

Capacitación Valuaciones



Ing. Juan Ignacio Luna Mera

Agosto 2019

TASACIÓN DE TERRENOS

MÉTODO RESIDUAL



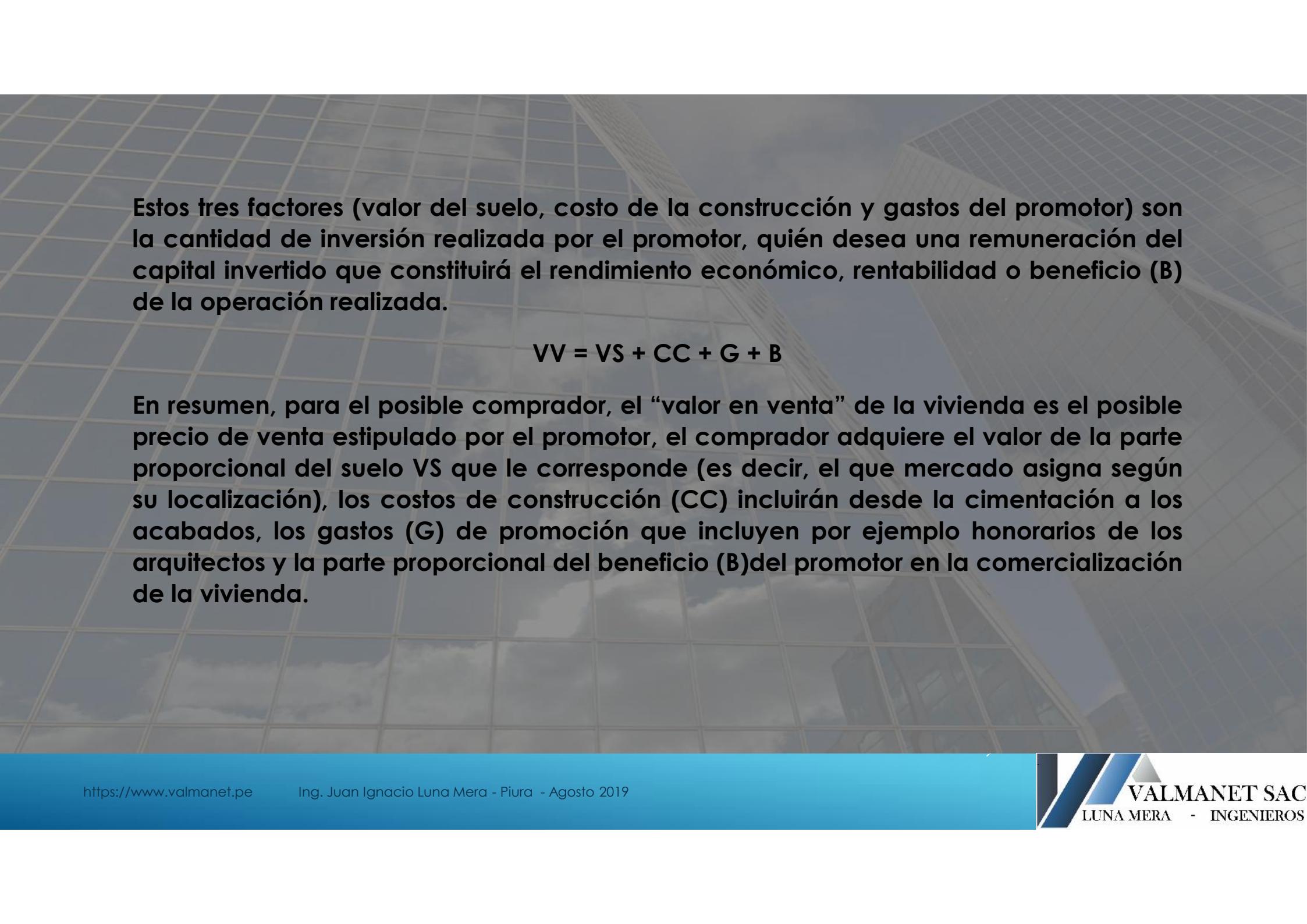
<https://www.valmanet.pe>

Ing. Juan Ignacio Luna Mera - Piura - Agosto 2019

MÉTODO RESIDUAL

Esta Metodología de Tasación se utiliza para calcular el valor del terreno cuando no es posible utilizar del Método de Comparación. Éste es el caso de la ciudad consolidada o de terrenos urbanos o urbanizables destinados a usos que generan un posible lucro en el mercado (como el residencial multifamiliar, residencial unifamiliar, comercial, industrial).

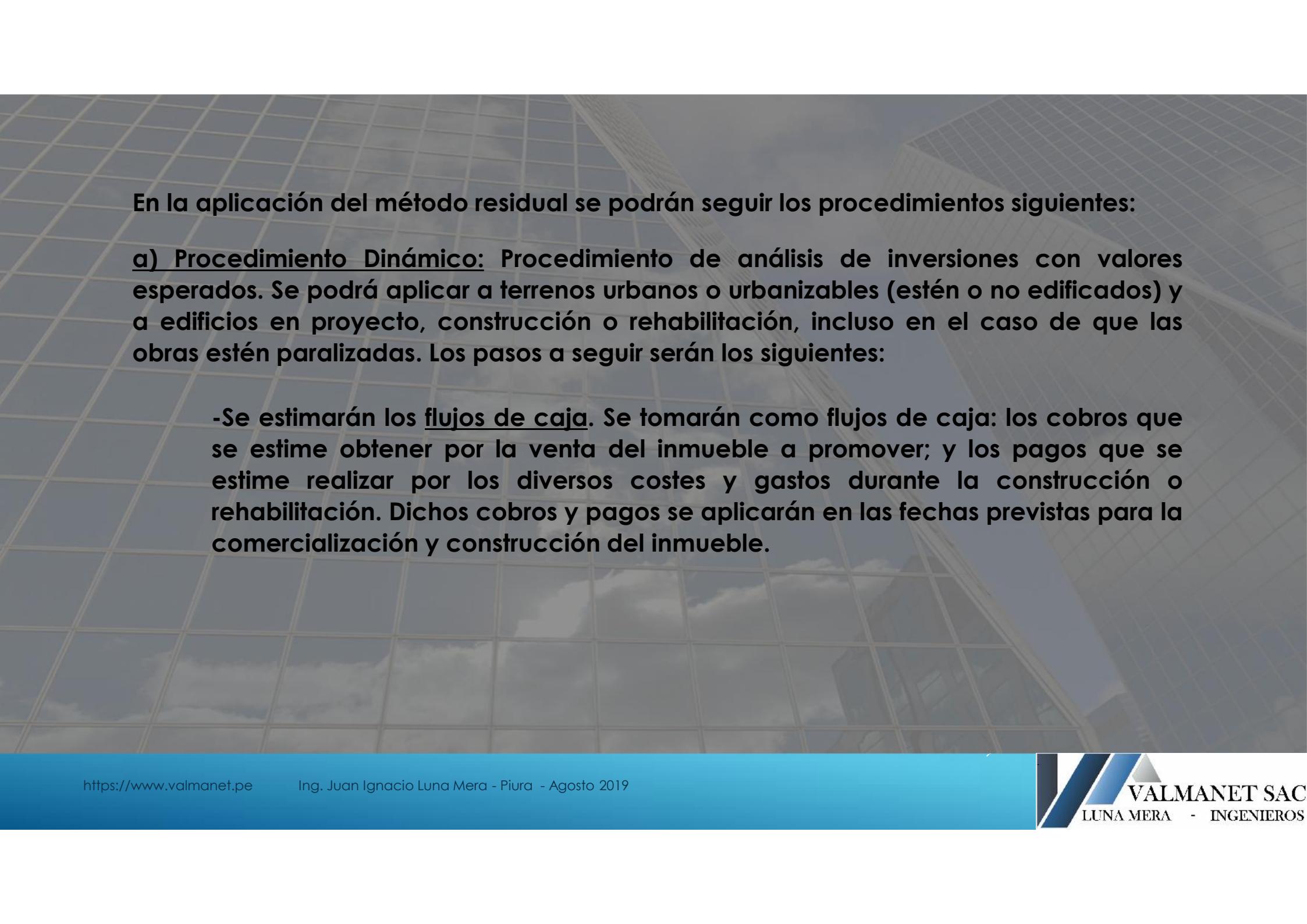
Por tanto, el método se basa en la consideración del “valor de suelo” (VS) como uno de los factores que contribuyen a la formación del “valor en venta” (VV) del producto inmobiliario terminado. En efecto, el promotor de un edificio de vivienda multifamiliar (cuyo objetivo es comercializar los distintos elementos que lo componen, es decir, las viviendas, locales comerciales, estacionamientos, etc.) debe adquirir, en primer lugar, el suelo. Si el suelo ya está urbanizado, construirá sobre él el edificio en cuestión y el siguiente elemento a tener en cuenta en la formación del precio de venta será el “costo de la construcción” (CC) de la edificación concluida.



Estos tres factores (valor del suelo, costo de la construcción y gastos del promotor) son la cantidad de inversión realizada por el promotor, quién desea una remuneración del capital invertido que constituirá el rendimiento económico, rentabilidad o beneficio (B) de la operación realizada.

$$VV = VS + CC + G + B$$

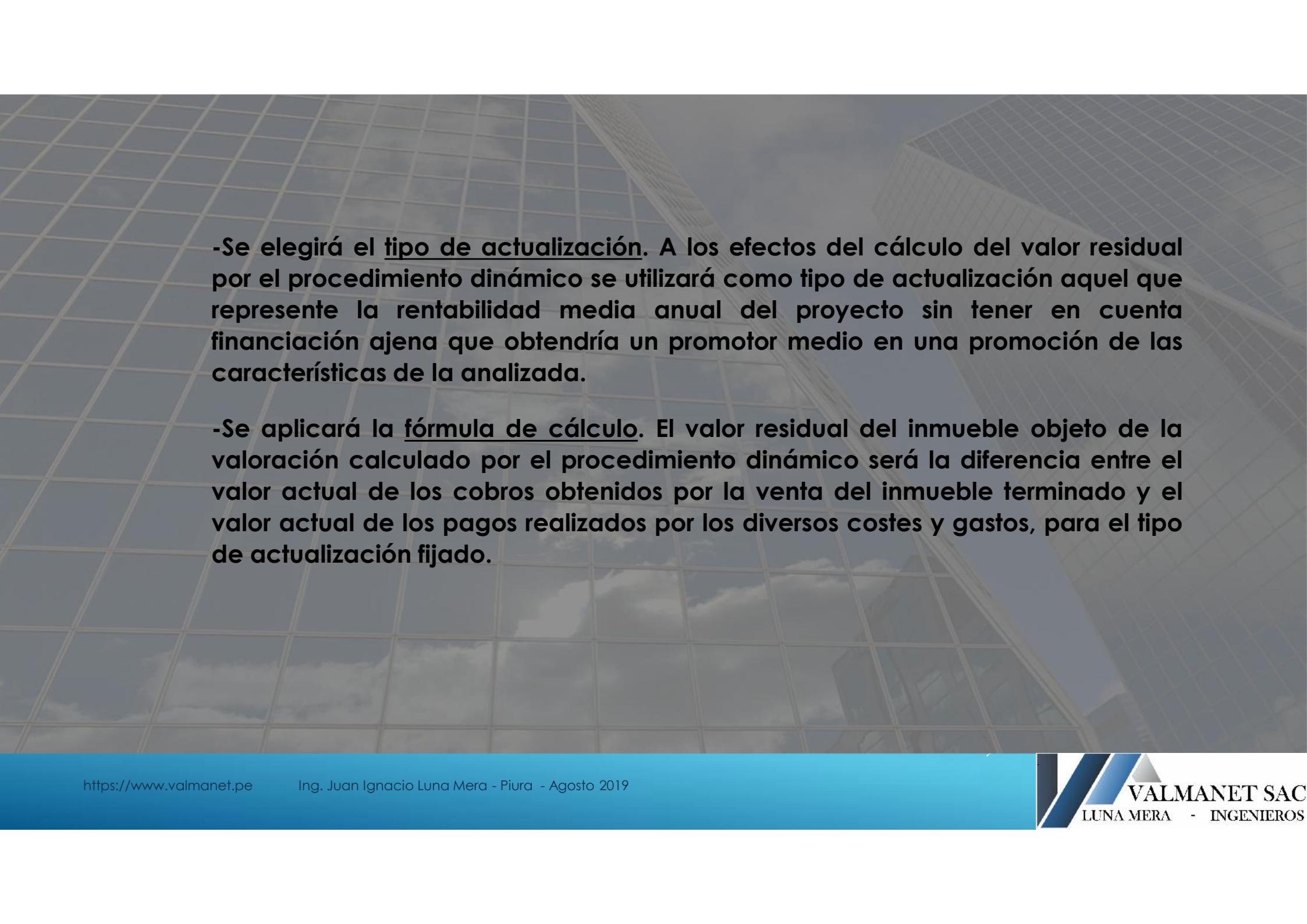
En resumen, para el posible comprador, el “valor en venta” de la vivienda es el posible precio de venta estipulado por el promotor, el comprador adquiere el valor de la parte proporcional del suelo VS que le corresponde (es decir, el que mercado asigna según su localización), los costos de construcción (CC) incluirán desde la cimentación a los acabados, los gastos (G) de promoción que incluyen por ejemplo honorarios de los arquitectos y la parte proporcional del beneficio (B) del promotor en la comercialización de la vivienda.



En la aplicación del método residual se podrán seguir los procedimientos siguientes:

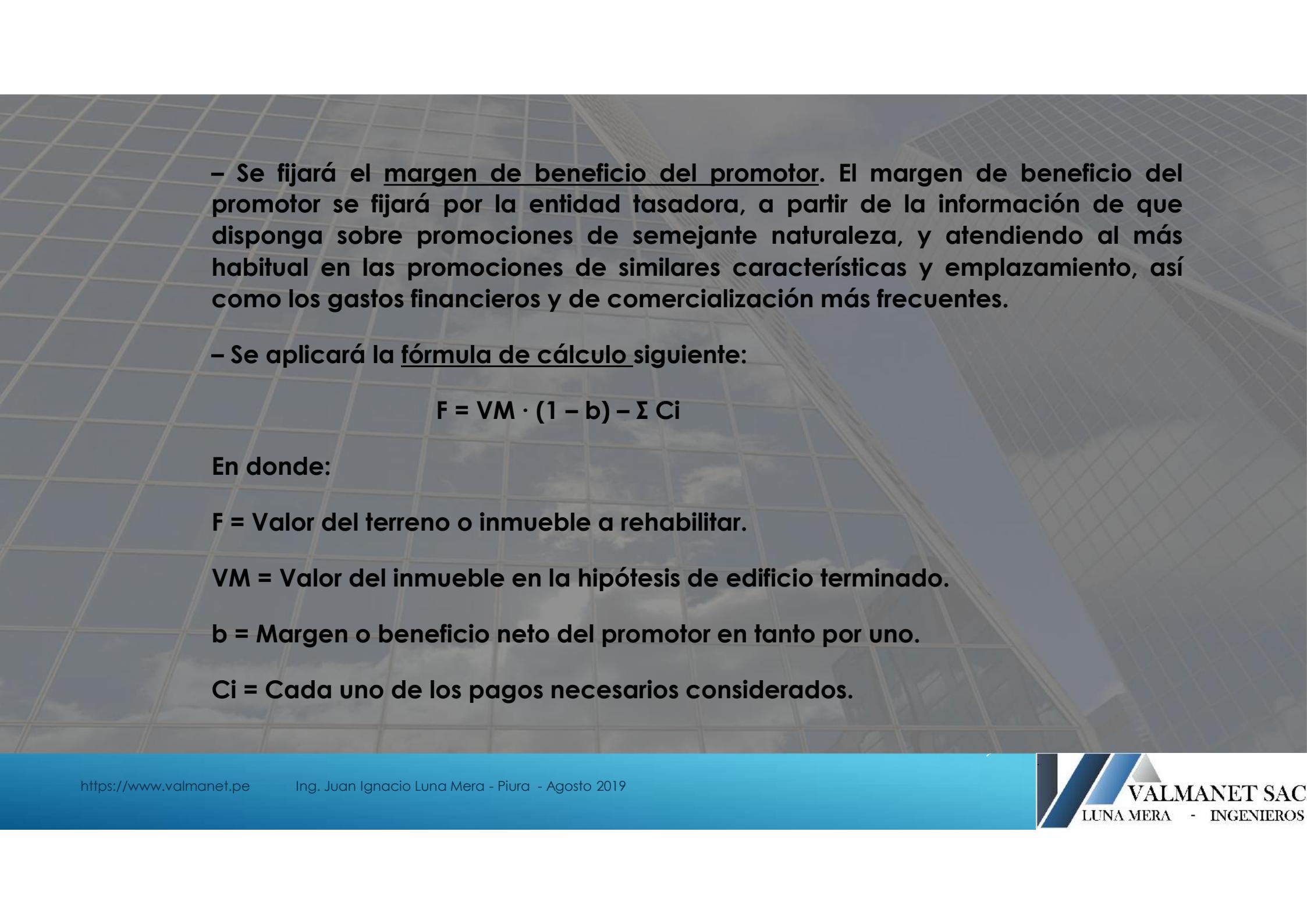
a) Procedimiento Dinámico: Procedimiento de análisis de inversiones con valores esperados. Se podrá aplicar a terrenos urbanos o urbanizables (estén o no edificados) y a edificios en proyecto, construcción o rehabilitación, incluso en el caso de que las obras estén paralizadas. Los pasos a seguir serán los siguientes:

-Se estimarán los flujos de caja. Se tomarán como flujos de caja: los cobros que se estime obtener por la venta del inmueble a promover; y los pagos que se estime realizar por los diversos costes y gastos durante la construcción o rehabilitación. Dichos cobros y pagos se aplicarán en las fechas previstas para la comercialización y construcción del inmueble.

- 
- Se elegirá el tipo de actualización. A los efectos del cálculo del valor residual por el procedimiento dinámico se utilizará como tipo de actualización aquel que represente la rentabilidad media anual del proyecto sin tener en cuenta financiación ajena que obtendría un promotor medio en una promoción de las características de la analizada.
 - Se aplicará la fórmula de cálculo. 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.

b) Procedimiento Estático: Procedimiento de análisis de inversiones con valores actuales. Solo se podrá aplicar a terrenos e inmuebles en rehabilitación en los que se pueda comenzar la edificación o rehabilitación en un plazo no superior a un año, así como a los solares edificados. Para utilizar este procedimiento se seguirán los siguientes pasos:

- Se estimarán los costos de construcción, los gastos necesarios, los de comercialización y, en su caso, los financieros normales para un promotor de tipo medio y para una promoción de características similares a la analizada. 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.
- 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.

- 
- Se fijará el margin de beneficio del promotor. El margin de beneficio del promotor se fijará por la entidad tasadora, a partir de la información de que disponga sobre promociones de semejante naturaleza, y atendiendo al más habitual en las promociones de similares características y emplazamiento, así como los gastos financieros y de comercialización más frecuentes.
 - Se aplicará la fórmula de cálculo siguiente:

$$F = VM \cdot (1 - b) - \Sigma Ci$$

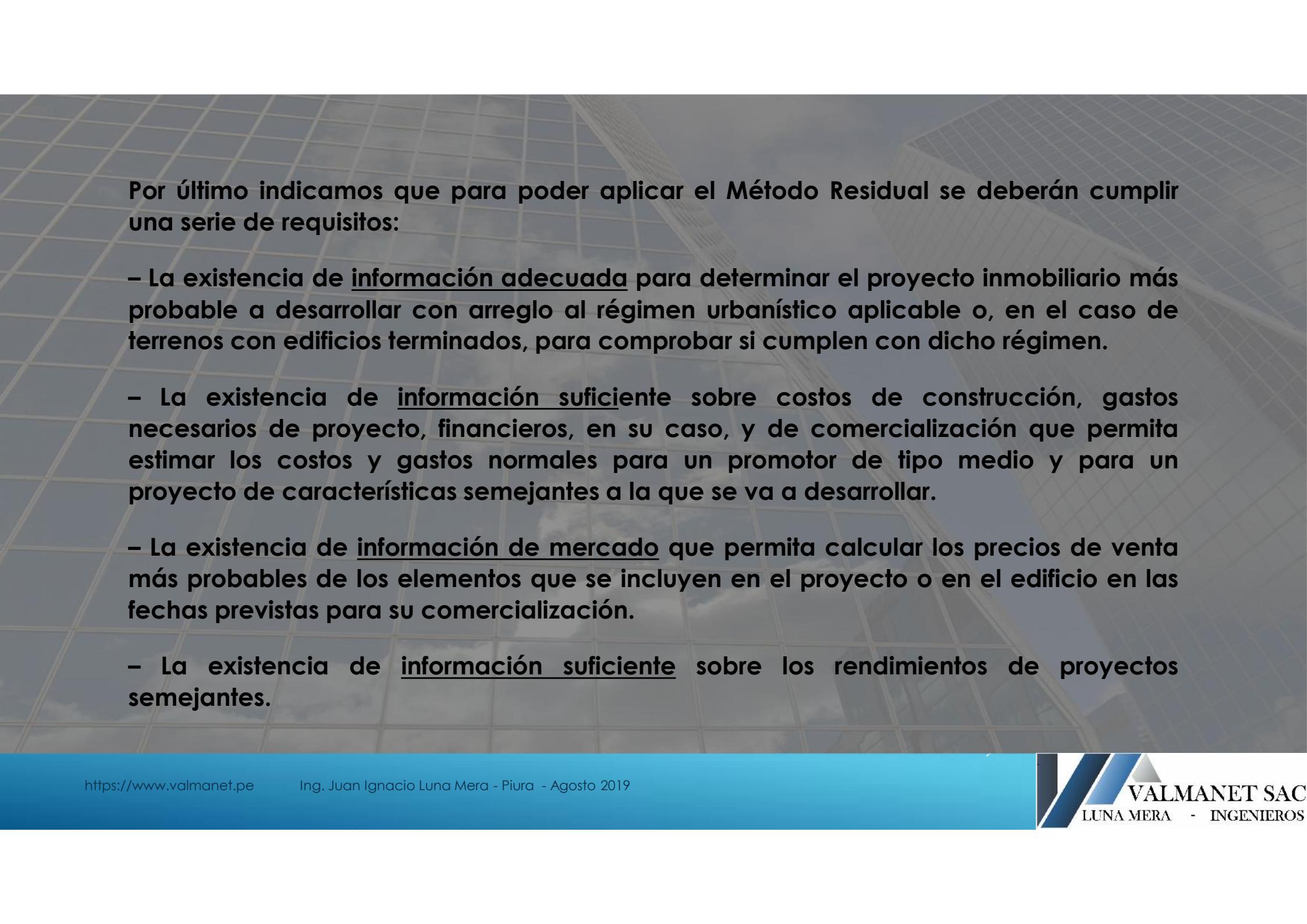
En donde:

F = Valor del terreno o inmueble a rehabilitar.

VM = Valor del inmueble en la hipótesis de edificio terminado.

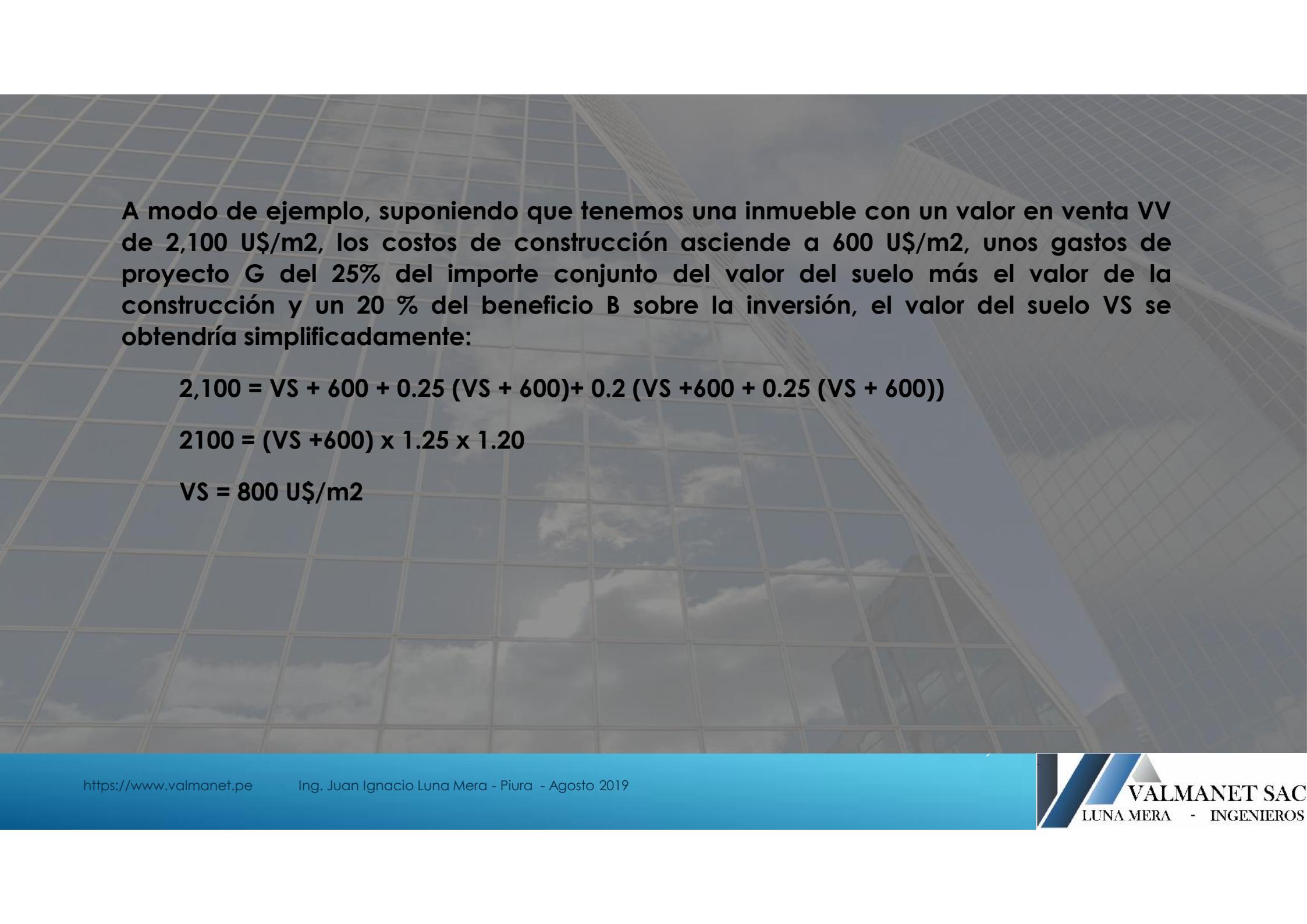
b = Margen o beneficio neto del promotor en tanto por uno.

Ci = Cada uno de los pagos necesarios considerados.



Por último indicamos que para poder aplicar el Método Residual se deberán cumplir una serie de requisitos:

- La existencia de información adecuada para determinar el proyecto inmobiliario 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 costos de construcción, gastos necesarios de proyecto, financieros, en su caso, y de comercialización que permita estimar los costos y gastos normales para un promotor de tipo medio y para un proyecto 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 el proyecto o en el edificio en las fechas previstas para su comercialización.
- La existencia de información suficiente sobre los rendimientos de proyectos semejantes.



A modo de ejemplo, suponiendo que tenemos una inmueble con un valor en venta VV de 2,100 U\$/m², los costos de construcción asciende a 600 U\$/m², unos gastos de proyecto G del 25% del importe conjunto del valor del suelo más el valor de la construcción y un 20 % del beneficio B sobre la inversión, el valor del suelo VS se obtendría simplificadamente:

$$2,100 = VS + 600 + 0.25 (VS + 600) + 0.2 (VS + 600 + 0.25 (VS + 600))$$

$$2100 = (VS + 600) \times 1.25 \times 1.20$$

$$VS = 800 \text{ U$/m}^2$$