



**A >VENTAS >RENTA = + VALOR M2**



Por: Arq. Javier Prieto Pinzón.

Para empezar este artículo, quiero partir de una frase del gran maestro y legendario inversor Warren Buffett. **“Price is what you pay, value is what you get”**- RESOLUCIÓN NÚMERO 620 DE 2008 Artículo 2º.- Método de capitalización de rentas o ingresos. Es la técnica valuatoria que busca establecer el valor comercial de un bien, a partir de las rentas o ingresos que se puedan obtener del mismo bien, o inmuebles semejantes y comparables por sus características físicas, de uso y ubicación, trayendo a valor presente la suma de los probables ingresos o rentas generadas en la vida remanente del bien objeto de avalúo, con una tasa de capitalización o interés. Parágrafo.- Se entiende por vida remanente la diferencia entre la vida útil del bien y la edad que efectivamente posea el bien. Para inmuebles cuyo sistema constructivo sea muros de carga, la vida útil será de 70 años; y para los que tengan estructura en concreto, metálica o mampostería estructural, la vida útil será de 100 años. Esto dice la resolución del IGAC y es un método muy eficiente y objetivo cuando de avalúos de inmuebles o locales comerciales se trata siempre y cuando se logre una buena escogencia de la muestra ya que si esta no es homogénea se puede caer en el error de sobrevalorar o sub valorar el inmueble.



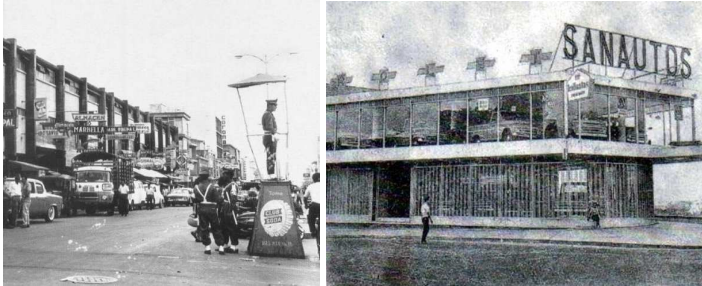
CCC IV



CC LA ISLA - Si un inmueble

comercial por razones de diseño, ubicación, área, plataforma, y algo más el “estatus” del centro comercial o sitio de la ciudad hacen que este genere renta, por consiguiente su valor de metro cuadrado es más alto que aquellos que no lo son (**>VENTAS>RENTA = + VALOR M2**) esto quiere decir que las diferentes variables de análisis son indispensables para tomar una decisión de valor cuando tasamos inmuebles comerciales y la principal es el **reconocimiento comercial** que le dan los ciudadanos a un sitio de comercio y puede ser un centro comercial con confort como lo es Cacique ya que tiene parqueos, aire acondicionado, circulaciones amplias con zonas verdes, baños modernos, elevadores, escaleras en estrato (4-5-6) o también lo es un sitio estrato (1) con un edificio de más de 30 años sin normas actuales y sin confort por **ejemplo**: Sanandresito la isla Bucaramanga – La otra variable importante es la ubicación dentro de la propiedad horizontal (PH) ya que hay locales que en primer piso no rentan y hay locales en un cuarto piso que renta o viceversa, **ejemplo**: Los locales del primer piso CC-Cabecera IV etapa son muy buenos pero en La Florida no lo son – Los locales del segundo piso de CC-Cañaveral se demoraron 10 años en despegar hoy en día son rentables. O el cambio de uso el CC Chicamocha se diseñó y vendió para comercio y se transformó en oficinas con el tiempo los locales no valen lo mismo ya que no venden (activos) por el contrario son (pasivos); lo contrario CC Gratamira en la carrera 33 inicio como pasaje comercial en modas y ropas con el tiempo se transformó en tecnología y se dispararon las ventas del sitio por consiguiente los arriendos y lógico el valor del metro cuadrado de local. Otra cosa son las marcas MERCADEFAM no se ha borrado de la mente de los bumanguenses y eso hace que se deteriore el valor del local indirectamente por razón de marca.

**DEPRECIACION:** La edificación se debe depreciar para cumplir con la metodología pero si el inmueble es rentable la edificación puede tener 100 años y aun así continúa valiendo **ejemplo:** Plaza de mercado central si estuviera el edificio original seguro valdría igual al nuevo o el edificio de COSAUTOS carrera 15 con quebrada seca, ya que lo que vale es el reconocimiento del sitio en la ciudad y su valor es tan alto que se puede construirse nuevamente la edificación sin alterar su valor comercial o dejar la edificación antigua ya que puede valer por su antigüedad o por su estilo y uso patrimonial.



Plaza de mercado central- Local SANAUTOS

Bucaramanga Son el ejemplo típico de >VENTAS = >RENTA = >VALOR INMUEBLE = RECONOCIMIENTO DEL SITIO = VALE EL LOTE NO EL EDIFICIO – fotos tomadas de archivo



Un local de 4 metros cuadrados en el mercado campesino en la mesa de los Santos puede valer más que un local de área similar en la plaza satélite del sur en Bucaramanga tercer piso – El mercado campesino es solo los fines de semana y aun así es más rentable que un local en la satélite que funciona todos los días pero su falta de parqueo por y el mercado informal en su entorno deja a su interior locales baldíos. El valor de la renta es directamente proporcional a las ventas y eso determina el valor comercial del inmueble. Foto archivo personal

**CONCLUSIONES:** Para determinar el valor de un inmueble comercial se deben diseñar muchas “variables” y ahí cabe una metodología alterna la de matriz con variables - El análisis comparativo debe ser extenso con su entorno inmediato – La muestra debe ser homogénea – Se puede decir que son avalúos especiales ya que toca hacer todo el análisis de un centro comercial o sector para determinar el valor de un solo inmueble – y por último la valoración de la construcción y mejoras que siendo lo menos importante toca definir si lo es o no lo es, hay diseños modernos que no venden y diseños antiguos que venden y rentan. Variables que puede tener una matriz: sitio- calle- interior-piso- pasillo- esquina - medianero área- zona húmeda-doble altura- simetría de planta- orientación comercial etc. – “Un local vale por lo que vende el establecimiento y por el estatus o reconocimiento del sitio” Nota: el estatus no es la prima y la prima no aplica para avalúos es un plus de negociación si se vende el negocio no el inmueble.

MATRIZ 8 X 8

|    | A     | B    | C   | D   | E | F   | G   | H   | VECTOR |
|----|-------|------|-----|-----|---|-----|-----|-----|--------|
| A  | 1     | 1/2  | 1   | 1   | 8 | 2   | 1/4 | 1   | 0,0978 |
| B  | 2     | 1    | 2   | 2   | 9 | 4   | 1/2 | 2   | 0,1833 |
| C  | 1     | 1/2  | 1   | 1   | 8 | 2   | 1/4 | 1   | 0,0978 |
| D  | 1     | 1/2  | 1   | 1   | 8 | 2   | 1/4 | 1   | 0,0978 |
| E  | 1/8   | 1/9  | 1/8 | 1/8 | 1 | 1/7 | 1/9 | 1/8 | 0,0153 |
| F  | 1/2   | 1/4  | 1/2 | 1/2 | 7 | 1   | 1/7 | 4   | 0,0873 |
| G  | 4     | 2    | 4   | 4   | 9 | 7   | 1   | 4   | 0,3405 |
| H  | 1     | 1/2  | 1   | 1   | 8 | 1/4 | 1/4 | 1   | 0,0902 |
| CR | 6,96% | <10% |     |     |   |     |     |     | 1,0000 |

Ejemplo de Matriz de 8x8 y sus vectores