas con un buen nivel de confiabilidad, pues publicaremos diferentes tipologías para que le adecúen a sus proyectos. Gastos como no consideran Gastos Generales, Utilidad, Impuestos ni Honorarios, sólo Costo Directo.				
TIPOLOGIA O: MURO CERCO H=4.50 M CON SISTEMA ESTRUCTURAL ALBAÑILERIA CONFINADA \$ 428.90/m.				
ITEM	GRUPO DE PARTIDA	PARCIAL S/	VALOR M2	VALOR M2 \$
01	MOVIMIENTO DE TIERRAS	902.24	76.04	22.99
02	DERRAS DE CONCRETO SIMPLE	162.91	14.75	4.93
03	CONCRETO ARMADO	10.480.90	902.24	268.09
04	MUROS Y TABICUSOS DE ALBAÑILERIA	2.942.79	279.58	84.62
05	REVOQUES, SILLICIOS Y MOLDURAS	2.760.03	239.26	73.21
COSTO DIRECTO		16.987.99	1.400.13	428.90

PLANTA

VIGA (0.12 x 0.18 m.)

COLUMNA C-2 (0.18 x 0.35 m.)

ELEVACION DE CERCO PERIMETRICO

SOBRECIMIENTO: FC = 175 KG/CM2

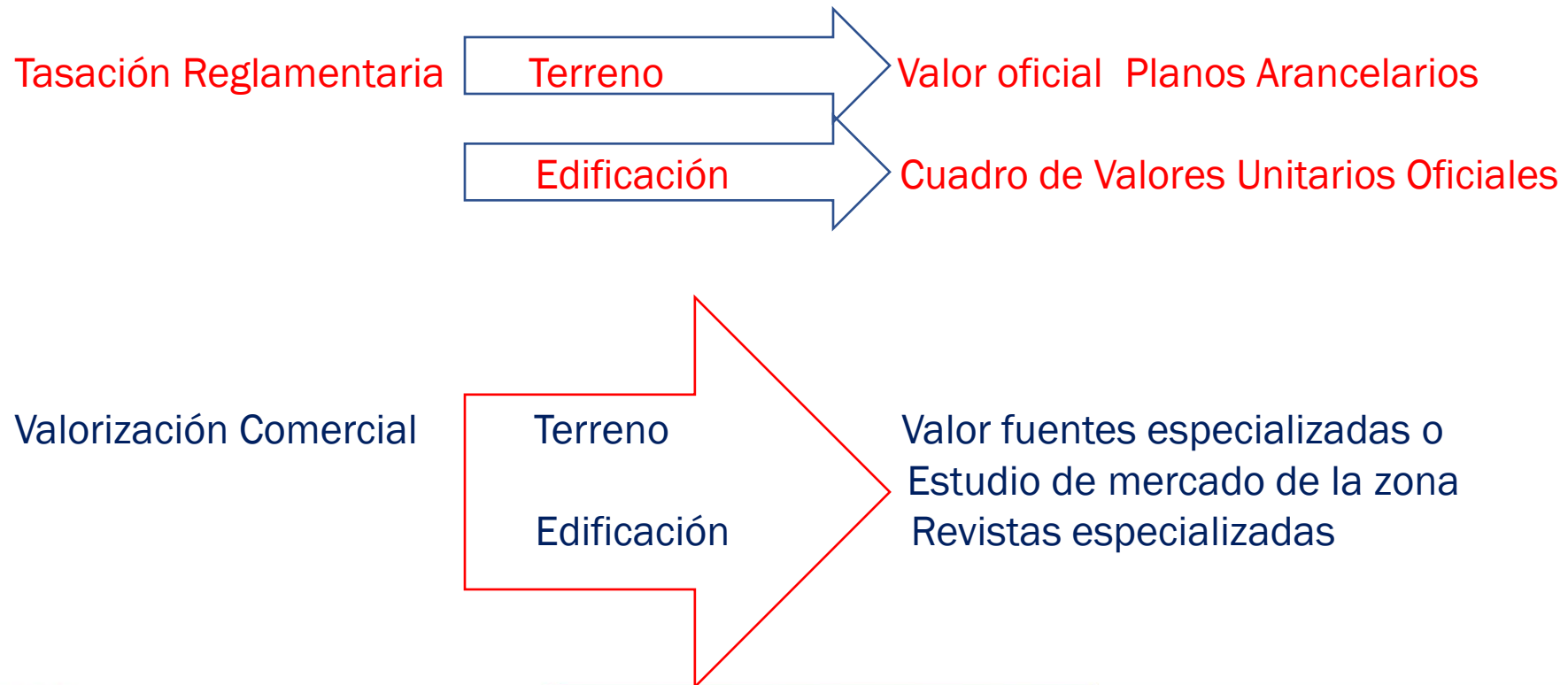
CIMIENTO: FC = 100 KG/CM2

Tipo de Cambio USD 1.00 = 3,395

costos - 72

Método de costos

Calcula el valor de un bien sumando el costo del terreno mas el valor promedio de la edificación más la depreciación que resulte de la antigüedad del bien, de los materiales de construcción utilizados y del estado de conservación.
Puede realizarse tanto para una TASACION REGLAMENTARIA o para una VALORIZACION COMERCIAL.



- **TABLAS DE DEPRECIACION**
- **COMO UTILIZAR LOS CUADROS**

- Es un descuento porcentual que se realiza al valor comercial de una construcción, se consideran para ello factores como el estado de conservación, la antigüedad y el material de la construcción predominante.
- De la interacción entre la “antigüedad”, el “material de construcción predominante” y el factor del “Estado de Conservación”, que puede ser:
 - “Muy Bueno”, “Bueno”, “Regular” o “Malo”, tendremos como resultado el índice de Depreciación.
 -
- La forma de hallar este índice de depreciación está regulada por el Reglamento Nacional de Tasaciones del Perú

- **USO DE LA TABLA DE DEPRECIACION**
-
- En ella encontraremos los datos necesarios para hallar el respectivo índice.
-
- Las tablas de depreciación contienen
- A la izquierda una columna referida a la antigüedad, seguida por una columna referida al material predominante, el mismo que puede ser concreto, ladrillo o adobe;
-
- A la derecha tenemos la columna de Estado de Conservación, la misma que a su vez se encuentra subdividida en 4 columnas indicando si el estado del inmueble es:
-
- Muy bueno, Bueno, Regular o Malo.

ANEXO I
TABLA N° 01
PORCENTAJE DE DEPRECIACIÓN POR ANTIGÜEDAD Y ESTADO DE CONSERVACIÓN SEGÚN EL MATERIAL ESTRUCTURAL PREDOMINANTE PARA CASA HABITACIÓN, DEPARTAMENTOS PARA VIVIENDAS INCLUIDO LOS UBICADOS EN EDIFICIOS

Antigüedad (en años)	Material Estructural Predominante	ESTADO DE CONSERVACIÓN			
		Muy Bueno %	Bueno %	Regular %	Malo %
Hasta 5	Concreto	0	5	10	55
Años	Ladrillo	0	8	20	60
Hasta 10	Liviano/Adobe	5	15	30	65
Años	Concreto	0	5	10	55
Hasta 15	Ladrillo	3	11	23	63
Años	Liviano/Adobe	10	20	35	70
Hasta 20	Concreto	3	8	13	58
Años	Ladrillo	6	14	26	66
Hasta 25	Liviano/Adobe	15	25	40	75
Años	Concreto	6	11	16	61
Hasta 30	Ladrillo	9	17	29	69
Años	Liviano/Adobe	20	30	45	80
Hasta 35	Concreto	9	14	19	64
Años	Ladrillo	12	20	32	72
Hasta 40	Liviano/Adobe	25	35	50	85
Años	Concreto	12	17	22	67
Hasta 45	Ladrillo	15	23	35	75
Años	Liviano/Adobe	30	40	55	90
Hasta 50	Concreto	15	20	25	70
Años	Ladrillo	18	26	38	78
Hasta 55	Liviano/Adobe	35	45	60	*
Años	Concreto	18	23	28	73
Hasta 60	Ladrillo	21	29	41	81
Años	Liviano/Adobe	40	50	65	*
Hasta 65	Concreto	21	26	31	76
Años	Ladrillo	24	32	44	84
Hasta 70	Liviano/Adobe	45	55	70	*
Años	Concreto	24	29	34	79
Hasta 75	Ladrillo	27	35	47	87
Años	Liviano/Adobe	50	60	75	*
Más de 80	Concreto	27	32	37	82
Años	Ladrillo	30	38	50	90
Hasta 85	Liviano/Adobe	55	65	80	*

* El perito fija los porcentajes no tabulados.

NOTAS:

- El material estructural predominante denominado Liviano, está referido a las edificaciones de madera y tabiquería de muro seco.
- En el caso de la calificación del estado de conservación muy malo, el perito establece a su criterio el porcentaje de depreciación.
- Para el caso de tasaciones comerciales estos valores de depreciación son referenciales.



TABLA N° 02
PORCENTAJE DE DEPRECIACIÓN POR ANTIGÜEDAD Y ESTADO DE CONSERVACIÓN SEGÚN EL
MATERIAL ESTRUCTURAL PREDOMINANTE PARA TIENDAS, DEPÓSITOS, CENTROS DE
RECREACIÓN o ESPARCIMIENTO, CLUBES SOCIALES o INSTITUCIONES

Antigüedad (en años)	Material Estructural Predominante	ESTADO DE CONSERVACIÓN			
		Muy bueno %	Bueno %	Regular %	Malo %
Hasta 5	Concreto	0	5	10	55
Años 5	Ladrillo	0	8	20	60
Hasta 10	Liviano/Adobe	7	17	32	67
Años 10	Concreto	2	7	12	57
Hasta 15	Ladrillo	4	12	24	64
Años 15	Liviano/Adobe	12	22	37	72
Hasta 20	Concreto	5	10	15	60
Años 20	Ladrillo	8	16	28	68
Hasta 25	Liviano/Adobe	17	27	42	77
Años 25	Concreto	8	13	18	63
Hasta 30	Ladrillo	12	20	32	72
Años 30	Liviano/Adobe	22	32	47	82
Hasta 35	Concreto	11	16	21	66
Años 35	Ladrillo	16	24	36	76
Hasta 40	Liviano/Adobe	27	37	52	87
Años 40	Concreto	14	19	24	69
Hasta 45	Ladrillo	20	28	40	80
Años 45	Liviano/Adobe	32	42	57	*
Hasta 50	Concreto	17	22	27	72
Años 50	Ladrillo	24	32	44	84
Hasta 55	Liviano/Adobe	37	47	62	*
Años 55	Concreto	20	25	30	75
Hasta 60	Ladrillo	28	36	48	88
Años 60	Liviano/Adobe	42	52	67	*
Hasta 65	Concreto	23	28	33	78
Años 65	Ladrillo	32	40	52	*
Hasta 70	Liviano/Adobe	47	57	72	*
Años 70	Concreto	26	31	36	81
Hasta 75	Ladrillo	36	44	56	*
Años 75	Liviano/Adobe	52	62	77	*
Más de 80	Concreto	29	34	39	84
Más de 85	Ladrillo	40	48	60	*
Más de 90	Liviano/Adobe	57	67	82	*

* El perito fija los porcentajes no tabulados.

NOTAS:

- El material estructural predominante denominado Liviano, está referido a las edificaciones de madera y tabiquería de muro seco.
- En el caso de la calificación del estado de conservación muy malo, el perito establece a su criterio el porcentaje de depreciación.
- Para el caso de tasaciones comerciales estos valores de depreciación son referenciales.



TABLA N° 03
PORCENTAJE DE DEPRECIACIÓN POR ANTIGÜEDAD Y ESTADO DE CONSERVACIÓN SEGÚN EL
MATERIAL ESTRUCTURAL PREDOMINANTE PARA EDIFICIOS – OFICINAS

Antigüedad (en años)	Material Estructural Predominante	ESTADO DE CONSERVACIÓN			
		Muy Bueno %	Bueno %	Regular %	Malo %
Hasta 5 años	Concreto	0	5	10	55
Hasta 10 años	Ladrillo	0	8	20	60
Hasta 15 años	Liviano/Adobe	9	19	34	69
Hasta 20 años	Concreto	3	8	13	58
Hasta 25 años	Ladrillo	5	13	25	65
Hasta 30 años	Liviano/Adobe	14	24	39	74
Hasta 35 años	Concreto	6	11	16	61
Hasta 40 años	Ladrillo	9	17	29	69
Hasta 45 años	Liviano/Adobe	19	29	44	79
Hasta 50 años	Concreto	9	14	19	64
Más de 50 años	Ladrillo	13	21	33	73
Más de 55 años	Liviano/Adobe	24	34	49	84
Más de 60 años	Concreto	12	17	22	67
Más de 65 años	Ladrillo	17	25	37	77
Más de 70 años	Liviano/Adobe	29	39	54	89
Más de 75 años	Concreto	15	20	25	70
Más de 80 años	Ladrillo	21	29	41	81
Más de 85 años	Liviano/Adobe	34	44	59	*
Más de 90 años	Concreto	18	23	28	73
Más de 95 años	Ladrillo	25	33	45	85
Más de 100 años	Liviano/Adobe	39	49	64	*
Más de 105 años	Concreto	21	26	31	76
Más de 110 años	Ladrillo	29	37	49	89
Más de 115 años	Liviano/Adobe	44	54	69	*
Más de 120 años	Concreto	24	29	34	79
Más de 125 años	Ladrillo	33	41	53	*
Más de 130 años	Liviano/Adobe	49	59	74	*
Más de 135 años	Concreto	27	32	37	82
Más de 140 años	Ladrillo	37	45	57	*
Más de 145 años	Liviano/Adobe	54	64	79	*
Más de 150 años	Concreto	30	35	40	85
Más de 155 años	Ladrillo	41	49	61	*
Más de 160 años	Liviano/Adobe	59	69	84	*

* El perito fija los porcentajes no tabulados.

NOTAS:

- El material estructural predominante denominado Liviano, está referido a las edificaciones de madera y tabiquería de muro seco.
- En el caso de la calificación del estado de conservación muy malo, el perito establece a su criterio el porcentaje de depreciación.
- Para el caso de tasaciones comerciales estos valores de depreciación son referenciales.



TABLA N° 04
PORCENTAJE DE DEPRECIACIÓN POR ANTIGÜEDAD Y ESTADO DE CONSERVACIÓN SEGÚN EL
MATERIAL ESTRUCTURAL PREDOMINANTE PARA EDIFICACIONES DE SALUD, CINES, INDUSTRIAS,
EDIFICACIONES DE USO EDUCATIVO, TALLERES

Antigüedad (en años)	Material Estructural Predominante	ESTADO DE CONSERVACIÓN			
		Muy bueno %	Bueno %	Regular %	Malo %
Hasta 5	Concreto	0	5	20	59
Años 5	Ladrillo	0	12	24	63
Hasta 10	Liviano/Adobe	9	21	34	69
Años 10	Concreto	3	10	22	61
Hasta 15	Ladrillo	5	16	28	68
Años 15	Liviano/Adobe	14	26	39	74
Hasta 20	Concreto	6	13	25	64
Años 20	Ladrillo	9	20	32	72
Hasta 25	Concreto	9	16	27	67
Años 25	Liviano/Adobe	13	24	36	77
Hasta 30	Concreto	12	18	30	70
Años 30	Liviano/Adobe	24	35	49	84
Hasta 35	Ladrillo	17	28	40	81
Años 35	Concreto	15	20	32	72
Hasta 40	Ladrillo	21	32	44	83
Años 40	Liviano/Adobe	34	45	59	*
Hasta 45	Concreto	18	23	34	75
Años 45	Ladrillo	25	36	48	*
Hasta 50	Liviano/Adobe	39	50	64	*
Años 50	Concreto	21	26	37	77
Más de 50	Ladrillo	29	40	52	*
Años 50	Liviano/Adobe	44	54	69	*
Hasta 55	Concreto	24	29	39	80
Años 55	Ladrillo	33	44	56	*
Hasta 60	Liviano/Adobe	49	59	74	*
Años 60	Concreto	27	32	42	*
Más de 60	Ladrillo	37	48	60	*
Años 60	Liviano/Adobe	54	64	79	*
Más de 60	Concreto	30	35	44	*
Años 60	Ladrillo	41	52	64	*
Más de 60	Liviano/Adobe	60	70	84	*

* El perito fija los porcentajes no tabulados.

NOTAS:

- El material estructural predominante denominado Liviano, está referido a las edificaciones de madera y tabiquería de muro seco.
- En el caso de la calificación del estado de conservación muy malo, el perito establece a su criterio el porcentaje de depreciación.
- Para el caso de tasaciones comerciales estos valores de depreciación son referenciales.



Ejemplo de valuación comercial de una vivienda

Valuando una vivienda por el METODO DE COSTOS

Aplicando las Fórmulas anteriores.-

Recordemos que en la valuación de una casa se debe tomar en cuenta lo siguiente:

- El área del terreno y el valor comercial por metro cuadrado de la calle o zona.
- El área construida y el valor comercial por metro cuadrado de construcción
- El índice de depreciación, el cual abarca la antigüedad, el material predominante y el estado de conservación.

Tenemos hasta ahora los siguientes datos:

Tipo : casa habitación

Antigüedad : 14 años

Material predominante : ladrillo

Estado de conservación : Bueno

Estos datos nos han servido para obtener el Índice de Depreciación = 0.86

Valuando una vivienda por el METODO DE COSTOS

Datos Adicionales del inmueble:

Área del terreno y valor comercial por m²;
Área construida y su valor comercial por m².

Si la casa está construida sobre un terreno de 250 m² y tiene un valor comercial de \$300.00 por m² (Información de la zona); además la edificación tiene un área total construida de 200 m² con un valor comercial de \$400.00 por m². (Dato tomado de la revista de CAPECO)

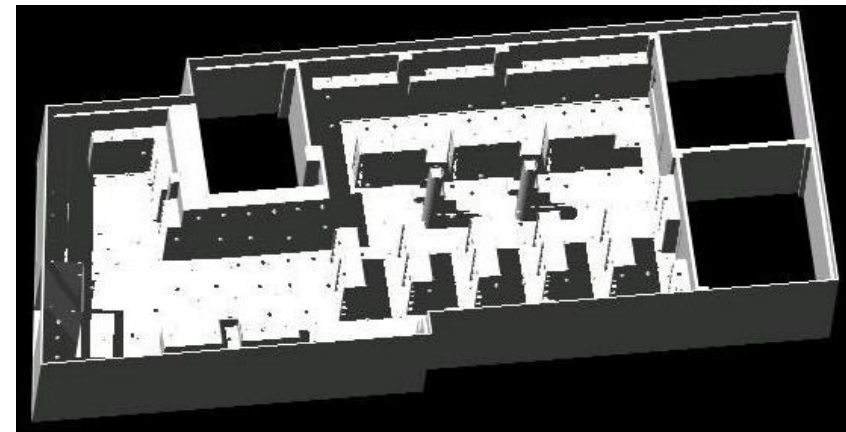
Datos:

- Área Terreno : 250 m²
- Valor Comercial Terreno : \$300.00 x m²
- Área Construida : 200 m²
- Valor Comercial Construcción : \$400.00 x m²

Valuando una vivienda por el METODO DE COSTOS

Notas a considerar:

- El cálculo del terreno y la construcción se hace separadamente.
- El valor comercial del m² de terreno sobre el cual reposa la construcción tendrá un valor homogéneo en toda el área ,no haciendo diferenciación entre los metros que están más cerca de una calle de los que se encuentran al interior.
- Las fuentes para hallar los valores comerciales pueden ser revistas especializadas ,informes de CAPECO o levantamiento de datos del Agente Inmobiliario.



Valuando una vivienda por el METODO DE COSTOS

Hemos calculado primero el valor del Terreno:

Valor Terreno = Área del terreno x VC m2

VT = 250 m2 x \$300 = VT = \$ 75,000

Después hemos calculado el valor comercial de la Edificación.

(Se considero el índice de depreciación que hallamos anteriormente.)

Valor Construcción = Área x valor comercial m2 construido x depreciación

VC = 200 m2 x \$400 x 0.86

VC = \$68,800.00

Hallamos el Valor Comercial total del inmueble:

Valor Total = Valor Terreno + Valor Edificación

VT = US \$75,000 + \$68,800

VT = US \$143,800.00

- **METODOS PARA
VALORIZAR
INMUEBLES**

- **METODO COMPARATIVO**

MÉTODO COMPARATIVO

“Lo que debe hacerse y lo que realmente se hace”

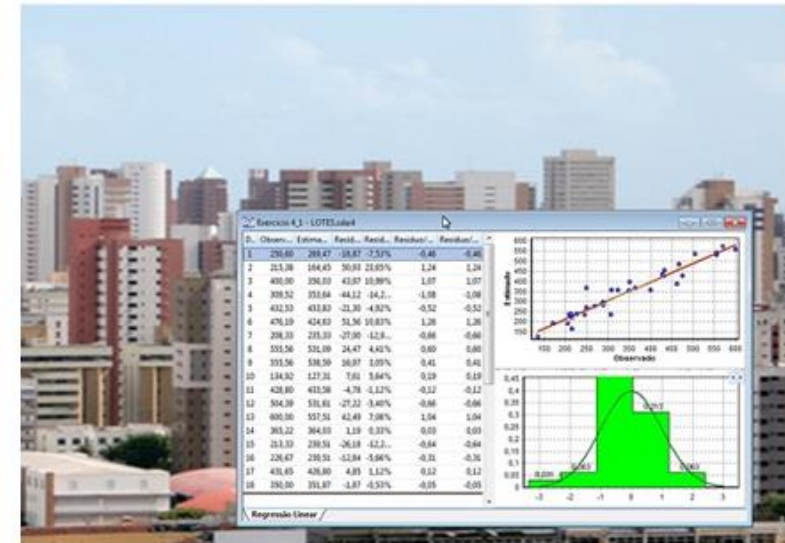


Metodología para la Valorización Comercial

El Método Comparativo

Como su nombre lo indica, consiste en comparar los precios existentes en el mercado para un bien inmueble con similares características y/o ubicación. Aquí se consideran factores de valor agregado como las características de uso ,utilización y densidad, las condiciones del entorno, la consolidación u obsolescencia urbana y otros. El método de comparación, equipara un inmueble con otro de similares características y que haya sido vendido recientemente.

METODOLOGIA PARA EL CALCULO DE FACTORES DE INFLUENCIA U HOMOLOGACION EN EDIFICACIONES EN PROCESOS DE VALORIZACION COMERCIAL



METODOLOGIA PARA EL CALCULO DE FACTORES DE INFLUENCIA U HOMOLOGACION

El objetivo , consiste en la búsqueda de un METODO, que permita ser utilizado de forma eficiente y de fácil manejo en el Método Comparativo o de Mercado

- 1** Con la obtención de un factor de “homologación”, integrador de las principales características que afectan al valor, permitirá llegar a un valor inmobiliario mejor fundamentado y con mayor precisión.
- 2** A partir de este factor de homologación, poder perfeccionar el método de comparación de mercado.
- 3** Tratar de lograr con este estudio, una de las metas de la valuación, que es introducir más ciencia y menos arte.

PARAMETRO DE INVESTIGACION:

EL MERCADO

Sistema de Homologación.- Es el proceso mediante el cual se pretende hacer comparables dos o más bienes inmuebles que por sus características son parecidos pero no idénticos, para que con base en los datos de mercado, y sus características obtenidas de cada uno de ellos (comparables), se pueda llegar a una conclusión respecto a la estimación de valor del bien analizado (sujeto).

Bases de la Investigación

TERRENOS

- Bienes con características similares
 - Terrenos contruidos
 - Terrenos sin construir
- Influencias externas
- Mercado inmobiliario libre
- Conocimiento pleno de todo sobre el precio
- Numero importante de compradores y vendedores
- Valores reciente de compra de predios similares
- No tomar en cuenta alteraciones del mercado producto de acciones de grupo
- Tendencias del mercado (información confiable 5 a 7 datos)
- Terrenos para alta densidad (multifamiliares)
- Terrenos para baja y mediana densidad (viviendas)



Aspectos a considerar referente a la urbanización

- Ventajas y desventajas de la zona urbana
- Peculiaridades urbanísticas
- Mercado de valores de terrenos

Aspectos a considerar del terreno

- Área
- Dimensiones
- Forma
- Ubicación (frente a parque, esquina, medio, etc.)
- Topografía
- Calidad de suelo
- Habilitación urbana (completa, incompleta)
- Valor de la Habilitación Urbana

Cualidades del entorno

- Uso actual del terreno
- Uso de acuerdo a los Parámetros Urbanísticos
- Coeficiente de edificación de acuerdo a los Parámetros Urbanísticos



FACTORES DE INFLUENCIA:

PREDIOS RESIDENCIALES

- 1.- Funcionalidad de diseño
- 2.- Calidad y adecuado empleo de materiales
- 3.- Distribución y áreas adecuadas
- 4.- Circulación y Ventilación
- 5.- Privacidad
- 6.- Areas de servicios (closets, depósitos, etc.)
- 7.- Equipamiento (equipos eléctricos e hidráulicos)
- 8.- Facilidades de servicio: cable, agua caliente, gas, etc
- 9.- Intercomunicadores y control de video
- 11.- Sistema de seguridad y alarma
- 12.- Emplazamiento (entorno, comisaría , etc)
- 13.- Tráfico (accesibilidad)
- 14.- Entorno de la manzana
- 15.- Microclimas
- 16.- Sistemas contra incendio
- 17.- Equipamiento con doubles motores
- 18.- Escalera de escape (sismos, incendios, etc)
- 19.- Proyección a crecimiento de la edificación (zonificación, proyectos parciales.



FACTORES DE INFLUENCIA:

LOCALES COMERCIALES

- 1.- Ubicación
- 2.- Calidad de construcción
- 3.- Funcionalidad, acabados y estado de conservación
- 4.- Infraestructura e instalaciones adicionales y/o especiales
- 5.- Desarrollo Urbano y compatibilidad zonal de entorno
- 6.- Rentabilidad del último año
- 7.- Consolidación comercial del local
- 8.- Zonas rígidas municipales
- 9.- Flujo Comercial de entorno
- 10.- Demanda actual
- 11.- Posibilidad de venta o renta rápida
- 12.- Alternativa de subdivisión
- 13.- Trafico y accesibilidad



FACTORES DE INFLUENCIA:

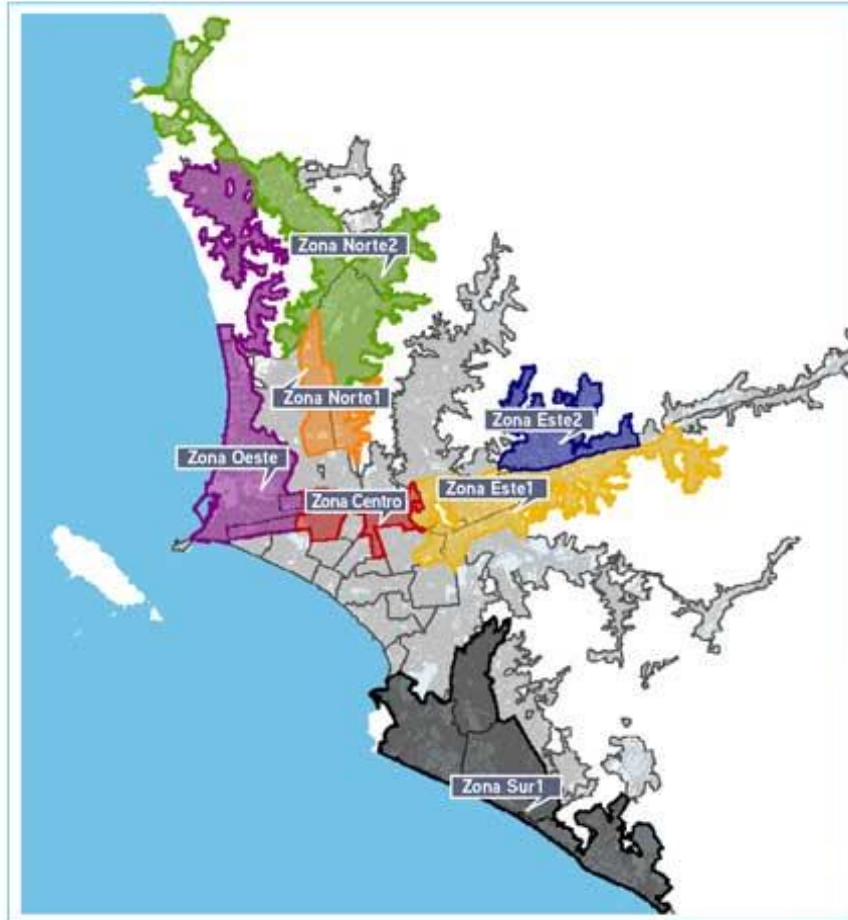
LOCALES INDUSTRIALES

- 1.- Ubicación
- 2.- Condiciones estructurales
- 3.- Funcionalidad, acabados y estado de conservación
- 4.- Infraestructura e instalaciones adicionales y/o especiales
- 5.- Desarrollo Urbano y compatibilidad zonal de entorno
- 6.- Consolidación industrial del local
- 7.- Uso y producción actual
- 8.- Mercado de productos
- 9.- Posibilidad de otros usos
- 11.- Demanda actual
- 12.- Trafico y accesibilidad



NUEVA TENDENCIA PARQUES INDUSTRIALES

ZONAS INDUSTRIALES LIMA Y CALLAO



Se pueden identificar 8 grandes zonas de concentración de actividad industrial:

1. **Centro.** Conformada por el distrito del Cercado de Lima.
2. **Norte 1.** Compuesta por los distritos de Los Olivos e Independencia.
3. **Norte 2.** Conformada por los distritos de Puente Piedra, Carabayllo y Comas.
4. **Este 1.** Conformada por los distritos de El Agustino, Santa Anita, Ate y San Luis.
5. **Este 2.** Comprende los distritos de Lurigancho – Chosica y San Juan de Lurigancho.
6. **Oeste.** Provincia Constitucional del Callao, especialmente los distritos del Cercado del Callao y Ventanilla.
7. **Sur 1.** Abarca los distritos de Chorrillos, Villa El Salvador y Lurín.
8. **Sur 2.** Conformada por el distrito de Chilca.

Actualmente la ciudad de Lima cuenta con zonas de actividad industrial diferenciadas, las cuales incluyen oferta de venta y renta de terrenos y locales para este uso.

FACTORES DE INFLUENCIA

Valor de cada factor positivo de 0 a 3

Valor de cada factor negativo de 0 a -3

Ejemplos

- 1.- Ubicación buena +3 , mala -3
- 2.- Distribución regular -1
- 3.- Privacidad mala -3
- 4.- Seguridad buena 3

MATRIZ DE VALORES POR ESTADO DE CONSERVACIÓN										
ESTADO		CALIFICACIÓN	1	2	3	4	5	6	7	8
1.0	Nuevo	1	1.0000	1.0030	1.0256	1.0881	1.2210	1.4970	2.0964	4.0323
1.5	Exoelente	2	0.9970	1.0000	1.0226	1.0849	1.2173	1.4925	2.0901	4.0202
2.0	Normal	3	0.9750	0.9779	1.0000	1.0609	1.1905	1.4596	2.0440	3.9315
2.5	Necesita reparaciones	4	0.9190	0.9218	0.9426	1.0000	1.1221	1.3757	1.9266	3.7056
3.0	Reparaciones sencillas	5	0.8190	0.8215	0.8400	0.8912	1.0000	1.2260	1.7170	3.3024
3.5	Reparaciones	6	0.6680	0.6700	0.6851	0.7269	0.8156	1.0000	1.4004	2.6935

CUADRO EXPLICATIVO (Propuesto)

FACTOR INFLUENCIA

MALO

REGULAR

BUENO

a. distribución

b. ubicación

c. privacidad

d. SEGURIDAD

e. entorno manzana

f. tráfico

g. funcionalidad diseño

-3.0 -2.5 -2.0 -1.5 -1.0 -0.5 +0.5 +1.0 +1.5 +2.0 +2.5 +3.0

promedio - 1.5

promedio + 2.0

PROMEDIO TOTAL: + 0.5

EL COEFICIENTE DE AFECTACIÓN SERÁ: $+0.5/+3.0 = 0.16$

CONCLUSIONES

- La aplicación de este método para el cálculo de Factores de Influencia u Homologación en los procesos de Valuación de bienes inmuebles urbanos, en base a los criterios que emplee el agente , proporcionará un valor más cercano al objetivo que tiene dicha valuación, dándole a la demanda mayores garantías sobre el valor que se busca.



- **METODOS COMPARATIVOS**
- **PARA VALORIZAR INMUEBLES**

METODO DEL RATIO ALQUILER - PRECIO DE VENTA

El Ratio Precio de venta / Ingreso por alquiler anual PER – (Price to Earnings Ratio. El ratio precio de venta respecto al ingreso por alquiler anual ,muestra el número de años que se tendría que alquilarse un inmueble para recuperar el valor de compra. Es importante destacar que para construir este ratio por distrito se constata que los inmuebles considerados en el cálculo sean comparables en términos de sus características y antigüedad.

Al primer trimestre de 2020, el precio de adquisición de un departamento equivale en promedio al ingreso proveniente de 16,6 años de alquiler, menor al número de años calculado en el trimestre anterior y al del primer trimestre de 2019.

<https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Notas-Estudios/2020/nota-de-estudios-30-2020.pdf>

- **METODOS COMPARATIVOS**
- **PARA VALORIZAR INMUEBLES**

Ratio Precio de venta / Ingreso por alquiler anual (PER – Price to Earnings Ratio)

6. El ratio precio de venta respecto al ingreso por alquiler anual (PER por sus siglas en inglés) muestra el número de años que se tendría que alquilar un inmueble para recuperar el valor de compra.

Es importante destacar que para construir este ratio por distrito se constata que los inmuebles considerados en el cálculo sean comparables en términos de su ubicación y extensión. El ratio agregado para Lima Metropolitana se estima tomando el promedio simple de los ratios de cada distrito.

Al cuarto trimestre de 2021, el precio de adquisición de un departamento equivale en promedio al ingreso proveniente de 20,4 años de alquiler, menor al calculado en el trimestre anterior, debido a una disminución de la mediana de los precios de venta y una variación casi nula en los precios de alquiler.

Desde el segundo semestre de 2020, el PER ha mostrado una tendencia al alza, principalmente por los menores precios de alquiler afectados por la pandemia del COVID-19.

- METODOS COMPARATIVOS
- PARA VALORIZAR INMUEBLES



NOTAS DE ESTUDIOS DEL BCRP

No. 16 - 3 de marzo de 2022



Cuadro 4

PER: PRECIO DE VENTA / ALQUILER ANUAL EN US\$ por m² ^{1/}

	2016 - IVT	2017 - IVT	2018 - IV	2019 - IVT	2020 - IT	2020 - IIT	2020 - IIIT	2020 - IVT	2021 - IT	2021 - IIT	2021 - IIIT	2021 - IVT
Barranco	18,9	18,1	17,8	18,7	16,1	17,9	20,3	17,8	16,7	20,0	20,2	17,4
Jesús María	14,4	15,4	15,2	16,7	16,6	17,5	16,4	19,0	17,9	18,9	18,2	19,0
La Molina	21,6	19,0	18,5	19,5	18,5	19,3	19,3	22,3	21,2	20,3	23,5	24,0
Lince	13,4	13,6	15,7	14,5	15,5	15,2	17,4	18,4	17,7	18,3	18,6	20,0
Magdalena	17,3	16,2	17,9	17,0	14,8	16,6	18,0	18,1	20,4	18,6	20,8	19,9
Miraflores	18,8	17,5	17,8	17,8	17,0	17,9	19,9	20,3	20,0	21,1	22,2	20,4
Pueblo Libre	16,2	15,8	17,0	17,0	15,7	15,7	16,1	20,0	19,3	18,9	20,3	21,2
San Borja	20,7	19,0	19,2	18,7	18,4	19,6	20,5	22,9	22,9	22,7	24,4	25,7
San Isidro	19,0	20,4	19,7	19,6	18,3	19,6	20,6	20,1	19,4	22,2	21,2	19,0
San Miguel	16,6	15,6	15,3	16,6	15,1	15,5	17,8	18,3	19,1	17,7	20,2	19,9
Surco	19,0	18,4	19,8	19,2	18,1	19,3	21,8	21,6	21,1	22,7	23,7	23,6
Surquillo	15,7	16,5	17,0	15,8	15,5	14,5	18,2	17,4	18,9	18,9	20,6	19,4
Promedio ^{2/}	17,6	17,1	17,6	17,6	16,6	17,4	18,9	19,7	19,6	20,0	21,2	20,8

^{1/} Los ratios han sido calculados en base a las medianas de los precios de venta de cada distrito y los alquileres de las zonas cercanas.

^{2/} Promedio simple de los 12 distritos.

Cuadro 5

PRECIO DE VENTA EN US\$ por m² ^{1/}

	2016 - IVT	2017 - IVT	2018 - IV	2019 - IVT	2020 - IT	2020 - IIT	2020 - IIIT	2020 - IVT	2021 - IT	2021 - IIT	2021 - IIIT	2021 - IVT
Barranco	2 363	2 120	2 637	2 496	2 513	2 655	2 516	2 354	2 236	2 316	2 169	1 984
Jesús María	1 474	1 600	1 656	1 734	1 744	1 685	1 616	1 688	1 709	1 692	1 641	1 658
La Molina	1 500	1 456	1 396	1 419	1 429	1 434	1 448	1 582	1 524	1 465	1 510	1 439
Lince	1 395	1 432	1 571	1 578	1 771	1 701	1 733	1 736	1 715	1 676	1 675	1 596
Magdalena	1 669	1 580	1 667	1 669	1 577	1 761	1 719	1 626	1 846	1 667	1 735	1 664
Miraflores	2 222	2 104	2 136	2 178	2 222	2 246	2 255	2 210	2 200	2 243	2 222	2 110
Pueblo Libre	1 438	1 453	1 531	1 509	1 554	1 544	1 467	1 596	1 573	1 476	1 468	1 417
San Borja	1 876	1 809	1 820	1 777	1 831	1 915	1 782	1 981	1 981	1 949	1 950	1 963
San Isidro	2 278	2 294	2 207	2 217	2 191	2 356	2 208	2 215	2 173	2 093	2 125	2 040
San Miguel	1 232	1 327	1 307	1 354	1 322	1 306	1 400	1 392	1 385	1 382	1 411	1 435
Surco	1 682	1 667	1 755	1 726	1 688	1 750	1 790	1 769	1 764	1 782	1 782	1 734
Surquillo	1 508	1 554	1 689	1 686	1 707	1 652	1 794	1 746	1 737	1 723	1 733	1 769
Promedio ^{2/}	1 720	1 700	1 779	1 779	1 796	1 834	1 811	1 825	1 820	1 789	1 785	1 734

^{1/} Los valores han sido calculados en base a las medianas de los precios de cada distrito.

^{2/} Promedio simple de los 12 distritos.

Cuadro 6

ALQUILER ANUAL EN US\$ por m² ^{1/}

	2016 - IVT	2017 - IVT	2018 - IV	2019 - IVT	2020 - IT	2020 - IIT	2020 - IIIT	2020 - IVT	2021 - IT	2021 - IIT	2021 - IIIT	2021 - IVT
Barranco	125	117	148	133	156	148	124	132	134	116	107	114
Jesús María	102	104	109	104	105	96	99	89	96	89	90	87
La Molina	69	77	76	73	77	74	75	71	72	72	64	60
Lince	104	106	100	109	115	112	100	94	97	92	90	80
Magdalena	96	98	93	98	106	106	96	90	91	90	83	84
Miraflores	118	120	120	122	130	126	113	109	110	106	100	103
Pueblo Libre	89	92	90	89	99	98	91	80	81	78	72	67
San Borja	91	95	95	95	99	98	87	87	87	86	80	76
San Isidro	120	113	112	113	120	120	107	110	112	94	100	107
San Miguel	74	85	85	81	88	84	79	76	72	78	70	72
Surco	88	91	89	90	93	91	82	82	83	79	75	73
Surquillo	96	94	98	107	110	114	98	100	92	91	84	91
Promedio ^{2/}	98	99	101	101	108	106	96	93	94	89	85	85

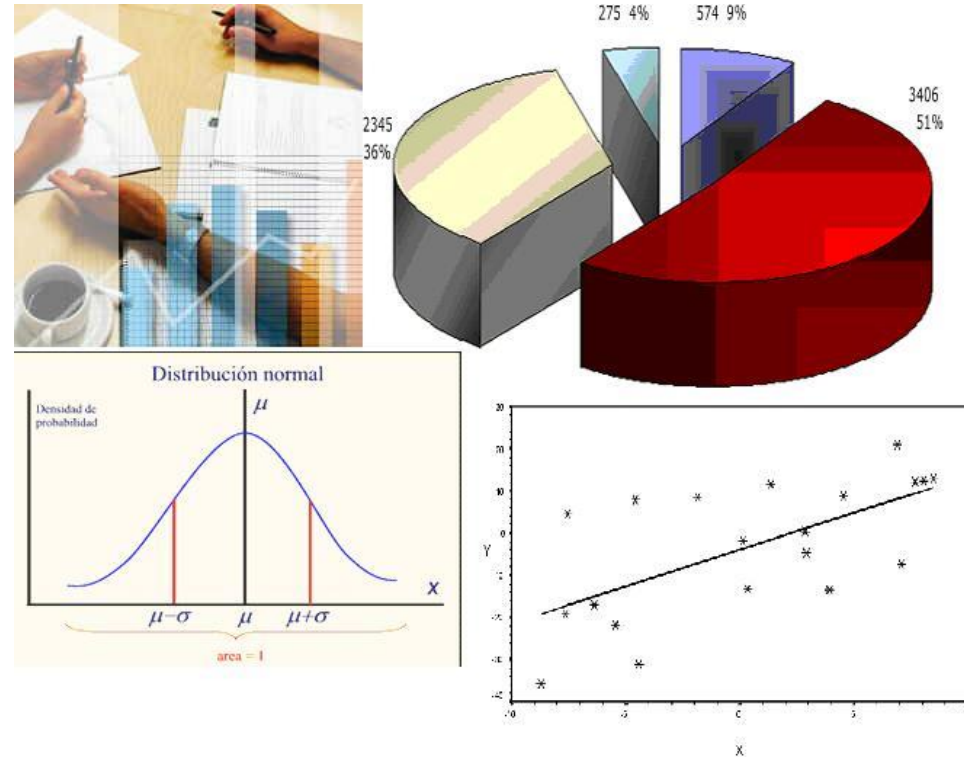
^{1/} Los valores han sido calculados en cuenta las direcciones y

^{2/} Promedio simple de los 12 distritos.

- **METODOS PARA VALORIZAR INMUEBLES**
- **METODO ESTADISTICO**

EL METODO ESTADISTICO

Consiste en utilizar la información Estadística oficial o el levantamiento directo de información inmobiliaria realizado por instituciones especializadas o por el mismo Agente Inmobiliario con el fin de obtener una muestra real en ese momento que luego permita comparar con los precios del producto que se pretende ofrecer.



EL METODO ESTADISTICO

Se apoya en:

Estudios de instituciones especializadas

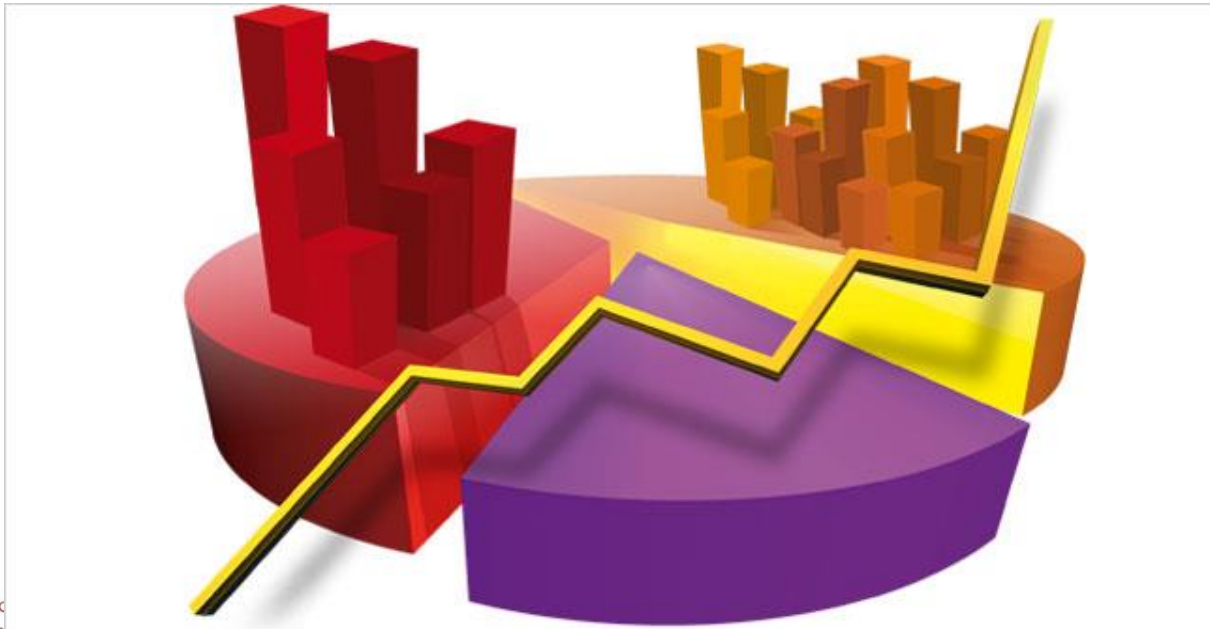
INEI

CAPECO

BCR

TINSA

APOYO



EL METODO ESTADISTICO

BASE DE INFORMACION DE ESTUDIOS DE MERCADO INMOBILIARIO 2020

<https://sim.macroconsult.pe/category/publicaciones/>

<https://www.ipe.org.pe/portal/?s=mercado+inmobiliario>

<http://www.apoyoconsultoria.com/es/servicios/>

<https://binswanger.com.pe/>

<https://www2.colliers.com/es-pe>

<https://cushwakeperu.com/>

- **METODOS PARA VALORIZAR INMUEBLES**
- **METODO DE CAPITALIZACION O FLUJOS DESCONTADOS**

• METODO DE CAPITALIZACION O FLUJOS DESCONTADOS

METODO DE CAPITALIZACIÓN

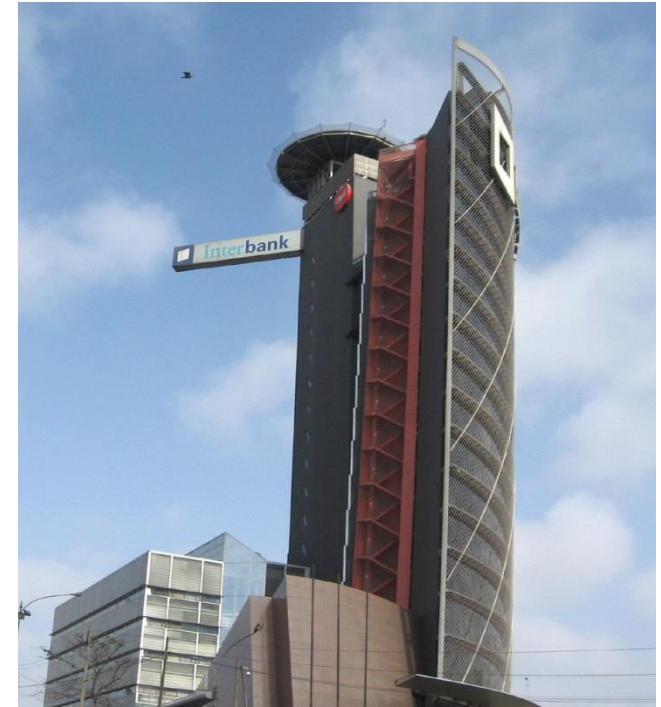
Según este método, todo bien que produzca rentas, o esté destinado a alguna actividad económica que genere rentas periódicas futuras en el tiempo, puede capitalizar dicho valor al momento actual, obteniendo lo que se denomina el '**valor en renta**' de un inmueble.

Dicha capitalización se realiza sobre las rentas netas (rentas sobre las que se han deducido los gastos necesarios para la realización del arrendamiento o explotación) con un interés a determinar, obtenido de sumar al interés libre de riesgo la tasa por riesgo propia que la actividad o alquiler lleva asociado.



METODO DE CAPITALIZACION O FLUJOS DESCONTADOS

- El método de capitalización o flujos descontados mediante el cual se traen a valor presente todos los flujos de caja (efectivo) que el inmueble en cuestión genera.
- La Torre de Interbank, ese edificio inclinado en el cruce de la Vía Expresa con Javier Prado. El inmueble en cuestión aparece anotado en sus memorias anuales de la empresa con un valor de cientos de miles de millones, es decir, cifras superiores al valor de su edificación . Lo mas probable que para definir esa tasación se considero el método de flujos.



QUE METODO ES RECOMENDABLE ?

No es recomendable aplicar solo un método cuando de valoriza un inmueble

De los métodos para valorizar inmuebles, el método comparativo es el más aplicado, pero tiene un gran problema, y es que este método no tiene en cuenta una posible sobrevaloración en los precios de los inmuebles que utilizamos al comparar.

La utilización de este método en Europa, para valorar departamentos, llevó a muchos inversionistas a perder mucho dinero al comprar viviendas durante la última burbuja inmobiliaria ,al tener una idea equivocada de su verdadero valor.



- **METODOS PARA VALORIZAR INMUEBLES**
- **METODO DEL MERCADO**
 - **FINANCIERO**
 - **M.M.F**

•M.M.F PARA Terrenos

•
Como tasar un terreno urbano?

- Un terreno como valor objetivo puede ser considerado “tierra” como bien básico, tiene características singulares que le son propias pero nada más. La capacidad de producir un bien sobre ese terreno le asigna un valor expectante en el mercado inmobiliario.
- El valor de mercado de un inmueble, como es sabido, es el espacio de encuentro entre la oferta y demanda , como tal para su interpretación debe analizarse las características que gobiernan tanto a una como a otra en un determinado lugar y tiempo.



• M.M.F Para Terrenos

• El valor de un terreno para construir de un condominio, o edificio depende únicamente de la rentabilidad que dicho terreno represente para una empresa .

- Se calcula que el valor del terreno debe corresponder a entre 12% y 15% del valor de la venta de todas las unidades vendibles de un edificio, esto incluye estacionamientos y depósitos, además de los departamentos.

- El valor de las ventas lo aplica la Inmobiliaria multiplicando el valor de venta $VV \times m^2$ por cada metro vendible y ese valor por m^2 depende del sector en que esté emplazado el edificio: (Mercado), entorno, calidad de edificación y otros factores.



•M.M.F para Terrenos

Para hacer un ejemplo: un departamento nuevo en un buen sector de Lima bordea aproximadamente los US \$1000 por M², incluyendo estacionamiento y deposito. Sí, suponemos que un análisis del proyecto nos dice que se pueden vender 3.000 M², el valor de la venta de los departamentos ascenderían a VT = US \$ 3'000,000 y si aplicamos el 15% nos resulta que el terreno estaría en un valor aproximado de: $US \$ 3'000000 \times 15\% = US \$ 450.000$.



•M.M.F para Terrenos

Si el terreno tiene 1.000 M², la empresa podría pagar alrededor de US\$ 450 x M². Este análisis es muy sencillo, ya que para saber realmente cuánto es la superficie vendible necesitamos saber cuánta es la construible, y eso lo determinan diferentes variables, que encontramos en los Certificados de Parámetros Urbanísticos. tales como Área Normativa, Coeficiente de edificación, Área Libre, Retiros, Altura de Edificación, Densidad y otras variables que vienen definidas en el Certificado, que otorga la municipalidad respectiva, y que depende del área, manzana o calle específica donde se ubica el predio.



• M.M.F para Terrenos

Por otra parte, al tratarse - el inmobiliario - de un mercado sumamente atomizado con múltiples actores y situaciones, no es posible encontrar su dinámica sino reconociendo sus peculiaridades, viéndolo actuar y como ese accionar se manifiesta en precios a partir de casos concretos más que de simulaciones teóricas. La información cobra así un papel importante en la Valorización inmobiliaria con el **Método de Mercado financiero**, como materia prima para las metodologías a aplicar.



QUE METODO ES RECOMENDABLE ?

No es recomendable aplicar solo un método cuando de valoriza un inmueble

De los métodos para valorizar inmuebles, el método comparativo es el más aplicado, pero tiene un gran problema, y es que este método no tiene en cuenta una posible sobrevaloración en los precios de los inmuebles que utilizamos al comparar.

La utilización de este método en Europa, para valorar departamentos, llevó a muchos inversionistas a perder mucho dinero al comprar viviendas durante la última burbuja inmobiliaria ,al tener una idea equivocada de su verdadero valor.





USMP
UNIVERSIDAD DE
SAN MARTÍN DE PORRES

Facultad de
Ingeniería y
Arquitectura

Especialización de administración
de edificios y condominios

Arq. Ivan Milla Euribe

- **Presidente - CAIRP**
Agente Inmobiliario: PN 0013

millaasesorinmobiliario@gmail.com

Cel.Claro: 997204820

