

WEBINAR

Como valorizar comercialmente un inmueble

Relator: Sergio Pizarro Fuentes
Arquitecto – Consultor Inmobiliario
Learning Group - 2025

Objetivo

1. Objetivo

2. Que es una tasación?
3. Como se realiza una tasación?
4. Por que se realiza una tasación?
5. Para que se tasa un inmueble?

El objetivo principal de este webinar es que el alumno conozca los procesos, la teoría, las razones por las cuales se efectúa una tasación, y como analizar los aspectos que le dan valor a un inmueble.

1

1. Objetivo
2. Que es una tasación?
3. Como se realiza una tasación?
4. Por que se realiza una tasación?
5. Para que se tasa un inmueble?

¿Qué es una tasación?

2

Definición: Proceso mediante el cual se determina el valor de un inmueble.

Objetivo: Obtener un valor justo de mercado.

Tipos de tasaciones: Comercial, bancaria, judicial, fiscal, entre otras.

1. **Objetivo**
2. Que es una tasación?
3. **Como se realiza una tasación?**
4. Por que se realiza una tasación?
5. Para que se tasa un inmueble?

¿Cómo se realiza una tasación?

3

Métodos de valuación

- Enfoque de mercado - Comparación
- Capitalización de renta - Ingreso
- Método de costos - Reposición

Pasos del proceso

- Inspección del inmueble
- Levantamiento de antecedentes
- Análisis de mercado
- Elaboración del informe

1. **Objetivo**
2. Que es una tasación?
3. Como se realiza una tasación?
4. **Por que se realiza una tasación?**
5. Para que se tasa un inmueble?

¿Por qué se realiza una tasación?

4

Transacciones inmobiliarias: Compra Venta, Arriendo, Hipotecas.

Seguridad financiera: Garantías hipotecarias para entidades financieras.

Impuestos: Determinación de impuestos y contribuciones.

Resolución de conflictos: Juicios, herencias, divorcios, quiebras.

Planificación y desarrollo: Proyectos de inversión.

1. **Objetivo**
2. Que es una tasación?
3. Como se realiza una tasación?
4. Por que se realiza una tasación?
5. **Para qué se tasa un inmueble?**

¿Para qué se tasa un inmueble?

5

Determinar el valor de mercado: Establecer un valor justo y competitivo.

Toma de decisiones: Informarse de la mejor opción para una transacción.

Evaluar viabilidad de proyectos: En desarrollos inmobiliarios.

Factor de análisis

Condiciones de mercado

La situación económica general y las condiciones específicas del mercado inmobiliario en el momento de la tasación también afectan el valor. Esto incluye la oferta y la demanda de propiedades similares en la misma área.

Oferta y demanda

Disponibilidad de Propiedades: Cantidad de inmuebles similares disponibles en el mercado.

Interés del Comprador: Nivel de demanda por propiedades similares en la zona.

Tendencias de mercado

Crecimiento o Contracción: Tendencias generales de crecimiento o contracción del mercado inmobiliario.

Ciclos del Mercado: Identificación de ciclos de auge y recesión en el mercado inmobiliario.

Condiciones económicas generales

Economía Nacional: Situación económica general del país (PIB, inflación, tasas de interés). Condiciones económicas específicas de la región o ciudad donde se encuentra el inmueble.

Ubicación del inmueble

La zona donde se encuentra el inmueble es crucial. Factores como la accesibilidad, la proximidad a servicios públicos, escuelas, hospitales, estaciones de Metro y centros comerciales pueden influir significativamente en el valor.

Accesibilidad y transporte

Accesos Viales: Calidad y cantidad de accesos viales y conexiones de transporte.

Transporte Público: Disponibilidad y calidad del transporte público cercano.

Equipamiento y servicios

Educación: Proximidad a escuelas y universidades.

Salud: Cercanía a hospitales y centros de salud.

Comercio y Ocio: Proximidad a centros comerciales, restaurantes, parques y otros servicios de ocio.

Regulaciones y normativas

Zonificación: Normativas de zonificación y uso del suelo que pueden afectar el valor del inmueble.

Permisos de Construcción: Requisitos y restricciones para nuevas construcciones o modificaciones.

Características del sector – barrio

Desarrollo Urbano: Nivel de desarrollo y planificación urbana del área.

Seguridad: Índices de criminalidad y percepción de seguridad en la zona.

Características del inmueble

El estado físico del inmueble, su tamaño, diseño, edad y características especiales (como vistas panorámicas, acabados de alta calidad, etc.) son considerados.

Condiciones Físicas: Estado de conservación, materiales de construcción y terminaciones.

Características Especiales: Elementos diferenciadores como vistas, jardines, piscinas, ampliaciones, etc.

Antigüedad: Edad del inmueble y mantenimiento a lo largo del tiempo.



Valor de un inmueble

¿Qué es el valor de Mercado?

Monto estimado, a la fecha de la tasación, por el cual se intercambiaría un bien, derecho u obligación entre un comprador dispuesto y un vendedor dispuesto, actuando cada uno con conocimiento, prudencia y sin presión alguna.

El valor es relativo y está relacionado con la necesidad o utilidad; es el grado de aprecio que tenemos a un bien o servicio, con atención a su aptitud para satisfacer necesidades, de lo cual podemos concluir que sólo tiene valor aquello que es útil o necesario. Dicho en otros términos "Valor es la capacidad de un bien para aportar utilidad".

¿Qué le da valor a un Bien Raíz?

El valor de un inmueble está directamente relacionado con factores propios y factores externos de cada bien.

Los factores propios son aquellos que son parte del inmueble y lo caracterizan.

Los factores externos son aquellos que tienen relación con el entorno.

Factores Propios

INMUEBLE

Antigüedad
Superficies
Orientación
Programa
Tipología
Agrupamiento
Materialidad
Estado de conservación
Adicionales

Factores Externos

UBICACIÓN

Localización – Clima

Características barrio

Equipamiento

Vías de acceso

Urbanización