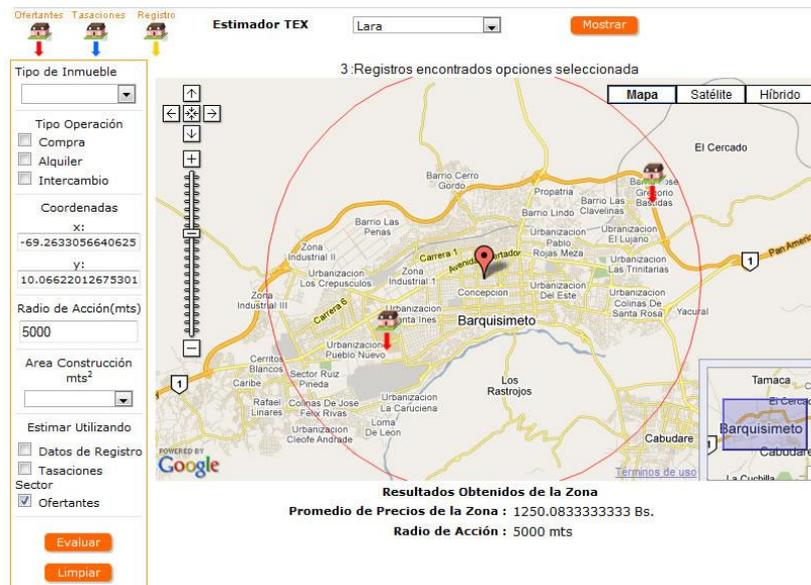


**TasaExpress.com:**

**Utilización de los Sistemas de Información Geográfica como herramienta para la Tasación de Inmuebles en Países con Economías Inflacionarias**



**Tema secundario:**

**Incorporación de la tecnología a la práctica cotidiana de la tasación.**

**Autor**

**Ing. Omar Gil Pereira**

**ProL. Av. Los Leones, C.C. Parque Real,  
Piso 3, Oficina 4, Barquisimeto, Venezuela  
Telefs: +58251-511.09.41 +58414 522.88.33**

**[omargilp@gmail.com](mailto:omargilp@gmail.com)**

**twitter: @omargilp**

**Venezuela , 31 de Agosto de 2010**

## Resumen

Normalmente para definir la oferta de un inmueble, el propietario de un bien asume frecuentemente el estimar el valor basándose en su percepción del mercado. Esta situación se complica cuando se trata de *economías con constantes variaciones de precios* y situaciones de distorsión económica recurrente, produciéndose generalmente una sobreestimación del valor.

La contratación de un tasador es menos frecuente, a pesar de la evidente necesidad en un mercado con esas características, esto debido a que muchas personas argumentan que el costo de las tasaciones les resulta alto.

En el caso de definición del valor por parte del propietario, conlleva tanto a oferentes y demandantes a encontrarse en una situación de incertidumbre en cuanto al valor de un bien, que es proyectada al mercado, produciendo retrasos en las transacciones y descenso en los niveles de ventas del mercado.

A partir de la observación del empleo cada vez mas frecuente de mapas en internet aplicados al mercado inmobiliario, se planteó una opción en donde concurrieran además de los *propietarios de inmuebles e inmobiliarias*, los *profesionales de la tasación* que con su intervención permitiera lograr una mejor aproximación al *valor de mercado* en las ofertas de inmuebles.

**Tasaexpress.com** resume este concepto para la valoración y publicación de inmuebles para su comercialización, basado en una base de datos de referenciales de diverso orden georreferenciados en un Sistema de Información Geográfica, que permita hacer ofertas y búsquedas de inmuebles.

De esta forma, quienes desean publicar o ubicar un inmueble para su comercialización, podrán disponer de varias capas de información, esto es, referenciales del *Registro Inmobiliario*, *Referenciales de tasaciones previas*, y las *ofertas de las publicaciones*, todas cercanas al bien de interés.

En cuanto a los referenciales del Registro Inmobiliario y de tasaciones, estos serían aportados por los tasadores, y lo relativo a las ofertas de inmuebles por los usuarios propietarios, corredores inmobiliarios o empresas inmobiliarias.

## **INDICE**

### **UTILIZACIÓN DE LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN GEOGRÁFICA COMO HERRAMIENTA PARA LA IMPULSAR LA TASACIÓN DE INMUEBLES EN PAÍSES CON ECONOMÍAS INFLACIONARIAS**

- **Problemática en el Desempeño Profesional Producto de la Calidad de La Información y del Acceso a dichas fuentes para la Definición del Valor.**
  
- **Elementos para potenciar el desempeño profesional a partir de las mejoras en el acceso a la información de mercado.**
  
- **Algunas ventajas del Uso de los sistemas de información geográfica en el mercado inmobiliario**
  
- **Propuesta de valor**
  
- **Mercado objetivo**
  
- **Mercado Potencial**
  
- **Ventajas competitivas**
  
- **Conclusiones**
  
- **Definición de términos**
  
- **Bibliografía**

## UTILIZACIÓN DE LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN GEOGRÁFICA COMO HERRAMIENTA PARA LA IMPULSAR LA TASACIÓN DE INMUEBLES EN PAÍSES CON ECONOMÍAS INFLACIONARIAS

### Problemática en el Desempeño Profesional Producto de la Calidad de La Información y del Acceso a dichas fuentes para la Definición del Valor.

#### Características

La tasación de inmuebles se fundamenta en la disposición de una adecuada información de referenciales en los registros inmobiliarios, complementada con las ofertas inmuebles en la zona de interés.

##### a) Calidad de la información

Actualmente la tasación de bienes inmuebles en nuestro país se caracteriza por una, cada vez más baja, *calidad de la información en los Registros Inmobiliarios*, en especial lo relativo al monto en las transacciones, que no representan por lo general, la realidad de lo que ocurre en el mercado.

##### b) Acceso a la información

Otro proceso, adicional es la dificultad al *acceso a dichos referenciales* por parte de los tasadores, entre otras razones porque la información no se encuentra disponible para el público en el momento.

##### c) Tiempo de respuesta y honorarios profesionales

De alguna forma la labor del tasador en cuanto a tiempo de respuesta y honorarios profesionales, se ve influenciada por la disposición de la información y por la calidad de dicha información, por lo que esta es un área que requiere atención.

Hay un sector del mercado susceptible de requerir una tasación, pero que no accede a la misma debido a que en muchos casos le resulta costosa, por lo cual, sería importante considerar un tipo de tasación que no tiene

implicaciones ante un tercero, y que solo se requiere con fines informativos sin otra implicación. En otras palabras una tasación mas adaptada a los requerimientos del cliente.

### **Elementos para potenciar el desempeño profesional a partir de las mejoras en el acceso a la información de mercado.**

El trabajo de tasación requiere cada día más de un sistema que integre la mayor cantidad de información del mercado inmobiliario, de allí que el empleo de los sistemas de información geográfica facilita dicho trabajo al permitir disponer de una gran cantidad de datos georreferenciados, de forma fácilmente manejable, en forma gráfica, y con posibilidades de generar nuevas informaciones a partir del manejo de las relaciones de dichos datos.

#### a) Calidad de la información

Si bien no se puede realizar mejoras en los referenciales de Registro inmobiliario, permite agregar nuevas capas de otro tipo de referenciales, lo que supliría de alguna forma las deficiencias en cuanto a calidad de la información de los Registros.

Por ejemplo, el empleo de las tasaciones de profesionales previas en un área, como referenciales, que sirvan de base para otras tasaciones en esa zona, es un nuevo recurso que puede estar disponible para ser empleado en las tasaciones.

#### b) Acceso a la información.

El sistema de información geográfica permite un fácil acceso y manejo de la información de referenciales de inmuebles.

En este sistema se tienen tres tipos de referenciales:

Los referenciales del *Registro Inmobiliario y de tasaciones*, que serian aportados gratuitamente por los tasadores, teniendo cada aporte un beneficio para el profesional en cuanto a publicidad, al mostrar sus nombre y teléfonos en el mapa.

Los *referenciales de ofertas de inmuebles*, que serian aportados por los usuarios ofertantes de la página, que publican sus inmuebles en forma de foto clasificados, y lo cual requiere del pago de una tarifa.

A partir de la disposición de esos referenciales, se pueden, por ejemplo, determinar el valor promedio de una zona en función de un tipo de referencial, o de una combinación de estos, de acuerdo al tipo de inmueble y tipología constructiva de interés pudiendo establecer el radio de acción para una muestra determinada.

d) Tiempo de respuesta y honorarios profesionales

A partir de las mejoras en la disposición de la información de mercado con el uso de los Sistemas de Información geográficos y la presencia de los referenciales basados en tasaciones previas en la zona, lo que nos otorga una capa adicional de información para emplearla en nuestras tasaciones, permitirá aminorar los tiempos de respuestas a los clientes y probablemente incidirá en los honorarios profesionales.

Por ejemplo, en el caso de la realización de tasaciones expeditas o tasaciones express, que son aquellas que son requeridas con fines meramente informativos, podríamos evaluar cuales serian nuestros costos reales, y eventualmente ganar ese mercado que no está siendo atendido porque el cliente lo considera fuera de su alcance.

**Algunas ventajas del Uso de los sistemas de información geográfica en el mercado inmobiliario**

- Permite disponer de gran cantidad de información para el trabajo como tasadores.
- Permite utilizar los referenciales de tasaciones previas como elemento para ser incorporado en los análisis estadísticos en el trabajo profesional

- Dado su entorno gráfico, abre nuevas posibilidades para el uso de técnicas estadísticas aplicadas al geomarketing.
- Se convierte en una fuente de trabajo para los tasadores al disponer de un mercado de usuarios ofertantes y demandantes.

### Propuesta de valor

La idea de la propuesta tasaexpress es responder a la pregunta frecuente en el mercado inmobiliario **¿Cual es el valor de mercado de este inmueble?** Para ello la respuesta más acertada es una tasación profesional del bien. Sin embargo, a través del uso de mapas se puede disponer de gran cantidad de información de mercado, que además de facilitar el trabajo de los tasadores, puede brindar información de utilidad a quienes intervienen en las transacciones.

En el caso de Latinoamérica en general el mercado frecuentemente se ve afectado por las variaciones de precios producto de la inflación, y paralelamente en algunos caso con devaluaciones de la moneda, que producen grandes trastornos en los precios de las transacciones que resultan afectadas por esta situación.

En este escenario, por lo general la determinación del valor de mercado de un inmueble no es tan fácil, como podría suceder en un país con una economía estable, con poca inflación. Aunado a esto, la información de los referenciales de compra-venta carece de veracidad en muchos casos y por otra parte, el acceso a estos no es tan fácil.

Por lo que a pesar de que la información puede finalmente disponerse, su contribución puede ser cuestionada.

En función a esta situación **se ha propuesto** el empleo de un sistema de información geográfica, que además de que podría permitir el reunir una gran parte de la información de mercado, permitiría además a los tasadores el disponer de otro nivel de **referenciales basados en las tasaciones**, lo que

*resolvería en gran medida el problema de la calidad de la información de los Registros Inmobiliarios.*

Y si adicionalmente se hace concurrir la oferta de inmuebles en dicho sistema de información, de alguna manera se está reproduciendo lo que sucede en la mercado.

Es por lo anteriormente expuesto, que esta propuesta, busca principalmente incorporar y concentrar en un sistema de información geográfica los referenciales de diferente origen, como una contribución al trabajo del tasador y a los actores que intervienen en el mercado, que pueden así encontrar abundante información en un solo sitio.

Hay avances en el uso de la información de mercado en sistemas de información geográficos, pero en el caso de esta propuesta la contribución más importante sería el de **posicionar la información de referenciales de tasaciones dentro de los mapas con la finalidad de incorporarla como elemento para toma de decisiones en cuanto al valor**, que como ya se observó, es de una gran importancia en nuestras economías.

Esta forma de presentación resulta muy adecuada por la nueva tendencia en el uso de geomarketing, donde las actividades económicas son referenciadas en un plano cartesiano, en este caso, basado en la ubicación geográfica de los productos inmuebles o negocios.

En principio el portal permite la estimación de un valor para la venta en función de tres tipos de datos:

- a) Referenciales del Registro Inmobiliario,
- b) Referenciales de Tasaciones en el sector,
- c) Referenciales de Ofertas de inmuebles

Estos referenciales se muestran bajo la modalidad del sistema de información geográfica.

Se puede utilizar esta información para analizar los valores unitarios de los inmuebles, entre otras:

- a) **Valora tu inmueble:** Si se trata de una persona que desea valorar su inmueble, para venderlo, entonces con la ubicación del inmueble y las características del inmueble se puede conocer los referenciales que se encuentran en sus alrededores y así se puede establecer valores unitarios de acuerdo al tipo de datos.
- b) **Ubica un inmueble:** Cuando se trata de la búsqueda de inmuebles para la compra en una zona determinada, entonces entrando con los datos de monto de la oferta y características del inmueble se puede observar que valores unitarios se encuentran en el sector de acuerdo al tipo de referencial
- c) **Simulador de valoración en línea,** para tener la posibilidad de una estimación no profesional, pero basada, en los valores por metro cuadrado más frecuentes en la zona donde se encuentra el inmueble, que le aporta la página web. Esta simulación puede contener información de tres tipos de datos: una basada en información de registros inmobiliarios, una segunda en tasaciones profesionales previas realizadas en la zona y una tercera, producto de las valoraciones de usuarios ofertantes de inmuebles.

Solo será necesario en este caso establecer el radio de acción de los referenciales de interés.

Es bueno aclarar que el valor obtenido mediante el empleo del simulador no tiene carácter vinculante, desde el punto de vista legal, pues es solo una estimación o aproximación del valor.

- d) **Tasación Express** Normalmente la realización de una tasación estándar conlleva a unos honorarios profesionales que para algunas personas les pueden parecer poco accesibles. Por eso surge esta propuesta *TasaExpress*, que consiste en la realización de una *tasación expedita y a bajo costo*, en un formato ejecutivo que permita la simplificación del

proceso de la tasación estándar, y adicionalmente también se ofrece la posibilidad de la *publicación del inmueble* que se desea *vender* en nuestra página.

El informe consiste en un resumen ejecutivo que incluye información sobre el propietario, el solicitante, dirección del inmueble, áreas de parcela y construcción, y el valor de mercado obtenido.

El trabajo se basa, en que luego del contacto con la empresa, ya sea personalmente, por vía telefónica o pagina web. Se realizaría una inspección al inmueble en el que se realizaría mediciones, si no se cuenta con los planos de este, toma de fotografías, y revisión del documento de propiedad y documento de parcelamiento, si es el caso.

En un futuro con la disposición de la información catastral más actualizada, a partir de la incorporación plena de los sistemas de información geográfica, se podrá disponer de diversas capas de datos que facilitaran el trabajo del tasador.

Posteriormente en la oficina, se procedería al procesamiento de esta información para la obtención de las áreas involucradas, y el valor por metro cuadrado del inmueble, el cual se basaría en la comparación y ponderación de referenciales de precios de transacciones provenientes del registro inmobiliario y por otra parte en la consideración y análisis de ofertas provenientes de potenciales vendedores.

Posteriormente se publica el inmueble tasado en la página web.

### **Mercado objetivo**

El enfoque de la empresa va dirigido a atender en principio el segmento del mercado secundario para la venta, el cual se encuentra en muchos casos carente de información referente al conocimiento del valor de un inmueble, ya sea que se trate de un interesado en ofertar o un demandante del mismo.

Particularmente en este segmento se distingue el de unidades de viviendas aisladas que no forma parte de un conjunto homogéneo, en este

último caso, quizás resulta más fácil la estimación del precio de mercado, por haber información de viviendas que son comparables, lo cual puede ser información con cierto grado de dominio del mercado.

Se puede categorizar dentro de este segmento de inmuebles secundarios a:

- a) Ofertantes de inmuebles;
- b) Demandantes de inmuebles
- c) División de sociedades
- d) Toma de decisiones de inversión

Inicialmente se ha dirigido a los dos primeros, en la etapa inicial de la página TasaExpress.com

Dentro de los primeros se encuentran los corredores inmobiliarios, inmobiliarias y promotoras, para cada uno se tiene un tratamiento diferente en cuanto a la política de publicación de ofertas.

Los inmuebles a considerar en cada caso pueden ser viviendas unifamiliares, multifamiliares, locales, oficinas, galpones, terrenos.

El mercado primario también puede ser considerado mediante un link de acceso, donde se muestren nuevos desarrollos inmobiliarios.

Adicionalmente, el portal permitirá realizar simulaciones de operaciones de crédito hipotecario, e inclusive el establecimiento de un valor referencial de mercado del bien que se desee, con un fin orientativo, a través del simulador de valor en línea.

Así mismo, se ha contemplado considerar otro tipo de operaciones o transacciones inmobiliarias, que tienen también una demanda importante, tales como **alquileres**, e inclusive *venta de negocios*, que aunque no son inmuebles, el usuario mentalmente los ubica dentro de las páginas de ventas de inmuebles a falta de un servicio específico conocido, y responden al mismo concepto del servicio que se desea ofrecer.

## **Mercado Potencial**

El mercado inmobiliario venezolano se ve influenciado frecuentemente por facilidades para el otorgamiento de crédito, bajas tasas de interés, y la liquidez producto de bonanza económica, así mismo es afectado por la estabilidad política y económica y jurídica del momento.

Como este es un mercado relacionado con el crecimiento poblacional e industrial, la demanda siempre tiende a ser mayor; y como el mercado tiende a equilibrarse, después de una recesión vendrá siempre una reestructuración en la economía, lo que constituye una fuerte ventaja el tener presencia en el mercado.

## **Ventajas competitivas**

Los aspectos fundamentales para el éxito de esta propuesta son:

- Permite una solución viable a la situación que se plantea de determinar el valor de un inmueble para la venta de inmuebles, que va desde la valoración personal, la que hacen otros usuarios hasta la basada en una valoración profesional, disminuyendo en el caso más desfavorable, la improvisación en la fijación del monto de la oferta, facilitando la venta en un menor tiempo.
- Evita el que el cliente sea víctima de información inadecuada, que lo lleve a la toma de decisiones incorrectas.
- Constituye una solución a bajo costo,
- En cuanto a la Tasación Express, es una respuesta rápida, no requiere de la elaboración de informes extensos, pero igualmente se basa en la información de mercado adecuada.
- Garantiza la asesoría adecuada dado el nivel de profesionalismo y el nivel de conocimiento del mercado que poseen los actores involucrados.

## Conclusiones

El mercado inmobiliario venezolano se ve influenciado por permanentes cambios en los niveles de precios, por lo se generan muchas situaciones de incertidumbre, sobre ¿cuál es el valor de los inmuebles?

De allí la importancia del trabajo del tasador en países como Venezuela, afectados por estas variaciones en los precios producto de la inflación y devaluaciones, como guía para la definición del mercado en momentos de incertidumbre.

Esta propuesta basada en la utilización de además de los referenciales de Registro y Ofertas de usuarios, georreferenciados en un Sistema de Información Geográfica, hace especial énfasis en la utilización de los referenciales basados en tasaciones previas en un sector, como una herramienta para impulsar el trabajo de profesional de la tasación.

Adicionalmente para cada tipo de inmueble, y tipología constructiva combinados con cada una de estas capas de referenciales se multiplican las posibilidades de obtener diversas informaciones del mercado a estudiar.

Y hacia el futuro, con el desarrollo de nuevas tecnologías, como el geomarketing, se puede intuir que se abre una puerta inmensa de posibilidades en este campo para la tasación de inmuebles.

## Definición de términos

**Valor de mercado:** aquel valor producto del encuentro de ofertantes y demandante en un mercado donde hay disponibilidad del bien, ambos son buenos conocedores de ese bien y donde no hay presiones en la negociación.

**Tipo de Inmueble:** clasificación del inmueble de acuerdo a la finalidad de su construcción. Por ejemplo, vivienda, galpón, oficina, local.

**Tipología constructiva:** clasificación de un inmueble de acuerdo a los elementos constructivos

**Sistema de información geográfica:** cualquier sistema de información capaz de integrar, almacenar, editar, analizar, compartir y mostrar la información geográficamente referenciada. En un sentido más genérico, los SIG son herramientas que permiten a los usuarios crear consultas interactivas, analizar la información espacial, editar datos, mapas y presentar los resultados de todas estas operaciones.(wikipedia)

**Georreferenciación:** se refiere al posicionamiento con el que se define un objeto espacial

## **Bibliografía**

Libros:

Al Ries y Laura Ries, (2006) Las 11 Leyes Inmutables de la creación de marcas en internet. Deusto

Nenad Pacek y Daniel Thorniley, ( 2008) Oportunidades en los mercados emergentes. The Economist.

Philip Kotler, ( 2006). Los diez pecados capitales del marketing- Indicios y soluciones. Deusto

Revistas:

Linux Magazine (2010) Especial Google 001

Debates IESA, (2010) Empresas Innovadoras, Negocios Rentables

Publicaciones en internet

1buenaidea.com, ( Agosto, 2010) Geomarketing como herramienta de negocios