AGREGANDO VALOR, HABLEMOS DE AVALÚOS: REFERENCIALES, COMPARABLES O TESTIGOS: MEDIDA DE LA CREDIBILIDAD DE UN AVALÚO

Por: Carla M. López Abello
Arquitecta
clopez@insitupanama.com

Los informes de avalúos son un insumo importante en la toma de decisiones para banqueros y financistas, y nos preguntamos, aparte de la confianza que provee la experiencia del profesional idóneo responsable ¿habrá algunos otros factores objetivos sobre su credibilidad? La respuesta es sí, y con el auxilio de normas y compendios de buenas prácticas alrededor del mundo, vamos a enfocarnos en uno de los más importantes: los referenciales, testigos o comparables, que siempre deben estar presentes en un informe de avalúo, a menos que la propiedad sea atípica o de uso especial.

Existen distintas formas de presentar los comparables, y una de las más comunes es una Tabla de Comparación, que también generalmente se aprovecha para indicar los ajustes que el avaluador haya realizado en función de las diferencias encontradas entre éstos y la propiedad del caso.

El Instituto de Valuaciones y Peritajes de Panamá (IVAPPAN), organización sin fines de lucro que agremia a los profesionales en avalúos desde 1984, ha adoptado como las mejores prácticas en la industria, las Normas Internacionales de Valuación (IVS), actualmente en su versión 2013. El objetivo de estas normas es generar confianza y credibilidad pública en el proceso de valuación, y resaltan que el enfoque de comparación, mercado, ventas o de demanda comercial es uno de los más apropiados para propiedades de inversión y para avaluar derechos sobre inmuebles para préstamos con garantía. Dicha norma indica entre los inputs esenciales de este enfoque están precisamente estas transacciones u ofertas que nos sirven de punto de comparación o referencia.

El tiempo y esfuerzo que implica la cantidad debe ser sopesado contra la

Ejemplo de una Tabla de Comparables:

	Comparables Arboleda de Cáceres					
	Propiedad Avaluada	1	2	3	4	5
ID		174620	143795	144321	176851	N/D
Calle / Casa	Sauce 20	Sauce 21	Guayacán	Principal 24	Almendro 18F	Limón
Tipo de información		Venta	Venta	Venta	Venta	Oferta de venta
Fuente		Registro Público	Registro Público	Registro Público	Registro Público	Corredor
Fecha:	2017	2013	2014	2015	2016	2017
Edad:	19	19	23	22	18	19
Área cerrada (m2):	160	150	150	150	150	160
Tamaño del lote (m2)	538.00	291.50	291.50	341.00	291.50	291.50
Precio total (B/.)		B/.100,000	B/.95,000	B/.105,000	B/.110,000	B/.135,000
Precio unitario (B/m2)		B/.666.67	B/.633.33	B/.700.00	B/.733.33	B/.843.75
Media sin ajustes	B/.715.42					
Ajustes						
Por negociación (%)		0%	0%	0%	0%	-15%
Ajuste (B/.)		0	0	0	0	-126.56
Subtotal Ajustado (B/m2)		666.67	633.33	700.00	733.33	717.19
Por condiciones del mercado:		8%	6%	4%	2%	0%
Precios ajustados (B/m2)		53.33	38.00	28.00	14.67	0.00
Total Ajustado (B/m2)		720.00	671.33	728.00	748.00	717.19
Media ajustada	**B/.781.31**					

confiabilidad por el cliente al momento del encargo; también le corresponde al avaluador analizar, de ac uerdo a su ética profesional, que no deben aceptarse asignaciones en condiciones que limiten el alcance de trabajo de tal grado que los resultados no tengan credibilidad para el uso propuesto (en este caso, el respaldo o garantía de un crédito).

Cabe destacar que, para una entidad financiera, la existencia de ventas como referencias es una información relevante sobre la posible disposición del inmueble en garantía. Por esta razón, si no se encuentran, es importante que el avaluador aclare si la escasez se debe a poca transparencia en el mercado u otras condiciones, sobre todo, si se trata de ausencia real de demanda en una localidad o segmento aletargado.

Veamos algunos de los parámetros: la naturaleza de los referenciales, su cantidad, rango de características o atributos relevantes y trazabilidad de la información.

1. Naturaleza de los comparables. El avaluador siempre privilegiará ventas reales o "cerradas" en primera instancia, ofertas de compra y promesas en segundo lugar, y ofertas de venta, anuncios o listados como tercera opción. Por ejemplo, en los Estados Unidos, los embates de la crisis financiera han llevado a uno de los grandes proveedores de financiamiento, Fannie Mae, a requerir sólo ventas de los últimos doce meses. Sin embargo, las IVS 2013 validan también la utilización de ofertas bajo el siguiente criterio: "Si ha habido pocas transacciones recientes, puede también ser apropiado considerar los precios de activos idénticos o similares disponibles en un catálogo u ofrecidos para la venta suponiendo que la relevancia de esta información está establecida claramente y se analiza críticamen-

te"; opinión compartida por la norma de Reino Unido: "Los valuadores no deben temer al uso de un rango extenso de fuentes, de ser necesario. Es posible construir una jerarquía de diferentes tipos de evidencia, como se ha discutido." De esto se desprende, en el caso de las ofertas, que es necesario entender mediante contactos directos si el precio indicado es negociable, y ajustarse.

2. Cantidad de comparables. Entre más factores refleje la venta, mayor debe ser el banco de datos, es decir, que el número de observaciones debe ser superior al número de parámetros estimados, señalan autores en Estados Unidos y América Latina. Esto significa que, si hay dos atributos diferentes, por ejemplo precio y zonificación, se requeriría un mínimo de 3 referenciales; y uno más como mínimo para cada característica añadida. A esto hay que añadir que para estimar estadísticamente la desviación estándar o error; se requiere para ello por lo menos 5 referenciales.

3. Características o atributos principales del rango de comparables. Los comparables son un grupo de propiedades que compiten entre sí a ojos de un potencial comprador. Por tanto, no se trata de que necesariamente estén en la misma barriada, sino de sus similitudes. Por ejemplo, en un mismo proyecto de playa o en cierto sector de la ciudad pueden coexistir propiedades con vista al mar, y sin vista, en rangos de precios totalmente diferentes. Las características de las propiedades comparables deben ser claramente identificadas en el reporte, usualmente en la Tabla de Comparación.

4. Trazabilidad de la información. Durante el proceso de avalúo, la verificación de los precios y características de los comparables es esencial. Las Normas IVS indican que se deberá declarar la naturaleza y procedencia de cualquier información relevante en la que se ha confiado a lo largo del proceso de valuación, así como los pasos dados para verificar dicha información.

En conclusión, un reporte de avalúo con credibilidad debe presentar los referenciales, testigos o comparables que lo respaldan para una interacción eficiente entre el financiero, el comprador y el avaluador.