

Avalúos en tiempos del coronavirus

La tecnología jugará un papel clave para llevarnos a mejoras y darnos cuenta que entrar en modo virtual no es tan malo como se cree.

Por Mariel Zuñiga - julio 2, 2020

02 julio, 2020

El ejercicio de la valuación en México siempre ha sido como un commodity y no como una parte que suma valor a los inmuebles y que es un proceso imprescindible para lograr hacer una transacción comercial con ellos.

De hecho, en el contexto actual, con la contingencia sanitaria por el Covid-19, los generadores de crédito deberán de utilizar de manera intensiva, la tecnología para comercializar sus diversos productos de crédito, entre ellos el hipotecario, que les permita cumplir, en lo posible con sus metas anuales de colocación.

¿Hasta cuándo? Hasta que la demanda por créditos, hasta que el comercio de inmuebles siga persistiendo y el apetito por comprarlo, venderlo, y hacer una transacción pueda ser satisfecho. Porque para nadie es un secreto que en esta contingencia las operaciones inmobiliarias se redujeron a su mínima expresión.

También hay crisis en el mercado inmobiliario y, por lo tanto, en los avalúos. Al decir de los entrevistados como Marco Antonio Gómez Rocha, director de Vaproy, se deberá promover e intensificar la colocación de sus créditos en línea y sistematizar al máximo posible sus procesos. Jesús Orozco, director de Tinsa también puso el dedo en el renglón y dijo que las consecuencias que se han generado de la pandemia que aqueja al mundo, han marcado un hito sin precedente en muchas industrias y el sector inmobiliario no es la excepción.

“No obstante las dos aseveraciones que hago del negocio de la valuación a nivel mundial o al menos en los países en donde Tinsa opera resiste, en parte, gracias a la tecnología y en parte a que los bancos continúan operando, ¿hasta cuándo? eso Avalúos en tiempos del coronavirus La tecnología jugará un papel clave para llevarnos a mejoras y darnos cuenta que entrar en modo virtual no es tan malo como se cree.

Y coincidió con la importancia de la tecnología de aquí para el real: “...después de esta pandemia no seremos los mismos y nos cuestionaremos muchas cosas que dábamos por sentadas o correctas, la tecnología jugará un papel clave para llevarnos a mejoras y darnos cuenta que entrar en modo virtual no es tan malo como se cree, la diferencia será en quienes tanto profesionales como empresas están preparados tecnológicamente para asumir nuevas realidades, para insistir no es opción detenernos”.

La importancia de los avalúos en el mercado inmobiliario Eduardo Martínez Mena, presidente de la Asociación de Unidades de Valuación para la Banca Mexicana, precisó la importancia de los avalúos en todos los ámbitos, resaltando que en el sector inmobiliario son indispensables para realizar cualquier tipo de transacción. “Podemos empezar definiendo algunos de los propósitos particulares en la elaboración de avalúos inmobiliarios:

- Para otorgamiento de crédito.
- Para conocer el valor de compra o venta.
- Para conocer el valor para pago de impuestos.
- Para conocer el valor de adjudicación.
- Para conocer el valor de liquidación, ordenada o forzada.
- Para conocer el valor de remate.
- Para conocer el valor para reflejar estados financieros.

“Es importante comprender que la conclusión del avalúo depende principalmente de los factores de mercado que rigen en la zona o en zonas similares en la fecha específica del estudio y del propósito del mismo”, explicó Martínez Mena. Esto quiere decir que podría existir más de un valor para la misma propiedad en la misma fecha dependiendo para que se quiera el avalúo.

Por lo que podría causar una gran confusión para la personas que no están involucradas en el medio de los Bienes Raíces. “La justificación profesional de un avalúo y el buen desempeño del valuador profesional, marca una gran diferencia en cualquier operación inmobiliaria”, explicó el experto.

LOS AVALÚOS Y SUS MOTORES

“No es opción, me parece, detenernos en el camino”: Jesús Orozco “El principal motor que impulsa a nuestra industria de avalúos, es el otorgamiento de créditos en general, cuando el mercado inmobiliario tiene mucho movimiento, es que la economía está creciendo. Por lo que parte de ese impulso lo dan, que las tasas de mercado para el otorgamiento de créditos sean bajas, que exista una economía de consumo”.

“Que el gobierno impulse los proyectos de infraestructura y de servicios a la comunidad. Todo lo anterior tiene un efecto muy positivo en la generación de créditos y por lo tanto la elaboración de avalúos”, apuntó Martínez Mena también director de la empresa Valor Comercial.

A propósito de los motores, Marco Antonio Gómez de Vaproy apuntó que los principales motores que mueven los avalúos en la industria son el sistema financiero mexicano, a través de los bancos.

Además de instituciones como Infonavit y Fovissste; “pues por cada crédito hipotecario que estos otorgan, se requiere por lo menos un avalúo. Si consideramos que entre todos los actores, colocan aproximadamente 700 mil créditos al año, la demanda anual por lo menos sería de la misma cantidad”.

Jesús Orozco de Tinsa agregó que en muchos países se ha optado por permitir ciertas concesiones respecto a lo que se consideran las mejores prácticas en valuación inmobiliaria. “Países como Alemania o Estados Unidos han permitido que las visitas se hagan solo por exteriores condicionando los valores resultantes a factores de ajustes que penalicen el valor y que se hagan visitas post crisis para validar los informes iniciales, otros como Colombia podrían acordar valuaciones sin visitas e incluso algunos como Chile que son autorregulados ya lo han puesto en marcha”.

“Los más puristas dirán que esto en México es imposible porque contraviene la normativa y están en lo correcto para poder hacerlo deberíamos tener la venia del regulador pero más importante aún es entender si nuestros profesionales están dispuestos a asumir una responsabilidad con una carga ética y responsabilidad del bien hacer tan grande, es algo que si salimos de esta crisis rápidamente y espero que así sea no lo sabremos porque más tardaremos en ponernos de acuerdo que lo que tardará la pandemia en barrer el país, sí por el contrario, la crisis perdura será irremediable tener la discusión si no queremos parar muchos procesos en nuestros clientes, discusión que involucra a muchos actores de la industria”, finalizó.