

Capítulo 5

**El precio. Proceso de valoración.**  
**Métodos de valoración**

## Contenido

1. EL PRECIO
2. MÉTODOS DE VALORACIÓN
3. EL MÉTODO DE COMPARACIÓN
4. FACTORES DE INFLUENCIA EN LA VALORACIÓN POR COMPARACIÓN. TABLAS DE HOMOGENIZACIÓN
5. EL MÉTODO DE CAPITALIZACIÓN DE RENTAS (ACTUALIZACIÓN DE RENTAS)
6. EL MÉTODO DE COSTES DE REPOSICIÓN
7. EL MÉTODO DE VALOR RESIDUAL
8. VALORACIONES CATASTRALES
9. LA DEPRECIACIÓN DEL VALOR DE TASACIÓN
10. CRITERIOS DE LOS MÉTODOS, USOS Y FINALIDAD DE LOS DIFERENTES MÉTODOS
11. EJEMPLO PRÁCTICO RESUELTO DE LA TASACIÓN DE UN LOCAL COMERCIAL

## 1. El precio

### Concepto de precio

El precio es una variable controlable táctica (modificable a corto plazo) de la empresa y se puede definir como lo que el comprador da a cambio de la utilidad que recibe.

El precio es la única variable del marketing-mix que genera ingresos. El resto de variables generan costes.

La definición antes dada se puede expresar en la siguiente fórmula:

$$\text{Precio} = \frac{\text{cantidad de dinero entregado por el comprador}}{\text{cantidad de productos y servicios entregados por el vendedor}}$$

Es importante tener esta concepción del precio, ya que según esta fórmula es posible modificar un precio sin subirlo ni bajarlo (acción que tiene unos efectos muy negativos en el sector inmobiliario y sobre todo sobre los clientes que han comprado con anterioridad a la bajada, ya que la vivienda cubre necesidades terciarias como el ahorro, inversión, etc.)

### Formas de variar el precio

Hay diversos métodos para cambiar el precio de un producto. Estos se muestran a continuación:

- Cambiar el montante monetario que paga el comprador. Ejemplo: si una vivienda vale 200.000 euros, cambiar su valor a 210.000 euros.
- Modificar la cantidad de producto o servicio entregado al comprador. Ejemplo: el precio de una vivienda en residencial "X" lleva incluido los gastos de notaría, registro, actos jurídicos documentados y plusvalías.
- Modificar las condiciones comerciales por cantidad adquirida. Ejemplo: si adquiere 500 metros cuadrados de local comercial, el precio es 2.000 euros el

metro cuadrado, si adquiere 1.000 metros cuadrados, el precio es 1.800 euros el metro cuadrado.

- Variar la calidad del producto. Ejemplo: en residencial "X" se puede adquirir la misma vivienda en tres tipos de acabados "classic", "desing" o "luxor". Cada una de ellas tiene un precio.
- Modificando la forma de pago. Ejemplo: ahora se puede adquirir una vivienda en residencial "X" con una entrada tan solo de 6.000 euros (antes era de 18.000).

### Crterios a tener en cuenta a la hora de fijar un precio

Como se ha dicho, a la hora de fijar el precio de un producto se deben tener en cuenta todos los costes imputables a este (fijos, variables, directos, indirectos), y de hecho, el criterio de "coste más margen igual a precio" es seguido por todas las empresas, ya que, salvo por razones estratégicas o financieras, ninguna empresa está dispuesta a vender por debajo de este. Sin embargo, a la hora de fijar precios se deben tener en cuenta otras variables que no son controlables por la empresa, entre ellas, la demanda (el cliente) y la competencia.

Así pues, a la hora de fijar el precio de un producto inmobiliario hay que considerar cuál es la renta disponible del segmento de demanda al que hay que dirigirse, cuántas personas contribuyen al pago de producto, cuál es la cuota que el cliente tendrá que pagar mes a mes por la parte del producto hipotecado, etc. Todo ello con el objetivo de verificar si el precio que se ha fijado es accesible al segmento de mercado con el que se trabaja, ya que de no ser así se debe ajustar el margen sobre el coste, que, a pesar de disminuir la rentabilidad que la empresa pensaba obtener por la venta del producto, es la única forma de poder colocarlo en el mercado.

También se debe analizar qué precios tienen los productos de la competencia, ya que en caso de que el producto en sí mismo fuese muy similar al ofertado, el hecho de tener precios superiores sin aportar ningún valor adicional al cliente provocaría que el cliente no comprase el producto y se decantase por comprar a la competencia.

### Objetivos de la política de precios

Un precio considerado por sí mismo no tiene objetivos, no es más que un número desprovisto de cualquier significado. Sin embargo, los precios cobran valor cuando se relacionan con los objetivos de la empresa.

Por otra parte, hay que tener en cuenta que la política de precios de una compañía no es independiente de las restantes políticas de la misma. La política de precios debe estar coordinada con las demás políticas empresariales en aras de conseguir los objetivos generales marcados por la organización.

Los objetivos del precio pueden ser clasificados en cuatro grandes grupos: financieros, de ventas, competitivos y de imagen:

- Los objetivos financieros se orientan a fijar niveles absolutos y relativos de beneficios, a la obtención de unos tipos de rendimientos proyectados o de un determinado *cash flow*.
- Los objetivos de ventas comprenden la maximización de ventas a corto y largo plazo y la obtención de una cuota de mercado.
- Los objetivos de competencia consisten en fijar un precio que elimine a los competidores o mantener el equilibrio entre ellos.
- Los objetivos de imagen buscan conseguir y, posteriormente, mantener, una cierta posición en las percepciones de los clientes.

A continuación se tratará con mayor extensión los objetivos más importantes de las políticas de precios que fijan las compañías.

### **Rentabilidad del capital o las ventas**

La rentabilidad es el resultado de dividir el beneficio alcanzado por el capital necesario para alcanzar dicho beneficio.

En la práctica habitual se utilizan los conceptos de rentabilidad económica y rentabilidad financiera.

La rentabilidad económica tiene la siguiente expresión:  $(\text{Beneficio Total} / \text{Capitales Totales}) \times 100$ .

La rentabilidad financiera tiene la siguiente expresión:  $(\text{Beneficio Total} / \text{Capitales Propios}) \times 100$ .

Hay que distinguir también entre rentabilidad del capital y rentabilidad de las ventas:

- Rentabilidad del capital = Beneficio/Capital.
- Rentabilidad de las ventas = Beneficio/Volumen de ventas.

El objetivo de rentabilidad es el más perseguido por una política de precios en cualquier empresa. Ahora bien, la pequeña empresa centra su objetivo de rentabilidad con preferencia en las ventas, mientras que la gran empresa busca rentabilizar su capital. Esto se debe a que la pequeña empresa tiene un horizonte de planificación más reducido que la gran empresa. A corto plazo se busca rentabilizar las ventas y a largo plazo que exista una rentabilidad del capital. Por lo tanto, es habitual establecer como objetivos de precios, simultáneamente, la rentabilidad de las ventas y la rentabilidad de las inversiones.

Las razones para la utilización profusa de estos objetivos radican en su fácil cuantificación y medición.

Pero, ¿qué tasa de rentabilidad conviene fijar?

Se dispone de dos alternativas influenciadas por la posición de la empresa y la naturaleza del producto. Estas son las siguientes:

- Tasa tradicional en el sector que vendría dada por las prácticas habituales en el sector en el que se opere. Se conoce con el nombre de margen acostumbrado.
- Una tasa justa o razonable que para su fijación serviría como base el coste del capital en el momento actual.

Una vez establecido el objetivo de una tasa de rentabilidad determinada, el precio que permite alcanzar dicha meta es el siguiente:

- R = Rentabilidad.
- B = Beneficio.
- C = Capital.
- Ct = Coste total.
- Q = Cantidad vendida (o metros de techo totales del proyecto en caso de un proyecto inmobiliario).
- P = Precio.

- Cf = Coste fijo.
- Cvu = Coste Variable Unitario por producto (o metros cuadrados de techo).  
 $R = B/C = PQ - Ct/C = PQ - Cf - CvuQ/C > P = CR + Cf + CvuQ/Q.$

Parece evidente que la rentabilidad depende de los siguientes factores:

- Precio de venta unitario de cada producto (P) o precio de venta de cada metro cuadrado de techo edificable.
- Costes fijos y variables por proyecto (Cf y Cv).
- Unidades del proyecto inmobiliario o metros cuadrados del proyecto (Q).
- Cifra de negocio (PQ).

Actuando sobre uno o varios de estos factores se podrá intentar conseguir una rentabilidad acorde con los objetivos fijados.

Cuando se considere como objetivo de precios alcanzar una determinada rentabilidad, se estará obligando a la compañía a fijar unos precios a sus productos que superen los costes fijos y variables y, por tanto, que generen unos beneficios que hagan rentable a la organización. Los precios se establecen bajo la premisa de que se conseguirá un volumen de ventas previamente estimado (en el caso de un proyecto inmobiliario sería el de colocar la totalidad del producto.).

### Estabilización de precios

La estabilización de precios supone el mantenimiento del precio invariable durante unos periodos determinados.

Si los precios permanecen estables, la competencia se traslada a otras variables de las que componen el marketing-mix (calidad, marca, publicidad, etc.).

### Mantenimiento o conquista de una participación en el mercado

La participación en el mercado es el cociente entre las ventas de la empresa y las ventas del sector.

$$\text{Cuota de mercado} = \text{Ventas de las empresas} / \text{Ventas del sector}$$

Este índice permite una orientación sobre la prosperidad de la empresa. Por una parte muestra claramente cuál es la posición en el mercado y la de los competidores. Por otra, permite temporalmente visualizar la evolución de la empresa en el mercado.

El problema de este indicador radica en la dificultad para obtener sus valores reales. Parece evidente que una compañía dispone de sus datos pero difícilmente podrá conseguir los datos reales de todas las organizaciones competidoras. A pesar de estos problemas las empresas suelen dar mucha importancia a este indicador.

El objetivo de cuota de participación es incompatible a corto plazo, pero compatible a largo plazo con el de rentabilidad. Es un objetivo de gran importancia en la empresa, comparable con el objetivo de beneficio.

### **Situarse a nivel de la competencia**

Es un objetivo que se da con menos frecuencia. Consiste en determinar un precio de venta de los productos que sea competitivo, es decir, próximo al de la competencia. Esta política de precios implica, como ya se ha dicho anteriormente, una competitividad basada en otras variables distintas al precio.

Un gran número de empresas presentan un patrón de comportamiento denominado liderazgo de precio. El líder de precios es aquella o aquellas empresas cuyos aumentos de precios sirven como indicador para todas las demás empresas competidoras. La existencia de un líder de precios presenta la posibilidad de que haya seguidores de precios. La decisión a la que se enfrentan las empresas seguidoras consiste en aceptar o rechazar el precio del líder.

Dos son los datos que deben examinar los seguidores de precios: los costes y las posibles utilidades ocasionadas por la variación o no del mismo, teniendo en cuenta la reacción de los competidores.

### **Estrategias de precios**

Hay diversas estrategias de precios. Las más comunes se muestran a continuación.

### *Precios altos-bajos*

La estrategia de precios altos se utiliza cuando se pretende alcanzar alguno de los siguientes objetivos:

- a. Mantener un porcentaje determinado de beneficios.
- b. Aumentar la rentabilidad.
- c. Mejorar la imagen con respecto a la relación existente entre precio y calidad.
- d. Dar notoriedad al producto (para segmentos de población de rentas altas).

Los precios bajos pueden ser fijados de forma temporal o permanente, es decir, puede ser una estrategia a corto o a largo plazo y con ellos se pretende conseguir:

- a. Aumentar la participación en el mercado.
- b. Defensa de la participación cuando se es atacado.
- c. Aumentar los ritmos de ventas.
- d. Alcanzar el punto muerto de un proyecto inmobiliario y a partir de ese punto maximizar el beneficio con recorrido de precios.

### *Precio de penetración*

Al lanzar un nuevo proyecto inmobiliario al mercado una de las prácticas consiste en fijar unos precios "bajos" durante un corto plazo de tiempo con el objetivo de estimular a las personas a comprar, una vez transcurrido un tiempo prudencial o un volumen de ventas determinado el precio se va incrementando de forma paulatina hasta llegar a un nivel normal.

En cuanto a las ventajas de esta técnica se enumeran:

- a. Permite acelerar ventas y por tanto clientes que compren y prescriban por el producto (el boca-oído). Es una forma de venta muy buena de producto inmobiliario residencial ya que las familias que compran una vivienda recomiendan a amigos y familiares vivir en su entorno.
- b. Ayuda a obtener financiación bancaria en condiciones ventajosas al disminuir el riesgo de la promoción por tener unidades vendidas.

- c. Genera liquidez.
- d. Refuerza la decisión de compra hecha por los clientes al ver que su vivienda está revalorizándose.

En cuanto a los inconvenientes:

- Puede suceder que se convierta en el precio de referencia y al pasar al precio normal los nuevos clientes lo consideren caro y no compren el producto.

### *Mantenimiento de precios*

Mantener precios es aconsejable en las siguientes circunstancias:

- a. Cuando los ritmos de ventas no son acordes con las previsiones del plan de ventas.
- b. Cuando los ritmos de ventas son inferiores a los ritmos de ventas medios del mercado.
- c. Cuando después de la última subida de precios se ha producido una ralentización en los ritmos de ventas.

Ante un problema de ventas esta estrategia es más aconsejable que la de reducción de precios ya que esto tendría connotaciones negativas en los clientes que ya han comprado el producto. Paralelamente se podría actuar con otra variable comercial para estimular los ritmos de ventas (aumentando los servicios del producto, la calidad, más comunicación, etc.).

### *Discriminación de precios*

La discriminación de precios consiste en la fijación de precios diferentes a un mismo producto que no reflejan una diferencia proporcional en los costes del mismo. Algunos ejemplos son:

- a. Un mismo piso que tiene diferente orientación suele tener unos precios distintos, siendo la orientación más valorada la orientación sur y la menos valorada la orientación norte.
- b. Un mismo piso en diferente altura tiene un precio distinto (normalmente a mayor altura mayor precio).

- c. Los pisos de tamaño menor suelen tener un precio metro cuadrado mayor que los pisos más grandes.

Los descuentos se consideran también una estrategia de discriminación de precios. Las modalidades de descuentos más comunes son el descuento por cantidad, es decir, aplicar un descuento por adquirir un número determinado de unidades.

También, si es política de la empresa, los comerciales pueden aplicar un descuento en el propio proceso de venta sobre la tarifa que viene fijada en el listado de precios (descuento comercial), además, si durante la construcción del inmueble el cliente realiza una forma de pago más ventajosa desde el punto de vista financiero para la empresa, se puede hacer lo que se denomina un descuento efectivo. La estrategia de descuentos se usa también en épocas estacionales de ventas bajas (descuentos estacionales).

#### *Precios conjuntos*

La estrategia de precios conjuntos consiste en ofrecer dos o más productos formando un paquete a un determinado precio. Es el caso de la vinculación de aparcamientos a las viviendas, lo cual es aconsejable en zonas de ensanche donde las urbanizaciones tienen amplias zonas de aparcamiento y por tanto la demanda de estos es menor, sin embargo, en zonas urbanas consolidadas se puede ofrecer por un lado el aparcamiento, y por otro la vivienda, ya que puede haber demanda en zonas de alrededor y así el precio de la vivienda ser más atractivo.

## **2. Métodos de valoración**

Independientemente de la distinta normativa que ha sido de obligado cumplimiento para la realización de las valoraciones, los métodos tradicionalmente usados para realizar las mismas han sido:

- Método comparativo.
- Método de coste o método analítico.
- Método de capitalización para edificios alquilados o arrendados y en explotación.
- Método residual.

### 3. El método de comparación

Se basa en la comparación de bienes similares o semejantes. Consistirá en encontrar un grupo de bienes de precio y valor conocido y de magnitudes y características similares al que se desea comparar.

Se basa en el principio de sustitución. Sirve para obtener el valor de mercado de toda clase de inmuebles (excepto los edificios ligados a una explotación económica).

Para poder aplicar el método de comparación se requiere:

- Definir y concretar las cualidades y características del inmueble que influyen en su valor. Por ejemplo, en el caso de edificios de carácter histórico artístico se tendrá en cuenta además del valor particular de los elementos de la edificación que le va a conferir ese carácter.
- Analizar el segmento de mercado inmobiliario a través de inmuebles comparables (según ofertas firmes) con precios de compra-venta sin financiación. En los inmuebles comparables se deberá tener en cuenta la localización, uso, tipología, etc.
- Seleccionar y clasificar la información desechando los valores que presentan altos niveles de desviación. De las muestras obtenidas se adquirirá un valor representativo de los precios de inmuebles comparables, desechando o corrigiendo, si es posible, aquellos valores que presenten desviación por precios anormales o no comparables. Se trata de homogeneizar los precios unitarios atendiendo a la fecha de obtención y a las características a comparar.
- Homogeneizar los datos obtenidos concretándolos a través de los datos del inmueble objeto de la tasación, tales como superficie, tipología, antigüedad, entorno. Para ello se puede utilizar el coeficiente  $K = \text{valor de mercado} / \text{costo de reposición neto de inmuebles comparables al que se valora}$ , atendiendo a las características mencionadas en el párrafo anterior.
- Asignar el valor del inmueble neto de gastos de comercialización, deduciendo servidumbres y otras limitaciones de dominio y uso (si no se han tenido en cuenta antes) y en función de la homogeneización realizada.

## 4. Factores de influencia en la valoración por comparación. Tablas de homogenización

La utilización del método de comparación va a exigir que se definan las cualidades y características que influyen en el valor de un inmueble.

Hay que distinguir entre las características que influyen en la fase de selección y las que se consideran en la fase de homogeneización.

### Características para la selección de datos a comparar

Para que dos inmuebles sean comparables deben poseer, al menos, un cierto número de características idénticas. Aquellas características que deben ser idénticas en dos inmuebles son las que intervienen en el proceso de selección de datos a comparar y son las siguientes:

- **Uso del inmueble.** Para poder comparar la coincidencia debe ser absoluta. No tiene ningún sentido comparar viviendas con naves industriales u oficinas. La única excepción que se constituye en este sentido es la de los usos de viviendas de primera y segunda residencia, dado que aunque se consideran distintos, mantienen las mismas características intrínsecas y son fácilmente convertibles los unos en los otros.
- **Tipologías.** En términos generales no se consideran comparables edificios que sean de diferente tipología aunque tengan el mismo uso, pero en muchos casos existen relaciones significativas entre mercados de tipologías diferentes. No es buena opción realizar la comparación de un apartamento de 50 m<sup>2</sup> y una vivienda unifamiliar aislada de 350 m<sup>2</sup>, aunque en el caso de las viviendas unifamiliares adosadas y aisladas sí puede realizarse la comparación al tener un precio de repercusión similar. Salvo que no existan datos, y en caso de que no exista más remedio y se realice tomando las máximas precauciones, es preferible no comparar inmuebles del mismo uso y tipologías diferentes. Por ejemplo, no es buena opción comparar:
  - Viviendas plurifamiliares tipo pisos con viviendas adosadas o aisladas.
  - Hipermercados con locales de pequeña superficie.
  - Locales situados en centros comerciales con locales ubicados en planta baja de edificios.

- Naves industriales de gran superficie con naves–nido.
- Naves para exposición con otras destinadas a la fabricación o almacenamiento.
- Locales de oficina situadas en edificio exclusivo con otros locales situados en edificios de viviendas.
- Edificios industriales de varios pisos con naves industriales desarrollados en planta baja.
- Solares o fincas de regadío con fincas de secano.

- Situación. La importancia de la situación del inmueble para incorporar datos procede tanto de las infraestructuras y equipamiento disponible en la zona o sector de estudio, como de la facilidad de acceso y las comunicaciones, así como de los hábitos de búsqueda de los compradores.

El método de búsqueda de los compradores cuando se trata de uso propio suele comenzar por elegir una zona, para posteriormente comparar entre sí las ofertas que se encuentran en dicha zona. Habitualmente, solo cuando se convencen de la dificultad de encontrar el producto que buscan o el precio no conviene, el comprador se decide a buscar o ampliar otras zonas.

En distintas zonas se pueden encontrar precios muy diferentes siendo los inmuebles a comparar semejantes debido al valor o precio del suelo, el equipamiento, infraestructuras y comunicaciones existentes.

Estos factores pueden variar a lo largo del tiempo, es una situación dinámica.

La ficha de identificación de un inmueble contiene, además de los datos de la localización física, mediante dirección, los datos relativos a orientación de la fachada principal, factores ambientales que pueden ser negativos (tal como huecos de fachada que dan a patio interior de vecinos y no a fachada, situación de la planta en el edificio, no es lo mismo valorar una planta baja que un ático, etc.) y vistas del edificio (favorables o desfavorables), entre otros.

Aunque todos estos datos son importantes, la base de la importancia de la localización reside en el código postal o código del barrio en el que se sitúa el bien inmueble.

Dentro del mismo código postal, las bases de datos de las empresas tasadoras pueden incluir otras subdivisiones de clasificación indicando zonas más caras o mejores y otras menos caras.

Los datos relativos a los factores ambientales, orientación y vistas pretenden mostrar aspectos diferenciales entre el inmueble a tasar y los testigos comparables.

Por ejemplo, la vista de una vivienda al mar incrementa muy considerablemente el precio de la vivienda respecto al resto de la misma tipología en el mismo edificio, o bien en grandes ciudades, donde el aire alcanza niveles de contaminación muy elevada en algunas épocas del año, se considera un factor devaluable para determinados sectores u orientaciones en las viviendas.

- Fecha de la transacción. Los datos de testigos que tengan una duración determinada deben desecharse. Se considera adecuado conservar los datos con una antigüedad máxima de 6 meses (validez máxima considerada para una tasación), aunque en el caso de zonas rurales con muy poca cantidad de transacciones u operaciones se puede ampliar este plazo hasta 1 o 2 años.

Hay que estudiar también el hecho de los "boom" inmobiliarios, ya que los precios que se producen en estos pueden alterar considerablemente el mercado en poco tiempo, debiendo desconfiar de los datos obtenidos con tres/cuatro meses de antigüedad.

### **Factores de homogeneización. Características que se tienen en cuenta**

Estos factores pueden ser comunes a la mayoría de los inmuebles, o bien depender en gran medida del inmueble valorado.

#### **1. Características comunes a todos los inmuebles (excepto en el caso de valoración de terrenos):**

- Edad efectiva del inmueble.
- Superficie construida y de la parcela o solar. La superficie va a determinar el valor de la tasación en tanto que el valor de la tasación resulta de multiplicar el precio unitario por la superficie total.  
En cuanto a la cantidad de operaciones o transacciones, esta va a variar también en función de la superficie, de forma que se comprueba que existen menos potenciales compradores para inmuebles cuyo precio total sea mayor.
- Calidad constructiva, materiales y procedimientos.
- Reformas, rehabilitaciones o mejoras realizadas, así como fecha de la misma. La edad efectiva del inmueble y las reformas realizadas en el mismo son los factores que más van a influir en su valor. En la mayoría de viviendas de más de 20 años se ha realizado alguna reforma de mayor o menor importancia. Estos datos en muchos casos no están disponibles de forma precisa sino que van a tener que ser estimados por el tasador.

- Precio de la oferta de compra-venta estipulado (real y conforme al mercado o desvirtuado). Este hecho es importante por ejemplo en el caso del mercado de "segunda mano", ya que las ofertas de venta son sistemáticamente superiores a los precios en los que se cierra posteriormente la operación de compra-venta, variando este valor según la zona y la coyuntura económica del mercado (por ejemplo urgencia en la venta por problemas económicos del vendedor).
- Estado de conservación y adecuación del inmueble.
- Fuente de información de la que se obtienen los testigos. Es importante este dato, dado que dependiendo de la fuente se introducen sesgos o valores de importancia variable y que deben ser corregidos. Estos datos también dependen en gran medida de que no ha sido posible la visualización de los mismos por parte del tasador.

## 2. Características específicas de cada tipo de inmueble:

- Viviendas. Los factores que influyen en el precio son:
  - Número de planta en que se encuentra y respecto al total del edificio.
  - Existencia o no de ascensor y/o montacargas.
  - Número de estancias (dormitorios) y de baños y aseos en relación a su superficie.
- Locales comerciales:
  - Atractivo comercial del entorno donde se encuentra.
  - Atractivo comercial del propio local.
  - Características del acceso (peatonal o rodado), así como densidad peatonal existente en la ubicación del local.
  - Forma del local.
  - Relación fachada-fondo.
  - Acabado del local (se entrega en bruto o con acabados, procede de una transacción anterior y por tanto se entrega con todos los acabados, etc.).

- Naves industriales:
  - Situación de la nave respecto a un polígono industrial.
  - Situación del propio polígono.
  
- Terrenos:
  - Clasificación urbanística según planeamiento vigente (urbano, rústico).
  - Infraestructura existente, así como accesos y nivel de acabado de los mismos.
  - Nivel de calificación según normativa urbanística (por ejemplo urbanizable programado o no programado, no urbanizable, etc.).
  - Superficie construible según normativa urbanística.

#### **Criterios de selección y homogeneización de la información. El coeficiente K**

Estos datos sirven para eliminar datos de inmuebles no comparables y para homogeneizar datos.

Respecto a los sistemas de homogeneización se describe brevemente la metodología usada para la estimación del precio del metro cuadrado de una vivienda a partir de la obtención de un subconjunto de viviendas semejantes.

Suponiendo que se dispone de un conjunto de características que influyen en el valor de mercado, tal como situación, coste de construcción y del suelo, edad, etc., se trata de estimar, a partir de las características de la vivienda objeto de tasación, el valor del metro cuadrado.

La metodología se desarrollará en tres etapas:

- En la primera se produce la depuración del conjunto de testigos. Dicha depuración consistirá en determinar aquel conjunto de viviendas tales que por sus características a comparar se conocen y además no responden a situaciones anómalas.
- A continuación se extraerá, de entre el conjunto de viviendas determinado en la fase anterior, un subconjunto de viviendas semejantes a la que es objeto de la tasación en términos de situación geográfica. Para las viviendas de este

subgrupo se obtendrá una medida de las semejanzas que permitirá ordenarlas de mayor a menor respecto a la vivienda a tasar.

- Finalmente, a partir de la ordenación obtenida en la etapa anterior, se asignará a cada vivienda del subgrupo un peso proporcional a la semejanza que presenta con la vivienda a tasar. Como conclusión, a partir de esta ponderación se estimará un valor de mercado por metro cuadrado que se podrá aplicar a la superficie de la vivienda a tasar, obteniendo el valor por comparación.

Suele usarse un coeficiente para homogeneizar el precio unitario de los valores de mercado en función de la repercusión del suelo y del coste de la construcción depreciado, además de otros gastos necesarios.

El coeficiente de homogeneización  $K = V_s/CRN$ .

## 5. El método de capitalización de rentas (actualización de rentas)

Se aplica a todos los inmuebles susceptibles de producir rentas y derechos tales como derecho de superficie, servidumbre, nuda propiedad, usufructo, tiempo compartido en inmuebles, compromisos de compra a plazos, etc.

Se realiza capitalizando las rentas netas o rendimientos que produce periódicamente un determinado bien, obteniendo el valor actual neto de las mismas que sería equivalente al valor del bien.

Está basado en el método de anticipación. Sirve para tasar toda clase de edificios susceptibles de producir rentas.

Para la aplicación de este método se requiere:

1. **Estimar los flujos de caja (ingresos y pagos).** Esto se debe realizar hasta el final de la vida útil del inmueble aplicando criterios de prudencia para los siguientes casos:
  - Si se trata de edificios ligados a una explotación económica los flujos de caja se obtienen por ratios medios de ingresos y gastos corregidos razonablemente.

- Si los ratios se obtienen del arrendamiento, se tendrán en cuenta la cuantía de las rentas, las revisiones previstas, los plazos, la previsión del volumen de alquileres, el precio del alquiler en la zona, etc. Además, en el cálculo de los pagos se incluirá el mantenimiento, conservación, gastos de administración de los alquileres, gestión de impagos, etc.

2. **Estimar el valor de reversión.** Este valor es el valor que queda en una vivienda una vez cumplida su vida útil. También se denomina Costo de Reposición Neto o Costo de Reposición Final.
3. **Estimar el tipo de actualización.** Se expresa en % y representa la rentabilidad media anual de deuda pública. Este valor debe haber sido publicado oficialmente.
4. **Determinar el valor del inmueble.** Se calcula por la diferencia entre el VAN y los gastos no recuperables. Son gastos no recuperables los impuestos y los gastos de notaría y registro.

La Orden ECO 805/2003 indica que mediante el método de capitalización de rentas se obtiene un valor técnico que se denomina valor de actualización. Este permite determinar tanto el valor de mercado de un determinado bien como su valor hipotecario.

Los requisitos para poder calcular este valor son:

- Existencia de un mercado de alquileres representativo y comparable, obteniendo como mínimo 6 datos que reflejen adecuadamente el valor de mercado.
- La existencia de un contrato de arrendamiento sobre el inmueble objeto de ser valorado.
- Que el inmueble valorado esté produciendo o pueda producir ingresos ligados a la actividad económica.
- Al usarse el método de comparación se le va a exigir las mismas condiciones que a este, aunque aplicado correctamente y proporcionalmente al mercado de los alquileres o rentas.

Para el cálculo se deben disponer de los siguientes datos del inmueble:

- Los flujos de caja (cobros y pagos derivados del inmueble).
- El valor de reversión (valor en la fecha de valoración del terreno en el que está edificado el inmueble).

- Elegir el tipo de actualización (mediante un tipo de interés nominal de acuerdo al riesgo del proyecto de inversión que se convertirá en real mediante la corrección con el efecto inflacionista del índice de precios que se prevea durante la existencia de los flujos de caja).
- Aplicar la fórmula de cálculo del valor por actualización considerando los flujos de caja y el valor de reversión esperado para el tipo de actualización elegido.
- El VA a que se refiere el apartado anterior se calculará de acuerdo con la siguiente fórmula matemática:

$$VA = \sum [Ej. / (1 + i)^{tj}] - \sum [Sk / (1 + i)^{tk}] + [Valor de reversión / (1 + i)^n]$$

Donde:

- VA = Valor Actual.
- Ej. = Importe de los cobros imputables al inmueble en el momento J.
- Sk = Importe de los pagos previstos en el momento K.
- tj = Número de periodos de tiempo que debe transcurrir desde el momento de la valoración hasta que se produzca el correspondiente Ej.
- tk = Número de periodos de tiempo desde el momento de la valoración hasta que se produzca el correspondiente Sk.
- i = Tipo de actualización elegido correspondiente a la duración de cada uno de los periodos de tiempo considerados.
- n = Número de periodos de tiempo desde la tasación hasta el final del periodo de estimación de los ingresos esperados.

## 6. El método de costes de reposición

Este método permite calcular el Costo de Reposición Bruto o Costo de Reposición Depreciado de edificios y partes de edificios terminados o en construcción.

Existen dos tipos:

1. Coste de reposición bruto (CRB).
2. Coste de reposición neto (CRN).

Por ello el método del coste se utiliza para:

- Calcular el total de las inversiones necesarias para reemplazar el inmueble (CRB) en todos los casos.
- Calcular las inversiones realizadas en obras en marcha (CRN) para inmuebles no terminados.

Las aplicaciones prácticas de este método son:

- Cálculo del valor del seguro (deduciendo el suelo).
- Aplicación del método de comparación mediante el coeficiente K para obtener el valor de mercado (si se utiliza esta forma del método de comparación).
- Obtención del valor de tasación en casos especiales en los que no existe mercado para comparar.
- Seguimiento de inversiones realizadas.
- Cálculo del porcentaje de obra o inversiones realizadas.

### **Coste de reposición bruto (CRB)**

El Coste de Reposición Bruto (CRB) se determinará sumando al valor de mercado del terreno en el que está edificado calculado en la fecha de la valoración los gastos necesarios para edificar, en dicha fecha, un inmueble de sus mismas características.

En la Orden ECO 805/2003, en su artículo 18, se establece que para calcular el valor de reemplazamiento bruto se sumarán las siguientes inversiones:

- a. El valor del terreno en el que se encuentra el edificio o el del edificio a rehabilitar. (Calculado mediante el método de comparación o el método residual).
- b. El coste de la edificación o de las obras de rehabilitación. (Costos de construcción por contrata, resultado del costo de ejecución material de la obra de edificación, más los gastos generales y beneficio industrial del constructor o bien de las obras de rehabilitación).
- c. Los gastos necesarios para realizar el reemplazamiento.

El valor del terreno en el que se encuentra el edificio o el del edificio a rehabilitar (medios del mercado según las características del inmueble, tales como impuestos necesarios para la declaración de obra nueva, honorarios técnicos por proyectos y

dirección de obras, costes de licencias de obras, gastos de administrador del promotor, estudios previos necesarios, etc.). (No se incluirán sin embargo el beneficio del promotor, gastos de comercialización, acopios ni mobiliario).

Para el cálculo de los gastos de reposición brutos se tendrá que tener en cuenta una serie de datos que se enumeran a continuación:

- Costo de construcción, considerándose como tal la suma de los costos de ejecución material de la obra, sus gastos generales, y el beneficio industrial del constructor. No se incluirán en dicho costo el de los elementos no esenciales de la edificación que sean fácilmente desmontables.
- Impuestos no recuperables y aranceles necesarios para la formalización de la adquisición del terreno o del edificio a rehabilitar, y, en su caso, para la declaración de obra nueva del inmueble.
- Honorarios técnicos por proyecto y dirección de las obras.
- Costes de licencias y tasas de la construcción.
- El importe de las primas de los seguros obligatorios de la edificación y de los honorarios de la inspección técnica para calcular dichas primas.
- Gastos de administración del promotor o emprendedor.
- Los debidos a otros estudios necesarios.

$$CRB = V_s + C_c + I_n + H + (L+T) + G_{ap}$$

Donde:

- $V_s$  = Valor de mercado del suelo.
- $C_c$  = Coste de la construcción por contrata, considerándose como tal la suma del coste de ejecución material más los gastos y beneficios del constructor. (No se incluyen elementos desmontables).
- $I_n$  = Impuestos no recuperables y aranceles necesarios para la formalización de la adquisición del terreno o del edificio a rehabilitar, y en su caso, para la declaración de obra nueva del inmueble.
- $H$  = Honorarios técnicos por proyecto y dirección de las obras.
- $L + T$  = Costes de licencias y tasas de la construcción.
- $G_{ap}$  = Gastos de administración del promotor.

Notas:

- a. Para el cálculo del coste de construcción de locales comerciales y oficinas debe indicarse el coste bruto y el coste con acabados e instalaciones.
- b. No se incluye en este caso el beneficio industrial del promotor ni los gastos financieros y de comercialización de la promoción.
- c. En este caso se puede añadir la tendencia creciente del mercado, en el caso de hipótesis de edificio terminado, incrementando el valor del I.P.C. (Índice de Precios de Consumo).
- d. En el caso de valoración de inmuebles en rehabilitación, el valor de mercado será el que tenga en la fecha de la valoración.
- e. Para el cálculo del valor del suelo, en edificios en rehabilitación, se tendrá en cuenta el valor de la edificación existente en el momento de la valoración.

No se considerarán como gastos necesarios el beneficio del promotor, ni cualquier clase de gastos financieros o de comercialización.

## 7. El método de valor residual

Consiste en determinar el valor del suelo cuando este es el único coste desconocido en la realización del producto inmobiliario, como diferencia entre el precio del producto inmobiliario finalizado y listo para su uso, además de todos los costes conocidos que intervienen en su elaboración.

Existen dos tipos:

- Método residual dinámico.
- Método residual estático.

Para el cálculo del método residual se debe tener en cuenta el principio de mayor y mejor uso.

Este principio define el valor de un inmueble susceptible de ser dedicado a diferentes usos o de ser construido con distintas intensidades edificatorias, o dicho de otro modo, es el que resulta de destinarlo, dentro de las posibilidades legales y físicas, al uso

más probable y financieramente aconsejable, con la intensidad que permita obtener el mayor valor.

Según la Orden ECO 805/2003 se distingue entre procedimiento dinámico y estático dependiendo de si se considera o no el calendario previsto de ingresos y gastos. La consideración de este calendario en el método dinámico supone la necesidad de estimar precios y costes futuros, mientras que con el método estático, al no tener en cuenta ese calendario, se utilizan precios y costes actuales.

**El método residual dinámico** se usará cuando se den las siguientes circunstancias:

- La existencia de información adecuada para determinar la promoción inmobiliaria más probable a desarrollar con arreglo al régimen urbanístico aplicable o, en el caso de terrenos con edificios terminados, para comprobar si cumplen con dicho régimen.
- La existencia de información suficiente sobre costes de construcción, gastos necesarios de promoción, financieros, en su caso, y de comercialización que permita estimar los costes y gastos normales para un promotor de tipo medio y para una promoción de características semejantes a la que se va a desarrollar.
- La existencia de información de mercado que permita calcular los precios de venta más probables de los elementos que se incluyen en la promoción o en el edificio en las fechas previstas para su comercialización.
- La existencia de información suficiente sobre los rendimientos de promociones semejantes.
- La existencia de información sobre los plazos de construcción o rehabilitación, de comercialización del inmueble y, en su caso, de gestión urbanística y de ejecución de la urbanización.

Se basa en el principio de mayor y mejor uso.

El proceso a seguir para la valoración es:

- Establecer la promoción inmobiliaria más probable y más rentable a desarrollar en el inmueble.
- Realizar una programación de los plazos de construcción y de la comercialización.
- Estimar los gastos de construcción y promoción.

- Estimar el valor de mercado de un inmueble similar por hipótesis de edificio terminado.
- Determinar los flujos de caja previsibles. (El IPC usado no deberá ser mayor que el del último año).
- Determinar el tipo de actualización ( $i$ ), esto es la tasa libre de riesgo (deuda pública) + prima de riesgo que tenga estipulada la empresa.

El valor residual del inmueble objeto de la valoración calculado por el procedimiento dinámico será la diferencia entre el valor actual de los cobros obtenidos por la venta del inmueble terminado y el valor actual de los pagos realizados por los diversos costes y gastos, para el tipo de actualización fijado, utilizando la siguiente fórmula:

$$F = \sum [E_j / (1 + i)^{t_j}] - \sum [S_k / (1 + i)^{t_k}]$$

Donde:

- $F$  = Valor del terreno o inmueble a rehabilitar.
- $E_j$  = Importe de los cobros previstos en el momento  $J$ .
- $S_k$  = Importe de los pagos previstos en el momento  $K$ .
- $t_j$  = Número de periodos de tiempo previsto desde el momento de la valoración hasta que se produce cada uno de los cobros.
- $t_k$  = Número de periodos de tiempo previsto desde el momento de la valoración hasta que se produce cada uno de los pagos.
- $i$  = Tipo de actualización elegido correspondiente a la duración de cada uno de los periodos de tiempo considerados.

El **método residual estático** se utiliza básicamente para el cálculo del valor de los terrenos en nivel I y II, siempre que sea posible iniciar la construcción. También se aplica para edificios en rehabilitación.

Para el cálculo del método residual estático se debe tener en cuenta el principio de mayor y mejor uso.

El proceso a seguir es:

- Definir la promoción inmobiliaria más probable y rentable.
- Estimar los costes de construcción y gastos necesarios para ejecutar la promoción (gastos comerciales y financieros).
- Estimar el valor de mercado del inmueble (hipótesis del edificio terminado).
- Fijar el margen de beneficio del promotor. El beneficio mínimo para una vivienda residencial se establece en  $1,5 i$ , siendo  $i$  = tipo de actualización según porcentaje establecido en el método residual dinámico.
- El tipo de actualización elegido será aquel que represente la rentabilidad media anual del proyecto sin tener en cuenta la financiación ajena que obtendría el promotor medio de una promoción de las características de la analizada.
- Se calculará sumando al tipo libre de riesgo la prima de riesgo:

$$i = \text{tipo libre de riesgo} + \text{prima de riesgo}$$

El tipo libre de riesgo es el tipo de actualización que se define para aplicar en el método de actualización, tomándolo como tipo de interés nominal que se adecue al proyecto de inversión y que responda al volumen, grado de liquidez, tipología en estudio, características físicas, ubicación, así como al riesgo previsible en la obtención de rentas.

Este valor se podrá actualizar aplicando la tendencia inflacionista del momento, incrementando el valor del IPC.

El tipo de interés nominal no será inferior a la rentabilidad media anual del tipo medio de la deuda del estado con vencimiento superior a cinco años, en el caso de la valoración hipotecaria.

La prima de riesgo será determinada por la entidad tasadora a partir de los datos sobre promociones inmobiliarias que disponga en su base de datos, a través de la evaluación de riesgo de la promoción y teniendo en cuenta el tipo de activo inmobiliario a construir (plazo de ejecución, ubicación, previsión de ventas, volumen de inversión necesaria, etc.).

Para fijar estos valores se suelen usar los datos de tasa de capitalización fijados por ATASA, aunque se establecen unos mínimos en la EHA/3011/2007.

Según la Orden ECO/805/2003, para aplicar este método se estimarán los costes de construcción, los gastos necesarios para la comercialización y, en su caso, los financieros normales para un promotor de tipo medio y para una promoción de características similares a la analizada.

Estos son los costes de ejecución material de la obra, sus gastos generales, en su caso, y el beneficio industrial del constructor. No se incluirán los gastos de elementos fácilmente desmontables ni, excepto para los inmuebles ligados a una explotación económica, los costes de los acabados e instalaciones no polivalentes. Sí se considera, en el caso de edificios de carácter histórico o artístico, el valor particular de los elementos de la edificación que le confieran ese carácter.

En el caso de inmuebles en rehabilitación y en aquellos terrenos que cuenten con proyecto de obra nueva también se tendrán en cuenta los costes de construcción presupuestados en el correspondiente proyecto.

También se estimará el valor en venta del inmueble a promover para la hipótesis de edificio terminado en la fecha de la tasación. Dicho valor será el obtenido por alguno de los métodos establecidos en los artículos precedentes, y se fijará el margen de beneficio del promotor.

### **Ejemplo**

Para realizar un estudio o análisis de viabilidad de una promoción inmobiliaria se necesita conocer cuál es el valor de suelo estimado. Para ello se comienza diseñando la promoción inmobiliaria más viable que se pueda desarrollar en la zona (cumpliendo la normativa urbanística).

Posteriormente se procede a realizar un estudio de los testigos mediante el estudio de los inmuebles construidos recientemente en la zona, a fin de obtener el producto y valor de mercado que se aplicará a la posible promoción.

Una vez obtenido este dato se podrán desglosar o descontar los gastos y beneficios que gravan sobre él y se pasará a obtener el valor del suelo.

Para calcular el valor del suelo tendrá que deducirse de la siguiente fórmula:

$$V \text{ venta} = V \text{ suelo} + V \text{ construcción} + GG + BI$$

Posteriormente se procede a hallar el valor de mercado del suelo, para lo cual se aplicará el método residual, debiendo desglosar los costes, gastos y beneficios que intervienen en una promoción.

Los costes de construcción serán:

1. El coste de ejecución material de la promoción. Para ello se usarán los precios que se obtienen del estudio del mercado o bien se puede recurrir a los precios unitarios establecidos en los distintos colegios profesionales.
2. El valor de mercado de la promoción realizando un estudio del mercado de viviendas en nueva construcción que se encuentren próximas al solar que se va a valorar.
3. El valor de los gastos generales y beneficio industrial de la construcción. Para ello se estima el beneficio industrial del constructor (BI) en un 6% del valor de mercado de la promoción, mientras que los gastos generales se estiman en un 13%. Por tanto el gasto de contrata es aproximadamente un 19% del valor de mercado de la promoción (6% beneficio + 13% gastos).
4. El beneficio del promotor (Gp) se calcula atendiendo al común de promociones similares, como el resultado de multiplicar por 1,5 el tipo de actualización I.

Se considera I = Tipo de actualización = 12,00%.

$$Bp > 1,5 \times I = 1,5 \times 12,00 = 18,00\%$$

Otros datos de partida son:

- El solar está emplazado en c/Eugenio Gross, situado en zona céntrica.
- La superficie es de 150 m<sup>2</sup>. La ocupación máxima de parcela según la normativa municipal es del 100%.
- La edificabilidad es de 2,5 m<sup>2</sup>/m<sup>2</sup>.

### *Solución*

Se realiza un estudio de la promoción de forma que de la normativa urbanística así como del estudio arquitectónico del solar se deduce que la mejor opción es realizar dos dúplex.

Para el cálculo del gasto de construcción se recurre a los valores de la base de datos elaborada, de forma que para este tipo de construcción se estima en 1.250 €/m<sup>2</sup>.

La superficie construida total en la parcela es de  $150 \times 2,5 = 375 \text{ m}^2$ .

El presupuesto de ejecución material =  $1.250 \text{ €/m}^2 \times 375 \text{ m}^2 = 468.750 \text{ €}$ .

Ahora se halla el valor de mercado de los dúplex que se quieren construir:

Lo primero es realizar un estudio de los precios de venta del mercado existente en ese momento.

Cercano al solar que se quiere edificar se está realizando una promoción de viviendas con 4 dúplex de características similares y se venden a 1.560 €/m<sup>2</sup>.

A menos de 50 m se encuentra un dúplex también de similares características adquirido recientemente por 1.525 €/m<sup>2</sup>.

A menos de 150 m se encuentra otro dúplex con una antigüedad de 8 años que se encuentra en venta por 1.270 €/m<sup>2</sup>. Dicho inmueble es de características similares a los de la futura promoción aunque con cierta antigüedad. Se usa de testigo para luego homogeneizar los precios (en este caso se va a considerar el valor dado como valor del testigo).

Si se realiza la media de los tres valores obtenidos se deduce que el valor de mercado de la promoción es aproximadamente:

$$VM = (1.560 + 1.525 + 1.270)/3 = 1.451,67\text{€/m}^2$$

Ahora solo falta por calcular los gastos y beneficios del promotor. Se suele aplicar un valor de 30% sobre el valor de mercado para ambos conceptos, por lo que solo hace falta hallar una de las dos incógnitas y ya se sabrá la otra:

- $B_p > 1,5 \times I$ .
- $B_p > 1,5 \times I = 1,5 \times 12,00 = 18,00\%$ .
- $Total = 30\% = G_p + B_p$ .
- $G_p = 30 - B_p = 30 - 18,00 = 12\%$ . = Gastos de la promoción.

## 8. Valoraciones catastrales

El valor catastral es el determinado objetivamente para cada bien inmueble a partir de los datos obrantes en el catastro inmobiliario y estará integrado por el valor catastral del suelo y el valor catastral de las construcciones.

Es un valor administrativo que sirve de base o se toma como referencia en relación con determinadas actuaciones de las Administraciones Públicas:

- **De carácter fiscal:** Impuesto sobre Bienes Inmuebles, Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, Impuesto sobre el Patrimonio e Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana, entre otros.
- **De carácter no fiscal:** expropiación, valoraciones urbanísticas, determinadas ayudas, becas y subvenciones públicas, etc.

Se determina objetivamente para cada bien inmueble a partir de los datos obrantes en el Catastro Inmobiliario.

- Se fija tomando como referencia el valor de mercado, sin que en ningún caso pueda exceder de este. Normalmente el valor se calcula mediante la aplicación de un coeficiente que reduce a la mitad el valor resultante de la Ponencia de valores.
- Se calcula a través de un procedimiento reglamentariamente establecido, que constituye el sistema de valoración catastral.
- Está integrado por el valor del suelo y el de las construcciones y es corregido en función de las características particulares del inmueble.

Se define la **ponencia de valores** como aquellos que sirven para la determinación del valor catastral que recogerá, según los casos y conforme a lo que se establezca reglamentariamente, los criterios, módulos de valoración, planeamiento urbanístico y demás elementos precisos para llevar a cabo dicha determinación, y que se ajustará a las directrices dictadas para la coordinación de valores.

Las ponencias de valores serán de ámbito municipal, salvo que otras circunstancias justifiquen una extensión mayor.

Para el cálculo del valor catastral se usan los estudios de mercado. Estos tienen por objeto la investigación y recopilación de datos económicos del mercado inmobiliario urbano a los efectos de establecer, en la ponencia de valores, los distintos valores de suelo y de la construcción para la posterior valoración de cada uno de los inmuebles inscritos en el catastro.

En el caso del suelo se utiliza el valor de repercusión asignado por las ponencias catastrales, determinando el valor catastral de los bienes inmuebles de naturaleza urbana.

Este valor se calcula en base a los datos expuestos en el Real Decreto 1020/1993, de 25 de junio, por el que se aprueban las normas técnicas de valoración y el cuadro marco de valores del suelo y de las construcciones. (Estos valores han sufrido una modificación posterior en la orden EHA/1213/2005).

El valor del suelo se calcula:

- El suelo se valora teniendo en cuenta las circunstancias urbanísticas que le afecten respecto a su clasificación y calificación.
- Al valor de suelo así establecido se aplica el aprovechamiento permitido por el planeamiento urbanístico municipal.

El valor de la construcción se calcula:

- La construcción se valora calculando su coste actual, teniendo en cuenta su tipología, uso, calidad y carácter histórico-artístico, depreciándose cuando proceda en función de la antigüedad, uso y estado de conservación.
- También se tienen en cuenta, si es el caso, el carácter singular y las obras de reforma que se hayan realizado.

El valor catastral del inmueble:

- Es el determinado objetivamente para cada bien inmueble a partir de los datos obrantes en el catastro inmobiliario, y estará integrado por el valor catastral del suelo y el de las construcciones.
- Se fija tomando como referencia el valor de mercado, sin que en ningún caso pueda exceder de este.
- Se calcula a través de un procedimiento reglado, que constituye el sistema de valoración catastral.
- Está integrado por el valor del suelo y el de las construcciones y es corregido en función de las características particulares del inmueble.
- En los bienes inmuebles con precios de venta limitado administrativamente, el valor catastral no podrá en ningún caso superar dicho precio.

## 9. La depreciación del valor de tasación

En una propiedad existen factores que influyen notablemente en su valor, entre los que se encuentran la edad y la conservación.

Un bien inmueble con construcción sufre una depreciación a lo largo de su vida útil que supone una pérdida de valor con respecto al que tendría si se construyese de nuevo en la actualidad. Dicho de otro modo, es la pérdida de valor de cualquier bien a lo largo del tiempo o vida útil que se le asigna.

Se considera vida útil a la duración de un bien para la finalidad a que se destina.

Normalmente se distinguen tres tipos de depreciación en los bienes inmuebles:

- **Depreciación física.** Es la que se produce por el paso natural de los años y por el uso del inmueble. Esto provoca una disminución de la calidad de acabados y de la utilidad para la que se destina el bien.
- **Depreciación funcional.** Esta depreciación es la que se produce en un bien inmueble por la falta de utilidad funcional del mismo debido a la distribución, aprovechamiento, obsolescencia de las instalaciones y equipos en los diversos espacios que componen la propiedad, o bien debido a un exceso de los costes operativos para la función a la que se destina.

- **Depreciación económica.** En este caso, la depreciación no viene producida por causas imputables directamente al bien, sino que es debida al entorno en que se encuentra este, a sus circunstancias extrínsecas.

La pérdida de valor en este caso es causada por fenómenos económicos desfavorables tales como modificación del planeamiento urbanístico de la zona o del municipio, movimientos migratorios de sectores de población, desplazamientos comerciales en edificios no utilizados en función del principio de mayor y mejor uso, cambios de uso del suelo, depreciación o apreciación del entorno por instalación de equipos, zonas verdes, edificios singulares, edificios de VPO, etc.

## 10. Criterios de los métodos, usos y finalidad de los diferentes métodos

La aplicabilidad y procedimientos para cada uno de los métodos son los siguientes:

### 1. En los inmuebles en construcción o en rehabilitación:

- El valor de tasación será el valor de reemplazamiento neto, no obstante, si las obras estuvieran paralizadas y no se prevé su reanudación a corto plazo, se tomará como valor de tasación el menor entre el valor de reemplazamiento y el residual del terreno y de la edificación realizada. Este valor se obtiene mediante el método del coste.

### 2. En los inmuebles terminados:

- En los inmuebles ligados a una actividad económica se calcularán el valor por comparación, en su caso ajustado y, cuando sea posible, el valor por actualización, y el valor de reemplazamiento neto, y se tomará, como valor de tasación, el menor de ellos.
- En los inmuebles arrendados o que estando vacíos su destino sea el alquiler, con la excepción de las viviendas, se calcularán el valor por actualización y el valor por comparación, en su caso ajustado, para el supuesto que estuviera libre de inquilinos, y se tomará, como valor de tasación, el menor de ellos.

- En viviendas arrendadas en la fecha de la tasación se calcularán el valor por actualización y el método de comparación, tomando como valor el menor de ellos.
- En viviendas que se hallen libre de inquilino se calculará por el método de comparación.
- En los restantes inmuebles no mencionados en las letras anteriores, es decir, los edificios o elementos de edificios destinados a uso propio o vacíos y no ligados a una explotación, el valor de tasación será el valor por comparación, en su caso ajustado. Cuando su cálculo no fuera posible se tomará el valor por actualización y si el cálculo de este tampoco fuera posible, el valor de tasación será, como máximo, el valor de reemplazamiento neto.
- En los inmuebles acogidos a un sistema de protección pública, el valor de tasación, en ningún caso, será superior al valor máximo legal.

Asimilando el valor aplicable a cada tipo de inmueble se puede realizar un desglose de los métodos empleados en cada caso:

a. **Método del coste.** Busca el valor de reposición bruto o neto y se usa para:

- Edificios en proyecto.
- Edificios en construcción o rehabilitación.
- Edificios terminados.
- Edificios en explotación (hoteles, apartamentos, etc.).
- Edificios siniestrados (compañías de seguros).

El método del coste va a determinar también el cálculo del coste de reposición, con lo cual se obtiene el valor de mercado que será utilizado para las valoraciones catastrales y administrativas.

b. **Método capitalización.** Es el que se usa para calcular el valor de mercado en edificios en renta o alquiler. Se usará para:

- Para viviendas y edificios alquilados.
- Para edificios en explotación (hoteles, apartamentos).

c. **Método residual.** Se usará para cálculo del valor del suelo.

d. **Método comparación.** Es el más usado para obtener el valor de mercado. Se usará para:

- Es el más extendido para viviendas.
- En general cualquier otro uso que se decida.

## 11. Ejemplo práctico resuelto de la tasación de un local comercial

### Proceso de valoración de locales comerciales

Se pretende tasar un local:

$$\text{El valor de mercado} = V_m = \text{Precio medio crujía fachada} \times \text{Coef. Tab. Fondo}$$

1. Se conoce el precio de venta en bruto del local testigo, su superficie y su forma.
2. Se divide el precio por su tabla de fondo y se obtiene el precio de crujía de fachada en cada caso (para transformar en crujía de fachada).
3. Los locales están próximos y el precio de crujía de fachada puede ser similar a la muestra a tasar, por tanto se obtiene la media, que es el precio m<sup>2</sup>/crujía de la fachada.
4. Se multiplica el precio medio por el coeficiente de tabla de fondo del local a tasar y se obtiene el precio en bruto del local.

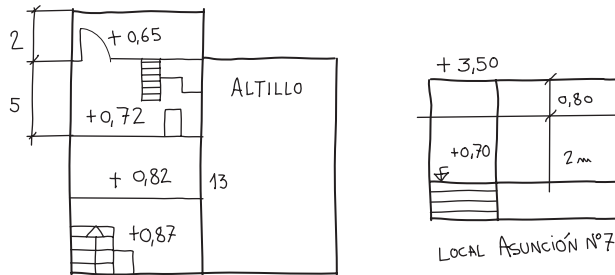
En el caso de que la calle sea de diferente categoría, se homogeneizarán las crujías de fachada: por ubicación, longitud, accesibilidad, significación, flujo peatonal, etc., incluso polivalencia o tamaño del local, así como calidades.

### Caso práctico 1

Se tiene un local con los siguientes datos:

- Dirección: C/ Asunción, 7.
- Superficie: 100 m<sup>2</sup>.
- Altura de local: 2,80 m.

Croquis de distribución realizado en la visita al local (planta y sección)



Se toman los siguientes testigos en la zona:

#### Testigo local 1:

- Dirección: C/ Asunción, 4.
- Superficie: 450 m<sup>2</sup>:
  - 250 m<sup>2</sup> Planta baja esquina.
  - 200 m<sup>2</sup> Planta sótano.
- Altura: normales.
- P. Oferta: 667.123,43 €.

Para la valoración de locales comerciales se suele usar el método de 1ª crujía o tabla de fondo.

Este método consiste en realizar una cuadrícula sobre el plano del local y asignar valor a cada uno de los recuadros. El valor será de 100 para las la primera crujía de fachada e irá disminuyendo en 5 puntos cada vez que nos alejemos hacia el fondo. En el caso de que se disponga de una esquina especialmente valorada a juicio del tasador se le asignará un valor de 105 o 110.

90	90	90	90
95	95	95	95
110	100	100	100

20

20'00

5	30	35	40	45
	25	30		
8	25	25		

12,50

Se divide el local testigo en una cuadrícula tipo para homogeneizar las superficies, valorando más las crujías de fachada.

$$110 + (3 \times 100) + (4 \times 95) + (4 \times 90) + 45 + 40 + 35 + (2 \times 30) + (3 \times 25) = 1.405$$

$$/ 20 = 70,25.$$

Los datos de la venta serían:

- CTF<sub>i</sub>: 0,7025 (coeficiente tabla fondo, según el valor calculado).
- Comisión del intermediario en la venta: 2,5%.
- Reducción precio que aplica: 16,8%.

$$\text{Precio con comisión} = 667.123,43 \text{ €} - (667.123,43 \times 0,168) = 555.046,69 \text{ €}.$$

$$\text{Precio total con descuento: } 555.046,69 + (555.046,69 \times 0,025) = 568.922,85 \text{ €}.$$

$$568.922,85 \text{ €} / 450 = 1.263,46 \text{ €/m}^2.$$

$$1.263,46 / 0,7025 = 1.798,52 \text{ €/m}^2.$$

**Testigo local 2:**

- Dirección: C/ Asunción, 52.
- Superficie: 180 m<sup>2</sup>.
- P. Oferta: 1.119,68 €/mes.

	67	62
8	72	67
	[Hatched area]	
10	90	90
	100	100

Se calcula el coeficiente tabla fondo = CTF: 0,81.

Se supone que el tipo de interés que se aplica a la venta es del 9,25%.

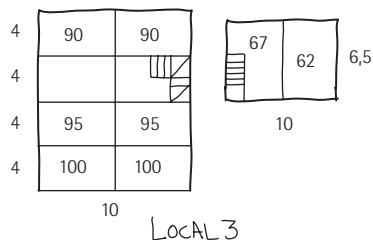
$$1.119,68 \text{ al } 9,25\% = (1.119,68 / 0,0925) \times 12 = 145.255,78 \text{ €.}$$

$$145.255,78 \text{ €/m}^2 / 180 = 806,98 \text{ €/m}^2.$$

$$806,98 \text{ €/m}^2 / 0,81 = 996,27 \text{ € crujía de fachada.}$$

### Testigo local 3:

- Dirección: C/ Camino Alto.
- Superficie: 225 m<sup>2</sup> (150 P.B. y 75 P.A.).
- Antigüedad: 5 años.
- Alturas: 2,90 y 2,65 m.
- $(200 + 190 + 180 + 67 + 62) / 8 = 0,87375$ .
- Compraventa: 416.200,88 €.



Los datos del local que obtiene el tasador en la investigación son:

- Se estiman 240,40 €/m<sup>2</sup> como precio de venta del edificio, con una vida útil de 100 años.
- Depreciación antigüedad: 50%.
- Depreciación funcional: 25%.

Para calcular el valor de la depreciación total del local se calcula sumando la de antigüedad y la funcional = 0,50 + 0,25 = 0,75 (75%).

$240,40 \times (100 \text{ años vida útil} - 0,75 \text{ depreciación}) = 240,40 \times 0,25 = 60,10$  y se calcula  $60,10 \text{ €/m}^2 \times 225 \text{ m}^2 = 13.522,77 \text{ €}$ .

$416.200,88 - 13.522,77 = 402.678,11 / (225 \times 0,8735) = 2.048,86 \text{ €/m}^2$  la crujía de fachada.

**Testigo local 4:**

Datos de partida:

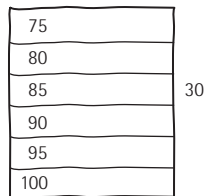
- Dirección: Avda. Santa Inés.
- Superficie: 600 m<sup>2</sup>.
- Altura libre: 4 m.
- Precio de la oferta: 781.315,73 € o alquiler 6.851,54 €/mes.
- $6.851,54 \times 12 / 781.315,73 = 10,52\%$  (se considera un valor de alquiler ALTO, según el precio de venta).
- El local es divisible en 2, uno de 400 m<sup>2</sup> y uno de 200 m<sup>2</sup>.
- Se rebaja en un 10% por tamaño del local y un 2,5% por agencia: total: 12,5%.

CTF = 87,5

$100 + 95 + 90 + 85 + 80 + 75/6 = 87,5$ .

$781.315,73 \times 0,875 = 683.651,26 \text{ €}$ .

$683.651,26 / (600 \times 0,875) = 1.302,18 \text{ €/m}^2$ .



LOCAL 4

Con todos los datos obtenidos se realiza un cuadro donde se aplican los distintos coeficientes de homogenización sobre los testigos, según la valoración del tasador en función de consolidación del tráfico existente en la zona, el nivel de renta o calidad del local, la superficie y la divisibilidad que presenta el local, la accesibilidad al mismo

(peatonalización y accesos), nº de locales libres en la zona, nº de transacciones de compra-venta-alquiler de locales en la zona, etc. y otros que le afecten.

El coeficiente de homogeneización será el resultante de sumar estos valores unitarios.

Local testigo	UBICACIÓN				Superf. Divisib. Poliv.*	Identif. Accesib*	Otro	Res.
	Calidad de ejecución	Consolid. Ocup. *	Tráfico	Renta				
		± 20%	± 15%	± 5%				
1	2	+7%	+5%	=	+5%	-3%	=	14%
2	2	+15%	+10%	+2%	+2	+2%	+2%	33
3	2	=	=	=	0	-3%	+1%	-2%
4	2-3	+13%	+10%	-1%	10%	-2%	0	30%

Notas:

\*Columna 3: consolidación y ocupación de los locales.

\*Columna 6: superficie divisible polivalente (capacidad del local para realizar divisiones y subzonas, tal como baños, habitaciones, etc.).

\*Columna 7: identificación del local (ubicación) y accesibilidad.

Una vez calculado los coeficientes de homogeneización a cada local se procede a asignar un coeficiente de participación del testigo en las muestras (esto se define según el valor o importancia que se considere tiene el testigo en comparación con los demás).

Estos porcentajes sobre los testigos se aplican sobre el precio de cada testigo y resultará un precio unitario €/m<sup>2</sup> para cada testigo.

	Precio	Coficiente	Precio homogeneizado	% de valor	Precio unitario
Local 1	1.798,52	14%	2.050,31	30%	615,09
Local 2	996,17	33%	1.324,91	15%	198,73
Local 3	2.043,44	-2%	2.002,57	40%	801,02
Local 4	1.298,18	30%	1.687,63	15%	194,72
Valor total de tasación					1.813,56

Con la media resultante de los testigos, según el valor de los precios unitarios, resulta un valor de tasación por comparación de 1.813,56 €/m<sup>2</sup>.

