

## **LA IMPORTANCIA DE LAS TASACIONES “PROFESIONALES” A CARGO DE LOS REMATADORES Y LOS CORREDORES.**

*(Extractado de los apuntes de cátedra de la Carrera de Martilleros y Corredores de la UCA, correspondientes a la materia Tasación y Venta, a cargo de Alfredo Ezequiel Bollón, Consejero de la Corporación de Rematadores)*

### **1. EI MARTILLERO, el CORREDOR y el objeto de las TASACIONES a su cargo.**

#### **1.a EI MARTILLERO o REMATADOR:**

***Será martillero o rematador quien haciendo profesión de la venta pública adjudica los efectos que se le confían para su venta a la persona que interesada en su adquisición ofrece mejor precio. Si no hubiere en esa circunstancia ofertas superiores a la base o ésta hubiese sido formulada, el objeto motivo del remate debe ser adjudicado a quien aceptó la base o la formuló o a quien planteó la última oferta.***

La precedente definición deja establecido:

- a) que la función del martillero o rematador es la oferta pública que ejecutará de todo cuanto se le confíe para vender,
- b) que su obligación es mantener el acto hasta que tenga la certeza de que entre el público que escucha su oferta, no hay interesados en pagar más, sobre lo que en ese momento está ofreciendo.

El aumento sucesivo de ofertas en un remate se llama puja y corresponde a la disputa que se produce entre el público asistente, con el fin de resultar adjudicatario del bien rematado.

A fin de asegurar que en el acto del remate, la puja pueda ser amplia es decir que concorra el mayor número de interesados, el martillero o rematador deberá hacer una propaganda adecuada; de no ser así el acto a realizar no será convocante y en consecuencia no alcanzará los objetivos que todo oferente persigue, el de obtener el mejor precio, para cuyo logro deposita toda su confianza en el rematador al que encarga la tarea.

La propaganda deficiente o falta de convocatoria por impericia puede interpretarse como acto de deslealtad a aquella confianza.

La profesión de martillero o rematador resulta entonces de actos de compraventa. Quien la ejerce queda colocado entre la oferta y la demanda, en igualdad de posiciones para quien pretende vender, como para quien aspira comprar.

Los actos de remate tienen dos orígenes:

- a) el privado que es el aludido precedentemente, en el que el rematador actúa como auxiliar del comercio y es mandatario de quien le encomendó las operaciones
- b) el judicial en el que el rematador actúa como auxiliar de la justicia, es decir es delegado del Juez y en consecuencia desempeña una función pública.

#### **1.b EI CORREDOR:**

***Es quien adopta por profesión mediar entre los comerciantes o entre éstos y los interesados en adquirir alguna cosa o entre particulares unos interesados en vender y otros en comprar, para gestionar y facilitar así las negociaciones.***

***Es el agente auxiliar del comercio cuya función específica de mayor importancia es la de unir la oferta y la demanda; vincular a quien produce con quien consume, a quien dispone con quien necesita.***

Debe además operar como asesor de ambas partes. La bondad y seriedad de su gestión resultará de la organización que le imponga a su actividad y puede serlo de productos de menor importancia o de grandes empresas o negocios de magnitud, de inmuebles, bienes muebles, semovientes, etc.

El corredor, mandatario por excelencia, cuyo mandato termina al concretarse la operación debe tener capacidad de interpretar las motivaciones de las partes que intervienen, con cierta capacidad psicológica.

Debe ser honrado, mantener una correlación de absoluta seriedad con quien vende como con quien compra.

Actuará de manera que entre ambas partes se mantenga una cordialidad inquebrantable, esencial a las transacciones comerciales de mutua conveniencia.

No sólo debe ser activo y estar preparado para ofrecer lo que se le encarga, sino para sobrellevar y hacer frente a las contrariedades propias de su actividad profesional, es decir que debe ser capaz de lograr la realización del negocio por persuasión fundada en realidades tangibles y no por cansancio, capaz de estudiar al adquirente y conocer sus modalidades y motivaciones y debe tener la seguridad que lo que vende es noble, para que el adquirente así lo entienda, de manera que éste a la vez pueda usar la misma táctica futura para dar salida al producto que le fuera colocado..

Debe conocer integralmente el producto que ofrece, sus cualidades, posibilidades de uso, porque será el puente de comunicación entre la oferta y la demanda, el consejero que debe advertir las dificultades que puede experimentar cualquiera de las partes contratantes, advirtiéndoles cuales son las ventajas que uno puede ofrecer y otro aprovechar si las necesita.

El corredor resulta así eje de los negocios.

En síntesis el corredor será el encargado de acercar la oferta y la demanda, en un mercado libre y competitivo, en el que vendedores y compradores ofrezcan y adquieran sin presiones ni engaños, con acabado conocimiento y plena conformidad los bienes cuya gestión de compraventa se le encomiende.

Debe operar con independencia de intereses personales o de beneficios adicionales para sí o para cualquiera de las partes, es decir que actuará con independencia, equidistante de ambas, con igual disposición para el vendedor y el comprador y sin más interés personal que la legítima remuneración a que tenga derecho.

### ***1.c EI MERCADO:***

***Conjunto de actos de compra y venta de bienes económicos precisos, determinados, localizados en el tiempo y en el espacio, dentro de un área geográfica en la que funcionen libremente los mecanismos capaces de determinar el precio de la mercadería.***

***También se denomina mercado al conjunto que componen todos los compradores potenciales o efectivos, correspondientes a un determinado bien o unidad.***

***Teóricamente coincide con el número de todos los individuos que pueden consumir o adquirir un producto.***

Cuanto menos influido esté el mercado por factores extraños a él, por ejemplo por condicionamientos a que puedan someterlo el orden político o normas restrictivas y en consecuencia los precios de las mercaderías deriven sólo del libre juego de la oferta y la demanda, será tanto más autónomo.

Cuando está influido por factores ajenos a él, por condicionamientos a que lo sometan el poder político o algún otro poder, estará “regulado” y los precios así no derivarán del libre juego de la oferta y la demanda.

Si todos los que participan de él, compradores y vendedores pueden ponerse fácilmente en contacto entre sí y todos conocen la oferta y la demanda en cada momento y los precios de transacción corriente, como para elegir lo que mejor se acomode a sus necesidades o exigencias, entonces el mercado será “libre y transparente”.

Un ejemplo acabado de transparencia fue el Mercado Nacional de Haciendas de Liniers, previo a toda intervención oficial, en el que las ofertas y demandas diarias fueron absolutamente abiertas y precisas, de manera tal que resultaba formador de los precios ganaderos de todo el país.

Se pueden segmentar los mercados de manera de estudiar la capacidad de absorción de los diferentes productos y en términos inmobiliarios adecuar la producción a la demanda potencial.

## **2.a FIN QUE PERSIGUE LA TASACIÓN QUE EFECTÚAN EL MARTILLERO PÚBLICO Y EL CORREDOR:**

*La tasación que efectuarán el martillero público o el corredor, de cualquier bien cuya venta se les encomiende, tanto inmueble como mueble, consistirá en arribar profesionalmente a la mayor y mejor aproximación al precio que finalmente se pueda obtener por dicho bien en el mercado.*

*Mejor tasador será quien se aproxime más al precio que por el bien pueda obtenerse y finalmente se obtenga.*

**Ese valor al que el tasador arribe y representa el precio que por el bien se pueda obtener, es el que interesará a los comitentes, a los clientes que les encomienden la venta particular o la subasta de los mismos, es que le interesará también al Juez que decrete la subasta pública por la causa que lo lleve a ello y es la que interesará a un banco o entidad financiera que decida otorgar un préstamo con garantía sobre dicho bien, porque asumirá el riesgo de tener que ejecutar al deudor si no pagara su crédito y lo pone en obligación de realizarlo o venderlo para cobrar el préstamo con el producido.**

*En síntesis, la tasación que habitualmente se encomienda al martillero público y al corredor será DE APROXIMACIÓN AL PRECIO DE VENTA.*

## **2.b OTROS FINES QUE PUEDE PERSEGUIR LA TASACIÓN:**

*Cuando un Juez de la Nación, un comitente particular, banco o entidad financiera, compañía de seguros u otra institución encomienda la tasación de un bien inmueble o mueble o de parte del mismo, con otro fin que no resulte la venta, a partir del valor de mercado profesionalmente obtenido podrá arribarse al que la entidad pretenda o necesite y resultará necesario la aplicación de alguno de los métodos que a lo largo de esta carrera se describirán y estudiarán, muchos de los cuales son de uso y aplicación habitual de profesionales de la construcción y de otras actividades.*

***Por ejemplo, cuando una compañía de seguros tenga que asegurar un edificio contra incendio, sin contenido, tendrá interés en conocer los costos de reposición de lo edificado, de acuerdo con su calidad y sus características, despreciando el costo o valor del terreno en el que se asiente. Cualquier siniestro de este tipo al terreno no lo afectará.***

***De la misma manera que a un Juez al que le toque entender en una causa en la que por ejemplo se reclame el reintegro de sumas de dinero entregadas en pago de partes de obras inconclusas o mal terminadas, le interesará conocer el grado de avance de obra, el valor de lo edificado y de lo inconcluso para resolver en consecuencia.***

### **LA IMPORTANCIA DE LOS MÉTODOS DE TASACIÓN.**

***De lo expuesto se desprende la importancia de la TASACIÓN PROFESIONAL, METODOLÓGICA.***

***LOS MÉTODOS DE TASACIÓN, DAN RIGUROSIDAD TÉCNICA A LA OPINIÓN DEL TASADOR quien NO SÓLO ESTIMARÁ EL VALOR APOYADO EN SU OLFATO (tan habitual en la intermediación o corretaje inmobiliario). CUALQUIER OPINIÓN DE VALOR NECESITA JUSTIFICACIÓN TÉCNICA, con más razón a partir de la implementación en la carrera universitaria.***

***MÉTODOS PARA LA OBTENCIÓN DEL VALOR DE MERCADO (básicos):***

a) **Método por comparables** (a partir del mercado aportante de datos que sirve especialmente para la comparación).

***El método por comparables es el habitual para destinos residenciales, viviendas individuales o unidades en propiedad horizontal.***

***Es prácticamente el único, para la determinación del valor de terrenos, en particular de los destinados a viviendas unifamiliares (con aplicación además de los cálculos de incidencia para los destinados a propiedad horizontal) o para terrenos destinados a algunos otros usos como actividades industriales y servicios.***

Resulta de muy difícil aplicación en tasaciones comerciales como locales, entre otros motivos por las diferencias de características de una cuadra respecto de otra para una misma o semejante ubicación.

Tales diferencias corresponden por ejemplo a la cantidad de público que en una misma zona comercial suele ser muy diferente de una cuadra a otra, a veces por la mayor o menor concentración de medios de transporte, por el tipo de edificación y por la densidad habitacional de cada cuadra, porque avenidas anchas o vías del ferrocarril inciden en el mayor o menor uso que se haga a cada lado de ellas, etc.

Para inmuebles industriales es prácticamente imposible este método, porque existe una gran dispersión de ubicaciones, de superficies y características, vías de acceso y comunicación, seguridad, posibilidades de habilitación, etc.

b) **Método del costo físico:** valor tierra + construcción depreciada (tablas de Ross y Heidecke).

***Para el caso de viviendas individuales el valor de la tierra se establece por comparables y al valor estimativo de la construcción se calcula a partir del costo de reposición por m2 nuevo.***

***Con un estimación de vida útil total desde la fecha de construcción (99 años en el caso de viviendas estándar), en función de su vida útil remanente y estado de uso y mantenimiento se obtiene un coeficiente de depreciación tabulado que se aplica al valor inicial del m2 nuevo. Este precio por m2 nuevo se puede obtener por la información de constructores o de publicaciones especializadas como la revista VIVIENDA o el DIARIO DE ARQUITECTURA .***

c) **Método por capitalización** (por rentas capitalizadas, muy utilizado en destinos comerciales, locales u oficinas, fondos de comercio o por productividad considerada habitualmente para la tasación de campos con diferentes aptitudes).

Se establece el valor locativo por comparación con inmuebles similares en ubicaciones comerciales o industriales semejantes.

Si se considera la tasa de rentabilidad mensual promedio del mercado por ejemplo para viviendas en la plaza inmobiliaria al momento de la tasación (para viviendas a julio de 2004 resultaba muy baja, del orden del 0,4% mensual) y se capitaliza esa renta, ha de obtenerse el precio estimativo de mercado, para un inversor potencial que lo adquiera para rentar a aquella tasa promedio.

El método puede resultar más o menos complejo si se aplican coeficientes correctivos adicionales, por ejemplo los de vida útil proyectada, vida útil remanente y estado de conservación (tablas de Ross y Heidecke), más otros coeficientes como los de ubicación o superficies y medidas.

Para locales comerciales la edad y estado de conservación tiene una influencia considerablemente menor que para vivienda, porque siempre se realizan inversiones de adaptación a las necesidades de cada rubro, que los usuarios (comerciantes) asumen como gastos iniciales de instalación de su negocio.

En ese caso se recomienda aplicar a los coeficientes de depreciación K de la tablas una corrección que los atenúe en los resultados.

d) **Método residual estático:**

Para la evaluación de proyectos son frecuentes los métodos residual estático y residual dinámico.

Resultan de utilidad cuando se trata de la tasación de lotes de terreno aptos para la construcción de edificios de departamentos en propiedad horizontal, complementando así los estudios por comparables, con valores de incidencia sobre m2 construido.

Es el más importante y adecuado a la tarea específica del martillero y el corredor inmobiliario.

Su utilización requiere un correcto manejo del Código de Planeamiento de la localidad en la que se actúa.

Abarca dos aspectos principales:

- a) establecer la potencialidad del lote, es decir los usos aceptables y las máximas posibilidades de desarrollo (el mejor uso y más alto valor).
- b) Estudiar, conocer el mercado potencial para el producto que se proyecta desarrollar sobre el terreno en estudio.

e) **Método residual dinámico:**

Es el de utilización necesaria para la evaluación de grandes proyectos, en particular de aquellos en los que será necesario el aporte de capital de terceros, ya sea de los compradores por medio de un adecuado programa de preventas o de préstamos obtenidos de bancos o entidades financieras.

Se proyecta el flujo de fondos descontado, que hará más o menos conveniente el negocio.

Es una especialización que excede el marco de la carrera de Martillero y Corredor.