



*El valuador debe determinar el tipo de terreno y los desarrollos que pueden hacerse en él.*

Sobre los predios rústicos y urbanos, el gerente de CV Project indicó que el primero está asociado a la agricultura, mientras que el otro es el ubicado dentro de la ciudad, teniendo uso de vivienda o comercio. “Nos hemos encontrado con terrenos dentro de la urbe, que seguían con categoría rústica. Esto se presenta en algunas zonas de Surco o Villa El Salvador”, declaró.

Los gerentes de Colliers indicaron que las principales variedades de terrenos presentes en el mercado son los agrícolas, eriazos, urbanizados, no urbanizados, para uso residencial, comercial e industrial. Ellos definieron el terreno rústico como aquel que no tiene habilitación urbana; entre ellos están los terrenos con servidumbre, que son casos especiales, por ejemplo sobre los cuales pasan líneas de alta tensión. “El terreno puede tener propietario pero a través de un uso por servidumbre la atraviesa una línea de alta tensión, esta servidumbre se indica en la ficha registral”, afirma.

“Esto genera una obligación de cesión de espacio donde están las torres de electrificación y por donde pasan los cables. “Debajo de ellos no puedes hacer nada, ya que la norma indica que dependiendo de la tensión que lleve esa carga, tienes entre 15 a 20 m a cada lado de la línea donde no se puede tocar”, revelaron los gerentes de Colliers, quienes seguidamente definieron los terrenos eriazos como aquellos que se encuentran no próximos a la urbe.

### PREPARACIÓN DEL INFORME DE VALUACIÓN

El gerente de Layseca declaró que todo informe de valuación debe contar con tres partes: “La primera es una hoja de resumen, donde están los datos principales datos del bien, como el plano de ubicación, la fotografía del inmueble, así como, las áreas, los valores obtenidos y cualquier comentario y/o observación que el tasador considere oportuno”.

“La segunda parte es ya el cuerpo del informe donde encontraremos una detallada descripción general de la concepción del inmueble, sus características principales, las áreas, estado de conservación, antigüedad, índices de depreciación, zonificación y uso actual del predio, información sobre la propiedad del inmueble, las cargas y gravámenes y



la descripción y evaluación del entorno y los testigos fotográficos y anexos”, destacó. Dijo que la última parte del informe es la valorización, en el que dependiendo del método que se emplee, debe dividirse y sustentarse cada uno de los valores que se asigna, “así como cada área con los documentos de inscripción”, refirió.

### MÉTODOS DE VALUACIÓN

El gerente de Binswanger reiteró los tres métodos antes citados como los principales para el cálculo del valor del terreno: comparativo, de costos y de capitalización. Explicó que el método comparativo parte de la existencia de bienes comparables y de la factibilidad de obtener una muestra de mercado de predios similares, que son los que tienen la misma zonificación. “Los mismos están ubicados en una zona equivalente al que valoriza y tienen una dimensión más o menos similar”, dijo.

Añadió que cuando existe una muestra de ofertas o de datos de ventas realizadas de terrenos en esas condiciones, se puede calcular un promedio que sirva como base del valor unitario que se quiere determinar. “En eso se basa el método comparativo, llamado así porque se contrasta un predio con otros de similares características”, detalló.

El segundo método es el de costos, que parte del principio de reproducir un bien con las particularidades que este tiene, sirviendo para determinar el valor de las edificaciones. “Si quiero saber el valor de un edificio, establezco cuáles son sus materiales y características constructivas y calculo cuánto cuestan de modo de establecer el costo de reproducir ese mismo edificio”, anotó.

Explicó que como muchas obras en el mercado son antiguas, se genera una depreciación, ya sea por antigüedad o estado de conservación.

Este método también se puede aplicar a terrenos, afirmó Ferreyra, cuando por ejemplo se realiza un proyecto de inversión y se sabe a cuánto se pueden vender las unidades que puedo ejecutar sobre un terreno. “Entonces hago el ejercicio imaginario de construir teóricamente el edificio completo y saber a cuanto voy a vender cada una de las oficinas o departamentos que construya allí porque conozco el precio del mercado en la zona”, expresó.

Por ejemplo, dijo, si una oficina cuesta US\$ 3,000 el m<sup>2</sup>, y puedo construir en el terreno que se quiere valorar oficinas de ese precio, sobre el valor total que voy a obtener como producto hago un cálculo en el cual aplico el método de costos al revés, o sea le quito al producto total de las ventas el costo de los materiales, la mano de obra, los procedimientos constructivos, los proyectos, las asistencias profesionales, tramites, tributos e incluso los costos financieros y los gastos generales del constructor más la utilidad del inversionista. “Si le resto todo eso al volumen total del capital que voy a recuperar de las ventas, me va a quedar una diferencia que la atribuyo al valor del terreno, por lo que este procedimiento se denomina del valor residual”, comentó.

El último método es el de capitalización, que se aplica a los bienes que generan renta. “Si tengo un predio alquilado, por ejemplo para almacenamiento, ese se puede rentar por un periodo amplio de 20 años. De manera forzosa, hago un contrato con