



$$FC = VM / VF$$

## FACTOR DE COMERCIALIZACION EN LOCALES COMERCIALES

Por: Arq. Javier Prieto Pinzón.

El factor de comercialización (FC) - Es el cociente entre el Valor de Mercado (VM) y el Valor Físico (VF) -  $FC = VM / VF$

### Factor de Comercialización o Tercer Componente

EN UN NUEVO PROYECTO:



Nota: Una vez construido y vendido por primera vez el inmueble, esa utilidad o factor de comercialización inicial ya se incorpora al valor de mercado del inmueble y hace parte del avalúo (Diagrama de Oscar Borrero)

**La factorización** es una operación algebraica para expresar un número o un objeto como el producto de otros factores más pequeños; se conoce como factores de producción o factores productivos a los recursos que combinados en un proceso productivo, agregan valor en la elaboración de bienes y servicios, la economía clásica reconoce tres factores fundamentales: **la tierra, el capital y el trabajo**. Para este caso de locales comerciales el **(FC) El factor de comercialización** es el hallazgo del valor del mercado y solo se puede calcular mediante transacciones reales y/o por el método de renta y capitalización, el factor no se obtiene de tablas estadísticas, no tampoco es una estimación subjetiva es un valor real comprobable y objetivo que nos dice cuanto se ha valorizado un inmueble. En vivienda y con el tiempo el factor se va disminuyendo hasta llegar a 1.0 por lo cual al calcular el valor de mercado casi siempre coincide con el valor físico del inmueble = suma de (lote + construcción) pero en inmuebles comerciales el valor del mercado se va distanciando del valor físico a medida que el tiempo pasa y generalmente aumenta hasta un 2.0 /3.0 - Para determinar el valor de mercado por (PH) propiedad horizontal en un local comercial se recomienda (métodos de mercado y de capitalización de rentas) = VALOR RAZONABLE Y ESTIMADO. Se calcula el valor construcción se deprecia por el método del costo reposición, y la diferencia es el factor de comercialización (FC) + más el lote y no se debe deprecia.



Centro Comercial Cacique es un ejemplo de (FC) creciente



La evidencia empírica demuestra que el promotor vende un Centro Comercial con un FC cercano a 1.4. Pero una vez que se aprestiga el Centro (3 a 5 años después) este factor puede estar entre 2.0 y 3.0. Los cálculos realizados en Bogotá y otras ciudades colombianas demuestran que entre 2007 y 2014 el FC aumento en la mayoría de los Centros Comerciales. La mayor componente de valorización en un local comercial proviene de la Tercer Componente, crece más que el terreno. (Oscar Borrero)

## PARA TENER EN CUENTA

- El Factor de Comercialización en los Centros Comerciales aumenta con el tiempo y no se deprecia como la construcción.
- Es recomendable sumar el Factor de Comercialización con el Lote y entregarlo en el informe de avalúos como parte no depreciable.
- Se debe presentar la construcción como parte depreciable con el método que más convenga
- El valor de la construcción debe tener en cuenta todas las áreas comunes del Centro Comercial ya que el área privada tiene una componente de acabados muy pequeña (20%) comparada con todo el costo de reconstrucción del Centro Comercial o del Edificio de PH (80%).
- Al restar la construcción del valor de mercado, se obtendrá un residuo que corresponde al lote más el (FC)
- Valorar el lote total adonde está construido el Centro comercial o el Edificio de PH, aplicar el coeficiente de copropiedad y con esto se obtiene la parte de lote de la unidad privada. El saldo restante sería la Tercer Componente (FC)
- Si el inmueble es de propiedad horizontal (un centro comercial) se presenta el valor por m2
- Valor de terreno según el coeficiente de PH
- Valor de la construcción: acabados privados y participación en zonas comunes por su coeficiente de PH
- Tercer componente (FC) es el saldo.
- Parte depreciable: Construcción (seguros y contabilidad)
- Parte no depreciable: Terreno y tercer componente

## EL F.C. Y LAS NORMAS NIIF

Valor Razonable	Valor del Lote	Valor de Reparación	Valor Construcción Actual	F.C.
Es similar al Valor de Mercado pero en los casos que no se encuentre un valor probable de transacción se puede determinar con el VALOR FISICO. Por lo tanto no siempre será el valor de mercado.	Método de mercado o residual	Valor a nuevo para los seguros.	Valor de reposición menos las depreciaciones. Es el dato para contabilidad.	NO SE MENCIONA

(Diagrama de Oscar Borrero)

Es importante estudiar más a fondo la teoría del (FC) factor de comercialización dada y expuesta por el economista Oscar Borrero en el tercer encuentro de avaluadores en Bogotá año 2017, hipótesis de factor que compromete a fondo un informe de avalúo de un local comercial el cual nos afirma que el compromiso es tan alto y tan delicado que dar el valor de un

solo local comercial implica el análisis del **100%** del centro comercial y un estudio de todos los centro comerciales de la ciudad para saber el (FC) de cada uno.