

El ingeniero Gino Layseca, gerente general de la consultora Layseca Asociados, afirmó, a su turno, que la tasación comercial garantiza que el precio del bien objeto de una operación de compra o venta esté dentro de los valores de mercado. La opinión de un experto tasador se basa en un conocimiento profundo del mercado que le permita identificar el mayor y mejor uso del terreno o cualquier otro tipo de inmueble, en la experiencia y en el adecuado manejo de las normativas vigentes.

Toda tasación comercial de un inmueble debe presentar un estudio de mercado inmobiliario de la plaza donde se ubique el predio o de una plaza con la misma vocación. Sin embargo, el tasador deberá homologar las muestras de las ofertas de mercado recogidas que le permita determinar un valor comercial razonable, vigente y en condiciones normales; este resultado evitaría que se realicen transacciones sobrevaloradas o subvaluadas.

Generalmente en este tipo de transacciones, anotó, intervienen las instituciones financieras que ofrecen el crédito hipotecario al comprador tomando en garantía el terreno o el bien inmueble materia de dicha operación. En estos casos, los tasadores deben contar con un registro denominado "REPEV". Es un registro que autoriza a los tasadores a brindar sus servicios a las instituciones financieras. El fin de este registro de la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) es de regular, evaluar periódicamente y homologar a los tasadores con el fin de asegurar que las garantías del sistema financiero estén debidamente valuadas.

Igualmente, los profesionales de Colliers International, Sandro Vidal y Roxana Fera, gerente de Investigación y gerente de Consultoría y Soluciones Corporativas, respectivamente, aseguraron que la valuación se suele realizar cuando se quiere vender un activo, cuando se desea entender el valor de la cartera inmobiliaria en el caso de empresas grandes y no tener falsas expectativas de lo que va a reportar un proceso de desinversión. "En algunos casos, se hace una actualización de valor con el fin de proyectar inversiones a futuro", des-



*El arquitecto Manuel Ferreyra, director gerente general de Asesoría Valuatoria SA. en Binswanger Perú indicó que la validez de una valuación depende del comportamiento del mercado.*



*Walter Escobedo, owner de RE/MAX Premium, afirmó que entre las principales características que le agregan valor al terreno está el contar con un mayor frente y ubicarse en una zona altamente comercial.*



*El ingeniero Carlos Cornejo, gerente general de CV Project, dijo que la valuación está sujeta al criterio del perito, por ello es imposible que haya dos montos iguales.*

tacaron. Afirmaron que hay empresas que tienen muchos inmuebles y no tienen idea de cuánto valorizan estos en total, así la valuación les sirve no necesariamente para salir a la venta sino que les permite trazar un objetivo a futuro o proyectar la prioridad de venta de ciertos inmuebles. "Si en la cartera sabes cuál es el mejor momento para vender un activo y posponer otro que se encuentra pendiente de un cambio de zonificación o que sabemos que va a plusvalizar en el tiempo", detallaron.

Entender el potencial de la propiedad y el mejor momento del mercado para poder sacarlo en venta, lo determina no solamente una valorización convencional "sino estudios de valorización comercial", explicaron.

#### **VALIDEZ Y DURABILIDAD DE LA VALUACIÓN**

El gerente de Binswanger Perú indicó que la validez de una valuación depende del comportamiento del mercado. Cuando éste se encuentra estable, es decir en una condición en que los valores no cambian constantemente, "es más fácil proyectar un amplio periodo

de validez para el resultado de una valuación", expresó.

En cambio, cuando estamos en un mercado inestable, añadió, por una conducta ascendente o descendente de precios, se debe prever una validez reducida. "En nuestro medio, los peritos nos hemos acostumbrado a dar una validez de 180 días a los informes, lo que es una especie de consenso que no necesariamente tiene una base técnica. En el presente, la validez no debería ser mayor a tres meses porque hay una cierta desestabilización de precios en el mercado", explicó.

El gerente general de Layseca Asociados declaró que a raíz de la coyuntura inmobiliaria entre el 2008 y 2013, el ímpetu de los desarrolladores para comprar terrenos y ejecutar proyectos multifamiliares generó que la dinámica del valor de los terrenos aumente de una manera exponencial. "Podían haber momentos en que cada tres meses estaba variando el valor del terreno, porque la oferta era pequeña, las plazas eran muy apetecibles y la demanda de los desarrolladores era importante. En esos años se generaron unas plusvalías muy altas", detalló.