
LA EVALUACIÓN DEL HÁBITAT RESIDENCIAL Y SU INFLUENCIA EN EL VALOR COMERCIAL DEL SUELO EN AREQUIPA METROPOLITANA DEL 2006 AL 2016

THE RESIDENTIAL HABITAT ASSESSMENT AND ITS INFLUENCE ON THE LAND COMMERCIAL VALUE IN METROPOLITAN AREQUIPA FROM 2006 TO 2016

SILVANOCELI ALFAR CORTÉGA

PRESENTADO: 29.04.19
ACEPTADO : 28.05.19

RESUMEN

La investigación consolidada en el presente artículo tiene como objetivo evaluar y medir como las variables del hábitat residencial han influido en el valor comercial del suelo en Arequipa Metropolitana en el periodo 2006-2016.

La problemática que fundamenta la investigación está centrada en la especulación generada por la no identificación de factores valuatorios, dejando a la subjetividad valores de suelo que son la base fundamental en los créditos hipotecarios para acceso a inmuebles.

Se identifica dichos factores a través de una investigación de método mixto a través de encuestas y análisis de documentación, se concluye con determinación de dichos factores y la medida en que influyen en el valor del suelo.

PALABRAS CLAVE: Valor del suelo, Precio, Valuación Inmobiliaria, Arequipa Metropolitana.

ABSTRACT

The research consolidated in this article aims to evaluate and measure the variables of residential habitat influential in the valuation in Metropolitan Arequipa in the 2006-2016 period.

The problematic that bases the investigation is placed in the Speculation generated by the non-identification of valuation factors, leaving to the subjectivity fundamental land values that are the base in the mortgage credits to have access to immovable assets.

These factors are identified through a mixed method investigation, through surveys and documentation analysis, it is concluded with determination of those factors and the extent of the influence the value of the soil.

KEYWORDS: Land Value, Price, Real State Appraisal, Metropolitan Arequipa.

INTRODUCCIÓN

El crecimiento económico de la ciudad de Arequipa entre los años 2006-2016 incrementó la demanda en el consumo de suelo urbano lo que trajo como consecuencia la invasión de sectores agrícolas y la informalidad en la adquisición de propiedades, además la inexistencia de infraestructura de servicios en los sectores de expansión elevó el costo de aquellos sectores que si tenían acceso a estos, criterios como la accesibilidad a servicios educativos exclusivos o el nivel socio-económico segmentaron la ciudad y otorgaron plusvalías no esperadas en dichos sectores.

Compra Venta de Propiedades en Arequipa

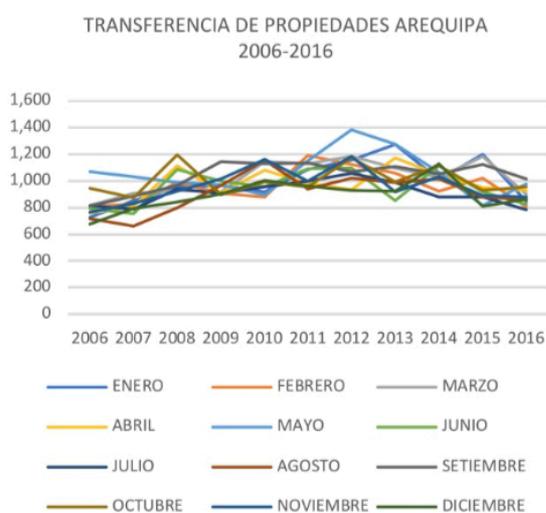


Ilustración 1. Inscripción de Transferencias Arequipa 2006-2016 por meses.

Fuente: Elaboración Propia en base a información SUNAPP

En una comparativa hecha al periodo 2006-2016 fue el año 2012 en el que se realizaron la mayor cantidad de inscripciones de compra-venta, lo cual transparenta el crecimiento económico por el que atravesó la ciudad en los años precedentes.

El Valor del suelo

En la historia se ha hablado mucho sobre el valor de las cosas y como es que este varía en función de la finalidad, es decir no existe un valor absoluto, el valor es cambiante por los distintos factores e intereses que se generan en los objetos. Platón en su Escuela del Saber, dice: *“Todos los objetos tienen siempre un valor en sí como un acto independiente de quien los observe o analice”*; en contraposición Aristóteles afirma: *“el valor de los objetos lo determina el interés que por ellos existe”*.

En el Perú, el valor del suelo se determina de acuerdo a lo que indica el Reglamento Nacional de Tasaciones; sin embargo en el ámbito de la Tasación Comercial, el Artículo 23 señala que: *“Para la tasación comercial de terreno urbano el perito aplica los procedimientos establecidos en los artículos 18 al 21 del presente Reglamento, según corresponda. Para el cálculo de la tasación se emplean los valores comerciales de mercado”*.

La valuación inmobiliaria

La Valuación inmobiliaria consiste en determinar el Valor de Mercado de un Bien Inmueble expresado en unidades monetarias, en un momento determinado y con una finalidad concreta. Llano Elcid (2008)

En nuestro ámbito, la tasación refleja la valoración inmobiliaria y como herramienta de medición del precio del suelo, es utilizada principalmente por las entidades bancarias para la obtención del crédito hipotecario.

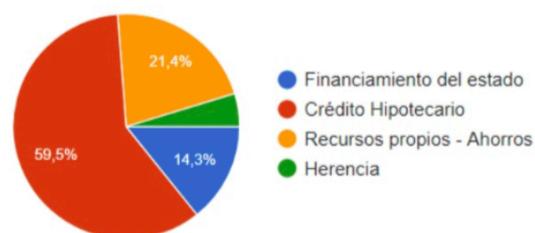


Ilustración 2. ¿Qué tipo de financiamiento elegiría o le resulta conveniente para la compra de su terreno?.

Fuente: Elaboración Propia

Como observamos en el gráfico circular, el 60% de la población considera como mejor opción obtener un Crédito Hipotecario, el cual es dado a través de entidades bancarias y financieras. Este dato importante, trasluce que, en la mayor parte de los casos, los compradores de propiedades atraviesan las evaluaciones y procesos establecidos por las entidades bancarias, dentro de los cuales se encuentra la aplicación de la Tasación Inmobiliaria, siendo ésta, luego de superados los filtros de evaluación de capacidad de endeudamiento, la herramienta más importante y decisiva para la entidad bancaria al momento de otorgar dicho crédito, he ahí la importancia de una correcta valuación por parte del tasador, ya que determina la capacidad de endeudamiento de los compradores.

Siendo la pregunta de investigación: ¿Cómo las variables del hábitat residencial ha influido en el valor comercial del suelo en Arequipa Metropolitana en el periodo 2006-2016?

Por ello, la investigación ha tenido como objetivo la evaluación y medición de como las variables del hábitat residencial ha influido en el valor comercial del suelo en Arequipa Metropolitana en el periodo 2006–2016.

MATERIALES Y MÉTODOS

Se desarrolla en el ámbito de Arequipa Metropolitana entre los años 2006-2016 y tiene un alcance de 5 años, ya que las variables y el nivel de influencia cambian constantemente por diversos factores externos.

Se trata de una investigación correlacional, de tipo exploratorio, no experimental, de método mixto, que asocia las variables hábitat residencial y valor comercial del suelo.

Según Hernández, Fernández y Baptista (2003) “Este tipo de estudios tiene como finalidad conocer la relación o grado de

asociación que exista entre dos o más conceptos, categorías o variables en una muestra o contexto en particular.”

Para determinar los factores predominantes se recolectó información a través de encuestas aplicadas a compradores-vendedores de inmuebles de Arequipa Metropolitana cuantificando la muestra en base a datos de información de inscripción de compra-ventas de inmuebles realizadas entre el 2006 y el 2016 en la Superintendencia Nacional de los Registros Públicos (SUNARP), considerando un promedio de 13689 actos de compraventa al año, obtenemos una muestra de 164 por cada año de recolección de datos y para la aplicación de encuesta.

TABLA 1

Cuadro Metodológico
Fuente : Elaboración Propia

CUADRO METODOLÓGICO		
1	ENCUESTA DEL VALOR OTORGADO POR EL PROPIETARIO. Realizada en el mes de agosto del 2017	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Distancia a infraestructura de servicios ▪ Distancia a centro de actividades ▪ Distancia a vías principales. ▪ Orientación de la fachada principal ▪ Cantidad de Fachadas ▪ Segmentación socioeconómica
2	INFORMES DE TASACIÓN PARA CRÉDITOS HIPOTECARIOS DEL 2006-2016 Efectuados por una oficina de tasaciones inscrita en la superintendencia de banca y seguros	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ubicación ▪ Precio/ metro cuadrado.

Como se explica en la Tabla 1 “Cuadro Metodológico”, la información se obtuvo de dos formas: La primera, a través de la **Encuesta del Valor del Suelo otorgado por el Propietario**, de donde se obtuvo distancia a infraestructuras de

servicios, distancia a centro de actividades, distancia a vías principales, orientación, cantidad de fachadas y segmentación económica; la segunda a través del análisis de los **Informes de Tasación para créditos hipotecarios realizados entre el 2006 y el 2016** por una oficina de tasaciones inscritas en la Superintendencia de Banca y Seguros, donde se obtuvieron datos como la ubicación del terreno y el precio del metro cuadrado aplicado a éste.

DESARROLLO

Los datos obtenidos de los informes de tasación fueron relacionados de acuerdo a lo explicado por Aznar y Guijarro (2012) quienes indican que “Las Variables explicativas inversas son aquellas en que el precio varía en sentido distinto a ellas, esto es, si la variable aumenta el precio disminuye, y si la variable disminuye el precio aumenta”, para comprobar dicha teoría se consideraron los siguientes factores

- Valor de M2 – Distancia a infraestructura de servicios.
- Valor de M2 - Distancia a centro de actividades.
- Valor de M2 – Distancia a Vías principales.
- Valor de M2 - Orientación de la fachada principal.
- Valor de M2 – Cantidad de fachadas.
- Valor de M2 – Segmentación socio-económica.

RESULTADOS

Al hacer una análisis comparativo de los datos obtenidos en la encuesta con el contenido de los informes de tasación se obtuvo los siguientes resultados:

Criterios de Elegibilidad

Como se observa en la ilustración 3, para la población es “extremadamente importante”, al momento de elegir un terreno, que éste cuente con servicios básicos y el precio de éste, ésta información resultó poco verás, ya que, de ser cierta, existiría diversidad socio cultural en las zonas periféricas de Arequipa Metropolitana, en las que se cumple con ambos requisitos, la realidad es que la población se encuentra un poco más segmentada por sectores.



Ilustración 3. ¿Qué aspecto es el más importante para elegir un terreno?. Fuente: Elaboración Propia

Como aspecto “muy importante” prevalece de forma encubierta el nivel socio económico del sector, lo cual muestra que luego de superar la valla de la capacidad adquisitiva, las relaciones sociales y la compra de “estatus” resultaron aún más importantes que la cercanía a centros de actividades y/o infraestructuras de educación, sin percibir que a largo plazo éstas distancias puedan acarrear mayores gastos en la economía del hogar.

Alcance a infraestructura de servicios básicos

En cuanto a la variación del valor del suelo en función de la distancia a infraestructuras de servicio, como apreciamos

en la Ilustración 4, no se observó mayor diferencia en el valor hasta los 2 kilómetros de distancia, a partir de 2 kilómetros a más es considerado muy alejado por lo que el valor del suelo disminuye notoriamente hasta la mitad de lo que costaría dentro del radio establecido, éste dato reflejó la importancia que se le otorga a vivir cerca de infraestructuras de servicio (de preferencia colegios) y que además la distancia máxima aceptada va más allá de la distancia máxima caminable, por lo que se entiende se consideró el transporte vehicular como una buena opción.

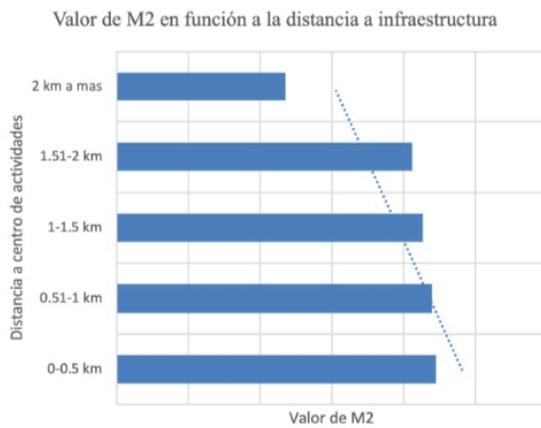


Ilustración 4. Valor de M2 en función a la distancia a infraestructura de servicios. **Fuente:** Elaboración Propia

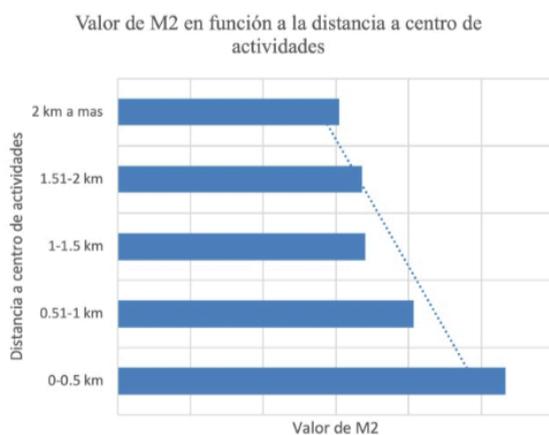


Ilustración 5. Valor de M2 en función a la distancia a centro de actividades. **Fuente:** Elaboración Propia

Distancia a centro de actividades

La ubicación resulta ser el factor más importante que otorga valor al suelo, en la Ilustración 5 podemos observar cómo es que el valor del suelo se incrementó progresivamente cuanto más cerca se encontraba a un centro de actividades.

Distancia a vías principales

Se puede observar en la ilustración 7 que el valor del suelo se incrementó progresivamente cuanto más cerca se encontraba vías principales, llegando a incrementarse hasta en 400% con respecto al valor de un predio con más de 2 km de distancia a vías principales

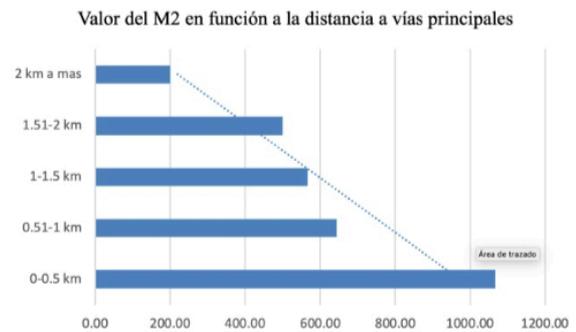


Ilustración 6. Valor de M2 en función a la distancia a vías principales. **Fuente:** Elaboración Propia

Orientación de la fachada principal

Pellice (2013) indica que debemos verificar la orientación y el entorno del terreno que pretendamos adquirir, porque de las características de éste dependerá la oferta de sol que sobre él recibamos.

La orientación de la fachada con respecto al sol, resultó ser un factor poco considerado en nuestro medio, posiblemente por el clima templado que Arequipa mantiene durante todo el año, al no caer en climas

extremos es que observamos un 13% de la población que no ha considerado la orientación como factor de elegibilidad o de mejora del valor de las propiedades.

En promedio, los terrenos con fachada orientada al oeste como observamos en la Ilustración 7, son los que están considerados con un mayor valor, seguidas por las orientadas al este; lo cual resulta un dato consecuente en una ciudad de predios de una sola fachada y en consecuencia pocas posibilidades de asoleamiento.

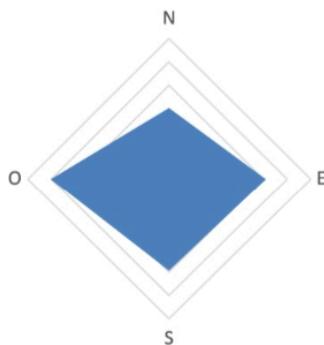


Ilustración 7. Valor del terreno con respecto a la orientación
Fuente: Elaboración Propia

Cantidad de Fachadas

El predominio de terrenos con una sola fachada y sus pocas posibilidades de asoleamiento, ventilación y accesibilidad han generado que los terrenos en esquina de dos fachadas o de tres sean enormemente valorados.

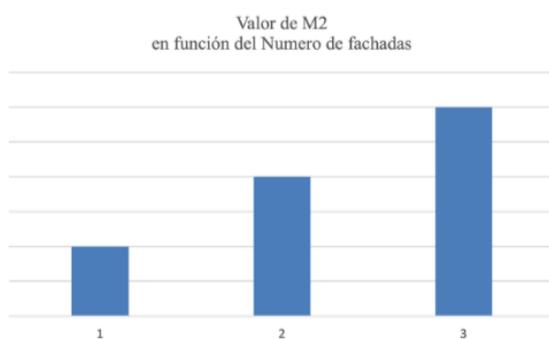


Ilustración 8. Valor de M2 en función al número de fachadas
Fuente: Elaboración Propia

Además, el valor de una propiedad en esquina es 14% más alto que una propiedad con una sola fachada, en el caso de una propiedad con tres fachadas es 21% más alto que el terreno de una fachada.

Segmentación Socio-Económica

En cuanto a la segmentación o elección de un sector para habitar por motivo de pertenecer a determinado nivel social o grupo humano, se observó que las decisiones se encuentran polarizadas como se detalla en la Ilustración 9, el 54% de la población no toma en cuenta el nivel social del sector para elegir un terreno y el 45% lo considera un factor importante pues resulta muy influyente en la forma de vida y el desarrollo de actividades.

DE SU TERRENO. Al momento de elegir su terreno ¿Tomo en cuenta el nivel socio-económico del sector?

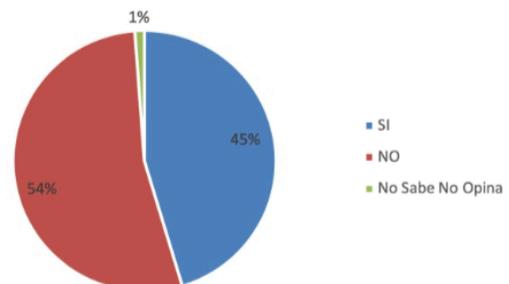


Ilustración 9. Al momento de elegir su terreno ¿Tomo en cuenta el nivel socio-económico del sector?.
Fuente: Elaboración Propia

Esta polarización en función a la segmentación de la vivienda, también se ve reflejada en los valores promedio del suelo entre el 2006 y el 2016 en Arequipa, en los cuales como se observa en la Ilustración 10, después del distrito del Cercado, cuyos altos precios responden a su carácter festivo y comercial, se observó que el distrito de Cayma sobresale con respecto a los demás, información que corresponde con el gráfico que lo destaca como el distrito con mayor preferencia

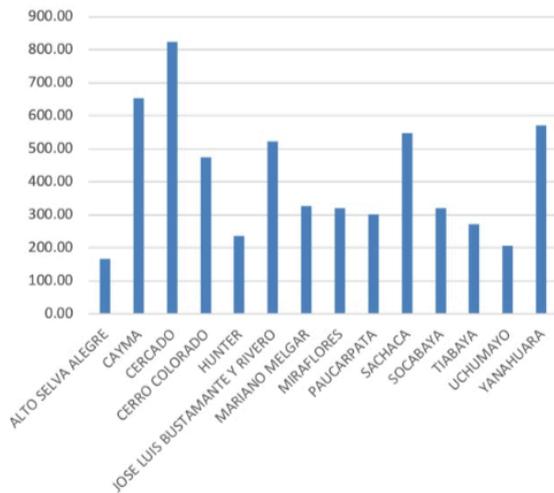


Ilustración 10. Valores promedio por distrito en Arequipa Metropolitana 2006-2016 Fuente: Elaboración Propia

DISCUSIÓN

En los artículos 18 al 21 del Reglamento nacional de tasaciones se considera como factores reglamentarios para el cálculo de la tasación el área, los linderos y los valores comerciales de mercado, siendo estos valores aplicados por la experiencia y criterio del tasador, lo cual deja una brecha a la subjetividad en cuanto a otros factores importantes, ésta brecha abierta permitió, a través de las encuestas, comprobar que como indica Aznar y Guijarro en su teoría de “Las Variables explicativas inversas” las distancias a infraestructura de servicios, centros de actividades y vías de transporte público son factores a considerar para la valuación del suelo en Arequipa Metropolitana.

Además se comprueba lo indicado por Pellice respecto al valor y la orientación del terreno, los resultados evidencian que el factor orientación y disposición del terreno ya sea en esquina o medianera, son rescatables en el proceso de valuación de un terreno y al incorporarlo al informe de tasación contribuiría con acercarse al valor real del predio.

Según Piracés (2005) “Los datos deben ser adecuadamente analizados desde distintos puntos de vista, para lo cual ayuda agruparlos, según criterio de segmentación del mercado y homogeneidad de los inmuebles, para facilitar la detección de valores anormales.” Sin embargo los resultados de esta investigación homogenizan el territorio para determinar los factores que contribuyan a detectar anomalías en los informes de tasación para en lo posterior tener criterios certeros de segmentación del mercado.

CONCLUSIONES

Las variables que influyeron en el valor del suelo y el comportamiento de éste durante el periodo 2006-2016 en Arequipa Metropolitana, son los determinados por los resultados:

- Distancia a infraestructura de servicios.
- Distancia a centro de actividades.
- Distancia a Vías principales.
- Orientación de la fachada principal.
- Cantidad de fachadas.
- Segmentación socio-económica.

Éstas variables influyeron de la siguiente manera:

Cuando un sector posee las menores distancias tanto a infraestructura de servicios como a centros de actividades y vías principales, otorga en consecuencia mejores condiciones e incrementa la demanda sobre éste, por lo que se elevan los valores comerciales por metro cuadrado del sector y el área inmediata de influencia.

La orientación y cantidad de fachadas, son variables que elevan el valor del suelo en cuanto ofrecen mejores condiciones de habitabilidad (asoleamiento), mayores posibilidades de accesibilidad y mayor frente de relación con la vía.

El mayor interés demostrado por la población hacia sectores en donde predomina la clase socio-económica A y B, incrementa el valor del suelo de estos, sin embargo, al momento de elegir un sector para vivir, ésta no es la variable más importante. Ésta situación genera la segmentación socio-económica, ya que dichos valores solo son accesibles a quienes tienen la capacidad de adquirirlos.

Los factores de influencia deben ser estudiados de forma permanente en cada ciudad ya que éstos varían constantemente.

La aparición de nuevos centros de actividades, comportamiento de los niveles socio-económicos y dotación de infraestructura de servicios son factores imprescindibles en las valuaciones inmobiliarias cuando estas están destinadas a créditos hipotecarios. Dejando de lado la subjetividad del tasador y la especulación inmobiliaria, producto de la no estandarización y regulación de criterios de influencia.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alcazar, M. (2003) Valoración Inmobiliaria. Montecorbo: Madrid

Aznar, J., Guijarro, F. (2012) . Nuevos Métodos de valoración. UPV: Valencia.

Ballester, E. y Rodríguez J. A. (1999) El precio de los inmuebles urbanos. Dossat: Madrid.

Fabra, L. (2005) Valoración de los Bienes Inmuebles de Impacto Económico en la Empresa. Ministerio de Economía y Hacienda: Madrid.

Hernandez, R., Fernández, C. Y Baptista, P. (2003) Metodología de la Investigación. McGraw-Hill: México

Llano, J. (2007) Valoraciones inmobiliarias. Fundamentos teóricos y manual práctico. Ediciones Inmobiliarias Llano.

Pellice, (2013) Valuación De Inmuebles. Editorial de la UNSJ: San Juan.

Piracés, J. (2005) Análisis de los factores determinantes en el valor de mercado de departamentos en la comuna de Providencia, Chile: UPC: Cataluña

Reglamento Nacional de Tasaciones del Perú (2016).

CORRESPONDENCIA

Silvia Noelia López Ortega

Dependencia :Arquitectura y Urbanismo
Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa - Perú

992 625 082
slopezo@hotmail.com