

CURSO DE ESPECIALIZACION DEL AGENTE INMOBILIARIO



VALORIZACION COMERCIAL DE INMUEBLES

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 –IBR y SBR (2009-2020)
- 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

SILABO VALORIZACION COMERCIAL DE INMUEBLES:

Primera parte

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

Segunda parte

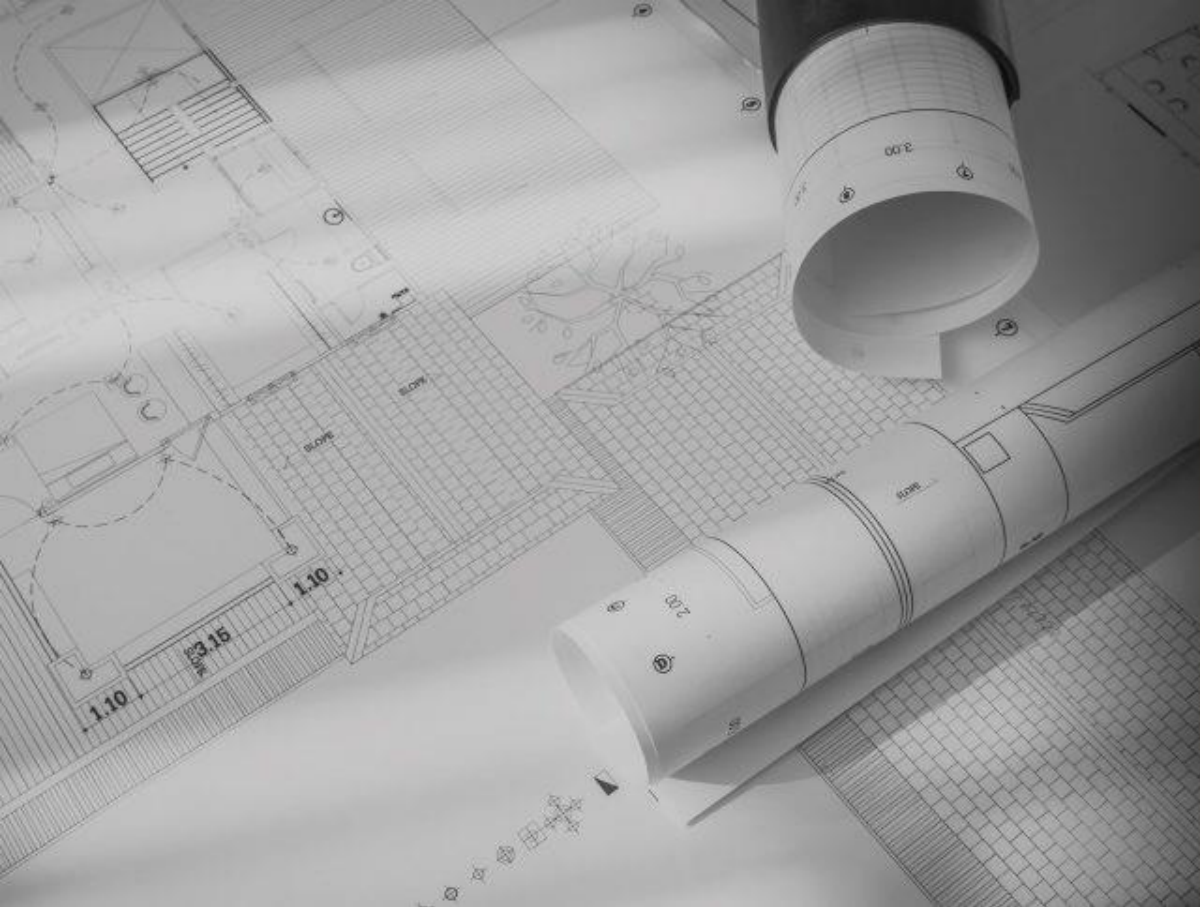
- Métodos para valorizar inmuebles
- Método de Costos -Depreciacion
- Método de Comparación
- Método Estadístico
- Método de flujos descontados

Tercera parte

- El Informe de Valuación
- Partes que comprenden El Informe de Valuación
- Valorización de una unidad en un predio multifamiliar
- Valorizacion de un inmueble como terreno
- Valorizacion de una propiedad residencial independiente
- Valorizacion aplicando el método de flujos descontados
- Fuerzas que afectan el valor

-

-



**PORQUE EL AGENTE INMOBILIARIO DEBE SABER
VALORIZAR COMERCIALMENTE INMUEBLES ?**

1° PARTE

FORMACION PARA ASESORAR AL CLIENTE

Muchas veces nos topamos con situaciones en las cuales debemos brindar nuestra opinión acerca del **Valor** de un inmueble y nos sentimos inseguros acerca del **Valor** a asignarle sin que resulte demasiado sobrevaluado o subvaluado.

El problema radica en la falta de base teórica para entender los conceptos del valor de una propiedad y un análisis técnico previo que nos permita acercarnos a un precio que tome en cuenta el valor objetivo y el valor de mercado.

El determinar el Valor Comercial Actual correcto del inmueble ayuda a agilizar el proceso de negociación, toda vez que tanto el comprador como el vendedor tienen la seguridad que el precio sobre el cual negocian refleja con bastante exactitud el valor del inmueble.



EL RECORDADO BOOM INMOBILIARIO

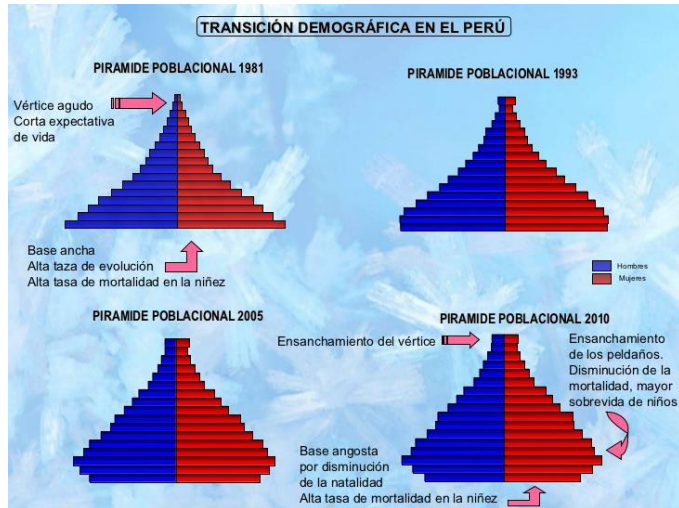


FACTORES QUE GENERARON EL BOOM INMOBILIARIO A PARTIR DE 1999?

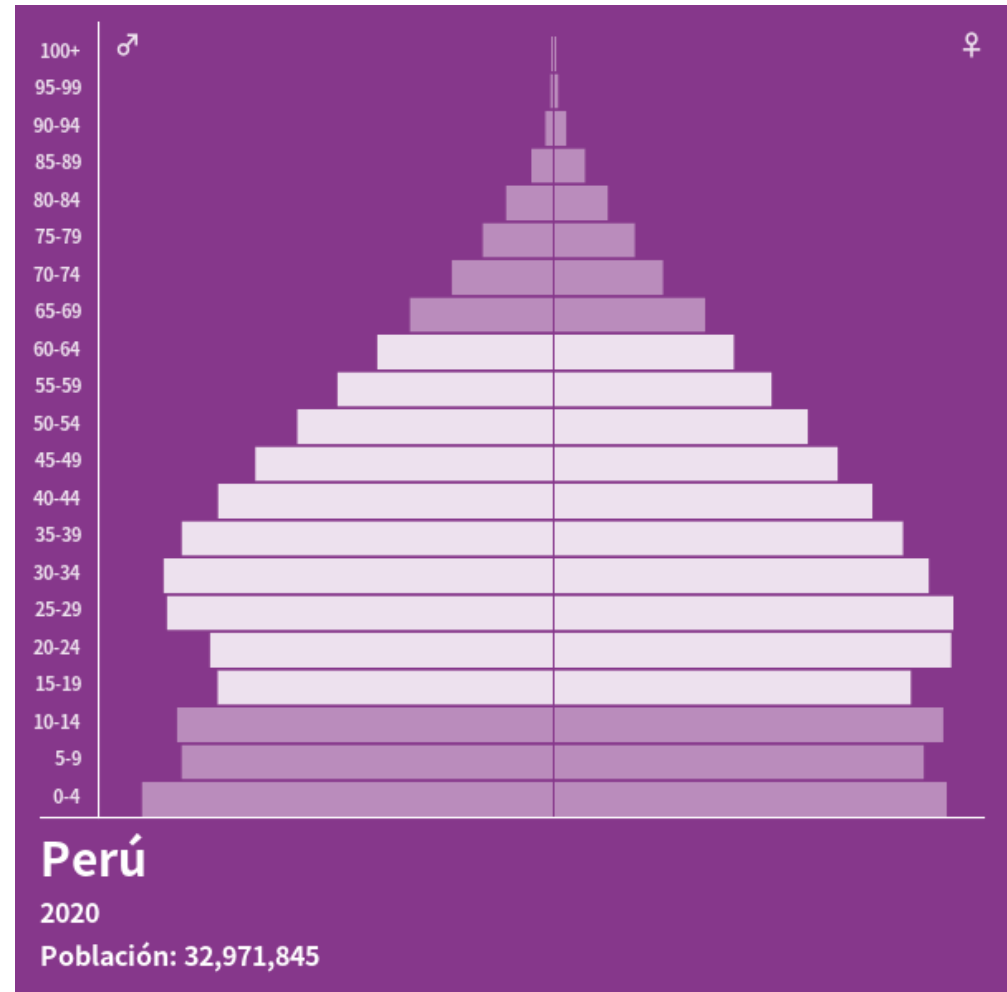
- Alza de precios de minerales
- Diversificación de exportaciones
- Inversiones nacionales y extranjeras
- Bono demográfico
- Financiamiento hipotecario (FMV 1990-2015)
- Déficit histórico de viviendas
- Consumo y nuevos hábitos de la población



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 especulacion
- 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



NEGOCIOS

La rentabilidad en el interior del país

¿SE ACABÓ EL BOOM INMOBILIARIO EN PERÚ?

Los grandes temas de construcción siguen dominando el paisaje físico pero ya no se multiplican, una señal de que la volatilización del departamento es ahora mucho más modesta, está desacelerando su ritmo de crecimiento y se está dando a nuevos ritmos. Lo que es claro es que ello no significa que el sector inmobiliario haya dejado de ser rentable.

Por Ricardo Sánchez, analista de INCEP

Si se analiza la evolución de la construcción en el Perú, se puede observar que el sector ha estado dominado por la construcción de viviendas, especialmente en las zonas urbanas. Sin embargo, en los últimos años, se ha observado una desaceleración en el crecimiento del sector, lo que ha llevado a una reevaluación de la rentabilidad del mismo. Esto se debe a varios factores, como la falta de suelo urbano adecuado, normas limitantes y restrictivas, la estructura del estado que genera corrupción, y condiciones financieras más exigentes. Además, la demanda de propiedades de estreno se ha retraído, mientras que la propiedad de segundo uso se ha popularizado.

18

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**.



FACTORES DEBEMOS CONSIDERAR PARA DESPUES DE LA PANDEMIA DEL COVID 19

- 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 %
- Aumenta la informalidad ley 28687
- Se volverá lentamente a la normalidad en el 2° trimestre del 2021



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

Porque en Perú no se puede dar una burbuja inmobiliaria?

Control estatal. En otros países no hubo control sobre el otorgamiento de créditos. En España en el 2000, la burbuja se había inflado mientras que los compradores creían que los precios seguirían subiendo, pero en el 2007 se dan cuenta que los valores no podían seguir subiendo, cunde la idea de que los precios bajarían, la demanda se para de golpe y estalla **la burbuja**.

En el caso del Perú el incremento de **créditos hipotecarios** no se compara con lo que se movió en España y las condiciones son totalmente distintas. Por ahora....



Porque en Perú no se puede dar una burbuja inmobiliaria?



Condiciones para financiamientos. En Perú no hay entidades financieras dispuestas a financiar a promotores y compradores por encima de sus posibilidades. Mientras que no se permita comercializar papeles de deudas hipotecarias será difícil que aparezca una burbuja.

Fiebre por endeudarse. En países como España , la fiebre por comprar viviendas , endeudándose por encima de lo prudente, genero la burbuja. En el Perú es la necesidad y la demanda efectiva, solo las que dinamizan hoy el sector.

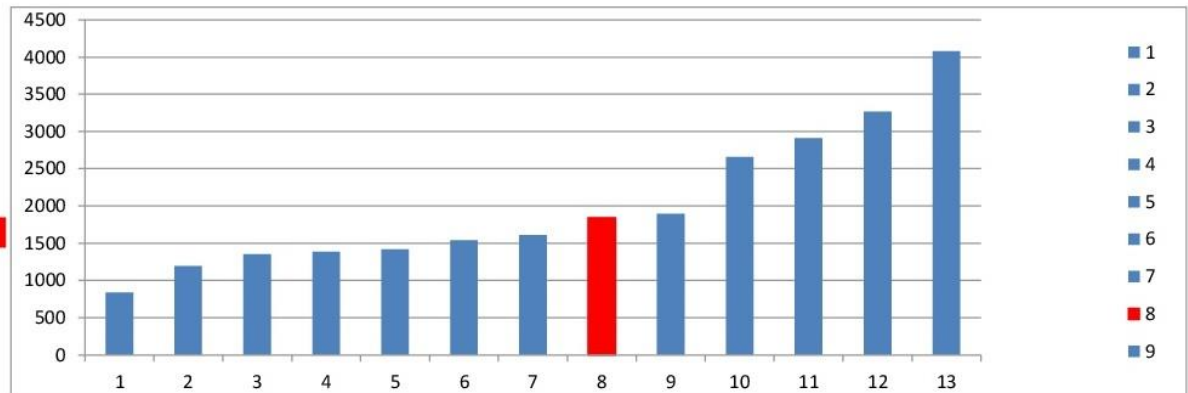
PARIDAD DEL MERCADO INMOBILIARIO



El valor del m2 construido en diferentes ciudades de América Latina

LIMA LA OCTAVA CIUDAD MAS CARA EN SUD AMERICA

			\$ x m2
1	CARACAS	VENEZUELA	840
2	GUADALAJARA	MEXICO	1194
3	BOGOTA	COLOMBIA	1352
4	QUITO	ECUADOR	1386
5	MONTERREY	MEXICO	1419
6	CORDOBA	ARGENTINA	1542
6	ROSARIO	ARGENTINA	1612
8	LIMA	PERU	1845
9	MEXICO DF	MEXICO	1895
10	BUENOS AIRES	ARGENTINA	2659
11	MONTEVIDEO	URUGUAY	2910
12	SANTIAGO DE CHILE	CHILE	3269
13	RIO DE JANEIRO	BRASIL	4079



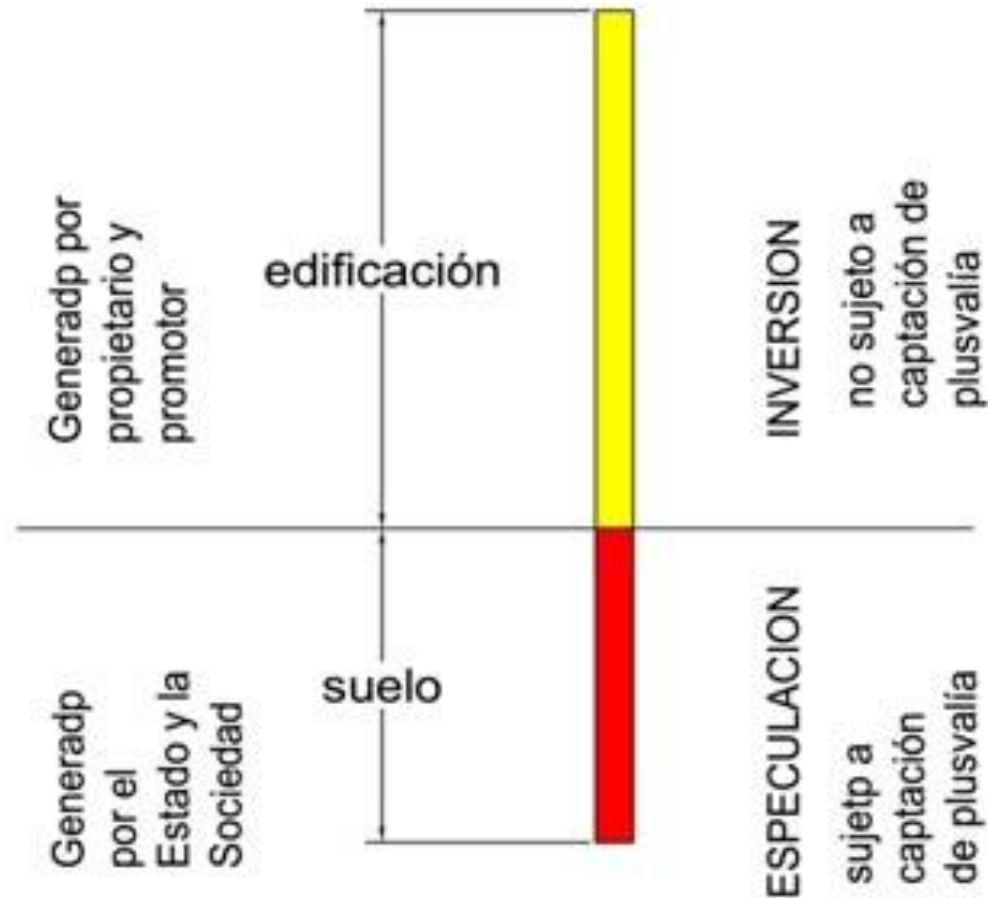
Fuente: Universidad Torcuato Di Tella (UTDT) a partir del precio ofrecido en los avisos de venta en portales web.

LA CADENA DE VALOR



CIRCUITO DE LA CADENA DE VALOR

VALOR INMOBILIARIO





ESQUEMA DE LA CADENA DE VALOR

PLUSVALIA/ DESVALORIZACION

INSCRIPCION REGISTRAL

XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

DECLARATORIA DE FABRICA

XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

OBRA FISICA

XXXXXXXXXXXXXXX

LICENCIA

XXXXXXX

PROYECTO

XXXXXX

TERRENO

XXX

X : VALOR



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,



OBSOLESCENCIA SEGÚN REG NAC TASACIONES

Artículo 35.- Edificaciones en desuso u obsoletas

1. Se consideran como edificaciones en desuso u obsoletas, aquellas que son destinadas a fines distintos para los cuales fueron diseñadas.
2. En el caso de estas edificaciones, la tasación se realiza en función de su aprovechamiento o utilización para otros fines, o bien declarándola sin valor cuando no pueda ser aprovechada de alguna manera.



OBSOLESCENCIA SEGÚN REG NAC TASACIONES

OBSOLESCENCIA FUNCIONAL:

- La pérdida de valor en este caso es causado por deficiencias en diseño y/o en la estructura.
- Se consideran defectos en materiales o diseño de arquitectura cuando se compara con un mejor y más provechoso uso y función.
- Una casa pudo haber sido muy funcional al momento que se construyó pero después de 20 años puede ser considerada



Artículo 35.- Edificaciones en desuso u obsoletas

OBSOLESCENCIA SEGÚN REG NAC TASACIONES

OBSOLECENCIA ECONOMICA

- **DEPRECIACION FISICA** : Los propietarios originales están en una edad que no pueden realizar mantenimientos periódicos al inmueble, o se modifica su arquitectura y su uso.
- **CAMBIO DE USUARIO** : Se arrienda o se cede en uso a personas que dejan en abandono o tugurizan el inmueble.



OBSOLESCENCIA SEGÚN REG NAC TASACIONES

OBSOLESCENCIA EXTERNA :

Es pérdida de valor a causa de factores fuera de la propiedad. Generalmente es incurable. En ocasiones la causa es temporal y en ocasiones es permanente. Puede incluir la **localización o ubicación** de la propiedad detrás de un área con desperdicios que genera olores desagradables o la instalación de un surtidor de combustible junto al inmueble.



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

Los 10 factores que devalúan tu casa

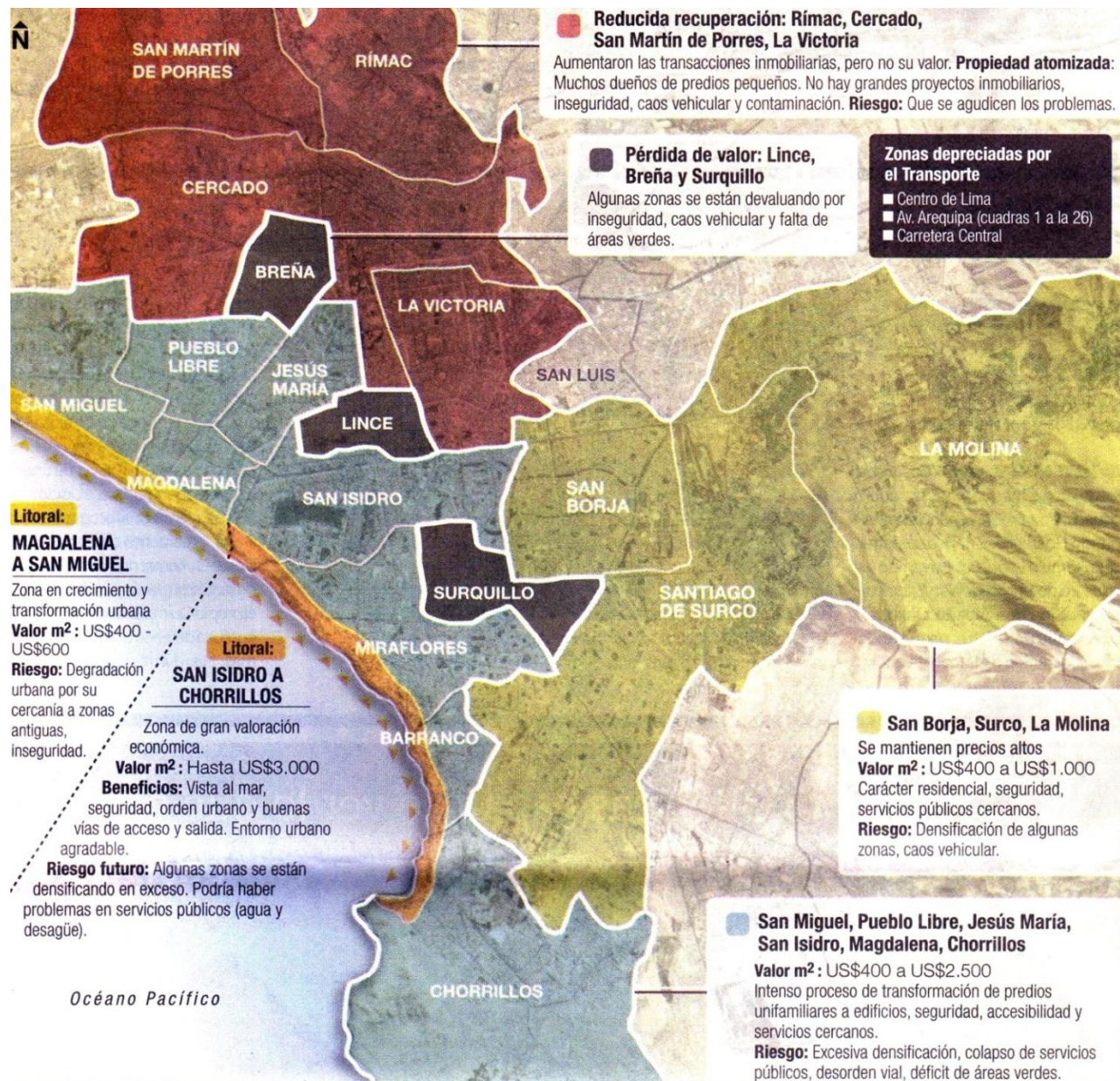
Ubica qué factores pueden hacer que tu vivienda pierda valor y evítalos.

	Falta de mantenimiento preventivo (impermeabiliza y pinta cada 2 ó 3 años) 1		6 Falta de accesibilidad a vías rápidas y transporte urbano
	Pleitos entre vecinos o con el desarrollador 2		7 Vivir cerca de iglesias, cementerios, vías del tren, tianguis o ambulantes
	Ubicación cerca de una zona de riesgo, como una gasolinera o un canal de aguas negras 3		8 Que no se respeten lineamientos de imagen urbana (tendederos o hacer cuarto de servicio en roof garden)
	Zonas de transformación: la calle se llena de oficinas o comercios 4		9 Derecho de admisión restringido (cuando un comité autoriza quién puede comprar)
	Baja competitividad del municipio (hospitales, escuelas o comercios lejanos) 5		10 Modificación estructural sin supervisión profesional (ampliarla sólo con albañil)

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.



DISTRITOS VALORIZADOS vs. DISTRITOS DESVALORIZADOS

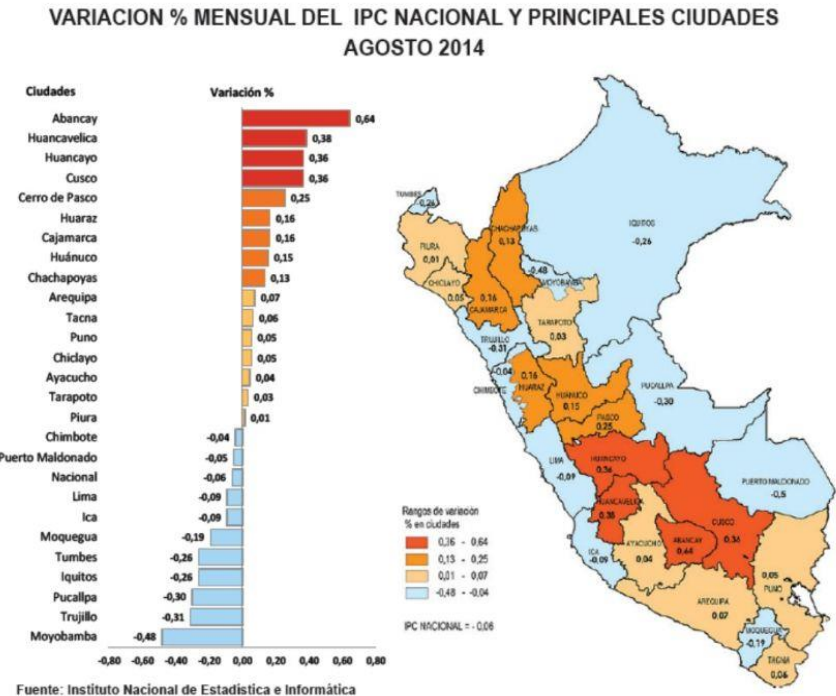
- Si bien los reportes policiales determinan que la delincuencia ataca en todos los distritos por igual, la incidencia de inseguridad apunta más a los sectores medios bajos de los distritos con menos valor urbano.
- Así mismo las zonas atravesadas por vías con transporte caótico tienden a la depreciación del valor de sus inmuebles.



- La zona más cara de Lima es Gamarra en la Victoria, y Mesa Redonda en el mercado de Lima, donde el m² de local comercial puede costar entre US \$5,000 y US \$ 15,000 dólares.

DEPARTAMENTOS VALORIZADOS vs. DEPARTAMENTOS DESVALORIZADOS

Entre las zonas del país que mantienen un importante dinamismo, destacan en la costa norte en particular, La Libertad, que esta concentrando diversas inversiones como eje central de distribución y negocios para esta parte del país. Al Sur Arequipa ,Cuzco y en estos últimos años es sorprendente el despegue de Abancay



DEPARTAMENTOS VALORIZADOS

El aumento del valor del suelo se ha convertido en uno de los mayores problemas para los desarrolladores inmobiliarios que planean ubicarse en la ciudad de Trujillo, o Arequipa y encuentran que ahora los valores están nivelándose a los de Lima y se pueden encontrar terrenos que pueden costar US\$ 1,500 a US \$ 2,000 m².

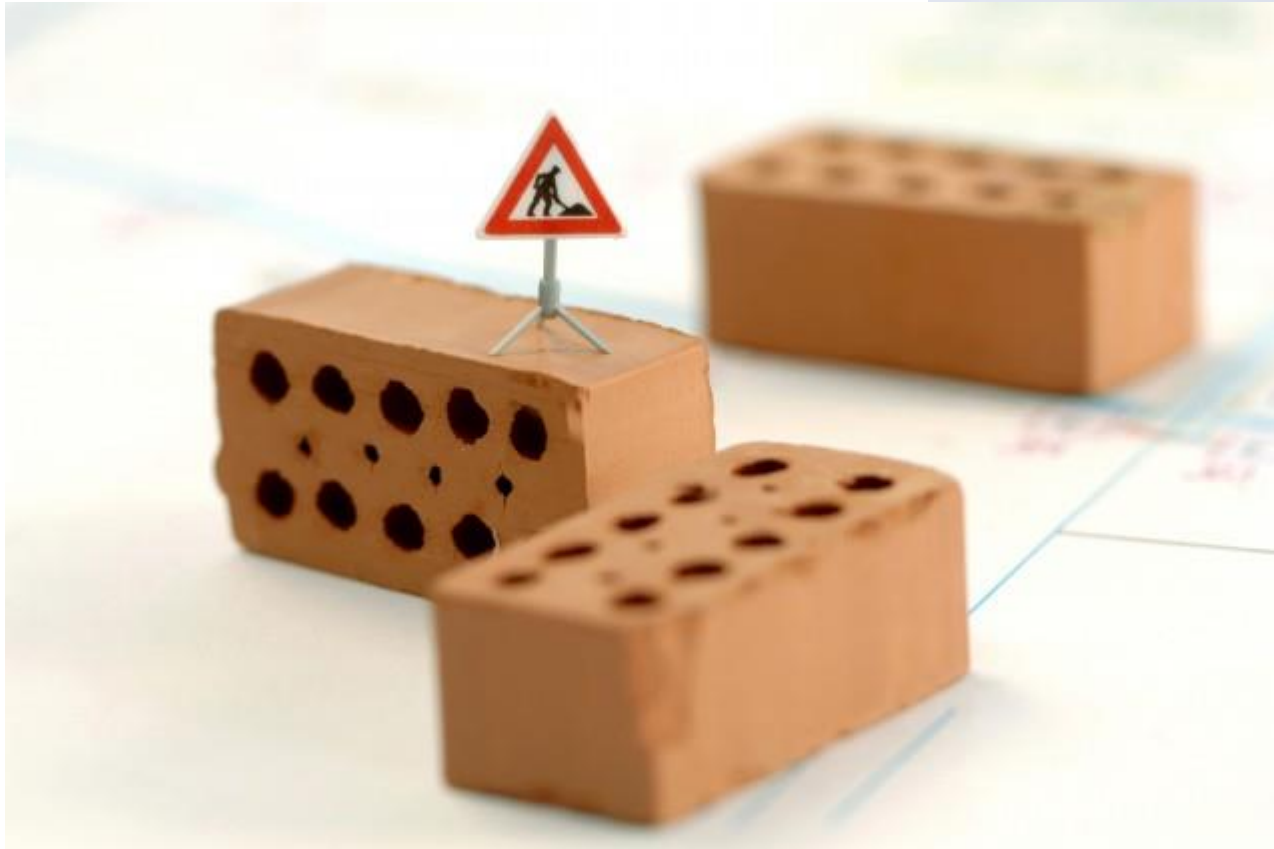


COSTO - PRECIO – VALOR INVERSION



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



De la mejor estimación del **VALOR** del inmueble dependerá en gran parte, el éxito de las operaciones en cada una de las etapas que se tenga que seguir en cuanto se llegue a la decisión de la transacción comercial Mas racional.



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.

CONDICIONES DEL VALOR INMOBILIARIO

Determinado por las leyes de Oferta y Demanda y en función del mercado; siendo muy importante para ello, tomar en cuenta la "Dinámica de Desarrollo de la Zona" donde se ubica el predio; así como los factores del entorno.

Para el efecto, es recomendable analizar entre otras variables:

- Consolidación Urbana de la Zona
- Tipos de edificaciones del entorno
- Usos del suelo urbano
- Conservación de áreas públicas.
- Avenidas principales que delimitan la zona.
- Otras variables consideradas por el Agente Inmobiliario



VALOR DE JUSTIPRECIO PARA EXPROPIACIONES

- El justiprecio debe suponer una compensación íntegra por la pérdida patrimonial que el expropiado experimenta.
- Debe contener un valor suficiente como para sustituir lo expropiado acorde al valor real, que, en principio, debe ser el de mercado.
- No obstante, la legislación urbanística establece unos valores objetivos, en atención a ciertas pautas, que suelen alcanzar resultados inferiores al mercado.



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.





INVERSION / ESPECULACION

Valor de Inversión

Valor de inversión es el que para un inversionista en particular debe alcanzar una propiedad inmobiliaria de acuerdo con sus requerimientos de ganancia.

La Inversión es un término relacionado con el guardar y/o ahorrar ,con el aprovisionamiento de algo y con el postergamiento de su consumo.

El término aplicado a los Negocios Inmobiliarios, es el conjunto de operaciones comerciales y/o financieras que tienen por objeto la obtención de un beneficio económico a largo plazo.

La Inversión se hace con la esperanza de una recompensa en el futuro.

En el caso particular de Inversión Inmobiliaria los recursos se colocan en terrenos, construcciones e inmuebles, con el objeto de aumentar los precios, por una consolidación urbana y al generarse una plusvalía con las variaciones de mercado.



Inversión Privada

- Si el valor de inversión es igual o menor al valor de mercado, la inversión es factible
- Si el valor de inversión es mayor que el valor de mercado, la inversión no es factible



Valor Especulativo

ESPECULACION es el conjunto de operaciones comerciales , financieras que tienen por objeto la obtención de un beneficio económico, basado en las fluctuaciones de los precios. Un especulador no busca disfrutar del bien que compra, sino beneficiarse de las fluctuaciones del precio. Toda forma de inversión es especulativa; sin embargo, se suele limitar el término a aquella inversión que no importa ninguna clase de compromiso con la Gestión de los bienes en los que se invierte, limitándose al movimiento de Capitales.

LA ESPECULACION se basa por tanto en la anticipación, de forma que el especulador también puede equivocarse si no prevé correctamente la evolución de los precios futuros, de forma que tendrá que vender barato algo que compró caro. El mercado especulativo por tanto premia a los buenos previsores y castiga a los malos.



¿Especulación o Inversión?

Especulación es el conjunto de actividades económicas cuyo objetivo es la obtención de un beneficio a partir de las variaciones esperadas de los precios de los bienes, activos o monedas.

En un mundo en el que la incertidumbre esta presente, la mayor parte de las transacciones económicas podríamos catalogarlas como especulativas, sin embargo, el término especulación se aplica exclusivamente a aquellas **transacciones económicas** que se llevan a cabo con el fin de obtener unas ganancias de capital como consecuencia de la fluctuación esperada en el precio.



Valor de un Inmueble

- Al referirnos al **Valor** del bien, apuntamos a determinar el valor intrínseco (esencial) del bien en cuestión.
- En el caso que nos compete sobre los bienes inmuebles, nos estaremos refiriendo entonces al **valor** que tiene un inmueble por la suma del valor de sus componentes.
- Esto quiere decir que bajo esta técnica el **valor** de una edificación será la suma del valor del terreno y los materiales de la que está hecha.



PRINCIPIOS DEL MERCADO INMOBILIARIO





Tasación o Valuación?

TASACION O VALORIZACION CUAL ES LA DIFERENCIA?

- Conocer el **VALOR COMERCIAL** de un inmueble es realmente necesario, para el Agente Inmobiliario, quien delega siempre al Perito Tasador esta labor , pensando que una **TASACION** es lo que necesita.
- La **TASACION** es la que establece los valores oficiales para el otorgamiento de créditos hipotecarios, o determina valores en caso de tributación, expropiación, o define la tasación de un inmueble para dirimir en el poder Judicial
- La **VALORIZACION COMERCIAL** es la que establece el valor de mercado de un inmueble y requiere también de procedimientos y métodos de trabajo que el Agente Inmobiliario debe conocer. No olvidemos que el aplicar un valor inadecuado o excesivo a un inmueble determina el éxito o fracaso de una transacción.





NUEVO REGLAMENTO NACIONAL DE TASACIONES

FUNDADO EL 22 DE OCTUBRE DE 1825 POR EL LIBERTADOR SIMÓN BOLÍVAR

El Peruano 190 AÑOS
1825-2015. LA HISTORIA PARA CONTAR | DIARIO OFICIAL

AÑO DE LA CONSOLIDACIÓN DEL MAR DE GRAU Sábado 23 de julio de 2016

 **PERÚ** Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento

**RESOLUCIÓN MINISTERIAL
Nº 172-2016-VIVIENDA**

**Resolución Ministerial que
aprueba el Reglamento
Nacional de Tasaciones**

NORMAS LEGALES

SEPARATA ESPECIAL

REGLAMENTO NACIONAL DE TASACIONES DEL PERÚ - DEFINICIONES

Tasación.- Es el procedimiento a través del cual el perito tasador inspecciona, estudia y analiza las cualidades y características de un bien en determinada fecha para fijar su valor razonable, de acuerdo a las normas del presente Reglamento. En caso que la tasación sea retrospectiva se consideran los valores a la fecha solicitada.

4. Tasación reglamentaria.- Es la tasación en la que se utilizan valores correspondientes a los Valores Arancelarios de Terrenos y Valores Unitarios Oficiales de Edificación, aprobados de acuerdo con la normativa vigente.

5. Tasación comercial.- Es la tasación en la que se utilizan valores del libre mercado aplicando métodos directos e indirectos u otros debidamente sustentados.

REGLAMENTO NACIONAL DE TASACIONES DEL PERÚ

**Alcances del reglamento sobre el concepto de
valor comercial ,valorización comercial, o
valuación comercial**

Valor Comercial: Valor que se obtiene del estudio y análisis del mercado de bienes de similares características u homogenizados al bien tasado, en la fecha de tasación.



DESCIFRANDO LA INCOGNITA, LOS TERMINOS OFICIALES QUE SE DEBEN EMPLEAR SOBRE LA ACTIVIDAD QUE REALIZA UN PERITO TASADOR SON:

TASACION REGLAMENTARIA

TASACION COMERCIAL



EL TERMINO QUE DEBEMOS EMPLEAR ,SOBRE LA ACTIVIDAD QUE REALIZA UN AGENTE INMOBILIARIO AL ANALIZAR EL VALOR DE UN IMUEBLE ES :

VALORIZACION COMERCIAL



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;

ANEXO I

CUADRO DE VALORES UNITARIOS OFICIALES DE EDIFICACIÓN
LIMA METROPOLITANA Y PROVINCIA CONSTITUCIONAL DEL CALLAO, COSTA, SIERRA Y SELVA - EJERCICIO FISCAL 2017

CUADRO DE VALORES UNITARIOS OFICIALES DE EDIFICACIÓN PARA LIMA METROPOLITANA
Y PROVINCIA CONSTITUCIONAL DEL CALLAO AL 31 DE OCTUBRE DE 2016

VALORES POR PARTIDAS EN SOLES POR METRO CUADRADO DE AREA TECHADA						
ESTRUCTURAS		ACABADOS				
MUROS Y COLUMNAS (1)	TECHOS (2)	PISOS (3)	PUERTAS Y VENTANAS (4)	REVESTIMIENTOS (5)	BAÑOS (6)	INSTALACIONES ELÉCTRICAS Y SANITARIAS (7)
A	ESTRUCTURAS LAMINAR CURVADAS DE CONCRETO ARMADO QUE INCLUYEN EN UNA SOLA ARMADURA LA CIMENTACIÓN Y EL TECHO. PARA ESTE CASO NO SE CONSIDERA LOS VALORES DE LA COLUMNA N°2	LOSA O ALIGERADO DE CONCRETO ARMADO CON LUCES MAYORES DE 6 M CON SOBRE- CARGA 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 INSULADO. (1)	MÁRMOL IMPORTADO, MADERA FINA (CAOBA O SIMILAR) BALDOSA ACÚSTICO 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, SISTEMA BOMBEO DE AGUA Y DESAGÜE (5) TELEFONO, GAS NATURAL
	471.18	286.18	252.73	255.71	275.62	93.91
B	COLUMNAS, VIGAS Y/O PLACAS DE CONCRETO ARMADO Y/O METÁLICAS.	ALIGERADOS O LOSAS DE CONCRETO ARMADO INCLINADAS	MÁRMOL NACIONAL, O RECONSTITUÍDO, PARQUET FINO (OLIVO, CHONTA O SIMILAR), CERÁMICA IMPORTADA MADERA FINA.	ALUMINIO O MADERA (CAOBA O SIMILAR) DE DISEÑO ESPECIAL, VIDRIO TRATADO POLARIZADO (2) Y CURVADO, LAMINADO O TEMPLADO	MÁRMOL NACIONAL, MADERA FINA (CAOBA O SIMILAR) EN TECHOS.	BAÑOS COMPLETOS (7) NACIONALES CON MAYOLICA O CERÁMICO DECORATIVO IMPORTADO.
	393.78	186.71	151.48	134.78	208.82	79.72
C	PLACAS DE CONCRETO 10 A 15 CM ALBAÑILERÍA ARMADA, LADRILLO O SIMILAR CON COLUMNAS Y VIGAS DE AMARRE DE CONCRETO ARMADO	ALIGERADO O LOSAS DE CONCRETO ARMADO HORIZONTALES.	MADERA FINA MACHIMBRADA 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 MAYOLICA O CERÁMICO NACIONAL DE COLOR.
	289.11	154.25	99.78	87.12	154.91	48.86
D	LADRILLO O SIMILAR SIN ELEMENTOS DE CONCRETO ARMADO, DRYWALL O SIMILAR IN-CLUYE TECHO (6)	CALAMINA METÁLICA FIBROCEMENTO SOBRE VIGUERIA METÁLICA.	PARQUET DE 19mm, LAJAS CERÁMICA NACIONAL, LOSETA VENECIANA 40x40, 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 MAYOLICA BLANCA.
	282.22	97.91	87.85	75.31	118.86	25.17
E	ADOBE, TAPAL O QUINCHA	MADERA CON MATERIAL IMPERMEABILIZANTE.	PARQUET DE 26mm LOSETA VENECIANA 30x30, PISO DE CEMENTO CON CANTO RODADO.	VENTANAS DE FIERRO PUERTAS DE FIERRO (CAOBA O SIMILAR) VIDRIO SIMPLE TRANSPARENTE (4)	SUPERFICIE CARAVISTA, PINTURA BLANCA.	BAÑOS CON MAYOLICA BLANCA.
	142.36	38.50	58.83	65.29	81.78	15.39
F	MADERA (ESTORQUE, FUMAJURO, HUAYURIO, MACHINGA, CATAHUA, AMARILLA, COPAIBA, DIABLO FUERTE, TORNILLO O SIMILARES) DRY WALL O SIMILAR (SIN TECHO)	CALAMINA METÁLICA FIBROCEMENTO O TEJA SOBRE VIGUERIA DE MADERA CORRIENTE.	LOSETA CORRIENTE, CANTO RODADO, ALFOMBRA	VENTANAS DE FIERRO O ALUMINIO INDUSTRIAL, PUERTAS CONTRAPLACADAS DE MADERA (CEDRO O SIMILAR), PUERTAS MATERIAL MDF o HDF VIDRIO SIMPLE TRANSPARENTE (6)	TARRAJE PROTECTIVO Y/O YESO MOLDEADO, PINTURA LAVABLE.	BAÑOS BLANCOS SIN MAYOLICA.
	187.22	29.98	40.24	49.82	57.64	11.46
G	PIRCADO CON MEZCLA DE BARRO.	MADERA RUSTICA O CAÑA CON TORTA DE BARRO.	LOSETA VINÍLICA BRILADA COLOREADO, TAPIZON	MADERA CORRIENTE CON MARCOS EN PUERTAS Y VENTANAS DE PVC O MADERA CORRIENTE	ESTUCADO DE YESO Y/O BARRO, PINTURA AL TEMPLADO O AGUA.	SANITARIOS BARROCA LOSETA DE 24cm, FIERRO FUNDIDO O GRANITO.
	63.17	13.90	35.91	26.48	47.27	7.88
H		SIN TECHO	CEMENTO PULIDO, LADRILLO CORRIENTE, ENTABLADO CORRIENTE.	MADERA RUSTICA.	PINTADO EN RUSTICO, PLACA DE CONCRETO O SIMILAR.	SIN APARATOS SANITARIOS.
		0.00	22.22	13.24	18.91	0.00
I			TIERRA COMPACTADA	SIN PUERTAS NI VENTANAS	SIN REVESTIMIENTOS EN LADRILLO, ADOBE O SIMILAR.	SIN INSTALACIÓN ELÉCTRICA NI SANITARIA.
			4.44	0.00	0.00	0.00

EN EDIFICIOS AUMENTAR EL VALOR POR M2 EN 5 % A PARTIR DEL 5 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 VIDRIADO HERMÉTICO, CON PROPIEDADES DE AISLAMIENTO TÉRMICO Y ACÚSTICO.
- (2) REFERIDO AL VIDRIO QUE RECIBE TRATAMIENTO PARA INCREMENTAR SU RESISTENCIA MECÁNICA Y PROPIEDADES DE AISLAMIENTO ACÚSTICO Y TÉRMICO, SON COLOREADOS EN SU MASA PERMITIENDO LA VISIBILIDAD ENTRE 14% Y 83%.
- (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 (CISTERNAS, TANQUES SÉPTICOS) Y AÉREAS (TANQUES ELEVADOS) QUE FORMAN PARTE INTEGRANTE DE LA EDIFICACIÓN.
- (6) PARA ESTE CASO NO SE CONSIDERA LA COLUMNA N° 2
- (7) SE CONSIDERA COMO MÍNIMO LAVATORIO, INODORO Y DUCHA O TINA.



Cuadro de Valores Unitarios Oficiales de Edificaciones para la Costa

Vigente desde el 01 al 31 de octubre del 2020

Resolución Ministerial N° 351-2019-VIVIENDA - Fecha publicación en Diario El Peruano: 30-oct-2019
Resolución Jefatural N° 174-2020-INEI (01 setiembre 2020) IPC mes de agosto 2020: 1.38%

CATEGORÍA	ESTRUCTURAS		ACABADOS				INSTALACIONES ELÉCTRICAS Y SANITARIAS
	MUROS Y COLUMNAS (1)	TECHOS (2)	PISOS (3)	PUERTAS Y VENTANAS (4)	REVESTIMIENTOS (5)	BAÑOS (6)	
A	Estructuras laminares curvadas de concreto armado que incluyen en una sola armadura la cimentación y el techo. Para este caso no se considera los valores de la columna N°2.	Losa o aligerado de concreto armado con luces mayores de 6m. Con sobrecarga mayor a 300 kg/m ² .	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, sistema hidroneumático, agua caliente y fría, intercomunicador alarmas, ascensor, sistema de bombeo de agua y desagüe (5), teléfono, gas natural.
	524.40	318.15	280.96	284.28	306.41	103.40	303.88
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.
	337.73	207.58	168.40	149.85	232.15	78.62	221.88
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.
	232.48	171.48	110.84	96.85	172.22	54.54	139.97
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.
	224.82	108.85	97.77	84.83	132.14	29.10	88.42
E	Adobe, tapial o quincha.	Madera con material impermeabilizante.	Parquet de 2da., loseta veneciana 30x30 cm, lajas de cemento con canto rodado.	Ventanas de fierro, 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.
	158.26	40.58	65.51	72.59	90.92	17.11	64.22
F	Madera (estoraque, pumaquiro, huayruru, machinga, catahua amañila, copaiba, diablo fuerte, tornillo o similares), Drywall o similar (sin techo)	Calamina metálica, fibrocemento o teja sobre viguería de madera corriente.	Loseta corriente, canto rodado, alfombra.	Ventanas de fierro 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.
	119.20	22.32	43.72	54.49	64.08	12.75	36.73
G	Pircado con mezcla de barro.	Madera rústica o caña con torta de barro.	Loseta vinílica, cemento bruñido 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., fierro fundido o granito.	Agua fría, corriente monofásica, teléfono.
	70.24	15.35	39.49	29.44	52.55	8.77	33.05
H	-	Sin techo.	Cemento pulido, ladrillo corriente, entablado corriente.	Madera rústica.	Pintado en ladrillo rústico, placa de concreto o similar.	Sin aparatos sanitarios.	Agua fría, corriente monofásica sin empotrar
	-	0.00	24.71	14.72	21.02	0.00	18.40
I	-	-	Tierra compactada.	Sin puertas ni ventanas.	Sin revestimientos en ladrillo, adobe o similar.	-	Sin instalación eléctrica ni sanitaria.
	-	-	4.94	0.00	0.00	-	0.00

El presente Cuadro de Valores Unitarios ha sido actualizado con el índice de precios al Consumidor de Lima Metropolitana, acumulado al mes de setiembre del 2020: 1.0138

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) Refendi al doble vidrio hermético, con propiedades de aislamiento térmico y acústico.

(2) Refendi al vidrio que recibe tratamiento para incrementar su resistencia mecánica y propiedades de aislamiento acústico y térmico, son coloreados en su masa permitiendo la visibilidad entre 14% y 83%.

(3) Refendi 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) Refendi 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 N° 2.

(7) Se considera mínimo lavatorio, inodoro y ducha o tina.

TABLA CON ANALISIS DE PRECIOS UNITARIOS OFICIALES PARA LA COSTA AL MES DE OCTUBRE 2020

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 .



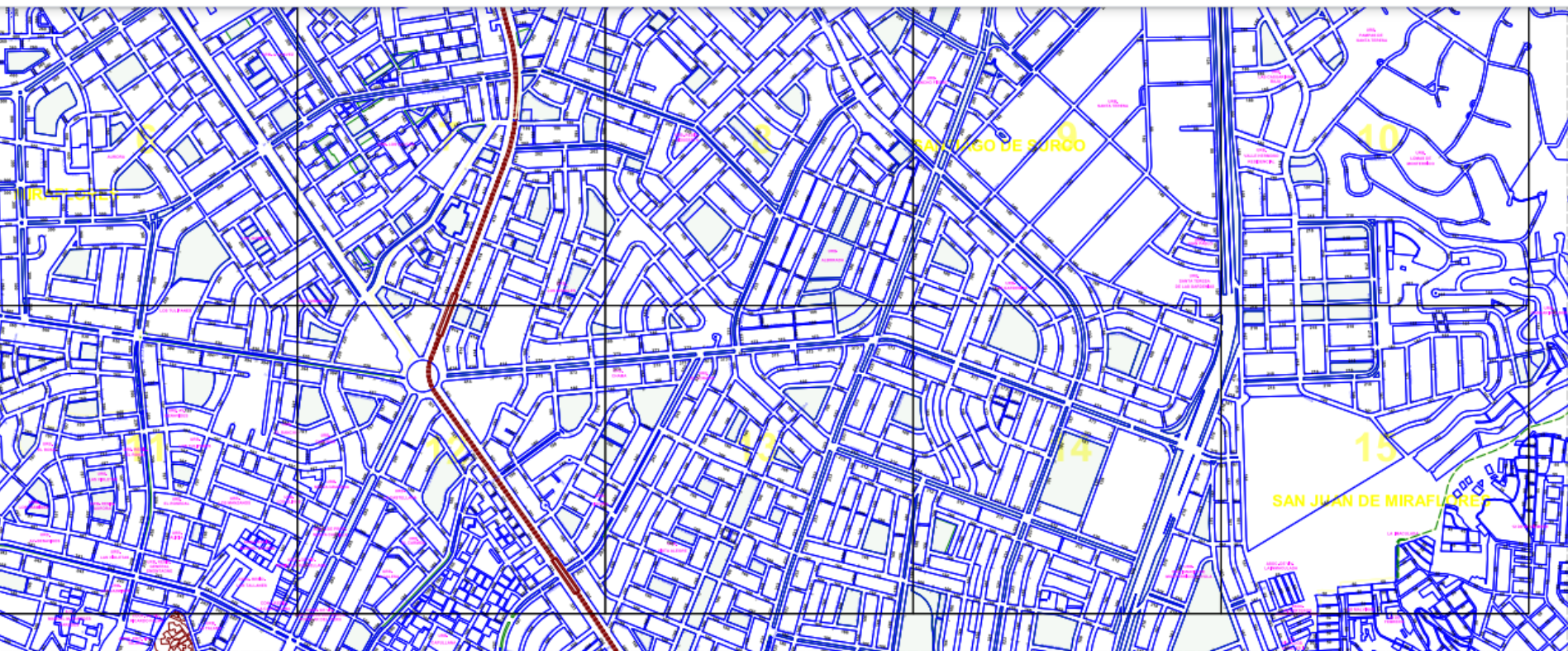


**Publicado en el Peruano el 30 de
Octubre del 2019**

Que, el artículo 49 de la Ley N° 30680, Ley que aprueba medidas para dinamizar la ejecución del gasto público y establece otras disposiciones, señala, entre otros, que únicamente se puede ejercer el derecho a la posesión en zonas consideradas habitables, siendo



PLANOS CON LOS VALORES ARANCELARIOS OFICIALES DE TERRENOS



PLANO PREDIAL DE VALORES ARANCELARIOS DE TERRENOS URBANOS - LIMA

DEPARTAMENTO: LIMA

PROVINCIA: LIMA

CIUDAD DE LIMA

CONSEJEROS

1. EL DISTRITO DE LIMA PARA FOMES DE VALUACIONES OFICIALES.
2. LOS VALORES OFICIALES QUE SE USARÁN AL CENTRO DE UNA CALLE PARA DETERMINAR PRECIOS.
3. LOS QUE SE USARÁN AL CENTRO DE UNA MANZANA SÓLO PARA EL PRECIO COMPARATIVO.
4. EL VALOR OFICIAL UNIFICADO BAJO EL NOMBRE DE LA VÍA, SÓLO ES VALOR PARA LOS PRECIOS, NO ES PRECIO PARA DETERMINAR VALOR DE MANZANAS CONTIGUAS.

5. LOS LÍMITES DISTINTOS SON REFERENCIALES.
6. ESTE PLANO NO OTORGA RECONOCIMIENTO OFICIAL DE URBANO A LOS TERRENOS QUE COMPRENDE.
7. EL VALOR OFICIAL, VALORES SÓLO SON PARA EL PRESENTE PLANO, NO SE INCORPORA APROBADO CON RESOLUCIÓN MINISTERIAL DEL SECTOR VIVIENDA, CONSTRUCCIÓN Y SANEAMIENTO.
8. PREVENIR LA REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL SIN AUTORIZACIÓN EXPRESA DEL MIVU.

APROBADO POR:

R.M. N° 277-2013-VIVIENDA
FECHA: 30-10-2013
VIGENCIA: AÑO 2014

FIRMA Y SELLO:

DEU AREA DE VALORES

D-16	E-16	F-16
D-15	E-15	F-15
D-14	E-14	F-14

ESCALA GRAFICA
1:10000

ESCALA: VALORES APROXIMADOS

LÁMINA:
E-15



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.



TABLA CON ANALISIS DE PRECIOS UNITARIOS COMERCIALES

EDICIÓN 270 / SEPTIEMBRE 2016

PUBLICACIÓN MENSUAL DEL GRUPO S10
COSTOS
CONSTRUCCIÓN, ARQUITECTURA E INGENIERÍA



Valor m² de Construcción

VALOR m² DE CONSTRUCCION

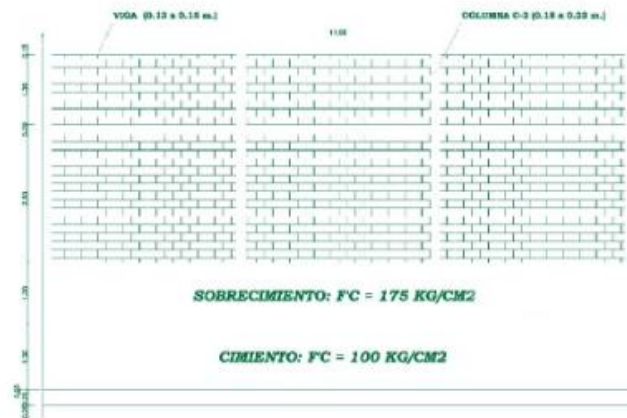
A continuación, le brindamos valores de m² de construcción para la zona de Lima.
Esta información es única en nuestro país, pues proporciona parámetros por m² de construcción y los presupuestos que lo originan, de tal manera que nuestros suscriptores pueden hacer estimaciones aproximadas y rápidas con un buen nivel de confiabilidad, pues publicaremos diferentes tipologías para que le adecuen 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 S/
01	MOVIMIENTO DE TIERRAS	902.50	70.00	22.99
02	OBRAS DE CONCRETO SIMPLE	192.91	16.75	6.92
03	CONCRETO ARMADO	10.680.90	902.24	280.05
04	MUROS Y TABICUES DE ALBAÑILERIA	2.942.79	279.50	84.60
05	REVOQUES, SILICIOSOS Y MOLDEURAS	2.760.03	239.30	70.21
COSTO DIRECTO		16.881.99	1.400.13	428.90



PLANTA



SOBRECIMIENTO: FC = 175 KG/CM²

CIMIENTO: FC = 100 KG/CM²

ELEVACION DE CERCO PERIMETRICO

Tipo de Cambio USD 1.00 = 3,395

costos - 79



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.

Tasación Reglamentaria

Terreno

Valor oficial Planos Arancelarios

Edificación

Cuadro de Valores Unitarios Oficiales

Valorización Comercial

Terreno

Valor fuentes especializadas o
Estudio de mercado de la zona
Revistas especializadas

Edificación



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 5	Ladrillo	0	8	20	60
Años 5	Liviano/Adobe	5	15	30	65
Hasta 10	Concreto	0	5	10	55
Años 10	Ladrillo	3	11	23	63
Años 10	Liviano/Adobe	10	20	35	70
Hasta 15	Concreto	3	8	13	58
Años 15	Ladrillo	6	14	26	66
Años 15	Liviano/Adobe	15	25	40	75
Hasta 20	Concreto	6	11	16	61
Años 20	Ladrillo	9	17	29	69
Años 20	Liviano/Adobe	20	30	45	80
Hasta 25	Concreto	9	14	19	64
Años 25	Ladrillo	12	20	32	72
Años 25	Liviano/Adobe	25	35	50	85
Hasta 30	Concreto	12	17	22	67
Años 30	Ladrillo	15	23	35	75
Años 30	Liviano/Adobe	30	40	55	90
Hasta 35	Concreto	15	20	25	70
Años 35	Ladrillo	18	26	38	78
Años 35	Liviano/Adobe	35	45	60	*
Hasta 40	Concreto	18	23	28	73
Años 40	Ladrillo	21	29	41	81
Años 40	Liviano/Adobe	40	50	65	*
Hasta 45	Concreto	21	26	31	76
Años 45	Ladrillo	24	32	44	84
Años 45	Liviano/Adobe	45	55	70	*
Hasta 50	Concreto	24	29	34	79
Años 50	Ladrillo	27	35	47	87
Años 50	Liviano/Adobe	50	60	75	*
Más de 50	Concreto	27	32	37	82
Años 50	Ladrillo	30	38	50	90
Años 50	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 Predominant e	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	Liviano/Adobe	19	30	44	79
Años 25	Concreto	9	16	27	67
Hasta 30	Ladrillo	13	24	36	77
Años 30	Liviano/Adobe	24	35	49	84
Hasta 35	Concreto	12	18	30	70
Años 35	Ladrillo	17	28	40	81
Hasta 40	Liviano/Adobe	29	40	52	89
Años 40	Concreto	15	20	32	72
Hasta 45	Ladrillo	21	32	44	83
Años 45	Liviano/Adobe	34	45	59	*
Hasta 50	Concreto	18	23	34	75
Años 50	Ladrillo	25	36	48	*
Hasta 55	Liviano/Adobe	39	50	64	*
Años 55	Concreto	21	26	37	77
Hasta 60	Ladrillo	29	40	52	*
Años 60	Liviano/Adobe	44	54	69	*
Hasta 65	Concreto	24	29	39	80
Años 65	Ladrillo	33	44	56	*
Hasta 70	Liviano/Adobe	49	59	74	*
Años 70	Concreto	27	32	42	*
Hasta 75	Ladrillo	37	48	60	*
Años 75	Liviano/Adobe	54	64	79	*
Hasta 80	Concreto	30	35	44	*
Años 80	Ladrillo	41	52	64	*
Hasta 85	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.





METODOS PARA VALORIZAR INMUEBLES

METODO COMPARATIVO

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

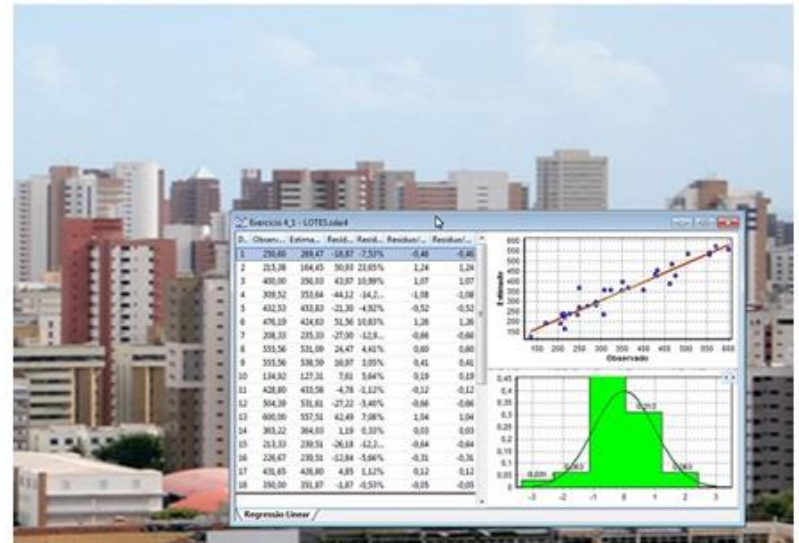


Metodología para la Valorización Comercial

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

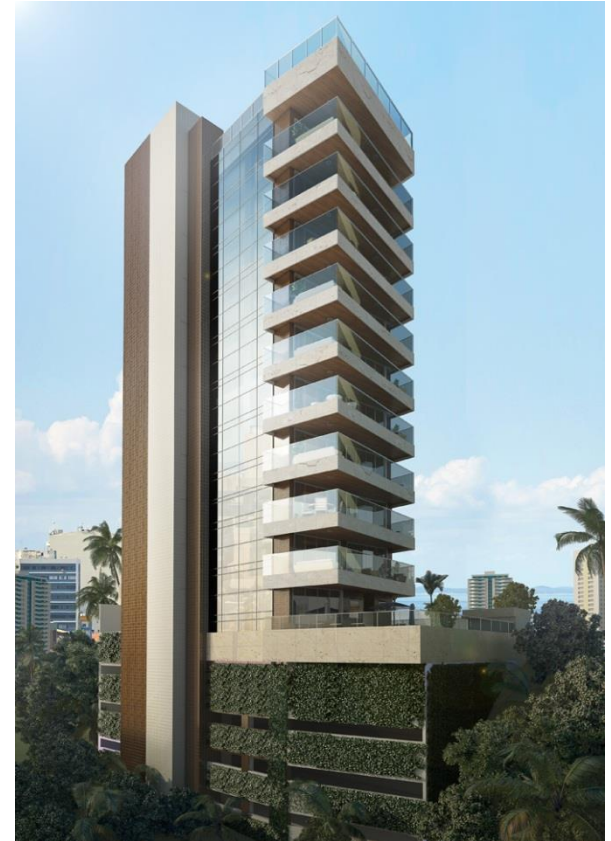
- Uso actual del terreno
- Uso de acuerdo a los Parámetros Urbanísticos
- Coeficiente de edificación de acuerdo a los Parámetros Urbanísticos



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 dobles 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:

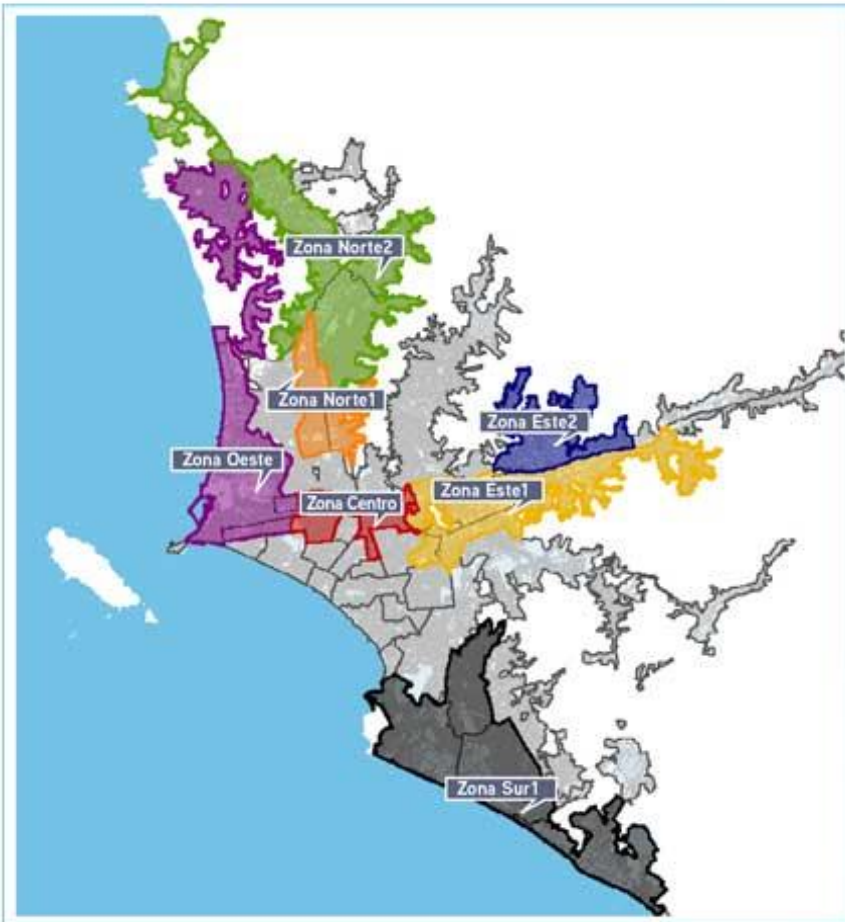
LOCALES INDUSTRIALES

- 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

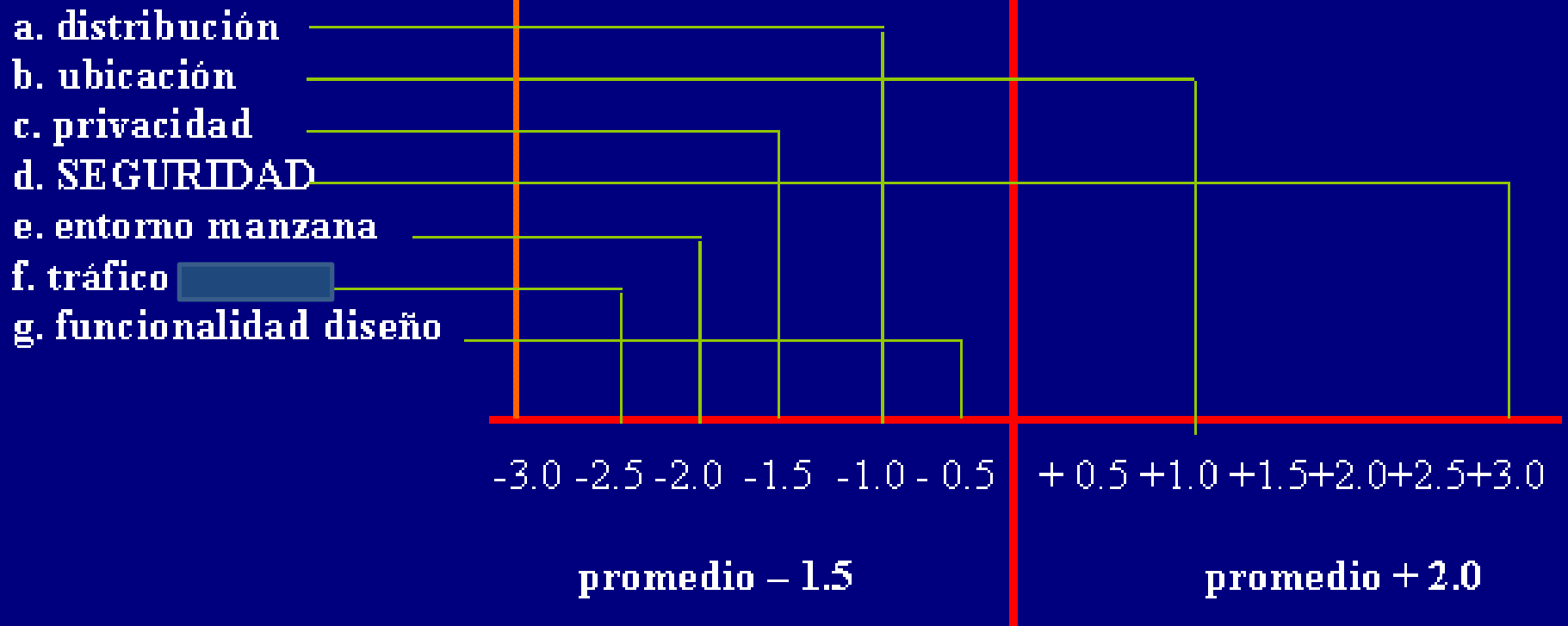
CUADRO EXPLICATIVO (Propuesto)

FACTOR INFLUENCIA

MALO

REGULAR

BUENO



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>



NOTAS DE ESTUDIOS DEL BCRP

No. 30 - 7 de mayo de 2020

MÉTODOS COMPARATIVOS PARA VALORIZAR INMUEBLES

ubicación y extensión. El ratio agregado para Lima Metropolitana se estima tomando el promedio simple de los ratios de cada distrito.

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.

Cuadro 4

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

	2015 - IT	2016 - IT	2017 - IT	2018 - I	2019 - IT	2019 - IIT	2019 - IIIT	2019 - IVT	2020 - IT
Barranco	16,3	14,3	17,5	17,2	17,8	17,1	17,1	18,7	16,1
Jesús María	15,7	15,9	16,0	15,3	15,9	17,6	16,8	16,7	16,6
La Molina	17,2	18,1	18,9	18,9	19,3	19,4	21,9	19,5	18,5
Lince	14,6	15,4	14,0	14,6	14,5	14,6	15,7	14,5	15,5
Magdalena	14,7	15,0	15,1	16,8	16,1	16,8	16,3	17,0	14,8
Miraflores	16,1	17,9	17,3	17,2	17,5	18,7	17,9	17,8	17,0
Pueblo Libre	16,1	17,5	16,7	15,5	15,5	16,0	15,5	17,0	15,7
San Borja	18,6	18,7	20,0	19,2	19,4	19,7	19,4	18,7	18,4
San Isidro	17,4	18,5	19,7	18,1	18,1	19,1	19,3	19,6	18,3
San Miguel	15,6	16,4	14,8	15,7	14,7	16,5	15,6	16,6	15,1
Surco	17,8	17,9	19,5	19,1	19,2	18,7	19,0	19,2	18,1
Surquillo	14,5	14,7	15,7	17,2	16,0	14,5	16,2	15,8	15,5
Promedio ^{2/}	16,2	16,7	17,1	17,1	17,0	17,4	17,6	17,6	16,6

^{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/}

	2015 - IT	2016 - IT	2017 - IT	2018 - I	2019 - IT	2019 - IIT	2019 - IIIT	2019 - IVT	2020 - IT
Barranco	2 256	1 868	2 357	2 109	2 259	2 455	2 273	2 496	2 513
Jesús María	1 515	1 552	1 591	1 644	1 700	1 788	1 781	1 734	1 744
La Molina	1 398	1 399	1 484	1 387	1 495	1 478	1 500	1 419	1 429
Lince	1 616	1 441	1 491	1 566	1 638	1 674	1 729	1 578	1 771
Magdalena	1 524	1 487	1 493	1 661	1 614	1 654	1 588	1 669	1 577
Miraflores	2 122	2 146	2 157	2 150	2 175	2 241	2 202	2 178	2 222
Pueblo Libre	1 384	1 467	1 442	1 417	1 471	1 461	1 486	1 509	1 554
San Borja	1 857	1 815	1 847	1 897	1 800	1 853	1 875	1 777	1 831
San Isidro	2 188	2 214	2 316	2 169	2 295	2 232	2 224	2 217	2 191
San Miguel	1 250	1 159	1 294	1 387	1 333	1 386	1 367	1 354	1 322
Surco	1 822	1 698	1 816	1 686	1 727	1 778	1 735	1 726	1 688
Surquillo	1 500	1 512	1 571	1 590	1 663	1 670	1 734	1 686	1 707
Promedio ^{2/}	1 703	1 646	1 738	1 722	1 764	1 806	1 791	1 779	1 796

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

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



METODOS DIGITALES PARA VALORIZAR INMUEBLES



clideo.com



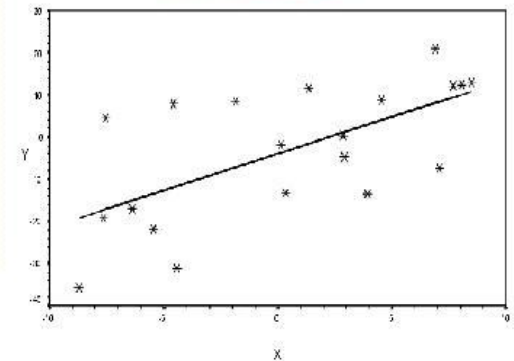
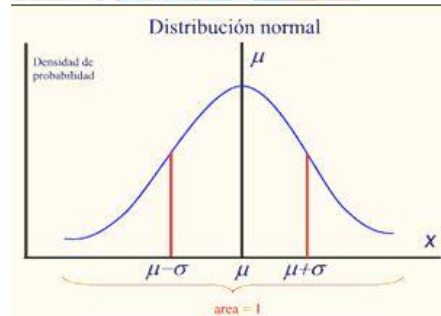
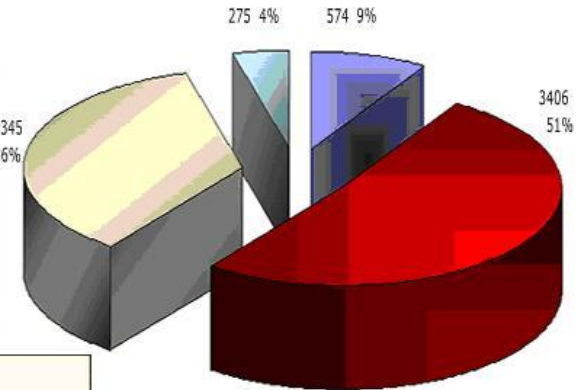


METODOS PARA VALORIZAR INMUEBLES

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

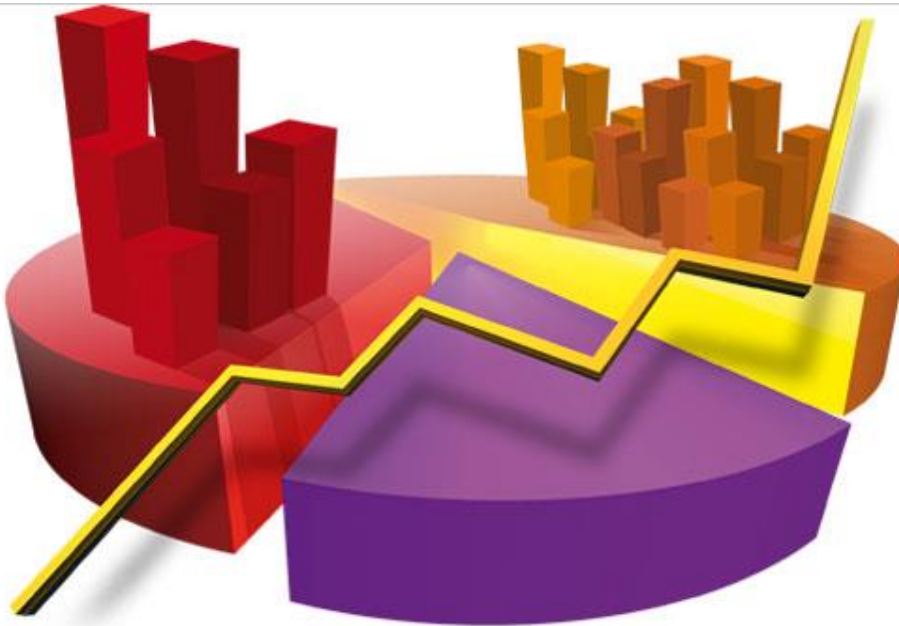
INEI

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/>

Ejemplo practico de la aplicación del METODO ESTADISTICO en la actividad del Agente Inmobiliario

Zona de Estudio:

Fecha de toma de muestra:

Julio 2010

Distrito **Jesús Maria**



Del 5 al 18 de julio del presente año, se recorrió el distrito de Jesús María.

Zona 1

(Av. Brasil, 28 de Julio, Arenales,
Pablo Bermúdez y Santa Cruz);

Zona 2

(Pablo Bermúdez, Arenales, Mariátegui
y Wiracocha);

Zona 3

(Av. Brasil, Santa Cruz, Wiracocha y Mariategui);

Zona 4

(Av. Mariátegui, Salaverry y San Felipe);

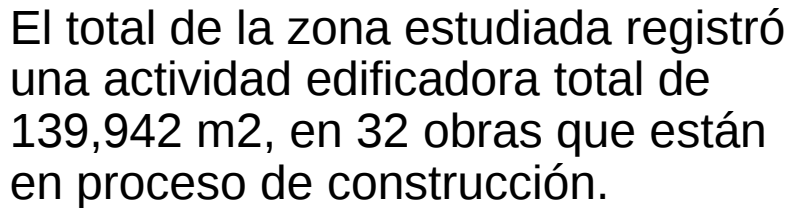
Zona 5

(San Felipe y Gregorio Escobedo); y la

Zona 6

(Av. Sánchez Carrión, De la Policía, Gregorio Escobedo);





-El mayor integrante de esta actividad corresponde a la actividad comercializadora en el mercado inmobiliario que concentra un 93.8% y el segundo integrante con un 6.2% pertenece al sector privado no comercializable.

-Las obras se construyen en un área de terreno de 21,729 m². Solo el área construida total de la actividad comercializadora alcanza los 138,822 m².

PLANO DE ZONIFICACION DISTRITO DE JESUS MARIA

ZONA RESIDENCIALES

- RED (RESIDENCIAL DE DENSIDAD ALTA)
- ROM (RESIDENCIAL DE DENSIDAD MEDIA)

ZONA COMERCIALES

- CM (COMERCIO METROPOLITANO)
- CV (COMERCIO VERTICAL)
- CZ (COMERCIO ZONAL)

ZONA DE EQUIPAMIENTO

- E1 EDUCACION BASICA
- E2 EDUCACION SUPERIOR TECNOLÓGICA
- E3 EDUCACION SUPERIOR UNIVERSITARIA
- E4 EDUCACION SUPERIOR POST GRADO
- IG (HOSPITAL GENERAL)
- OU (OTROS USOS)
- ZNE (ZONA DE RESIDENCIALIZACION ESPECIAL)
- ZNP (ZONA DE RECREACION PUBLICA)

QUADRO Nº 01

ZONA	AREA TOTAL (HECTÁREAS)	AREA DE USO (HECTÁREAS)	AREA DE RESERVA (HECTÁREAS)	AREA DE PROTECCION (HECTÁREAS)	AREA DE USO (HECTÁREAS)
Residencial de Densidad Alta	100	100	0	0	100
Residencial de Densidad Media	100	100	0	0	100
Comercial	100	100	0	0	100
Equipamiento	100	100	0	0	100
Residencial de Densidad Alta	100	100	0	0	100
Residencial de Densidad Media	100	100	0	0	100
Comercial	100	100	0	0	100
Equipamiento	100	100	0	0	100

QUADRO Nº 02

ZONA	AREA TOTAL (HECTÁREAS)	AREA DE USO (HECTÁREAS)	AREA DE RESERVA (HECTÁREAS)	AREA DE PROTECCION (HECTÁREAS)	AREA DE USO (HECTÁREAS)
Comercial Metropolitano	100	100	0	0	100
Comercial Vertical	100	100	0	0	100
Comercial Zonal	100	100	0	0	100
Equipamiento	100	100	0	0	100
Residencial de Densidad Alta	100	100	0	0	100
Residencial de Densidad Media	100	100	0	0	100
Comercial	100	100	0	0	100
Equipamiento	100	100	0	0	100

APROBADO POR ORDENANZA N° 1011 - 1991, DEL 14 DE MARZO DEL 1997

MUNICIPALIDAD DE JESUS MARIA

PLANO DE ZONIFICACION

SECRETARIA DE PLANEACION Y DESARROLLO URBANO

SECRETARIA DE OBRAS PUBLICAS

SECRETARIA DE ECONOMIA Y FINANZAS

SECRETARIA DE EDUCACION Y CULTURA

SECRETARIA DE SALUD Y DEPORTES

SECRETARIA DE TRABAJO Y PREVISION SOCIAL

SECRETARIA DE VIVIENDA Y SERVICIOS URBANOS

SECRETARIA DE ASESORIA JURIDICA

SECRETARIA DE ASESORIA TECNICA

SECRETARIA DE ASESORIA ECONOMICA

SECRETARIA DE ASESORIA SOCIAL

SECRETARIA DE ASESORIA CULTURAL

SECRETARIA DE ASESORIA AMBIENTAL

SECRETARIA DE ASESORIA DEPARTAMENTAL

SECRETARIA DE ASESORIA REGIONAL

SECRETARIA DE ASESORIA NACIONAL

SECRETARIA DE ASESORIA INTERNACIONAL

SECRETARIA DE ASESORIA MULTISECTORIAL

SECRETARIA DE ASESORIA INTERSECTORIAL

SECRETARIA DE ASESORIA TRANSSECTORIAL

SECRETARIA DE ASESORIA SUPRASECTORIAL

SECRETARIA DE ASESORIA ULTRASECTORIAL

SECRETARIA DE ASESORIA HYPERSECTORIAL

SECRETARIA DE ASESORIA METASECTORIAL

SECRETARIA DE ASESORIA MEGASECTORIAL

SECRETARIA DE ASESORIA SUPERSECTORIAL

SECRETARIA DE ASESORIA ULTRASECTORIAL

SECRETARIA DE ASESORIA HYPERSECTORIAL

SECRETARIA DE ASESORIA METASECTORIAL

SECRETARIA DE ASESORIA MEGASECTORIAL

SECRETARIA DE ASESORIA SUPERSECTORIAL

-La oferta total de departamentos que se registró en todo Jesús María fue de 1,326 unidades, cuyos precios están en el rango de US\$ 25,000 a US\$ 100,000. De ese total un 75% se ubican en los de US\$ 40,001 a US\$ 70,000.

-Un poco más del 53% de los 1,326 departamentos tienen áreas que oscilan entre los 71 m² y 90 m². El precio promedio de los departamentos es de US\$ 57,082. El área promedio de 87.80 m². El precio por metro cuadrado es de US\$ 651.



El mayor número de departamentos (454 unidades) se están construyendo en la Zona 1, que viene ser la parte norte del distrito.

-Un 35.7% de obras se encuentra en la fase de acabados, seguido por obra en estructura y obra en casco con 28.6 y 14.3 respectivamente .



PROSESAMIENTO DE INFORMACION

Según este censo el número ideal de dormitorios por departamento es de tres (93.8%) sin dejar de lado las preferencias por uno, dos y hasta cuatro, pero en menor porcentaje.

Los pisos promedio de las edificaciones son de 12 pisos, siendo el mínimo de cinco y el máximo de 20 pisos .

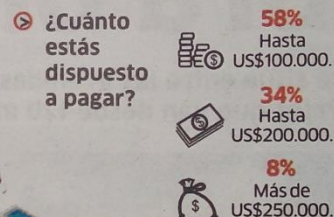
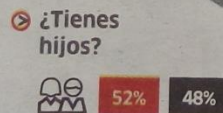
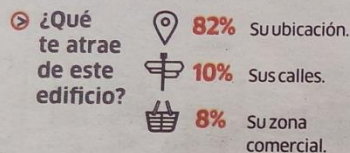
Vale resaltar que el mayor número de departamentos (61.5%) se están construyendo en la zona 1, que viene ser la parte norte del distrito. Y se puede afirmar que el 58% del total tiene por lo menos una cochera

Con referente a las entidades bancarias que financian las obras, los constructores se inclinan por el Banco Continental con un porcentaje de 28.6%, seguido por el Scotiabank y las obras que no tiene compromiso con los bancos con un 21.4%.



Jesús María, un distrito que se percibe céntrico y tranquilo

1.390 unidades ofertadas
están dirigidas a estratos
socioeconómicos medio altos.



¿Cerca de qué distrito prefieres establecerte?



¿Trabajas en ese distrito o en uno próximo?



¿Tienes movilidad propia?



CONCLUSIONES DEL ESTUDIO ESTADISTICO

El precio de las viviendas nuevas en Jesús María aumentó casi 300% desde el 2010. Se construyeron más de 800 edificios en últimos 10 años "Jesús María es un distrito que se percibe céntrico ,tranquilo y bien urbanístico con calles anchas, y mucha área verde. Se ha convertido en una alternativa para quienes quieren llegar a San Isidro, pero que no pueden comprar ahí por ser mas caro“, siendo un 58% los que pueden pagar ahí un promedio de US \$ 180,000, El 51 % que viven también trabajan en Jesús María y un 70 % son trabajadores independientes. El 47% tienen auto propio lo que esta generando problemas de estacionamiento y trafico,



CONCLUSIONES DEL ESTUDIO ESTADÍSTICO

En los últimos años se han construido muchos edificios en el distrito ,sin embargo, se advierte que las gestiones municipales no han planificado "detalles" como la necesidad de estacionamientos y servicios. A mayor cantidad de edificios, mayor cantidad de vecinos (la población de Jesús María habría pasado de 60.000 a unos 100.000 HAB en los últimos años). Ello hace que varios operadores comerciales se hayan interesado en iniciar actividades en ese distrito como el caso de Mall en Residencial San Felipe .





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.

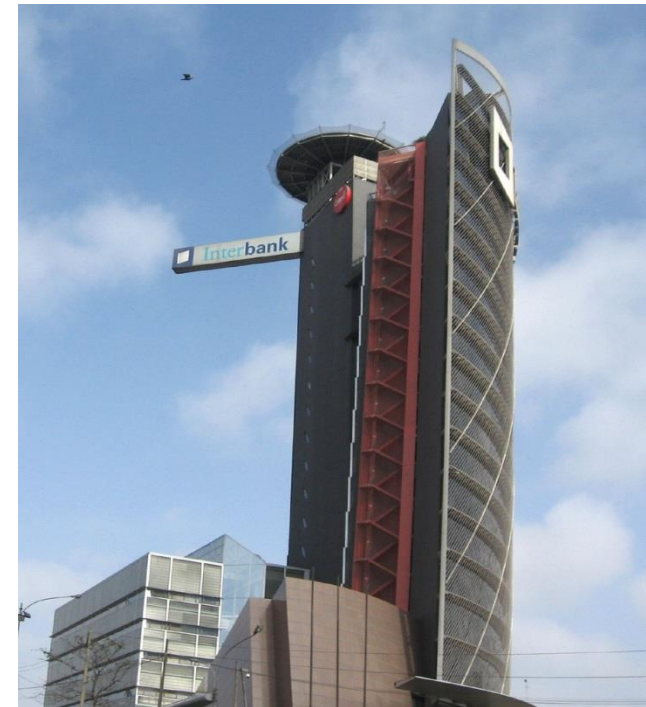
Dicha capitalización se realiza sobre las rentas netas (rentas sobre las que se han deducido los gastos necesarios para la realización del arrendamiento o explotación) con un interés a determinar, obtenido de sumar al interés libre de riesgo la tasa por riesgo propia que la actividad o alquiler lleva 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 se 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 M^a, incluyendo estacionamiento y deposito. Sí, suponemos que un análisis del proyecto nos dice que se pueden vender 3.000 M^a, el valor de la venta de los departamentos ascenderían a $VT = \text{US } \$ 3'000,000$ y si aplicamos el 15% nos resulta que el terreno estaría en un valor aproximado de: $\text{US } \$ 3'000000 \times 15\% = \text{US } \$ 450.000$.



M.M.F para Terrenos

Si el terreno tiene 1.000 M^a, la empresa podría pagar alrededor de US\$ 450 x M^a. 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.

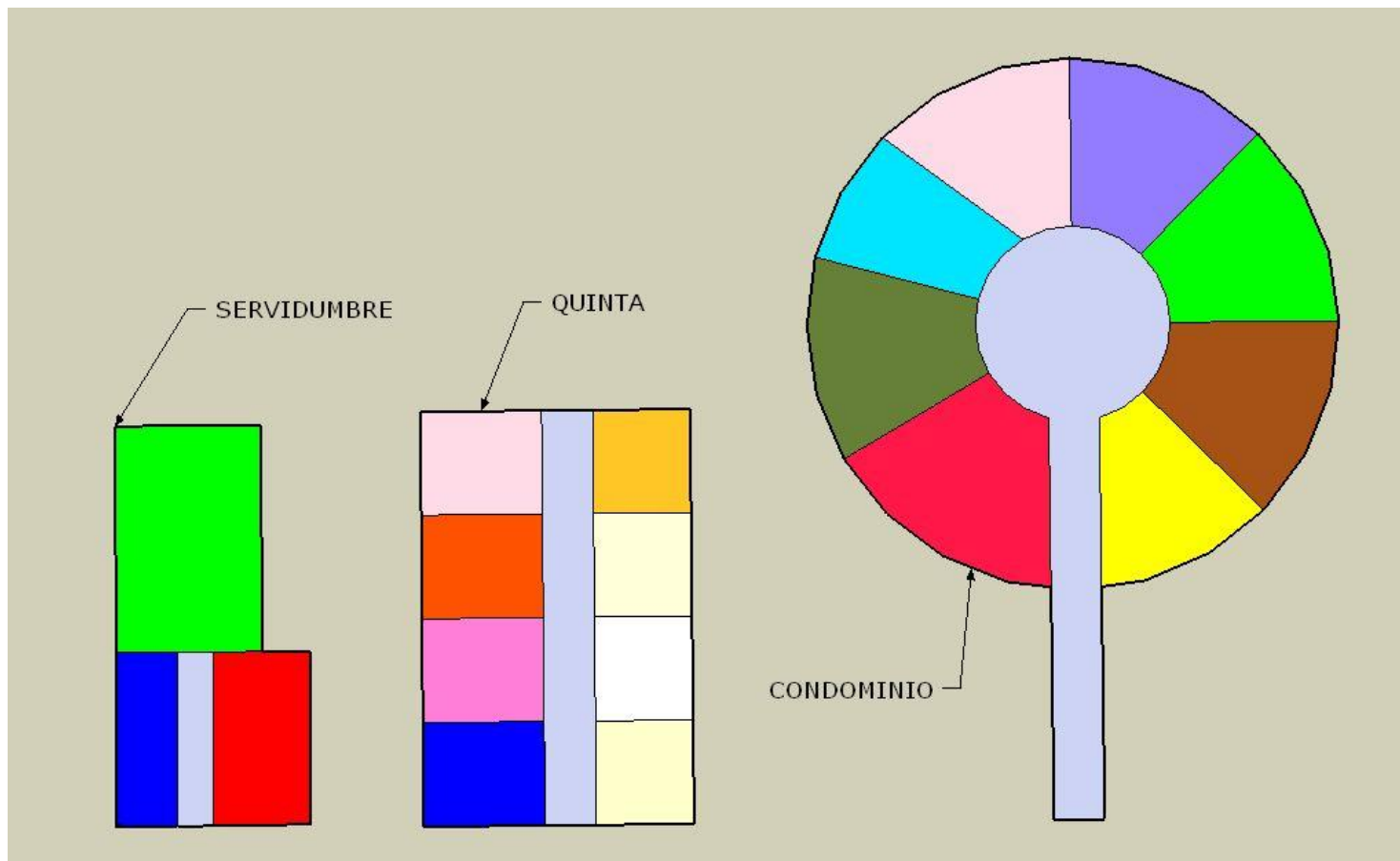


M.M.F para Terrenos

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.



Criterios Comerciales para estimar valor de terrenos



METODO OFICIAL

**VALUACION DE EDIFICACIONES BAJO EL
REGIMEN DE UNIDADES INMOBILIARIAS
DE PROPIEDAD EXCLUSIVA Y DE
PROPIEDAD COMUN**

VALUACION DE EDIFICACIONES BAJO EL REGIMEN DE UNIDADES INMOBILIARIAS DE PROPIEDAD EXCLUSIVA Y DE PROPIEDAD COMUN SEGÚN R.N.T

1.-VALOR DEL TERRENO

En los casos de unidades inmobiliarias de propiedad exclusiva y de propiedad común, el terreno matriz es un bien común y pertenece a todas las unidades inmobiliarias independizadas. Para su valuación por unidad inmobiliaria se procederá de la siguiente manera:

a) Se asignará a cada unidad el valor proporcional del terreno que corresponda al porcentaje de participación que, según los títulos de propiedad o el reglamento interno del inmueble en su conjunto, estén debidamente registrados.

En caso que en los títulos de propiedad no se indique los porcentajes de participación de cada una de las secciones del bien, se prorrata el valor total del terreno entre las secciones del edificio o conjunto, proporcionalmente al área de uso exclusivo de cada uno.

2 VALOR DE LA EDIFICACION

En los casos de unidades inmobiliarias de propiedad exclusiva y de propiedad común, el valor de la edificación se obtendrá aplicando todas las disposiciones que están fijadas en el Título II de este reglamento. Para el efecto, deberán considerarse tanto las áreas propias de uso privado, cuanto las que le corresponden a la sección por las obras o áreas techadas que son de uso común, de acuerdo con el porcentaje de bienes comunes.

3 VALOR DE LAS AREAS COMUNES

En caso que no se pueda determinar el valor de las áreas comunes o no se conozca el porcentaje que le corresponde a la unidad inmobiliaria por valuar, el valor de las áreas comunes de la misma se calculará en base al 15 % (quince por ciento) del valor de la unidad inmobiliaria de uso exclusivo.

El Perito determinara el porcentaje correspondiente en aquellos casos especiales

4 VALOR TOTAL DE LA TASACION

El valor total de la unidad independizada es la Sumatoria del valor de la parte del terreno matriz que le corresponde, más el valor de la edificación de su uso exclusivo y el de la parte de los bienes comunes que igualmente le corresponde.



METODO COMERCIAL

**VALUACION DE UNIDADES EN EDIFICIOS
BAJO EL REGIMEN DE UNIDADES
INMOBILIARIAS
DE PROPIEDAD EXCLUSIVA Y DE
PROPIEDAD COMUN**

METODO ALTERNATIVO DE VALUACION DE UN DEPARTAMENTO

En el caso que el inmueble a valorar fuera un edificio de estreno se podrá optar por seguir .-

El proceso del Reglamento Nacional de Tasaciones si el tramite es para una entidad del estado, para ello se estima un porcentaje del precio del terreno que le corresponde a cada departamento de acuerdo a la ley de propiedad horizontal.

Si el tramite es comercial se realiza el análisis Comparativo . En este caso ,si el inmueble a valorar fuera un departamento ubicado en pisos superiores, no será necesario valorar el terreno siempre y cuando sea un departamento usado.

Se pasará entonces a la valuación de la construcción sumándole a ésta ,el valor de otros bienes complementarios a la unidad, como lo pueden ser el valor de una cochera o un depósito en primer piso, etc.



VALUANDO UN DEPARTAMENTO

Ubicación: Es el punto más importante para establecer el precio del departamento. Con el dinero que se paga por un dpto en Lima, por ejemplo, se puede comprar una casita amplia en ciudades como Huacho o Cañete.

Características: El tamaño es determinante, pero tampoco se pueden olvidar factores como si el dpto está remodelado, su ubicación dentro del edificio (el nivel), la vista al exterior o a patios interiores, su orientación o la iluminación natural.

Ocupación: No es lo mismo si las personas que han vivido en el inmueble están en régimen de alquiler o si son sus propietarios. En este caso se presupone un cuidado mayor de la vivienda y, por lo tanto, su precio también será mayor.



Valuando un Departamento

Equipamiento:

El tipo de instalaciones de agua, desagüe, gas, intercomunicadores, ascensores, o energía y la presencia de muebles también influye a la hora de tasar un departamento.

Problemas con la tasación:

En el caso de Dptos usados si el valor de tasación es inferior al valor de mercado en el momento de determinar su valor de realización y como los bancos sólo suelen ofrecer financiación del 80% de la misma nos podemos ver con un problema.



QUE METODO ES RECOMENDABLE ?

La utilización de **solo** este método, puede seguir llevándonos en el Perú a calcular erróneamente los valores comerciales de inmuebles, generando alzas incontroladas de precios sin sustento.

El resultado es que ahora los valores de inmuebles han tenido que **sincerarse**, al desaparecer la presión que los empujaron quedando evidenciada la especulación del suelo que aumento el valor de los inmuebles.

Si lo que queremos es calcular el valor comercial real de un inmueble debemos utilizar varios métodos y criterios a la vez para tener un análisis racional de lo que vale un inmueble.



EL INFORME DE VALUACION



EL INFORME DE VALUACION

EL INFORME DE VALUACION

El documento que contiene la valuación de un bien constituye el Informe Técnico de Tasación o valorización que deberá ser firmado por el profesional responsable; y debe constar de tres grandes secciones: Memoria Descriptiva, Valuación y Anexos.



EL INFORME DE VALUACION

PARTES DEL INFORME

El informe de valuación, debe desarrollar los siguientes rubros:

- Memoria descriptiva

VALUACION

- Valuación del terreno
- Valuación de las edificaciones
- Valuación de las obras complementarias
- Valuación de instalaciones fijas y permanentes
- Valores intangibles si los tiene
- Cuadro resumen general de las valuaciones
- Anexos
- Fotografías, si se requieren
- Otros

MEMORIA DESCRIPTIVA

La Memoria descriptiva comprende:

- Nombre del propietario o posesionario.
- Nombre de la persona que solicita la tasación.
- Objeto de la tasación y metodología o reglamentación empleada.
- Fecha a la cual está referida la tasación.
- Ubicación.
- Linderos y perímetro.
- Área del terreno.
- Zonificación y uso actual del predio.
- Infraestructura de servicios urbanos que afectan al predio.
- Características del entorno del predio
- Descripción de la distribución de las plantas.
- Descripción de la edificación.
- Antigüedad de la construcción.
- Estado de conservación.
- Servidumbres, si las hubiere.
- Análisis de la documentación registral.
- Observaciones.

EL INFORME DE VALUACION

Oficina en Edificio empresarial

El informe debe ser fácil de leer, revisar y entender. - Deberá precisar el propósito de la Valoración, la fecha determinada y representar las características del bien a valorar : ubicación , dimensiones, zonificación, especificaciones de construcción, niveles, cargas (si las hay) y titulares registrales, al que se asigna un valor sustentado en la información recopilada y analizada mencionada anteriormente, con argumentos claros y entendibles para toda persona que lea el informe.



EJEMPLO DE VALUACION COMERCIAL DE INMUEBLE

PROPIETARIO : “INVERSIONES DOGAR S.A.”

SOLICITANTE : “INVERSIONES DOGAR S.A.”

LOCALIZACIÓN: Calle Francisco Bolognesi Nº 125,
Oficina Nº 1101, Distrito de
Miraflores, Provincia y
Departamento de Lima.

FECHA DE TASACIÓN : 28 de Junio de 2002

VALORIZACIÓN : US \$ 84,000.00

VALUACION COMERCIAL DEL INMUEBLE

I.- MEMORIA DESCRIPTIVA

01. PROPIETARIO

INVERSIONES DOGAR S.A

02. SOLICITANTE

INVERSIONES DOGAR S.A

03. OBJETO DE LA VALUACIÓN

Determinar el valor Comercial del inmueble, para los fines requeridos por la entidad solicitante.

04. FECHA A CUAL ESTA REFERIDA LA VALUACIÓN

28 DE JUNIO del 2002

05.REGLEMENTACIÓN EMPLEADA

Para la presente valuación se han empleado, en lo pertinente , el vigente Reglamento Nacional de Tasaciones del Perú; aprobado por R. M.

Nº 469- 99-MTC/15.04de fecha10-12.199, efectuándose por el método de Tasación Directa, la misma que corresponde a la determinación del valor de los componentes físicos del inmueble, inspección ocular del inmueble y de su entorno, y toma de muestras fotográficas.

07.LOCALIZACION

Calle Francisco Bolognesi N° 125, Oficina Nº 1101, Distrito de Miraflores, Provincia y Departamento de Lima

08 .AREA DEL TERRENO

- El área ocupada del inmueble es de: 180.33 m²
- El porcentaje de participación en el Terreno matriz es de: 2.38%
- La prorrata del área de terreno matriz que le corresponde es de: 26.88 m²

09 PERIMETRO

78.20 m.

10. LINDEROS Y MEDIDAS PERIMÉTRICAS

- Por el frente, en línea quebrada de trece tramos que miden: 3.90m, 2.00m, 1.05m, 0.20m, 0.35 m, 0.20 m, 4.40 m, 0.20 m, 0.35 m, 0.20 m, 0.75 m, 0.20 m y 0.30 m.
- Por la derecha entrando en línea quebrada de cinco tramos que miden. 3.30 m, 0.35 m, 1.90 m, 0.35 m y 4.40 m; colindando con los aires comunes.
- Por la izquierda entrando, en línea quebrada de once tramos que miden: 3.20 m, 6.35 m, 0.05 m, 0.45 m, 0.10 m, 0.35 m, 0.10 m, 0.75 m, 5.00 m, 3.45 m, 5.10m, colindando con la oficina 1102 y con aires comunes.
- Por el fondo , en línea quebrada de veinticinco tramos que miden: 0.85m, 0.20m, 0.35m, 0.20m, 4.20m, 0.20m, 0.35m, 0.20m, 0.95m, 3.60m, 0.10 m, 1.60 m, 0.70 m, 0.20 m, 0.75m, 0.20 m, 0.35 m, 0.20m, 5.75m, 0.20m, 5.75 m, 0.20m, 0.35 m, 0.20m, 0.75m, 0.20m y 0.30 m; colindando con los aires comunes

11. **DESCRIPCION DEL INMUEBLE**

Se trata de una oficina ubicada en el piso 11 del centro Ejecutivo Pardo; a la cual se accede desde el primer piso a través de un área común de ingreso que conduce al hall de distribución, donde se ubica la escalera que conduce a todos los niveles del edificio y dos ascensores con capacidad para 8 personas cada uno.

Consta de un ambiente amplio, tres ambientes adicionales; uno de ellos con baño; pasadizo y baño común.

12. EDIFICACIÓN

- Cimentación** : Muros de contención , zapatas, escaleras, caja de ascensores, cisterna y tanque elevado de concreto armado.
- Estructura** :Columnas y vigas de concreto armado.
- Muros** : De ladrillo king kong y pandereta, según el caso.
- Techos** : Aligerado de concreto armado.
- Pisos** :De baldosas cerámicas y de alfombras, según ambientes.
- Revestimiento** :Muros tarrajeados y pintados, con enchape de madera y con enchape de mayólica decorativa, según ambientes.
- Contra zócalos** : De madera
- Puertas** : Puerta principal de madera apanelada y puertas interiores de madera contraplacada.
- Ventanas** : Ventanas con accesorios metálicos, sin marco con vidrios dobles y semidobles.

- Roperos :** Closet de madera con repisas y puertas contraplacadas.
- Aparatos Sanitarios:** De loza vitrificada.
- Instalac. Sanitarias:** De tipo empotrado , con servicio de agua fría.
- Instalac. Eléctricas:** De tipo empotrado , con servicio trifásico.
- Otras Instalaciones:** Teléfono, intercomunicador.
- Cobertura :** De ladrillo pastelero

13. AREA TECHADA

180.33 m²

14. ESTADO DE CONSERVACIÓN , ANTIGÜEDAD Y DEPRECIACIÓN

Estado de conservación	: Bueno
Antigüedad de la construcción	: 21 años, según Autoavalúo 2001.

15. TITULACION E INSCRIPCION

El inmueble se encuentra inscrito a favor del propietario, en el asiento 3-c de la ficha N° 274515 del registro de la Propiedad Inmueble de Lima.

16. ZONIFICACION Y USO ACTUAL DEL PREDIO

El predio se encuentra ubicado en zona urbana de uso mixto, comercio vivienda, de alta densidad. Actualmente se usa como oficina.

17. INFRAESTRUCTURA DE SERVICIOS URBANOS

Se trata de una habilitación urbana, que cuenta con vías vehiculares pavimentadas, veredas, redes públicas y domiciliarias de agua, desagüe, electricidad y teléfono.

18. OBSERVACIONES

El piso de alfombra de los ambientes de oficina , aun no ha sido colocado.

II. VALUACIÓN

a) VALOR DEL TERRENO: VT

Para la determinación del valor unitario comercial del terreno, se ha tenido en cuenta el estudio de mercado inmobiliario de la zona donde se ubica el predio.

Según los valores comerciales actuales y a criterio del perito, al terreno matriz ubicado en la esquina formada por la calle Francisco Bolognesi y por la Av. José Pardo se le asigna un valor unitario de terreno de US \$ 800 /m².

Por lo tanto en aplicación del artículo II. F.38 del Reglamento Nacional de Tasaciones del Perú, tenemos:

$$VT = 26.88 \text{ m}^2 \times \text{US\$ } 800.00 / \text{m}^2$$

$$VT = \text{US \$ } 21,504.00$$

b) VALOR DE LA EDIFICACION : VE

De acuerdo a las características constructivas y de acabados de la edificación y al cuadro de valores unitarios Comerciales de edificaciones en la Costa, se estima un valor unitarios de edificación de US\$ 340.00/m² (incluido el 5% por ubicarse en el piso 11)., el mismo que aplicado al área techada respectiva y teniendo en cuenta el factor de corrección por depreciación , dan a la edificación el valor de:

$$\text{VE} = 180.33 \text{ m}^2 \times \text{US\$ } 340.00/\text{m}^2 \times 0.83$$

$$\text{VE} = \text{US\$ } 50,889.13$$

c) VALOR DE LAS AREAS COMUNES: VAC

En aplicación del artículo II. F.42 del reglamento Nacional de Tasaciones; tenemos que el valor de las áreas comunes que le corresponde al predio es:

$$\text{VAC} = \text{US\$ } 50,889.13 \times 0.15$$

$$\text{VAC} = \text{US\$ } 7,633.37$$

d) VALOR TOTAL DEL PREDIO : VTP

El valor total del predio (VTP), será igual a la sumatoria del Valor del Terreno (VT) más el valor de la edificación (VE), mas el valor de los bienes Comunes (VAC); o sea:

$$\begin{aligned} \text{VTP} &= \text{VT} + \text{VE} + \text{VAC} \\ \text{VTP} &= \text{US\$ } 21,504.00 + \text{US\$ } 50,889.13 \\ &\quad + \text{US\$ } 7,633.37 \\ \text{VTP} &= \text{US \$ } 80,026.50 \end{aligned}$$

e) VALOR COMERCIAL DEL PREDIO : VCP

Para determinar el valor comercial del Predio Aplicaremos un factor de corrección de 1.05; teniendo en cuenta el estudio de mercado inmobiliario de la zona donde se ubica el bien materia de valuación ; por lo tanto:

$$\begin{aligned} \text{VCP} &= \text{VTP} \times 1.05 \\ \text{VCP} &= \text{US\$ } 80,026.50 \times 1.05 \\ \text{VCP} &= \text{US \$ } 84,027.82; \text{ por redondeo:} \\ \text{VCP} &= \text{US \$ } 84,000.00 \end{aligned}$$

**SON: OCHENTA Y CUATRO MIL Y 00/100
DOLARES AMERICANOS**



EL INFORME DE VALUACION

Inmueble residencial con potencial comercial. Que se vende como terreno

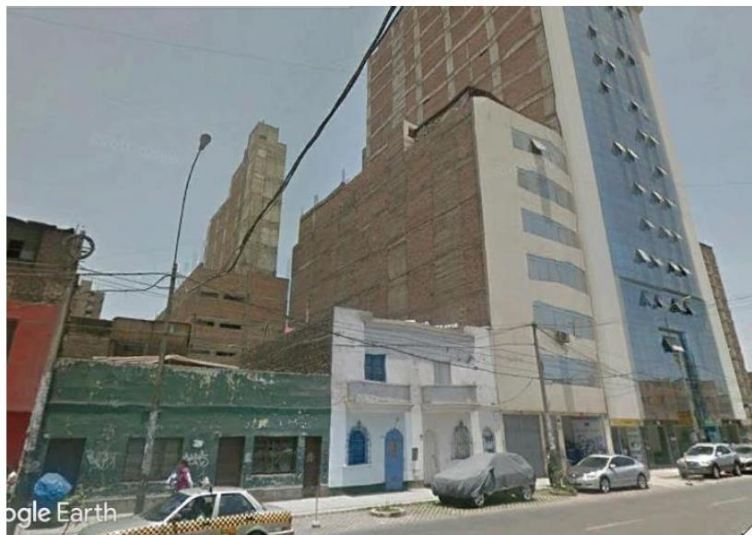


GESTORES INMOBILIARIOS SAC

Asesoría – Consultoría - Intermediación – Valorización Inmobiliaria

INFORME DE VALORIZACION COMERCIAL

Valuación No. 016-11-2018



INMUEBLE COMERCIAL

El objeto del presente INFORME es VALUAR el predio ubicado en Provincia de Lima, Distrito de La Victoria, Jr. Huánuco N° 2031- 2035-2039, con fines de obtener el VALOR COMERCIAL, según lo dispuesto en el RNT y el Análisis del Mercado Inmobiliario de la zona de estudio.

Tipo: Terreno Comercial.

Dirección: Jr. Huánuco N° 2031- 2035-2039, Urb. San Pablo, distrito de La Victoria, provincia de Lima.

Calle Guatemala Mz. K-1 Lote N° 35 Urb Santa Patricia I Etapa La Molina-Lima 12
Telé-fax N° 3484096 - Celular Claro 997204820
Correo electrónico. l.milla@gestores-inmobiliarios.com
www.gestores-inmobiliarios.com



GESTORES INMOBILIARIOS SAC

Asesoría – Consultoría - Intermediación – Valorización Inmobiliaria



Informe de Valorización al: 05 de Noviembre del 2018

Propietario

Ejecutado por

Gestores Inmobiliarios SAC, REG PJ, N° 135 MVCS ,representado por su gerente: Iván Milla Euribe .

Solicitante

II DESCRIPCION DEL PREDIO URBANO

Terreno comercial ubicado en Jr. Prolongación Huánuco N° 2031- 2035-2039, Urb. San Pablo, distrito de La Victoria, provincia de Lima, con un área de 300 m2.

Calle Guatemala Mz. K-1 Lote N° 35 Urb Santa Patricia I Etapa La Molina-Lima 12
Telé-fax N° 3484096 - Celular Claro 997204820
Correo electrónico. l.milla@gestores-inmobiliarios.com
www.gestores-inmobiliarios.com

USOS

Según PARAMETROS CM (Comercio Metropolitano).

Según RRPP Residencial.

Según AUTOVALUO Residencial.

Según INSPECCION Casa por demoler.

AREAS

Según Partida N° 47149827: Area Terreno = 300 m2

Según AUTOVALUO: Area Terreno = 300 m2

Según INSPECCION: Area Terreno = 300 m2

II DESCRIPCIÓN DE LA FABRICA

Según la Declaración Jurada de Impuesto Predial 2018, de la Municipalidad de La Victoria existe una edificación con muros de adobe con un área construida de 140 m2 que data del año 1953 y que por su estado de conservación y antigüedad ,ya no tiene valor comercial.

 MUNICIPALIDAD DE SAN PABLO		DECLARACIÓN JURADA IMPUESTO PREDIAL 2016 T.U.O. DE LA LEY DE TRIBUTACIÓN MUNICIPAL (Art. 14 del D.F. N° 155-2004-ET)										PU					
		PRECIO URBANO															
		N° CU DEGANADA										4558					
DATOS DEL CONTRIBUYENTE				APELLIDOS Y NOMBRE(S) RAZÓN SOCIAL								DIRECCIÓN					
COD CONTRIB 100424				SCHUNDELLI EDUARDO MIRIAM								06608428					
DATOS DEL PREDIO																	
AREAL		VIA		NUMERO		NUMERO		LETRA		INTERIOR		BLOQUE		PISO		ESPESOR (CM)	
0031		JR HUANCLO (PROL)		2051		2055		SECCION SURONA		DEFO6		ESTAC		URBANIZACIÓN		SAN PABLO	
MANEJO		LOTE		STATUS		CONDICION		TERMINO		ACOTAR		CONDICION		DEFO6		URBANIZACIÓN	
REFERENCIA																	
FINANCI		FORMA		TIPO DE PREDIO		USO DEL PREDIO		CONDICION DE PREDIO		PROPIEDAD		FINANCI		CONDICION		PROPIEDAD	
FINANCI		FORMA		TIPO DE PREDIO		USO DEL PREDIO		CONDICION DE PREDIO		PROPIEDAD		FINANCI		CONDICION		PROPIEDAD	
FINANCI		FORMA		TIPO DE PREDIO		USO DEL PREDIO		CONDICION DE PREDIO		PROPIEDAD		FINANCI		CONDICION		PROPIEDAD	
MANIFESTACIÓN DE INSCRIPCIÓN / RENEGOCIO TRIBUTARIO DE PERCEPCIÓN																	
REGIMEN				LIT DELEGABLE				% DE MANIFESTACIÓN				FECHA INICIO		ACTUALIZACIÓN			
DETERMINACIÓN DEL VALOR DE CONSTRUCCIÓN																	
USO ADICION A LA COSTA CLASIFICACION		VALOR PREC ESPESOR COLISEV RECHOS		CATEGORIAS								VALOR UNITE PREC		AREA COMUN		VALOR TOTAL CONSTRUCCION	
				USO ADICION A LA COSTA CLASIFICACION								VALOR UNITE PREC		AREA COMUN			
				USO ADICION A LA COSTA CLASIFICACION								VALOR UNITE PREC		AREA COMUN			
USO		ADICION A LA COSTA		CLASIFICACION		VALOR PREC		ESPESOR COLISEV		RECHOS		USO		ADICION A LA COSTA		CLASIFICACION	
USO		ADICION A LA COSTA		CLASIFICACION		VALOR PREC		ESPESOR COLISEV		RECHOS		USO		ADICION A LA COSTA		CLASIFICACION	
USO		ADICION A LA COSTA		CLASIFICACION		VALOR PREC		ESPESOR COLISEV		RECHOS		USO		ADICION A LA COSTA		CLASIFICACION	
USO		ADICION A LA COSTA		CLASIFICACION		VALOR PREC		ESPESOR COLISEV		RECHOS		USO		ADICION A LA COSTA		CLASIFICACION	
USO		ADICION A LA COSTA		CLASIFICACION		VALOR PREC		ESPESOR COLISEV		RECHOS		USO		ADICION A LA COSTA		CLASIFICACION	
USO		ADICION A LA COSTA		CLASIFICACION		VALOR PREC		ESPESOR COLISEV		RECHOS		USO		ADICION A LA COSTA		CLASIFICACION	
USO		ADICION A LA COSTA		CLASIFICACION		VALOR PREC		ESPESOR COLISEV		RECHOS		USO		ADICION A LA COSTA		CLASIFICACION</	

ANTIGÜEDAD Y ESTADO DE CONSERVACIÓN

Autovaluo establece antigüedad de **55 años**.
El estado de conservación y mantenimiento es: Malo

DEPRECIACIÓN

De conformidad con el Reglamento General de Tasaciones del Perú a la edificación le corresponde una depreciación del 100%.

IV VALORIZACION TERRENO COMERCIAL

Jr. Prolongación Huánuco N° 2031- 2035-2039, Urb. San Pablo, distrito de La Victoria, provincia de Lima.

Utilizando Método Directo

1.- Labor realizada

Se hizo la visita e inspección del inmueble materia de la valorización y se confirmaron los datos de la documentación entregada.

2.- Alcance del trabajo

La valuación es con fines de obtener el valor comercial, aplicando primero el método de valuación directa para considerar los valores comerciales del suelo y luego aplicando el método comparativo para establecer un promedio de valores de inmuebles similares en la zona.

3.- Valor Comercial del m2 de terreno ubicado en:

Jr. Prolongación Huánuco N° 2031- 2035-2039, Urb. San Pablo, distrito de La Victoria

- De acuerdo a la información en la edición N° 130 del mes de Agosto del 2018, de la revista especializada en costos de obra y mercado inmobiliario "Constructivo", para valores comerciales de terrenos en la misma zona para usos similares y ubicados en calle, los precios de terrenos vendidos últimamente oscilaron entre US \$8,500 y 9,000 dólares x m2.
- Se estima que el terreno donde está el terreno materia de estudio Jr. Prolongación Huánuco N° 2031- 2035-2039, Urb. San Pablo, distrito de La Victoria

VALOR DE TERRENO

Fecha de la Valorización 05 de Noviembre del 2018

Área del terreno: 300 m2

Valor del terreno de 300 m2:

Valor Mínimo US \$ 2'550,000

Valor Máximo US \$ 2'700.000

4.- Valor Comercial del m2 de construcción (por antigüedad y depreciación)

Valor: 0.00 (Fecha de la Valorización 05 de Noviembre del 2018)

VALOR COMERCIAL DEL TERRENO ESTIMADO POR EL METODO DE COSTOS

Valor estimado del inmueble US \$ 2'700.000

(DOS MILLONES SETECIENTOS MIL y 00/100 dólares norteamericanos)

Utilizando método Comparativo

Valorización comercial

Jr. Prolongación Huánuco N° 2031- 2035-2039, Urb. San Pablo, distrito de La Victoria, provincia de Lima.

1.- Labor realizada

Se ha realizado un estudio del Mercado Inmobiliario de la zona, identificando inmuebles de similares características y usos que se hayan vendido en los últimos meses o que se estén ofreciendo actualmente en venta en los alrededores del inmueble en estudio.

2.- Alcance del trabajo

La valuación es con fines de obtener el valor comercial, aplicando el **método comparativo** que permita tener un cuadro para medir en que valores oscila la oferta inmobiliaria en la zona.

3.- Verificaciones efectuadas

Infraestructura de servicios en el entorno

El entorno donde se ubica el inmueble, Prolongación Huánuco N° 2031- 2035-2039, Urb. San Pablo en la Victoria es una zona comercial consolidada que cuenta con obras completas de infraestructura considerada como el emporio de Gamarra con características urbanas definidas como Comercio Metropolitano. Cuenta con fácil accesibilidad a través de la avenida Mexico. En su entorno próximo se puede encontrar el Parque Canepa (centro de Gamarra) con servicios de todo tipo.

5.- INVESTIGACION DE VALORES COMERCIALES DE REFERENCIA

Como referencia se ha considerado los precios de inmuebles de características similares ubicados en las inmediaciones:

Caso N°1

Terreno comercial cerca a la Av. 28 De Julio con Av. Aviación en La Victoria. Este inmueble tiene un AT. 276m2, un frente de 8ml y tiene una zonificación CM. Este terreno está en una zona comercial de Gamarra, muy cerca de las principales galerías.

- Precio Venta US\$ 3,450,000
- 276m² Área total



GESTORES INMOBILIARIOS SAC

Asesoría – Consultoría - Intermediación – Valorización Inmobiliaria

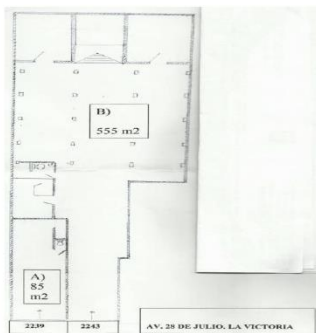


Valor por m2 US \$ 12,500

Caso N°2

Terreno inmueble ubicado sobre la Av. 28 de Julio distrito de La Victoria a 4 cuadras de Gamarra, zona comercial compatible con residencial, almacenes etc.

- Precio en Dólares US\$ 4'273,500
- 555m² Área total



Valor por m2 US \$ 7,700.00

Caso N°3

Calle Guatemala Mz. K-1 Lote N° 35 Urb Santa Patricia I Etapa La Molina-Lima 12
Telé-fax N° 3484096 - Celular Claro 997204820
Correo electrónico. I.milla@gestores-inmobiliarios.com
www.gestores-inmobiliarios.com



GESTORES INMOBILIARIOS SAC

Asesoría – Consultoría - Intermediación – Valorización Inmobiliaria

Terreno de 325m2 (12.50ml de frente x 26ml de fondo) actualmente en uso cochera y restaurant

- Precio en Dólares US\$ 2'015,000
- 325m² Área total



Valor por m2 US \$ 6,200

Caso N°4

Terreno en la Victoria: Ideal para centros comerciales, almacenes y fabricas ubicado cerca de Gamarra.

- Precio en Dólares US\$ 3,000,000
- 305m² Área total



Valor por m2 US \$ 9,836 .06

Calle Guatemala Mz. K-1 Lote N° 35 Urb Santa Patricia I Etapa La Molina-Lima 12
Telé-fax N° 3484096 - Celular Claro 997204820
Correo electrónico. I.milla@gestores-inmobiliarios.com
www.gestores-inmobiliarios.com



Caso N°5

Terreno Comercial de 350 m² en Antonio Bazo - Gamarra - La Victoria

- Terreno / Lote
 - Precio en Dólares US\$ 3'325.000
 - 350m² Área total
 - Antigüedad: 12 años
- Estratégica comercial entre Av.México y Aviación.
USOS: Ideal para almacenes, depósitos, y otros fines comerciales



Valor por m2 US \$ 9,500.00

CONCLUSIONES

- Caso 1.- Valor por m2 US \$ 12,500.00
Caso 1.- Valor por m2 US \$ 7,700.00
Caso 2.- Valor por m2 US \$ 6'200.00
Caso 3.- Valor por m2 US \$ 6,836.06
Caso 4.- Valor por m2 US \$ 9,500.00

Valor Promedio: US \$ 8,500.00



Se aprecia que la tendencia del mercado a la fecha por la ubicación y la expectativa por tener locales comerciales cercanos lo más posible al centro de Gamarra llevan a un promedio alto en el valor del m2 de terreno.

3.6 SUSTENTACIÓN

El análisis efectuado sobre el inmueble, nos permite indicar que las apreciaciones indicadas son las más razonables para determinar el valor del bien ya que en el análisis directo obtenemos un valor máximo de **US\$ 2'700,000** y en el análisis comparativo, aplicando el promedio, el valor es también de **US\$ 2'700,000**.

4.2 VALOR COMERCIAL DEL INMUEBLE (VC)

De acuerdo a la evaluación de precios en el entorno, teniendo en consideración el estado actual del inmueble, la Oferta y Demanda existentes, y las tendencias de variación de las mismas, se considera que el valor comercial en el mercado es :

VALOR COMERCIAL MAXIMO: US \$ 2'700,000

La secuencia seguida en la determinación del valor, así como los sustentos aplicados, nos muestran una clara consistencia para la obtención del Valor de Comercial del Inmueble que podrá oscilar entre el valor máximo US \$ 2'700.000 y el valor mínimo de US \$ 2'500,000, dependiendo de la rapidez con que se quiera vender.

El tipo de cambio referencial del US \$ en la fecha es: S/. 3.30 x c/ US \$

OPINION INTEGRAL

La presente valuación se ha efectuado con total independencia de criterio y aplicando valores comerciales razonables.

Vigencia de la valuación: si no varían las condiciones del mercado, económicas y otras, así como de no surgir imponderables. La valuación podría tener una vigencia de 180 días, de no variar las condiciones del mercado inmobiliario que actúan actualmente en la zona.

5.3 RECOMENDACIONES

"Para alcanzar el valor comercial máximo por metro cuadrado estimado para esta propiedad, es indispensable que el inmueble se encuentre desocupado y con toda la documentación saneada."



GESTORES INMOBILIARIOS SAC

Asesoría – Consultoría - Intermediación – Valorización Inmobiliaria

5.4 OBSERVACIONES

Importante

"Esta es una Valorización **No Oficial**, que tiene carácter referencia y responde a criterios de análisis del mercado inmobiliario de la zona donde se ubica el inmueble analizado, no pudiendo utilizarse su contenido total o parcial para tramites o gestiones ante el Estado de orden judicial, financiero u otro."

GALERIA FOTOGRAFICA



GESTORES INMOBILIARIOS SAC

Asesoría – Consultoría - Intermediación – Valorización Inmobiliaria



Ivan Milla Euribe

Gerente Gestores Inmobiliarios SAC

N° Reg PJ-0135 MVCS

Calle Guatemala Mz. K-1 Lote N° 35 Urb Santa Patricia I Etapa La Molina-Lima 12

Telé-fax N° 3484096 - Celular Claro 997204820

Correo electrónico. I.milla@gestores-inmobiliarios.com

www.gestores-inmobiliarios.com

Calle Guatemala Mz. K-1 Lote N° 35 Urb Santa Patricia I Etapa La Molina-Lima 12

Telé-fax N° 3484096 - Celular Claro 997204820

Correo electrónico. I.milla@gestores-inmobiliarios.com

www.gestores-inmobiliarios.com

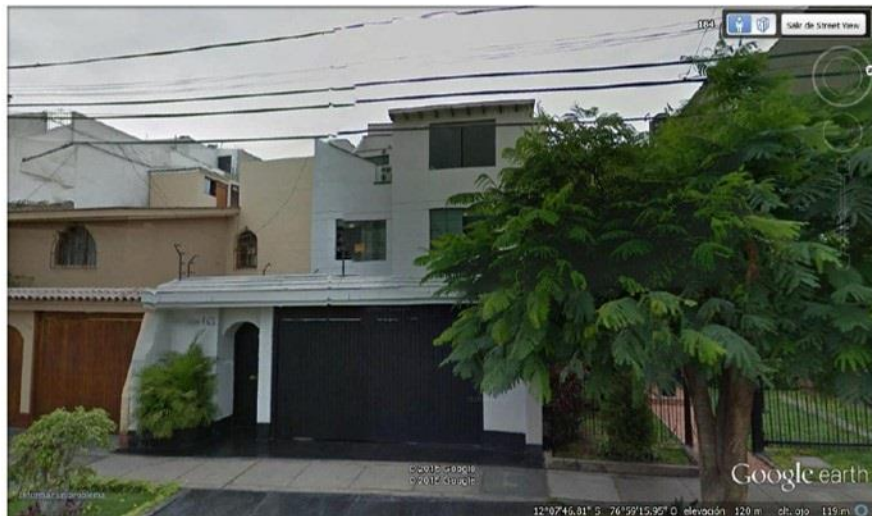
EL INFORME DE VALUACION

Vivienda individual



INFORME DE VALORIZACION COMERCIAL

Valuación No. 015-2015



INMUEBLE RESIDENCIAL

El objeto del presente INFORME es valorar el predio ubicado en calle El Barón N° 163, con fines de obtener el valor comercial, según lo dispuesto en el RNT y el análisis del mercado inmobiliario de la zona de estudio.

Tipo: Vivienda Unifamiliar

Dirección: Calle EL BARON N° 163, Urbanización Prolongación Benavides
Antes Calle CH MZ D Lote N° 08, según Certificado de Numeración domiciliario
N°618-98.

Informe de Valorización al: 10 de Mayo del 2015

Propietario

Calle Guatemala Mz. K-1 Lote N° 35 Urb Santa Patricia I Etapa La Molina-Lima 12
Telé-fax N° 3484096 - Celular Claro 997204820
Correo electrónico. l.milla@gestores-inmobiliarios.com
www.gestores-inmobiliarios.com

Ejecutado por

Ivan Milla Euribe Agente Inmobiliario Reg N° PN-0013 M.V.C.S
Calle Guatemala Mz K1-Lt 35 Urb. Santa Patricia- La Molina
i.milla@gestores-inmobiliarios.com

Solicitante

II DESCRIPCION DEL PREDIO URBANO

Vivienda Unifamiliar de 03 pisos más Azotea de uso:

Zonificación Residencial baja densidad RDB.

Según RRPP Residencial.

Según Autoavalúo Residencial.

Según Inspección Residencial.

Areas según Autoavaluo

Área de Terreno 196.00 m2.

Área construida 1° piso 111.95 m2.

Área construida 2° piso 93.95 m2.

Área construida 3° piso 89.50 m2.

Área construida Azotea 16.50 m2.

Área construida total 311.90 m2.

II DESCRIPCIÓN DE LA FABRICA

Calle Guatemala Mz. K-1 Lote N° 35 Urb Santa Patricia I Etapa La Molina-Lima 12
Telé-fax N° 3484096 - Celular Claro 997204820
Correo electrónico. l.milla@gestores-inmobiliarios.com
www.gestores-inmobiliarios.com



FABRICA: Sobre el inmueble registrado en esta partida su propietario ha construido la siguiente edificación: **PRIMER PISO:** Entrada, garaje, ½ baño, escalera, sala, comedor, terraza, jardín, cocina, comedor de diario, escalera de servicio, escalera principal, cerco frontal, cisterna.- **SEGUNDO PISO:** escalera estar, comedor, 3 dormitorios con closet, dos baños (3/4), escalera de servicio.- **TERCER PISO:** escalera, dormitorio, estar, ¾ baño, escalera de servicio, cuarto de servicio, lavandería, escritorio, escalera de servicio a azotea.- **AZOTEA:** Escalera de servicio, depósito, azotea, tanque, agua.- Areas de la construcción: 1° piso: 93.95 m2.- 2° piso: 93.95 m2.- 3° piso: 89.50 m2.- Azotea: 16.50 m2.- Así consta en el Formulario Administrativo del 02/09/1998 otorgada por la Arq. Rosario Vargas Galgani.- El título fue presentado el 10/12/98 a las 12:49:43 PM horas, bajo el N° 1998-00211136 del Tomo Diario 0405. Derechos : S/. 369.16 con recibo N°00014539 con recibo N°00015380, LIMA, 30.12.98.-

III MATERIALES PREDOMINANTES:

Estructuras

Muros : Ladrillo de arcilla

Columnas : Concreto

Techos 1° y 2° piso : Losa aligerada de concreto armado horizontal

Techo 3° piso y azotea : Estructura liviana

Acabados:

Pisos: cerámicos.

Puertas y ventanas: madera y cristal.

Revestimientos Tarrajeo frotachado, pintura lavable

Baños: con ducha y sanitarios de color

Instalaciones:

Agua caliente y fría, corriente monofásica, teléfono e internet

ANTIGÜEDAD Y ESTADO DE CONSERVACIÓN

Declaratoria de Fábrica inscrita hace **17 años**.

El estado de conservación y mantenimiento es: **Bueno**

DEPRECIACIÓN



De conformidad con el Reglamento General de Tasaciones del Perú a la edificación le corresponde una depreciación del 17%, siendo el factor de ajuste en el valor unitario de edificación 0.83.(En este caso no corresponde considerarlo)

IV VALORIZACION VIVIENDA UNIFAMILIAR EN CALLE EL BARON N°163

Utilizando Método Directo

1.- Labor realizada

Se hizo la visita e inspección del inmueble materia de la valorización y se confirmaron los datos de la documentación entregada.

2.-Alcance del trabajo

La valuación es con fines de obtener el valor comercial, aplicando el método de valuación directa estamos considerando los valores comerciales del suelo y de la edificación.

3.-Valor Comercial del m2 de terreno

De acuerdo a la información en la edición N° 106 del mes de Mayo del 2015, de la revista especializada en costos de obra "Constructivo", para valores comerciales de terrenos en la misma zona para usos similares y ubicados en calle, los precios de terrenos vendidos últimamente oscilaron entre US \$1,500 y 2,000 dólares. Se estima que el terreno donde está construida la vivienda, de calle El Barón N° 163, por sus características, y uso tiene un valor de:

US\$ 2,000 (Dos mil y 00/100 dólares americanos x m2)

Fecha de la Valorización 10 de Mayo del 2015

196 m2 x 2,000= US\$ 392,000

4.-Valor Comercial del m2 de construcción

Área construida total 311.90 m2.

De acuerdo a la información en la edición N° 106 del mes de Mayo del 2015, de la revista especializada en costos de obra "Constructivo", el costo del metro cuadrado de construcción por tipo (residencial) considerando casco de ladrillo y concreto y acabados de tipo medio para esta vivienda es de:

US S/. 333.47 x m2

Fecha de la Valorización 10 de Mayo del 2015

311.90 m2 x 333.47= US\$ 104,009.29

Valor del inmueble utilizando Método Directo :

US\$ 496,000 (Cuatrocientos noventa y seis mil y 00/100 dólares norteamericanos)

V VALORIZACION VIVIENDA UNIFAMILIAR EN CALLE EL BARON N°163

Utilizando Método Comparativo

1.- Labor realizada

Se ha realizado un estudio del Mercado Inmobiliario de la zona, identificando inmuebles de similares características y usos que se hayan vendido en las 2 últimas semanas o que se estén ofreciendo actualmente en venta en los alrededores de la casa en estudio.

2.- Alcance del trabajo

La valuación es con fines de obtener el valor comercial, aplicando el método comparativo que permita tener un cuadro para medir en que valores oscila la oferta inmobiliaria en la zona.

3.- Verificaciones efectuadas

Infraestructura de servicios en el entorno

El entorno donde se ubica la calle El Barón, es una zona residencial consolidada que cuenta con obras completas de infraestructura considerada como zona socioeconómica B con características urbanas definidas como Residencial de media densidad. Cuenta con fácil accesibilidad a través de las avenidas Benavides y Velasco Astete. En su entorno próximo se pueden encontrar servicios de todo tipo, así como facilidades para los estudios, salud y gestión.

5.- INVESTIGACION DE VALORES COMERCIALES DE REFERENCIA

Como referencia se ha considerado los precios de inmuebles de características similares ubicados en las inmediaciones:

-Casa esquina Velasco Astete 550 m2 AT y 600 m2 AC, 3 pisos, jardín interior, 03 cocheras

Valor: US\$ 1'580.000

-Casa 1° piso, alt 46 Av. Benavides calle Arturo Aguilar Urb. Vista Alegre AT 125 m2 y AC 227 m2

Valor: US \$ 374,550

-Casa calle Pedro Abad, alt Cda 43 Benavides AT 255 m2, AC 280 m2, 02 pisos, cerca de parque, cochera para 02 autos, 5 dormitorios.

Valor: US\$ 520,000

-Casa 03 cocheras, 02 pisos más azotea, 160 m2 de terreno y 226 m2 construidos

Valor: US \$ 406,000

-Casa entre Nazarenas y Av. Benavides 258 m2 AT y 400 m2 AC, 03 pisos, 03 dormitorios con baños privados,

-Valor: US\$ 530,000

El promedio de precios de casas, ubicadas a 400 m2 a la redonda puestas en venta recientemente en venta oscilan de **US \$2,000 x m2 y US \$2,500 x m2**

CONCLUSIONES

Se aprecia que la tendencia del mercado a la fecha por la ubicación y por el tipo de edificación es de mucha demanda, sin embargo las últimas disposiciones normativas de la municipalidad de Santiago de Surco, impiden la construcción de edificios de departamentos en las zonas de densidad media del distrito, por lo que la casa analizada solo podrá ser vendida como **casa** a una familia que aprecie el barrio, el entorno y sobre todo la distribución y estado de conservación.

3.6 SUSTENTACIÓN

El análisis efectuado sobre el inmueble, nos permite indicar que las apreciaciones indicadas son las más razonables para determinar el valor del bien ya que en el análisis directo obtenemos un valor de **US\$ 496,000** y en el análisis comparativo el valor es de **US\$ 490,000**.

4.2 VALOR COMERCIAL DEL INMUEBLE (VC)

De acuerdo a la evaluación de precios en el entorno, teniendo en consideración el estado actual del inmueble, la Oferta y Demanda existentes, y las tendencias de variación de las mismas, se considera que el valor comercial en el mercado es :

VALOR COMERCIAL MAXIMO: US \$ 550,000

VALOR COMERCIAL MINIMO: US \$ 490,000

La secuencia seguida en la determinación del valor, así como los sustentos aplicados, nos muestra una clara consistencia para la obtención del Valor de

Comercial del Inmueble que oscilara entre el valor máximo y mínimo dependiendo de la rapidez con que se quiera vender.

OPINION INTEGRAL

La presente valuación se ha efectuado con total independencia de criterio y aplicando parámetros comerciales razonables.

Vigencia de la valuación: si no varían las condiciones del mercado, económicas y otras, así como de no surgir imponderables. La valuación podría tener una vigencia de 90 días.

5.3 RECOMENDACIONES

El valor x m2 estimado para esta propiedad podría aumentar en la medida que se mejoraran algunos aspectos relativos al estado de conservación de la casa.

1.-Pintura

El estado de la pintura en general de la casa amerita el tratamiento de un especialista para combinar colores, escoger calidad de pinturas y así darle un tratamiento sobre todo a la fachada.

5.4 OBSERVACIONES



Esta Valorización no es OFICIAL, es solo referencial y responde a criterios de análisis del mercado inmobiliario de la zona donde se ubica el inmueble analizado. De ninguna manera se podrá utilizar su contenido total o parcial para una acción judicial o financiera de ningún tipo.

Ivan Milla Euribe
Agente Inmobiliario
N° Reg PN-0013 MVCS

GALERIA FOTOGRAFICA



INGRESO



HALL

EL INFORME DE VALUACION

**Aplicando
Método de
flujos descontados**



INFORME DE VALUACION DE UN PREDIO

A VALOR DE VENTA EN EL MERCADO



Fecha de Valuación:

03 DE SETIEMBRE DEL 2015

Ejecuta:

Iván Milla Euribe , Agente Inmobiliario Registrado ,Reg. MVCS N° 0013

Predio:

Conformado por 01 Local comercial -Restaurante-TRASTIENDA

Ubicación:

Provincia de Lima, Distrito de Barranco, Jr. Bajada de Baños N° 0343

Solicitante:

Propietarios:



1.01 LOCALIZACION Y DISTRIBUCION

Ubicación: Provincia de Lima, Distrito de Barranco, Jr. Bajada de Baños N° 0343, Según ficha N°1206352 del Registro de Propiedad Inmueble:

Antecedentes: Rancho situado en el pueblo de Barranco, en la bajada a los baños al lado izquierdo, el inmueble inscrito en esta partida se encuentra asignado con al siguiente numeración N° 321 y 343

Información registrada: El inmueble materia de la valorización es un local que actualmente tiene uso comercial (ver galería fotográfica) ubicado en la Bajada de los baños N° 0343 según HR y PU Municipalidad de Barranco. Forma parte de un Predio urbano unifamiliar con más de 50 años de antigüedad, por lo que se trata de un inmueble de Valor Monumental, conforme a la Resolución Directoral Ejecutiva N°739/NC de fecha 18 de diciembre del 2000, que aprueba el documento de concepción del desarrollo y reajuste de la Zonificación del distrito de Barranco, así mismo forma parte integrante del ambiente urbano monumental de la Bajada de los Baños y de la zona monumental de Barranco, declaradas por Resolución Suprema N° 2900-72-ED del 28 de diciembre de 1972. El inmueble está construido sobre un terreno de 210 m2, originalmente la edificación tuvo uso residencial, luego de un proceso de renovación, la edificación resultante mantuvo la misma área pero tiene actualmente el uso comercial.

Distribución actual del Inmueble.

- Primer nivel.-

Nivel de ingreso principal: Al local, es a través de una terraza techada, ubicada en el frente del inmueble a través de la cual se ingresa por una puerta principal ubicada al centro de esta terraza, se llega a un hall de recepción y luego se pasa a los salones del inmueble.

Nivel de ingreso de servicio: Se encuentra al extremo izquierdo del frente del inmueble por aquí se accede a la zona de servicio, cocina, ambientes de apoyo a la cocina, vestidores y baño de personal, oficina y baños para el público.

Ejecución de la Remodelación

El proyecto de remodelación se ejecutó en el año 2006 adecuándose la edificación para el nuevo uso, realizándose mejoras en las estructuras, instalaciones eléctricas y sanitarias y mejorando los acabados existentes, lo cual fue aprobado mediante carta N°058-06-SGOPC/GDC/MDB del 02 de Junio del 2006 de la Municipalidad distrital de Barranco.

1.02 ENTORNO Y ZONIFICACION**Distrito de Barranco**

El distrito de Barranco es uno de los 43 distritos de la provincia de Lima. Limita al norte con el distrito de Miraflores, al este con el distrito de Santiago de Surco y al sur con el distrito de Chorrillos. Está habitada fundamentalmente por familias de nivel socioeconómico medio y medio alto. El local comercial que analizamos se encuentra situado en uno de los barrios emblemáticos de Lima. Es el barrio bohemio por excelencia, frecuentado antiguamente por artistas e intelectuales y hoy por turistas nacionales y extranjeros. Actualmente, Barranco es el barrio romántico, bohemio y nocturno más importante de Lima. En esta parte de la ciudad hay numerosos restaurantes donde se puede degustar la variada gastronomía del Perú, existen a su vez bares bohemios, discotecas y Pubs.

Zonificación: Residencial - Comercial.

Áreas:	Construida	Ocupada
Según PU	210.00 m2	210.00 m2
Según Licencia de construcción	210.00 m2	210.00 m2
Según Memoria Descriptiva	210.00 m2	210.00 m2

Fecha de la Valuación: 03 de Setiembre del 2015

1.03 INFORME DE VALORIZACION COMERCIAL

Al 03 de Setiembre del 2015

MEMORIA DESCRIPTIVA

Solicitante:
Carlos Bruce Montes De Oca

Propietarios:
Francisco Talleri Pinillos.

Ubicación: Provincia de Lima, Distrito de Barranco, Jr. Bajada de Baños N° 0343

Ejecutado por
Iván Milla Euribe Agente Inmobiliario
Reg. N°PN-0013 Ministerio de Vivienda Construcción y Saneamiento

DESCRIPCION PREDIO URBANO

Área del Terreno (según planos)	210.00 m2.
Área de la Edificación	210.00 m2.
N° de Pisos	01

OBJETO DE LA VALUACION Y METODOLOGIA EMPLEADA

El objeto del presente documento es valorar el predio ubicado en la Provincia de Lima, Distrito de Barranco, Jr. Bajada de Baños N° 0343, con fines de obtener el Valor Comercial

-Método comparativo o de mercado

Analiza: *Bienes Comparables*, que son inmuebles que se consideran similares al inmueble objeto de valoración o adecuados para realizar la homogeneización, teniendo en cuenta su locación, uso, tipología, superficie, antigüedad, estado de conservación, u otra característica física relevante a dicho fin. Este es un procedimiento por el cual se analizan las características del inmueble a valorar en relación con otros comparables, con el objeto de deducir, por comparación entre sus similitudes o diferencias, un precio de renta homogenizada para aquél, el objetivo del método comparativo de mercado es valorar el precio de un bien por medio de la comparación con otros bienes similares.

El método comparativo o de mercado tiene su vigencia en el hecho de que valorar es comparar. En este caso el evaluador debe analizar el valor confiable de bienes raíces semejantes, para mediante un proceso de homogenización de antecedentes determinar el valor del bien raíz.

El parámetro de comparación es el valor de mercado. Este método se sustenta en la investigación de valores indicativos de mercado, de ventas recientes de propiedades comparables y se subdivide en 02 procedimientos de acuerdo al RNT:

1-Metodo comparativo por la renta (cuando se comparan directamente los valores de mercado obtenidos por medio de la renta.(real o equivalente)

2-Metodo comparativo por la renta residual, (cuando se comparan directamente los valores de mercado en forma indirecta en cuanto al inmueble al ser valuado es comparado considerando su transformación probable, lógica por medio de la cual, la renta que transformado el inmueble pueda o deba producir.

3-Método de capitalización directa

Este método se utiliza para valorar cualquier bien que produzca ingresos y gastos en un periodo de tiempo determinado. Está basado en la capacidad del inmueble para generar beneficios y en la conversión de estos beneficios al valor actual. Se puede concluir que el fundamento del método es que el valor de un bien inmueble es igual a un % del valor actual de los flujos de caja que el bien pueda generar al realizarse una actividad comercial en sus instalaciones.

4-Metodos empleados

La valuación con fines de obtener el valor comercial del inmueble, propone aplicar varios métodos para obtener valores que converjan en resultados similares usando métodos diferentes.

1.04 INFRAESTRUCTURA DEL ENTORNO

1-El entorno.-

El Local comercial está en una zona urbana monumental reglamentada, por sus antecedentes históricos, sociales y políticos además es una zona protegida por normas del INC y municipales. Cuenta con obras de infraestructura recreativa, para recibir gran cantidad de visitantes nacionales y extranjeros, es un inmueble ubicado en el distrito de Barranco con características urbanas que lo definen como un distrito turístico, que al tener normas estrictas en cuanto al uso de los inmuebles existentes ha generado que haya muchas casonas antiguas y que queden pocos terrenos para construir nuevas edificaciones. Estas son condiciones que hay que apreciar para justificar el valor comercial que estamos estimando para obtener un valor real del inmueble. Esta casona tradicional cuenta con limitaciones que están indicadas en los parámetros urbanos edificatorios que le corresponden, no pudiéndose ampliar ni construir pisos superiores sobre el inmueble existente.

2- Trabajo realizado

Se hizo la visita e inspección del inmueble materia de la valorización, y se confirmaron los datos de la documentación entregada. Se realizó una inspección de campo y a la vez del entorno del predio, a fin de determinar los valores comerciales de arrendamiento de inmuebles con características similares. Se realizó el análisis de la actividad comercial que se realiza actualmente en el local para determinar el valor actual de los flujos de caja que el bien genera.

2.00 BASE NORMATIVA

Se aplican normas indicadas en el Reglamento Nacional de Tasaciones, Título V Capítulo 1 artículos V.1.38 y V. 1.39

Para el caso de este inmueble que Forma parte de un Predio urbano unifamiliar con más de 50 años de antigüedad, por lo que se trata de un inmueble de Valor Monumental, conforme a la Resolución Directoral Ejecutiva N°739/NC de fecha 18 de diciembre del 2000, que aprueba el documento de concepción del desarrollo y reajuste de la Zonificación del distrito de Barranco, así mismo forma parte integrante del ambiente

urbano monumental de la Bajada de los Baños y de la zona monumental de Barranco, declaradas por Resolución Suprema N° 2900-72-ED del 28 de diciembre de 1972.

2.01 JUSTIFICACION DE PROCEDIMIENTOS APLICADOS

En un inmueble considerado monumento histórico en el que no se puede modificar, ampliar ni construir, no es posible aplicar el método de costo directo ya que sus componentes como son el terreno y la edificación, tienen limitaciones que no le permiten un análisis de los costos de sus componentes que sea real. Analizando su valor como terreno, al no poderse construir ninguna edificación por tratarse de un bien urbano monumental y por estar restringido su uso solo a vivienda unifamiliar o comercio muy especializado, donde además se debe mantener la edificación original y donde la altura permitida es solo de un piso (para no romper con el perfil urbano de la Bajada de los Baños). Se deben aplicar otras metodologías permitidas por el RNT como el **Método comparativo por la renta residual**.

2.02 INVESTIGACION DE VALORES COMERCIALES DE REFERENCIA

Como referencia se han considerado algunos los precios de arrendamiento de inmuebles de características similares ubicados en las inmediaciones:

AT	AC	DORM	BAÑOS	COCHERA	ANTIGÜEDAD	PRECIO ALQUILER \$	USO	DIRECCION	OBSERVACION
188	188	4	2	3	80	1841	C	CALLE CORA 364	Antigua
385	280	4	3	2	70	5000	C	X GRAU CDRA 7	Antigua
700	850	6	4	3	100	12000	C	SAENZ PEÑA	remodelada
170	180	5	1	2	50	1870	C	CARLOS ARRIETA	Antigua

El estudio del Mercado Inmobiliario de la zona de Barranco, demuestra que el promedio de valor de arrendamiento de la muestra de inmuebles con características similares, visitados en los alrededores es de: US \$ 14 x m2

Fortalezas del Local Comercial valorizado

- 1-La ubicación estratégica del Local comercial al estar al inicio del recorrido del circuito de la bajada de los baños
- 2.-Su proximidad al puente de Los suspiros, considerado como un hito urbano referencial para lograr llegar.
- 3.-El haberse intervenido el área existente original de la edificación a nivel de renovación de acabados le otorga a este local una fortaleza sobre locales similares ya que en este momento se encuentra en un estado de conservación bueno.
- 4.-Su proximidad a la zona de estacionamiento de la calle La Ermita le permite tener una mejor presencia comercial en la zona.

Debilidades del Local Comercial valorizado

En caso de tener la necesidad de ampliar el local, por encontrarse en zona urbano monumental, se podría encontrar limitaciones de las Normas del INC y la Municipalidad de Barranco.

2.03 SUSTENTACIÓN

Propuesta de Valorización del Local Comercial

Valor Comercial del m2

Hay pocos locales comerciales en la misma zona con características similares, podemos encontrar algunos inmuebles que se están arrendando en 14 dólares x m2, en promedio, pero para efectos de establecer el valor de venta del inmueble debemos considerar otras variables para justificarlo adecuadamente.

Área del inmueble:	210 m2
Fecha de la Valorización	03 de Setiembre del 2015.
Antigüedad del inmueble	50 años
Valor de arrendamiento actual	US \$ 2,500 mensuales (US\$ 12 x m2)
Capitalización x arrendamiento 15 años	US \$ 450,000
Flujo de caja anual del negocio	US \$ 266,000 al año
15 % destinado a infraestructura	US \$ 40,000
Tiempo de recuperación de inversión	11 años

CONCLUSIONES

1-Por un lado se han realizado los cálculos para determinar el valor promedio de arrendamiento en la zona y el valor con el que esta arrendado el inmueble se encuentra dentro del promedio.

2-la capitalización que el propietario podría lograr durante 15 años, si el inmueble se mantiene arrendado sobre la base de US \$ 2,500 , nos determina un valor estimado de recuperación de venta de US \$ 450,000,

2-Por otro lado se calculó el flujo de caja que genera la actividad comercial instalada en el inmueble y se estimó que distrayendo un 15% al año en el transcurso de 11 años se puede cancelar la propiedad.

El análisis efectuado sobre el inmueble, nos permite indicar que las apreciaciones indicadas son las más razonables para determinar el valor del bien.

VALOR COMERCIAL DEL INMUEBLE (VC)

De acuerdo a la evaluación de valores en el entorno, teniendo en consideración el estado actual del inmueble, la Oferta y Demanda existentes, y las tendencias de variación de las mismas, se considera que el valor comercial en el mercado es :

VALOR COMERCIAL DEL INMUEBLE

US \$ 2,142 x m2

APLICANDO AL AREA DE TERRENO DEL LOCAL COMERCIAL

US \$ 2,143 x 210 = US \$ 450,000

La secuencia seguida en la determinación del valor, así como los sustentos aplicados, nos muestra una clara consistencia para la obtención del Valor de Comercial del Inmueble. La presente valuación se ha efectuado con total independencia de criterio y aplicando parámetros vigentes.

Vigencia de la valuación:

Si no varían las condiciones del mercado, condiciones económicas del país y otras, así como de no surgir imponderables. La valuación podría tener una vigencia de 90 días.

RECOMENDACIONES

El valor x m2 estimado para esta propiedad podría variar en la medida que cambiasen algunos aspectos relativos al entorno, como variación en infraestructura urbana o carácter de la actividad turística del distrito etc.

OBSERVACIONES

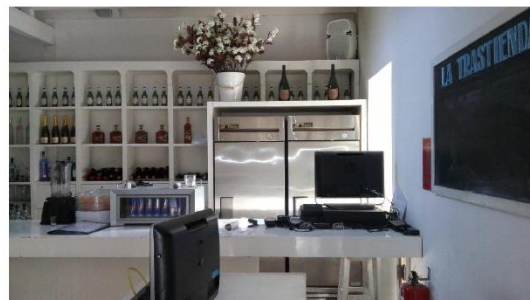
Esta Valorización no es OFICIAL, es solo referencial y responde a criterios de análisis del mercado inmobiliario de la zona donde se ubica el inmueble analizado. De ninguna manera se podrá utilizar su contenido total o parcial para un trámite administrativo con el estado, una acción judicial o financiera de ningún tipo.

Lima, 03 de Setiembre del 2015.

.....
IVAN MILLA EURIBE

AGENTE INMOBILIARIO REGISTRADO

LICENCIA MVCS N° PN-0013

ANEXO 001**GALERIA FOTOGRAFICA**

FUERZAS QUE AFECTAN EL VALOR



FUERZAS QUE AFECTAN EL VALOR

ECONOMICAS

La inestabilidad económica: Si el Producto Bruto Interno del país no crece a un ritmo sostenido y se prevé una desaceleración, el Perú será menos atractivo para los inversionistas nacionales y extranjeros y estos preferirán otros mercados donde sus proyecciones de PBI sean mejores. El estado debe inyectar dinero en las Instituciones financieras para que ofrezcan mejores tasas de interés y condiciones para reactivar la demanda.



POLITICAS

La inestabilidad política: Los cambios y conflictos en el entorno político pueden generar, por ejemplo, que no se cumplan o se deje sin efecto algunos contratos o acuerdos ya establecidos entre las empresas privadas y el Estado, o que se cambien las normas por intereses de grupos, cual será una pésima señal para la inversión inmobiliaria.



FALTA DE INVERSION PUBLICA

La falta de planes de desarrollo urbano y brechas en infraestructura: No hay una política de Estado para ofrecer suelo urbano adecuado para proyectos inmobiliarios multifamiliares, la poca infraestructura del país en cuanto a vías de comunicación, puertos, aeropuertos, desarrollo urbano, sistemas de agua y energía, banda ancha, etc., no genera las condiciones adecuadas para atraer a la inversión extranjera y realizar mega proyectos urbanos para disminuir el déficit de vivienda.



FUERZAS QUE AFECTAN EL VALOR

SOCIALES

Los conflictos sociales: La posibilidad de bloquear un proyecto de inversión debido a las protestas de una comunidad, por ejemplo, es un riesgo que medirán los inversionistas antes de animarse a apostar por el Perú como destino de sus fondos. El país debe empezar por reactivar la inversión minera utilizando interlocutores adecuados para minimizar los conflictos mineros.



TRAMITOLOGIA

La tramitología: las demoras producto de la 'tramitología' para obtener permisos, licencias, aprobaciones, entre otros y en todos los niveles del estado, pueden implicar costos pre operativos muy elevados que hagan menos atractivo invertir en desarrollo inmobiliario en el país.



CORRUPCION

La corrupción: la falta de transparencia de los funcionarios públicos y la desconfianza en las instituciones del Estado pueden frenar las inversiones extranjeras en el país, pues muchas empresas requieren de un clima transparente con reglas de juego claras y honestas.



FUERZAS QUE AFECTAN EL VALOR

INFORMALIDAD

La informalidad: los inversionistas formales, nacionales y extranjeros sienten que están en desventaja cuando compiten con una empresa informal que, por ejemplo, no paga sus impuestos o no realiza las contrataciones de su personal de manera adecuada.



COMPETITIVIDAD

La competitividad de la fuerza laboral: El Perú seguirá siendo poco atractivo para la inversión inmobiliaria realizada por empresas extranjeras o nacionales, si presenta una fuerza laboral con escasa formación técnica y baja productividad.



COSTOS TIBUTARIOS

El alto costo laboral y tributario: Los altos costos laborales que implican una contratación formal, así como las elevadas tasas de impuestos, podrían desalentar a los inversionistas, ya que generan costos operativos superiores a los estimados si invirtieran en otros países.



FUERZAS QUE AFECTAN EL VALOR

FÍSICAS Y AMBIENTALES

CLIMA Y PAISAJE
CATÁSTROFES NATURALES
CONTAMINACIÓN



SOCIALES

COMUNIDAD
COSTUMBRES DE CONSUMIDORES
ESTRATO SOCIOCULTURAL
PANDEMIA COVID 19





Asesorando Inversionistas

SUELO E INVERSIÓN

- EL MERCADO DE SUELO NO ES ORIGINARIO SINO DERIVADO
- EL SUELO URBANO NO TIENE VALOR POR SÍ MISMO SINO EN VIRTUD DE LO QUE SE PUEDE HACER SOBRE ÉL
- REQUIERE UN ANÁLISIS DEL MAYOR Y MÁS INTENSIVO USO POSIBLE



MAYOR Y MEJOR USO

- FÍSICAMENTE POSIBLE
- LEGALMENTE PERMISIBLE
- FINANCIERAMENTE VIABLE
- QUE ESTÉ APROPIADAMENTE SUSTENTADO
- QUE DE CÓMO RESULTADO EL MÁS ALTO VALOR



GRACIAS

Iván Milla Euribe.

millaasesorinmobiliario@gmail.com

Cel Claro: 997204820