

Fundamentación

Se eligió martiller -a pública como carrera de estudio ya que este preside en ventas en remate público y practica tasaciones, valuaciones y peritajes de cualquier clase de bienes de tráfico lícito que se realice por orden judicial de entes oficiales o de los particulares. Interviene en todos los actos de intermediación en la venta de bienes muebles (es decir que se caracteriza por su movilidad y posibilidad de traslación, como por ejemplo, un auto) y de bienes inmuebles (ejemplo: casas, departamentos) asesorando, promoviendo o ayudando a la conclusión de contratos de compra venta y alquiler de inmuebles comunes y afectados al régimen de propiedad horizontal, velando por los intereses de propietarios individuales y consorcios edilicios participa como auxiliar de justicia en todos los procedimientos conducentes a la subasta de bienes muebles e inmuebles y derechos de contenido patrimonial (ejemplo: derecho a la propiedad intelectual) contribuyendo a hacer efectivas las sentencias dictadas por los tribunales.

La intención se justificar  mediante un estudio micro sobre el departamento situado en un Condominio de 40 unidades funcionales, en el Barrio Villa Morra, localidad de Pilar, provincia de Buenos Aires.

Objetivo general

En el año 2009 se analizarán las variables de tasación de un condominio de 40 unidades funcionales, en el Barrio Villa Morra, localidad de Pilar, provincia de Buenos Aires.

Objetivos específicos

- Analizar las caracter sticas de la carrera que permitirá el desarrollo del objetivo general.
- Tasación de inmuebles en pequeñas propiedades.
- Características específicas para realizar la tasación de un inmueble.

Objetivos

- ◆ Comprender las diferencias y similitudes entre territorio rural y urbano donde se obtendrán las herramientas acerca de las diferencias y similitudes entre territorio rural y urbano para comprender la cantidad de población y cantidad de asentamientos que existen en la zona.
- ◆ Comprender el entorno urbano del lugar: Así- se sabrá comprender el entorno urbano del lugar para saber la disponibilidad de servicios públicos que existen en la zona:

Infraestructuras y grado de conservación:

- Abastecimiento de agua,
- Alcantarillado,
- Suministro eléctrico,
- Pavimentación,
- Alumbrado público,
- Red telefónica.

Nivel de equipamientos:

- Asistencial,
- L cido deportivo,

- Comercial,
- Religioso,
- Escolar,
- Zonas verdes,
- Aparcamiento.

Comunicaciones:

- Líneas de transporte,
- Distancia aeropuerto,
- Distancia estación de tren,
- Distancia terminal de colectivos.
- Satisfacer las necesidades del cliente en cualquier momento y forma para comprender las normas jurídicas de la profesión de Martillero y corredor público rural: Se comprenderán las normas jurídicas para corregir los defectos que se plantean y las normas en forma correcta.
- Adquirir conocimientos acerca de técnicas de remate y tasación para comprender adecuadamente la función del martillero público y la participación en los actos de subastas públicas y privadas que se producen dentro del ámbito nacional, provincial y municipal.
- Incorporar los conocimientos acerca de los cálculos de valores técnicos se tratar  de comprender los cálculos de valores técnicos para obtener los resultados correctos de la tasación:
 -   Cálculo de valor del suelo,
 -   Cálculo del Coste de Reposición Neto,
 -   Cálculo del Coste de Reposición Bruto,
 -   Valor por aplicación del método de comparación,
 -   Valor por aplicación del método de comparación ajustado,
 -   Valor por aplicación del método de actualización de rentas,
 -   Valor de mercado,
 -   Cálculo del valor máximo legal,
 -   Valor de tasación, y
 -   Valor de seguro.
- Adquirir aspectos científicos, técnicos y humanísticos: Adquirir esos aspectos para llevar a cabo una tasación correcta.
- Comprender el análisis del mercado y los sondeos del mercado para expresar los precios nominales del mercado local al que pertenece el inmueble tasado, observar elementos especulativos, el volumen de la oferta, las demandas.
- Comprender las expectativas de revalorización del inmueble y los valores que se obtienen mediante el ajuste de testigos.
- Comprender las caracter sticas de las viviendas y para esto se tratar  de describir correctamente la vivienda mediante los siguientes elementos:
 -   Distribución,
 -   Cantidad de ambientes,
 -   Orientación,
 -   Estado de conservación,
 -   Reforma del inmueble,
 -   Restauración o modernización,
 -   Condiciones de habitabilidad del mismo,
 -   Elementos constructivos e
 -   Instalaciones

- Adquirir los conocimientos de todas las asignaturas que correspondan a martillero-pública: Se trata de adquirir todo tipo de conocimiento con respecto a las asignaturas de martillero-pública para comprender correctamente toda la información que se utilizará a lo largo de la investigación.

Estado de la cuestión

Existen ciertas investigaciones que tratan acerca de la tasación de un inmueble y abarcan los siguientes ítems:

- Certificado de tasación: Abarca la identificación y localización del inmueble, valor de tasación, las condicionantes y advertencias.
- Solicitante y finalidad: Trata acerca de la metodología, criterios y normas de valoración de bienes inmuebles.
- Identificación y localización del inmueble: Abarca los datos registrales, datos escritos en la escritura (si coinciden con la realidad), comprobaciones realizadas y documentación utilizada.
- Comprobaciones y documentación: Se presenta la documentación gráfica anexa del informe.
- Localidad y entorno:

Localidad: Se describe en la localidad el tipo de núcleo, los números de habitantes según el censo y el crecimiento.

Entorno: Se describe las infraestructuras y grado de conservación, nivel de equipamientos, comunicaciones y finalmente la calificación del entorno.

- Características del edificio: Abarca las características generales y constructivas.
- Características de la vivienda: Se describe la vivienda (distribución, orientación, instalaciones, habitaciones, características físicas del inmueble).
- Situación urbanística: Determina las condiciones de la ciudad o campo.
- Protección, tenencia y ocupación: Se presenta datos del propietario.
- Análisis de mercado: Se informa los precios del mercado al que pertenece el inmueble tasado, el sondeo de mercado y datos de testigos de viviendas.
- Cálculo de valores técnicos:

Abarcan los siguientes ítems:

- ◆ Cálculo de valor del suelo.
- ◆ Cálculo del Coste de Reposición Bruto (CRB)
- ◆ Cálculo del Coste Reposición Neto (CRN)
- ◆ Valor por aplicación del método de comparación.
- ◆ Valor por aplicación del método de comparación ajustado.
- ◆ Valor por aplicación del método de actualización de rentas (inmuebles arrendados).
- ◆ Valor de mercado.
- ◆ Cálculo del valor máximo legal.
- ◆ Valor hipotecario.

12. Valor de tasación: Se indica el valor de tasación.

13. Valor de seguro: Se indica el valor de seguro.

14. Condicionantes y advertencias: Se relata si la tasación queda condicionada y algunas advertencias.

15. Observaciones y consideraciones finales: Se indican algunas observaciones del inmueble.

Metodología

Se utilizarán los siguientes elementos para investigar y conocer más acerca de las tasaciones de las casas y desarrollar el trabajo:

- Internet (páginas de universidades, páginas de martilleros públicos)
- Documentos de la facultad, textos universitarios sobre materias de la carrera de martillero público (apuntes)
- Papeles de la vivienda (de la tasación anterior)
- Libros sobre modelos de construcción (en bibliotecas)

Capítulo I

Definición de Martillero y Corredor Público

La expresión Martillero Público proviene de la utilización del martillo y se asocia con la venta de elementos en público, donde los interesados pujaban, adjudicando el vendedor, mediante el sonido de un martillo la compra al último oferente.

En las primeras comunidades, anteriores a la cristiana, los pueblos nómades convergían en un lugar, donde intercambiaban en trueque o vendían mercaderías y efectos.

Los lugares de venta se señalaban con un asta clavada en el suelo con un trapo a modo de bandera que indicaba esa ubicación y debajo colocaban en exhibición lo que ponían a la renta, de allí la expresión subasta (SUB bajo y ASTA bajo el asta).

Sin embargo, ha sido la denominación como Martillero Público la que distingue a esta actividad, que desde su reglamentación en el Código de Comercio, hace ya 150 años, fue evolucionando hasta convertirse en una profesión a la que se accede con título universitario, a partir de la sanción de la ley 25.028.

El corretaje inmobiliario nace con el comercio mismo y fue ejercicio siempre como una intermediación entre quien vende y quien compra. No vende públicamente como el martillero sino que solamente acerca a las partes interesadas, las que concluyen entre sí el negocio, por contrato privado, llamado "boleto de compra-venta", percibiendo por su tarea un estipendio o "comisión" palabra que deriva de "comisionista", otra de las expresiones que definen, equivocadamente, esta actividad. Sus denominaciones legales han sido las de corredor de comercio, o corredor público.

Sin embargo, el ejercicio excluyente en un mercado específico, como lo es el inmobiliario, adiciona naturalmente al corretaje de bienes raíces esa definición que lo individualiza claramente, tomando sus oficinas la denominación "Inmobiliaria". Actualmente, por imperio de la mencionada ley 25.028, el corretaje es una profesión universitaria.

El marco legal a las profesiones de Martillero Público y Corredor Inmobiliario están reglamentadas por la ley nacional 20.266. En la Provincia de Buenos Aires, desde el año 1961, rige la legislación obligatoria. Ambas profesiones deben estar inscriptas en un Colegio Público común, que gobierna sus matrículas y ejerce la potestad disciplinaria sancionando a quien no cumple las normas del ejercicio profesional, fijadas actualmente en la ley 10.973. De esta manera, la comunidad a la que sirven estas profesiones se encuentran legalmente protegidas de actos que la perjudiquen realizados por los profesionales colegiados, ya los sea dolosos o por "mala praxis".

En cada Departamento Judicial, existe un colegio de ley, que actúa con el aditamento de este en toda su jurisdicción territorial. Estos colegios son gobernados por los propios colegiados, elegidos en Asambleas

mediante el voto secreto y obligatorio de los miembros de la colegiación. Las designaciones son "ad honorem" y revisten las obligaciones de "carga pública", por ser los Colegios instituciones de derecho público por delegación del Estado.

En el próximo capítulo se analizará como repercuten las materias de la carrera de Martillero Público en la tasación de una propiedad.

Capítulo II

Materias de la carrera de Martillero y Corredor Público

La carrera Martillero y corredor público se basa en los siguientes conceptos:

El concepto de valoración inmobiliaria consiste en determinar el valor de un bien inmueble en unidades monetarias, en un momento determinado y con una finalidad determinada.

El valor es un fenómeno individual subjetivo que depende de la utilidad, y ésta de la necesidad que se experimenta y la cantidad de ese bien que se dispone. Por lo tanto la utilidad de un mismo bien para un cierto individuo varía, con arreglo a las modificaciones de la intensidad, necesidad y cantidad disponibles.

El valor es un fenómeno individual subjetivo que depende de la utilidad, y ésta de la necesidad que se experimenta y la cantidad de ese bien que se dispone. Por lo tanto la utilidad de un mismo bien para un cierto individuo varía, con arreglo a las modificaciones de la intensidad, necesidad y cantidad disponibles.

La oferta y la demanda se pueden representar gráficamente relacionando el precio de los bienes y servicios con el número de personas que lo quieren. El corte entre las dos es el punto de equilibrio, que define el precio máximo y la gente que lo comprará.

Según la curva si hay más personas que ofertan tendrán que bajar el precio para recuperar el punto de equilibrio.

Si hay más gente que demanda el producto, habrá que subir el precio hasta llegar al punto de equilibrio.

Los ciclos económicos alcanzan sus extremos cada 5 años, es decir auge o crisis cada 5 años aunque estabilizándose, según la gráfica.

En cuanto al precio de la vivienda la gráfica es similar, aunque siempre ascendente.

El contrato es un documento privado en el que las partes se comprometen a una serie de obligaciones recíprocas que las ligan entre sí. Son privados y de obligado cumplimiento.

La escritura es un documento público en el que se da fe por el notario autorizante de la transmisión realizada y de las condiciones de ésta, y de la capacidad de los sujetos intervinientes. Obligado el cumplimiento de los preceptos legales que incidan en el caso. Los tipos de escritura son de segregación (división de una finca en dos o más), de compraventa (transmisión de una cosa por un precio determinado), de obra nueva y de división horizontal.

El registro de la propiedad es una institución pública que regula la seguridad jurídica del tráfico inmobiliario. Se encuentra establecido en todos los países que respetan la propiedad privada de los inmuebles.

Las viviendas de protección oficial (V.P.O.) son promociones de viviendas de calidad normal que salen a la

venta con un precio más bajo del normal establecido por el ayuntamiento para la gente de clase media con escasa remuneración económica incapaz de pagarse una vivienda normal.

Hay 4 métodos para valorar una vivienda: El método del coste, fundamentado en el valor residual, y permite calcular el coste de cualquier tipo de inmueble mediante el valor de reemplazamiento neto. Este se consigue mediante la siguiente fórmula:

Siendo:

El método de comparación se fundamenta en el principio de sustitución, permite aproximarse al valor real del mercado de cualquier tipo de inmueble, y el procedimiento de obtención es: 1º conocer las características del inmueble a tasar, conocer el mercado inmobiliario, seleccionar la información (Aplicar coeficientes en función de las mejoras o depreciaciones con respecto al inmueble a tasar), y por último asignar un valor a nuestro inmueble.

El método de capitalización de rentas se fundamenta en el principio de anticipación, y permite determinar el valor presente de las rentas netas futuras. Este método vale para todo tipo de inmuebles, especialmente para inmuebles arrendados. Las actualizaciones de las rentas esperadas se pueden hacer mediante 2 métodos:

– Método directo:

– Método indirecto:

El valor de reversión es el valor residual, valor del suelo, y una tasa o tipo de interés del capital inmobiliario, índice de capitalización o interés compuesto.

El método residual se fundamenta en el valor residual más completo, y permite determinar el valor de mercado para terrenos edificables o inmuebles a rehabilitar. También hay dos:

– Método residual dinámico:

– Método residual estático:

Predimensionados técnicos y estimación de costes de contrata de edificación y urbanización.

- Predimensionado estructural, instalaciones y construcción.

El predimensionado o estimación rápida de los costes es un cálculo rápido estimado de los costes finales de la obra a ejecutar durante el proceso de proyecto, previamente al inicio de la obra, o para la valoración de obras terminadas.

- Viviendas y equipamientos. Urbanización interior y exterior por usos.

La urbanización interior de parcela se divide en:

- Arquitectura residencial
 - ♦ M1 de valla de cerramiento perimetral, cimentación y muro de base a 115,39€/ml aprox.
 - ♦ M2 de superficie con tratamiento e infraestructuras a 22,24€/m2 aprox.

- Arquitectura no residencial
 - ◆ M1 de valla de cerramiento para uso no residencial a 157,47€/ml aprox.
 - ◆ M2 de superficie con tratamiento e infraestructuras a 30,65€/m2 aprox.

Y la urbanización exterior de parcelas se divide en:

- M2 Costes para uso residencial a 21,04€/m2 aprox.
- M2 Costes para uso industrial a 18,63€/m2 aprox.
- M2 Costes para uso equipamientos a 23,44€/m2 aprox.
- M2 urbanización completa de una calle a 55,89€/m2 aprox.
- M2 jardín tipo urbano a 44,47€/m2 aprox.

Esto es un ejemplo de cómo deberíase de hacerse, por supuesto el precio no tiene por que ser ese, y los materiales no tienen por que ser los mismos.

- ECUM.– Base de precios/costos de construcción de la región de murcia.

- 1.– Demoliciones
- 2.– Acondicionamiento del terreno
- 3.– Depuración y alcantarillado
- 4.– Electrificación y alumbrado público
- 5.– Fontanería y abastecimiento de agua contra incendios
- 6.– Gas y climatización
- 7.– Jardinería y arbolado
- 8.– Mobiliario urbano y juegos
- 9.– Pavimentos y estructura de firmes
- 10.– Telefonía y telemática
- 11.– Seguridad y salud (2,5% de la ejecución material)
- 12.– Control de calidad (1,5% de la E.M.)

- Métodos analítico y sintético

Mientras que el método analítico es el tradicional y más exacto, mediciones y presupuestos de los precios descompuestos, el método sintético es más general, se realiza por metro cuadrado construido, predimensionado y estimación de costes.

Mantenimiento y conservación de viviendas

La estimación económica no es el presupuesto de las obras; es un documento de diagnóstico, y sólo analiza el objeto de estudio con el fin de determinar patologías y estado de degradación, sin determinar soluciones constructivas. Nos apoyaremos en hipótesis de los posibles trabajos a realizar en la calidad media de materiales para determinar un costo orientativo.

El objetivo de este costo es dar el precio para obras de rehabilitación, mejora o adaptación planteadas por el usuario en su propio programa. En la estimación económica se proveen las posibles mejoras (en beneficio del usuario y de los objetivos del test) siendo esta valoración más amplia y su margen de error mayor. Hay que saber el tipo de test que se ha encargado:

- Test de elementos comunes: Trabajos de reparación y mejora para todos los elementos comunes de un inmueble (cimientos, estructura, cubierta...).
- Test de elementos privados: Trabajos de reparación y mejora para todos los elementos interiores de la vivienda, al igual que los comunes confiados al usuario (carpintería exterior, puerta del piso...).
- Test de vivienda unifamiliar: Trabajos de reparación y mejora de la vivienda en todos sus elementos (incluidos dependencias y espacios abiertos que la constituyan).

La estimación económica consiste en un importe global, y pretende ser orientativa, aunque debe sacarse y hacer independiente el capítulo de las obras de realización inmediata, ya que pueden ser objeto de una intervención de urgencia. Hay diversos sistemas de cálculo, tener en cuenta la experiencia del técnico, las características de la obra, el carácter aproximado de la valoración y el tiempo. El sistema más tradicional para hacer presupuestos: disponer de un estado de mediciones (aproximado) para las partidas de obra a realizar y una relación de precios unitarios para cada uno de los trabajos previstos.

El método del coste sirve para calcular el coste de reemplazamiento – reposición bruto o neto. A veces el coste de reemplazamiento puede convertirse en valor de tasación, como en inmuebles ligados a explotación económica, edificios de rehabilitación... también se usa para calcular el valor de seguro de incendios. La depreciación es la pérdida de valor que experimenta un inmueble en su situación actual, respecto a la que tendría si se construyese de nuevo en la actualidad.

Hay tres tipos básicos de depreciación:

- Depreciación física: pérdida de valor de un inmueble motivada por la antigüedad, estado de conservación y agentes externos (lluvia, nieve, viento). Podrá ser subsanable si el coste de adecuación es inferior al incremento de valor que experimenta al corregirse. En caso contrario será incurable.
- Depreciación funcional: pérdida de valor por no adaptarse a la función a la que se destina. Está motivada por deficiencias en el diseño arquitectónico, instalaciones o materiales inadecuados, podrá ser subsanable o incurable.
- Depreciación económica: Está motivada por causas de tipo económico, desplazamientos de carácter poblacional, desplazamientos comerciales (edificios no utilizados en función del mayor y mejor uso), modificaciones del planeamiento... podrá ser subsanable o incurable.

La normativa hipotecaria sólo contempla la depreciación física y funcional, ya que la económica afecta al valor de mercado del inmueble.

Método de comparación con el mercado. Muestreo y testigos del mercado inmobiliario.

El método de comparación con el mercado permite la obtención del valor de mercado de un bien inmueble por comparación con precios de venta de inmuebles similares de la misma zona. Se considera el método más objetivo y preciso, pues el inmueble a valorar se compara con precios de venta de mercado. Su aplicación es prioritaria sobre cualquier otro método, siempre que exista información suficiente para ser empleado.

Tiene 2 condiciones para su correcta aplicación:

- Que exista un número suficiente de inmuebles comparables, cuyos precios de venta sean conocidos por el valorador (al menos 3 transacciones o 6 muestras de ofertas firmes).
- Que en la elección de las muestras se excluyan los bienes inmuebles que no sean representativos del mercado de inmuebles similares, que pertenezcan a un colectivo homogéneo comparable.

Valoraciones hipotecarias. Normativa de aplicación. El informe de valoración.

El mercado hipotecario abarca todas las operaciones de financiación garantizadas por bienes inmuebles. Está constituido por:

- El mercado primario, donde se generan las hipotecas
- El mercado secundario, donde se movilizan mediante transmisión, o a través de la emisión de títulos que las representen.

Su finalidad es movilizar las hipotecas acercándolas a los inversores, y potenciar la construcción sobre todo de viviendas.

El concepto de hipoteca es aquel derecho real sobre un inmueble ajeno, constituido en garantía de una obligación, que concede a su titular la facultad de promover la venta en caso de incumplimiento de la obligación.

El informe de tasación/valoración de bienes inmuebles y terrenos/solares.

El informe de tasación contará con una primera parte que recoja los aspectos jurídicos y técnicos que influyan en la valoración del bien. La segunda tendrá el conjunto de cálculos técnico-económicos, conducentes a determinar el valor final de la tasación.

Introducción al planeamiento urbanístico: gestión y urbanización. Concepto de aprovechamiento urbanístico. Normativa urbanística.

El planeamiento urbanístico se encarga de hacer las obras pertinentes, infraestructuras, etc... En un terreno para prepararlo para edificar (con su acometida de agua, electricidad, alcantarillado, etc...

Figuras de planeamiento y sistemas de gestión urbanística.

- Plan general: Es el máximo instrumento de planeamiento. Su objetivo es la clasificación del suelo del término municipal para el establecimiento del régimen jurídico correspondiente.
- Clasificar el suelo en urbano, urbanizable (sectorizado o no sectorizado) y no urbanizable, y definir los elementos fundamentales de la estructura general adoptada para la ordenación urbanística del territorio estableciendo el programa para su desarrollo y ejecución.
- Plan parcial: Tiene por objeto desarrollar un plan general o normas complementarias y subsidiarias

mediante la ordenación detallada y completa de una parte de su ámbito territorial en suelo URBANIZABLE.

- Plan de detalle: Se formula con la exclusiva finalidad de establecer alineaciones y rasantes, o reajustar las previstas en planes generales, u ordenar volúmenes de acuerdo con el plan general, normas complementarias y planes parciales.

Proyectos de urbanización. Costes de urbanización por método analítico y sintético por usos. Urbanización exterior y urbanización interior de parcela.

El coste de urbanización se puede realizar mediante el método sintético, es decir, calcular el valor por metro cuadrado y luego multiplicarlo por la superficie, y mediante el método analítico: ir detalle por detalle calculando el coste de todos los materiales. El coste de la urbanización interior se calcula hallando el coste por metro lineal del perímetro de la valla, el coste por metro cuadrado de pavimento duro, de pavimento blando y el coste por metro lineal de la red de infraestructuras. Todo ello por la superficie que se va a colocar de cada cosa y se suma.

Para el exterior de la parcela hay varios sistemas:

- Método global (igual que el sintético)
- Método analítico, igual que el del coste de la urbanización interior pero con los costes de materiales correspondientes a urbanización exterior, es decir, viarios y aceras, urbano, equipamiento colectivo y parcela residencial.

Valoraciones de suelo. Niveles de valoración del suelo a efectos de tasación.

El suelo, hablando desde el punto de vista que se quiera usar para urbanizar, puede valer más o menos en función de su estado, situación geográfica o desnivel. Así- lo podemos dividir en dos niveles:

Suelo urbano: Es el más caro, y hay que consultar el plano de alineaciones municipal, por si existe un vial que reduzca su superficie. Puede ser:

Suelo directo: (Con servicios urbanos ejecutados, sin servicios urbanos, en unidades de ejecución, con proyecto de compensación o reparcelación, sin proyecto de compensación o reparcelación, suelo urbanizable, con plan parcial y proyecto de compensación o de reparcelación aprobados definitivamente, con plan parcial aprobado definitivamente sin proyecto de compensación o de reparcelación, sin plan parcial o sin aprobación definitiva del mismo, suelo no urbanizable.

El valor de mercado del suelo: Método residual estático. Análisis de inversiones con valores actuales.

El valor del suelo se deriva de su utilización en el mercado inmobiliario. Puede tener un valor de uso en sí mismo, y un valor como soporte de edificabilidad en cuanto es susceptible de ser edificado o soportar un edificio, ya sean viviendas, oficinas, locales comerciales, apartamentos, etc.

En los casos en que el mercado inmobiliario usa como producto o mercancía el suelo lo que se valora es el suelo en sí mismo, el valor a utilizar será el valor unitario expresado en €/m². En el resto de casos el suelo es materia prima y el producto es el techo, lo que se compra y se vende es el m² edificable, que definiremos como el valor del suelo por m² de techo.

El método residual estático, o análisis de inversiones con valores actuales debe seguir unos pasos:

1.º) Determinar la promoción inmobiliaria más probable que pudiera desarrollarse sobre el solar a valorar,

según el principio del mayor y mejor uso.

2º) Estimar los costes de construcción de la edificación y los gastos de comercialización y financieros normales para un promotor de tipo medio.

Se determinará el coste de ejecución material de la construcción correspondiente a la tipología y características del modelo: CEM.

- Se evaluará el beneficio industrial tipo del constructor y los gastos generales del mismo que dependen de la coyuntura económica y de las dimensiones del mercado, normalmente oscila alrededor del 6% el primero y entre el 11 y el 16% el segundo. $C_c = 1,2 \times C.E.M.$
- Se calculará los gastos de promoción G_p , todos los gastos del promotor.
- Se calculará los gastos financieros y de comercialización del promotor.

Se estimará el valor de mercado del inmueble a promover V_m (como criterio valor actual del edificio terminado). Para ello se tendrá que realizar:

- El estudio de mercado de inmuebles de nueva construcción con tres tipos de datos: físicos, de localización, de venta.
- Depurar la muestra anterior para obtener valores en venta por m^2 que sean representativos del mercado inmobiliario comparable con el solar objeto de la tasación.
- Transformar en valores de superficie construida con zonas comunes los correspondientes a sup. Cons. Sin zonas comunes y superficies útiles, que figuren en la muestra con el fin de hacerlas homogéneas.

El valor de mercado del suelo: Método residual dinámico. Análisis de inversiones con valores esperados.

Se basa en los mismos principios que el método estático, pero periodificando los ingresos y los gastos, es decir introduciendo la variable t de tiempo.

Los pasos a seguir serán:

1º) Determinar la promoción inmobiliaria más probable a desarrollar sobre el solar a valorar.

2º) Estimar las fechas y plazos de la construcción o rehabilitación así como de la comercialización del inmueble terminado.

3º) Estimar los costes de construcción, que se corresponden a la edificación prevista, los gastos necesarios de promoción, de comercialización y financieros normales para un promotor de tipo medio como en el caso del método estático.

4º) Se tendrá en cuenta la evolución de los precios esperada en el mercado. La norma prohíbe explícitamente que la proyección de futuro supere el IPC de los últimos doce meses.

5º) Con los datos anteriores determinaremos los flujos de caja previsibles durante la promoción. Flujo de caja es toda variación de la cantidad de dinero que es posible gastar inmediatamente. Desde el punto de vista contable un ingreso se produce en el momento en que se emite una factura, pero el acto de emitir una factura no constituye un flujo de caja, sino que este se produce en el momento en el que se cobra dicha factura,

pudiendo dilatarse mucho en el tiempo e incluso llegar a no cobrarse.

6°) Fijar un tipo de actualización I. Como tipo de actualización se utilizará el representativo de la tasa de rentabilidad media anual sobre fondos propios, que obtendrá un promotor medio en una promoción de las características de la analizada. Es decir que la tasa de rendimiento, es lo que el promotor espera ganar, una vez que ha invertido sus recursos propios en la operación inmobiliaria en cuestión.

Capítulo III

Tasación de un inmueble

Pilar, Noviembre 16 de 2009

Sres.

Inmobiliaria M & A

PRESENTE

De nuestra consideración:

Somos propietarios de un departamento en el Condominio ubicado en el Barrio de Villa Morra, calle 9 de Julio 451, y queremos solicitarles tengan a bien, tasarnos la propiedad. Para ello dejamos nuestros datos para que se comuniquen con nosotros.

Sin otro particular, saludamos a Uds. Muy atte.,

Familia Gorosito

Cel: (15) 444-4444

M & A

Propiedades

Pilar, Noviembre 20 de 2009

Familia Gorosito

Ref: Solicitud de Tasación

Tenemos el agrado de dirigirnos a Uds. con el fin de tasarles el departamento de vuestra propiedad, de acuerdo a lo conversado telefónicamente, y luego de visitar el lugar.

Características de la propiedad:

- Departamento situado en un Condominio de 40 unidades funcionales, en el Barrio Villa Morra, localidad de Pilar, provincia de Buenos Aires.
- Superficie: 64 m2.
- Cocina con desayunoador, living de 7x 4 mts, baño, dos dormitorios, uno de 4x3 mts, el otro de 3x3 mts,

patio de 4x3 mts.

- Espacios comunes: Pileta, quinchos, amenities, estacionamiento, portÃ³n de acceso a control remoto.
- TelÃ©fono, calefacciÃ³n por tiro balanceado en todos los ambientes, gas natural, cloacas.
- Seguridad nocturna.
- Valor: u\$s 65.000.– (DÃ³lares estadounidenses Sesenta y cinco Mil).–

Esperamos haber cumplido con vuestro pedido y no duden en comunicarse con nosotros ante cualquier duda.

Saludamos cordialmente

M & A

Propiedades

M & A Propiedades – HipÃ³lito Yrigoyen 1111 – Pilar – Pcia. Bs. As

ConclusiÃ³n

Arribando al final de la investigaciÃ³n se ha llegado a la conclusiÃ³n de que la carrera de Martillero y Corredor pÃºblico se ha adaptado a mis necesidades personales. En el transcurso de la redacciÃ³n del trabajo he sido inscripta en el Colegio de Martilleros y Corredores PÃºblicos del Departamento Judicial de San Isidro, Rivadavia 578, San Isidro.

A partir de la lectura de la investigaciÃ³n he aprendido acerca de las caracterÃsticas de una propiedad y a valuar una propiedad segÃºn sus cualidades y/o necesidades de los consumidores.

Con el previo conocimiento de la carrera se llegarÃ¡ a un panorama general de lo estudiado.

Anexo

Asignatura
IntroducciÃ³n a los Estudios Universitarios
IntroducciÃ³n a la Carrera
Derecho Civil
EconomÃa
IntroducciÃ³n al Arte
Tasaciones
MatemÃtica
Contabilidad
SicologÃa y sociologÃa
OrganizaciÃ³n Empresarial y AdministraciÃ³n
InformÃtica
Derecho Comercial

Derecho procesal
Técnicas de Comercialización
�tica profesional
Régimen Impositivo
Derechos Reales
Técnicas de subasta
Práctica profesional
Arquitectura y Urbanismo
Derecho Registral
Introducción a las Ciencias agropecuarias
Relaciones Públicas











Bibliografía

Apuntes de cátedra

http://www.euroval.com/es/metodologia/ejemplos/muestra_vp_2007.pdf

<http://www.colmarmercedes.com.ar/colegiodemartilleros/institucional/historia.asp>

<http://www.elprisma.com/apuntes/economia/qe/1.asp>

<http://www.martilleros-si.org.ar/>

<http://www.martilleros-si.com.ar/instituto/mpcc/index.html>

<http://html.rincondelvago.com/tasaciones-y-valoraciones-inmobiliarias.html>

http://html.rincondelvago.com/introduccion-a-la-contabilidad_2.html

Índice

Primera Parte:

Fundamentación. 2

Objetivos 3

Estado de la cuestión. 6

Metodología 8

Segunda Parte:

Capítulo I Martillero Público. 9

Capítulo II Materias de la carrera de Martillero y Corredor Público. 10

Capítulo III Tasación de un Inmueble. 22

Tercera Parte:

Conclusión... 24

Anexo.. 25

Bibliografía.. 28

28