

Información, formación & networking para la nueva industria inmobiliaria

# REAL ESTATE MEETINGS 2019



*Mercado y Coyuntura*

24ª Edición

# TASACIÓN

## & Valoración Inmobiliaria

#TASACION2019

PATROCINAN



COLABORAN:



Redes:



Cesine Editorial



Cesine Jornadas



Metroscesine

# CoHispania recibe el premio 'Tasación 2019'



1 a D: Eduardo Serra, presidente de CoHispania; y José María Álvarez, presidente de Cesine Editorial.

CoHispania, Consultoría y Valoración, recibió el premio 'Tasación 2019' en reconocimiento a sus 30 años de trayectoria en el mercado, al prestigio alcanzado y a su contribución a esta actividad. El premio fue entregado en el transcurso de la 24ª edición de la jornada sobre Tasación y Valoración Inmobiliaria, organizado por Cesine Grupo Editorial y Metros², a la que asistieron más de 150 de profesionales. El galardón fue recogido por el fundador y presidente de la compañía, Eduardo Serra.

Como señaló el presidente de Cesine Grupo Editorial, José María Álvarez, CoHispania creció casi un 37% en 2018 y durante el presente año celebra su 30 aniversario. La empresa cuenta con gran prestigio en el mercado gracias a su calidad técnica, servicio y experiencia, así como a su constante innovación técnica, formativa y tecnológica. CoHispania realiza valoraciones de todo tipo de activos y cuenta con un amplio conocimiento técnico y comercial de los mercados a nivel nacional e internacional. Además, ha impulsado el *Project Monitor*, una actividad de supervisión creada y diseñada por CoHispania en 2007; y ha sido protagonista de otras iniciativas como la difusión de la hipoteca verde y la publicación de numerosos informes y estudios sobre la valoración y sobre el conjunto del sector inmobiliario.

Al recoger el premio, el presidente de CoHispania, Eduardo Serra, recordó que esta empresa ha acompañado a Cesine Grupo Editorial y a la revista *Metros²* desde sus orígenes. Y explicó que la compañía al frente de la que se encuentra es una sociedad de valoración mediana que, como el resto de entidades del sector, ha sufrido mucho con la crisis. En este contexto y de forma solidaria, quiso compartir el galardón con el conjunto de las sociedades de tasación: *"yo creo que este premio es a todas ellas y el que lo recibamos nosotros no es más que un mero hecho puntual, que se debe a alguna característica o circunstancia concreta; pero lo importante es que este sector tiene una capacidad de cintura espectacular para moverse en los entornos complicados y superar los importantes problemas y dificultades coyunturales que le han afectado durante los últimos años"*.

Un sector que, según afirmó, ha sabido asumir no solo los cambios generacionales, sino que ha superado la crisis y se ha adaptado a los nuevos tiempos y normativas con gran profesionalidad, readaptando sus estructuras y apostando por la tecnología. *"Aparte de los cambios generacionales, las compañías han cambiado drásticamente por el impulso de la profesionalidad, la apuesta tecnológica y las adaptaciones que todos nos hemos visto obligados a realizar en nuestras propias estructuras, no solo por el efecto de la crisis sino también por nuevas normativas y otras cuestiones que nos ha llevado a tener que reinventarnos"*. Por todo ello, Serra insistió en extender

el premio concedido por Cesine Editorial al resto de entidades del sector, representadas en gran número por los profesionales presentes en la jornada. *"En nombre de CoHispania, os quiero dar las gracias porque cada día aprendemos de todos; vemos nuevas acciones y posibilidades que las sociedades lanzan al mercado, nuevas formas de trabajo más rápidas y más tecnológicas; y todo esto no se hace del día a la noche, sino que se consigue con imaginación, capacidad y cambios dentro de las estructuras, en un sector que ha demostrado una gran capacidad durante todos estos años y que seguirá haciéndolo durante mucho tiempo"*.

La jornada sobre Tasación y Valoración Inmobiliaria fue patrocinada por UCI (Unión de Créditos Inmobiliarios), Gloval Building Value, Alia Tasaciones, Arco Valoraciones, Aguirre & Baeza, ATValor, Tecnitasa, JLL, CBRE, Arquitasa, Krata, Euroval y Thirsa; y contó con la colaboración de la Asociación Española de Análisis de Valor, Atasa e IBorsan.

El encuentro fue presentado por José María Álvarez, presidente de Cesine Grupo Editorial y director de *Metros²*; y, a continuación, intervino José Manuel Fernández, subdirector general de UCI (Unión de Créditos Inmobiliarios). Posteriormente, se celebraron dos mesas redondas, una sobre la tasación y valoración en la coyuntura actual del mercado, que fue moderada por Estanislao de Kostka de la Quadra Salcedo, director general de Gloval Valuation. En ella intervinieron Germán Pérez Barrio, presidente de UVE Valoraciones; Joaquín Beltrán, consultor de AT Valor; Fernando Vives, director técnico de Alia Tasaciones; y José María Basáñez, presidente de Tecnitasa.

En la segunda mesa celebrada durante la jornada se analizaron pormenorizadamente los nuevos enfoques y servicios a la luz de lo que demandan los clientes. Fue moderada por Eduardo Sanchís, director general de Euroval; y en ella participaron Enrique Martín Barragán, director de valoraciones de entidades financieras de JLL Spain; María Enríquez Pérez, directora de operaciones regulated appraisals de CBRE Valuation Advisory; Lucía Aguirre de Cárcer, socia-directora de Aguirre & Baeza; y Susana Suárez Alvaríño, directora gerente de Atasa.



# 70.000 profesionales tendrán que recibir formación con la nueva ley

Más de 70.000 profesionales tendrán que recibir formación para adaptarse a la nueva Ley 5/2019 reguladora de los Contratos de Crédito Inmobiliario, recientemente aprobada, advirtió José Manuel Fernández, subdirector general de UCI, en su intervención durante la jornada de Tasación y Valoración In-

mobiliaria. La normativa, que llega a España con tres años de retraso -el plazo límite de transposición de la directiva 2014/2017 era marzo de 2016- cubre todos los aspectos relacionados con las hipotecas y afecta a prestamistas inmobiliarios, prestatarios, intermediarios de crédito y representantes.



José Manuel Fernández, subdirector general de Unión de Créditos Inmobiliarios durante el acto de presentación de la jornada.



Eduardo Serra, presidente de CoHispania, empresa galardonada en la jornada de formación de Cesine Editorial, Tasación 2019.

El subdirector general de la Unión de Créditos Inmobiliarios (UCI) cifró en más de 70.000 “los profesionales que, en apenas un mes, tendremos que realizar una formación de unas 50 horas lectivas para adaptarnos a la nueva Ley 5/2019 reguladora de los Contratos de Crédito Inmobiliario y presentarnos al examen presencial necesario”. El experto analizó el impacto que tendrá el nuevo texto para los intermediarios del sector, basándose en un informe de UCI y Deloitte Legal. Previamente, había recordado que la ley tiene su origen en una directiva europea publicada en 2014 y cuya fecha límite de aplicación se situaba en 2016, por lo que “en España llevamos tres años de retraso, aunque ahora se exige que se cumpla rápidamente”. E insistió en que “todos los intervinientes en el mercado tienen que superar, desde ahora y hasta finales de julio, ciertos requisitos de formación para seguir operando”.

En general, José Manuel Fernández calificó la ley 5/2019 reguladora de los Contratos de Crédito Inmobiliario de “muy buena, porque pretende proteger a los consumidores y lo consigue”. Pero no tanto en el aspecto técnico “porque hay elementos que necesitan muchas lecturas para comprenderlos y se prestan a diversas interpretaciones”. Apuntó los principales aspectos que regula, entre ellos “la formación del personal sobre la elaboración, oferta o concesión y ejecución de contratos de préstamos, intermediación y asesoramiento, más los servicios accesorios”. La ley identifica a quiénes afecta y regula los siguientes productos y servicios: préstamos hipotecarios (sobre viviendas, trasteros y garajes) y algunos personales, cuando el prestatario, fiador o garante sea una persona física. “Regula los intermediarios de crédito, el asesoramiento y las hipotecas en mone-

da extranjera; establece en la solicitud de los créditos el contenido mínimo de publicidad, la información precontractual, una mayor información sobre ventas vinculadas y combinadas, nueva documentación a entregar y obligaciones de evaluación de solvencia. En cuanto a la formalización, establece un nuevo plazo de reflexión de 10 días, un nuevo rol de los notarios que es la fe del conocimiento del prestatario y verificación de la transparencia material, y el reparto de gastos definido por ley: corresponde al prestamista pagar la notaría, el registro y la AJD, y al prestatario la tasación”. En relación a la vida de la hipoteca, el texto legal regula los reembolsos anticipados (información y limitación de comisiones), la posibilidad de cambio de tipo variable a fijo, y los intereses de demora fijados por ley. Y en cuanto a la fase de ejecución, determina el vencimiento anticipado (necesidad de alcanzar un porcentaje del capital impagado (3%/7%) o un número mínimo de cuotas impagadas (12/15), y un código de buenas prácticas.

Previamente José María Álvarez, presidente de Cesine Grupo Editorial, había presentado la jornada destacando la importancia de la valoración. “Entre los 50 sectores con los que trabaja la revista Metros<sup>2</sup>, éste es uno de los más importantes y profesionales”, indicó. Afirmó que “los profesionales de estas sociedades tienen la inmensa responsabilidad de dar ese valor añadido que tienen los informes técnicos de tasación”. Además, destacó que durante el primer cuatrimestre de 2019 la inversión inmobiliaria en España ha seguido batiendo récords, y recordó que más de un centenar de fondos de todo tipo siguen apostando por el mercado español, con cifras cercanas ya a los 14.000 millones de euros de inversión.





I a D: José María Basáñez, presidente de Tecnitasa; Germán Pérez Barrio, presidente de Uve Valoraciones; Estanislao de Kostka de la Quadra Salcedo, director general de Global Valuation; Joaquín Beltrán, consultor de AT Valor; y Fernando Vives, director técnico de Alia Tasaciones.

## Germán Pérez Barrio

Presidente de UVE  
Valoraciones



“Cuanto mejor evolucione la economía, más interesa comprar una vivienda que alquilarla”

Cuanto mejor evolucione la economía, más interesa comprar una vivienda que alquilarla. Fue la principal conclusión del estudio sobre ambos mercados que expuso **Germán Pérez Barrio**, presidente de **UVE Valoraciones**. A su juicio, “*la decisión de alquilar sólo tendría sentido si nuestras expectativas sobre la economía fueran muy pesimistas, si nuestra previsión de vivir en esa vivienda fuera corta o si no nos quedara más remedio por falta de capacidad para ahorrar hasta disponer del pago inicial*”. Pérez Barrio mostró varios posibles escenarios y concluyó que, desde el punto de vista puramente económico, en la mayor parte de ellos es preferible comprar a alquilar.

El experto señaló que “*desde el estallido de la crisis inmobiliaria en 2007 el alquiler ha aumentado considerablemente y ha llegado a disputar a la compra la supremacía como forma de adquirir vivienda*”. En su opinión,

está claro que la decisión de comprar o alquilar viene condicionada por la capacidad económica del usuario y que cuanto menor capacidad más probable es que decida alquilar. “*Las ofertas de venta en el portal Idealista no dejan de crecer desde 2013 hasta finales de 2016, se estabilizan en 2017 y apuntan una bajada en 2018, mientras que las de alquiler han disminuido considerablemente desde 2013*”.

Pérez Barrio puso el ejemplo de una pareja que se plantea comprar o alquilar una vivienda de dos dormitorios de 70 metros<sup>2</sup> en el distrito valenciano de Ciutat Vella. “*El mercado de hoy (marzo de 2019) ofrece pisos de 70 metros<sup>2</sup> por 194.000 euros en compra o por 700 euros al mes en alquiler. Comprar el piso supone pedir un crédito hipotecario de 155.200 euros a 24 años con un tipo inicial del 2,039% anual, con unas cuotas anuales de 8.241,84 euros (686,82 euros al mes). Pero hay que tener 58.898,40 euros para hacer frente a la parte de la compra no financiada. Alquilarlo implica pagar una fianza de dos meses (1.400 euros) y aportar un aval de seis meses de la renta (4.200 euros) que cuesta aproximadamente 6 euros al mes*”.



Durante la jornada se reunieron numerosos profesionales para analizar la tasación y valoración en la coyuntura actual del mercado.



## Joaquín Beltrán

Consultor de AT Valor



### “Los prestatarios tendrán más información, mayor asesoramiento y menores comisiones”

Joaquín Beltrán, consultor de AT Valor, analizó cómo afecta la nueva ley de crédito inmobiliario a prestamistas, prestatarios, notarios, tasadoras e intermediarios inmobiliarios. El experto expuso tanto el lado positivo como el negativo para cada uno de estos colectivos. En cuanto al primero, explicó que *“los prestamistas no deberían volver a recibir demandas de clientes por motivos de falta de información o transparencia; habrá un mayor protagonismo de los notarios; se aclara a quién corresponden los gastos; etc.”* Mientras que en contra se sitúan cuestiones como las siguientes: *“se necesitan importantes desarrollos de adaptación; se produce una bajada de comisiones porque algunas ya no se van a poder cobrar; hay que incorporar a los avalistas a todo el proceso, etc.”*

Los prestatarios por su parte, se verán afectados positivamente por cuestiones como las siguientes: *“recibirán mayor información y más transparente; asesoramiento de los notarios; menores comisiones; no pagarán*

*gastos (salvo tasación); posibilidad de cambiar de entidad (subrogación acreedora) con menores o ninguna comisión; sin gastos en las novaciones; mejor información post-firma; prestamos en moneda extranjera, etc.”*

Y en el lado negativo se encuentran los siguientes factores: *“ir dos veces al notario en días diferentes; al menos deben pasar 10 días entre la recepción de la documentación y la firma (contratos de arras, fin del alquiler); si hay errores, el plazo comienza de nuevo tras subsanarlos; algunas operaciones tendrán más dificultad en aprobarse o se pedirán más garantías, etc.”*

Entre las cuestiones positivas que afectarán a los notarios está que *“toman un papel protagonista en la ley; pasan a ser los controladores del proceso (documentos, plazos...)”; se destaca la libertad de elección del prestatario en la elección de notario, que favorece a notarias que no trabajen habitualmente con bancos, etc.”*. En contra, está que *“el notario debe recibir a prestatarios/avalistas dos veces, una, sin coste, al menos el día anterior a la firma y otra el día de la firma; recibir la misma documentación que el prestatario y atender a sus dudas, etc. En cuanto a las empresas tasadoras, entre otras cuestiones, la ley introduce la posibilidad de que un “profesional homologado” realice las tasaciones”*.

## Fernando Vives

Director técnico de Alia Tasaciones



### “Ya en 2025 estaremos hablando, probablemente, de entrega de tasaciones en tiempo real”

Contemplando la ley 5/2019 en el horizonte 2028, Fernando Vives, director técnico de Alia Tasaciones, exploró el papel que tendrá el valorador y el impacto de la tecnología y la velocidad del cambio en todo el proceso. *“Con lo rápido que va todo, ya en 2025 estaremos hablando probablemente de entrega de tasaciones en tiempo real”*, avanzó.

El experto comenzó advirtiendo que a lo largo de los años el modelo de valoración ha sido tradicionalmente el mismo y lo que han ido cambiando han sido las herramientas. Y, a continuación, se refirió a los diferentes pasos que se producen en el proceso: *“una primera fase consiste en hablar con el cliente, una segunda en la recolección de datos y documentación, una tercera en el análisis y una cuarta en la entrega del informe al cliente; lógicamente, a todas ellas les sigue una última fase: el cobro del trabajo”*.

En el futuro, *“la recolección de datos y de análisis se hará con nuevas herramientas de tecnología, que agilizarán el proceso y aumentarán la interacción con el cliente; por*

*otra parte, las nuevas megatendencias de la sociedad influirán sobre el valor inmobiliario a largo plazo, y en ello también intervendrán las tecnologías”*. Vives expuso que la nueva ley de crédito hipotecario también incluye también algunas cuestiones relacionadas con las valoraciones inmobiliarias. Y advirtió que las sociedades de tasación tienen que evolucionar, para lo que deben utilizar su gran capacidad de cintura y de invertir en tecnología, para ponerla a disposición de sus equipos internos y externos. Fundada en 1991, Alia Tasaciones tiene como objeto social la realización de tasaciones y valoraciones de toda clase de bienes. La compañía fue creada por profesionales que operan en el sector inmobiliario desde 1969 realizando todo tipo de valoraciones de bienes muebles e inmuebles. Se trata de una sociedad totalmente independiente de cualquier entidad financiera o inmobiliaria desde su origen. Y es miembro de la Asociación profesional ATASA, en la que forma parte de su junta directiva, regulada por RICS y acreditada con el sello REVC de TEGoVA. Presente desde hace más de 30 años con el aval de la profesionalidad y alta cualificación de más de 300 profesionales expertos en el mercado inmobiliario local, que garantizan la cobertura en todo el ámbito nacional.

## José María Basáñez, Presidente de Tecnitasa



### “La ley de crédito hipotecario es un ejemplo de prolija legislación bastante mal redactada”

Al contrario que otros ponentes, José María Basáñez, presidente de Tecnitasa, tachó de poca clara la ley 5/2019, de la que dijo que “es un ejemplo de los numerosos casos de prolija legislación existente en nuestro país que está bastante mal redactada, escrita y publicada”. El experto centró su ponencia en la apertura a los tasadores individuales en el sector de la tasación en España.

Para comenzar, se refirió al artículo primero, “que expone que la ley tiene por objeto establecer determinadas normas de protección de las personas físicas para préstamos que estén garantizados mediante hipoteca en garantía de bienes de uso residencial”. Y aseguró que de esta misma definición ya se infieren tres consecuencias de cara a la potencial apertura a los tasadores individuales. “En primer lugar, indica que es solo para personas físicas; luego si los tasadores individuales entraran en esta normativa podrían dedicarse a esta rama de créditos hipotecarios, pero no a la anterior, que se sigue rigiendo por la anterior norma”.

El artículo primero, referido al objeto de la ley, también circunscribe el ámbito a la finalidad de garantía hipotecaria, por lo que “si aquí entraran los tasadores individuales, ya no podrían hacerlo en ninguna otra finalidad que desarrollamos las empresas de tasación todos los días, como dación en pago, subastas, etc.”. Además, “con la normativa actual, si aquí entraran tasadoras individuales esas hipotecas no serían titulizables, cuando la mayoría de las hipotecas se suscriben al objeto de titularlas”.

En definitiva, solo como consecuencia del artículo primero de la ley, “el tasador individual sólo podría realizar tasaciones de personas físicas, sólo para la finalidad de garantía hipotecaria, y las hipotecas que tasara estarían condenadas a no ser titulizables, algo que no quiere ninguna entidad”. Posteriormente, se refirió al artículo 13 de la nueva ley, que dice que la tasación se realizará por una sociedad de tasación, por un servicio de tasación de entidad de crédito y/o por profesionales homologados. A juicio de Basáñez, la tasación es “bastante mala y confusa, y el servicio de tasación de entidad de crédito es una figura que ya está muy superada porque hace años que no existen empresas tasadoras de las entidades de crédito y que sus servicios internos tampoco se dedican a tasar”.

## Gloval Valuation y la coyuntura actual



Modera Estanislao de Kostka de la Quadra Salcedo, de Gloval Valuation.

Estanislao de Kostka de la Quadra Salcedo, director general de Gloval Valuation, moderó la primera mesa, que analizó la tasación y la valoración en la coyuntura actual del mercado. El experto explicó que Gloval (firma líder de servicios integrales de valoración, ingeniería y consultoría inmobiliaria) ha nacido fruto de la unión de varias tasadoras que reunían 35 años de experiencia, en el marco de “un sector muy apasionante que ha mejorado continuamente y que no ha parado de recibir nuevas regulaciones”. Aunque reconoció que 2018 fue “un año plano para el sector en cuanto a facturación”, añadió que éste “está tomando fuerza para asumir los nuevos retos y los desafíos que plantea la nueva regulación”.



Los asistentes participaron en ponencias relacionadas con el mercado de alquiler y compraventa y los efectos de la nueva ley de crédito inmobiliario.





La D: Susana Suárez Alvariño, directora gerente de Atasa; María Enríquez Pérez, directora de operaciones regulated appraisals, de CBRE Valuation Advisory; Enrique Martín Berragán, dir. Valoraciones entidades financieras, de JLL Spain; Eduardo Sanchís, director general de Euroval; y Lucía Aguirre de Cárcer, socia-directora de Aguirre & Baeza.

## Enrique Martín

Director de valoraciones de entidades financieras de JLL Spain



**“La tecnología solo servirá de algo si es capaz de aportar realmente información de valor”**

*“Los desarrollos tecnológicos solo servirán de algo si son capaces de aportar información de valor que ayude a nuestros clientes a conocer el mercado y tomar mejores decisiones, con rapidez, calidad y eficiencia”.* Así de tajante se mostró **Enrique Martín Berragán**, director de valoraciones de entidades financieras de **JLL Spain**, que habló sobre el impacto del big data aplicado a la tasación y valoración de activos.

En primer lugar, el directivo se planteó hacia dónde tenemos que movernos y cómo nos estamos reinventando. Y añadió que *“los clientes nos piden que seamos expertos en big data, lo que está suponiendo la incorporación de nuevos perfiles en las compañías del sector”.* Todo ello se produce en *“un contexto de crecimiento exponencial de la información y de la necesidad de poder acceder a esa información de forma más rápida”.* Después, *“tenemos que ser capaces*

*de transformarla en valor para nosotros y para nuestros clientes, para ayudarles a tomar mejores decisiones; hoy nos piden que incorporemos a nuestros informes más información y que ésta sea utilizable en múltiples aspectos”.*

Martín Berragán insistió en el objetivo de integrar el conocimiento con las diferentes fuentes de datos para generar nuevas perspectivas y responder a distintas cuestiones. *“Entre las preguntas que nos hacen nuestros clientes está cuánto valen y cómo son las viviendas de una zona determinada, si es más adecuado comprar o alquilar, o si en el barrio hay muchos apartamentos turísticos; pero también quieren saber cómo son los vecinos, si pasa mucha gente por delante de un local donde van a montar un negocio, dónde trabajan los residentes de mi zona o donde residen los empleados de mi oficina”.* Para dar respuesta a todas estas preguntas *“es necesario utilizar la tecnología, los modelos, la organización y los datos; y ponerlos todos juntos para sacarles partido”.* Se trata de integrar toda la información generada internamente con otras fuentes de mercado tradicionales para aumentar el valor.



Más de 200 profesionales del ámbito de tasación participaron en la jornada y aportaron diferentes enfoques y servicios relacionados con la demanda de los clientes.



## María Enríquez

Directora de operaciones regulated appraisals de CBRE Valuation Advisory



### “El impacto de la tecnología se está notando también en el mundo de la tasación”

*“El impacto de la tecnología se está notando también en el mundo de la tasación y es imprescindible que nosotros seamos el motor de este cambio para no quedarnos atrás”, afirmó María Enríquez, directora de operaciones regulated appraisals de CBRE Valuation Advisory, que habló sobre proptech, tecnología aplicada a la valoración de activos inmobiliarios. Enríquez recordó que en los últimos años se ha incorporado muchas tecnologías en el negocio inmobiliario. “Éstas han influido notablemente en nuestro sector y veremos cuáles son los beneficios y los riesgos de esta innovación. Además, han aparecido las proptech, que vienen de ser start ups y que ahora se han convertido en verdaderos motores de nuestro desarrollo tecnológico, ofreciéndonos soluciones en diferentes ámbitos”.*

De acuerdo con sus datos, en estos momentos hay en nuestro país 238 compañías proptech en España, con una inversión de 150 millones de dólares en 2018. *“En la construcción se han incorporado nuevas*

*herramientas para optimizar los procesos, aumentar la transparencia, abaratar costes y elevar la rentabilidad. Destaca, especialmente, el BIM (Building Information Modeling), que facilita notablemente el proceso de construcción. Además, se han incorporado otras herramientas como IOT (internet de las cosas), drones, geolocalización, y realidad virtual y aumentada, que aportan más precisión en los estudios geográficos”.*

Desde el punto de vista de la comercialización, la directora de CBRE afirmó que *“nuestro foco es el cliente, un cliente que ahora está permanentemente conectado y es muy exigente, por lo que es muy importantes que nuestra comunicación con él sea omnipresente y omnicanal; esto nos permite, gracias al smart data, mejorar nuestros procesos de comercialización, propuestas y ventas. Además, la realidad virtual ha mejorado las propuestas para el cliente, que puede comprobar cómo quedará su casa”.*

Las herramientas digitales ayudan también a conseguir una gestión de edificios y otros activos inmobiliarios más integrada, eficiente y proactiva. *“En este ámbito, la herramienta más eficaz es el BMS (building management system), además del smart data, el IoT, el business intelligence y el dashboard DMI”.* En la valoración, el objetivo es mejorar la fiabilidad y eficiencia.

## Lucía Aguirre

Socia-directora de Aguirre & Baeza



### “Es crucial que los datos de las carteras para los fondos sean testeados por los valoradores”

Lucía Aguirre de Cárcer, socia-directora de Aguirre & Baeza, hizo un repaso de la situación actual de la banca española y aseguró que ésta aún cuenta con un total de 90.000 millones en activos hipotecarios NPLs (non performing loans) y NPAs (non performing assets). Dijo, además, que *“los 250.000 millones no se han digerido todavía, y los activos tóxicos no han desaparecido, solo han cambiado de manos. Son los fondos los que se están empleando ahora en gestionar estos activos para acelerar las ventas”.*

Por otra parte, la experta afirmó que en la valoración de carteras para fondos y tratamientos de datos masivos es crucial que estos datos sean interpretados y testeados por parte de los profesionales para constatar su coherencia ante el inversor. En cuanto a la situación del crédito a la construcción y a las actividades inmobiliarias, dijo que *“en los últimos meses se ha mantenido la senda de la contradicción entre el saldo vivo del crédito bancario a las actividades de promoción y construcción. El saldo total del crédito*

*a estas empresas se redujo un 18,6%, debido, al elevado volumen de amortizaciones y a la venta de carteras de préstamos por parte de entidades de crédito”.* A continuación, dijo que sólo a través de los datos y de consultorías técnicas especializadas podemos analizar y diagnosticar la realidad del momento inmobiliario en el que nos encontramos. *“A través de los datos testeados y enriquecidos, que tratamos y depuramos de las consultorías técnicas especializadas, podemos bajar y trabajar la realidad inmobiliaria, aprender del pasado y construir el futuro”.*

Por otro lado, la socia-directora de Aguirre & Baeza explicó que el real estate está muy atomizado y apuntó que el 80% de los datos viajan en excel e email. *“Hace unos años una valoración automática tardaba unos 15 o 20 segundos, mientras que ahora tarda 3 y de cada una cuelgan otras muchas. La complejidad reside en implementar los datos comprobados y es clave para que los data scientist no construyan modelos sesgados de inicio por el tipo de dato que se utiliza. No todo tiene que ser batir el algoritmo de Google. Es suficiente con tener un modelo analítico para hacerle preguntas de predicción adecuadas. Por tanto, la comprobación y análisis de los datos por parte de los valoradores es crucial para valorar y re-valorar correctamente una cartera”.*



## Susana Suárez

Directora gerente de Atasa



### “El modelo español de sociedades de tasación se ha exportado a diferentes países del mundo”

El modelo español de sociedades de tasación se ha exportado a diferentes países del mundo, destacó **Susana Suárez Alvariño**, directora gerente de **Atasa**, en su intervención durante la jornada organizada por **Cesine Grupo Editorial** y **Metros<sup>2</sup>**, en la que se refirió el valor añadido del modelo de sociedades de tasación españolas en el contexto internacional. Atasa es la Asociación Profesional de Sociedades de Valoración, fundada en 1985 y constituida por las principales empresas del sector de la tasación.

Suárez explicó que la ley 5/2019, de 15 de marzo, reguladora de los contratos de crédito inmobiliario, habla del régimen de homologación de aquellos profesionales que puedan realizar tasaciones. “Dice que la tasación será realizada por una sociedad de tasación, servicio de tasación de una entidad de... y/o profesional homologado”. A continuación, destacó las principales ventajas del modelo actual de las sociedades de tasación: “proyectos empresariales potentes y proyectos tecnológicos de bases de

datos y aplicaciones avanzadas; formación permanente; homogeneización de los trabajos; conectividad informática y seguridad de la confidencialidad; eliminación del posible sesgo de colaborador individual; procesos de apoyo y corrección; doble supervisión; doble filtro de calidad; y responsabilidad civil”. Por otra parte, recordó que las sociedades de tasación tienen unos requisitos mínimos que supervisa el **Banco de España**.

En cuanto al marco internacional, la directora gerente de Atasa apuntó que existen diferentes modelos internacionales basados en compañías, en profesionales individuales y en fórmulas mixtas. Y, en cuanto a la figura del valorador experto, afirmó que debería cumplir una serie de características: “ser titulado universitario, tener una experiencia adecuada, conocer el mercado, contar con una formación continuada, y seguir un comportamiento ético y un sometimiento a las normas”. Entre los objetivos de Atasa se encuentra la representación de los asociados y la actividad tasadora ante la Administración Pública y la sociedad en general; el establecimiento de normas técnicas, deontológicas y de conducta profesional; la defensa de la calidad de los trabajos de valoración; la realización de informes y dictámenes, etc.

## Euroval y los nuevos servicios



Moderador Eduardo Sanchís, de Euroval.

**Eduardo Sanchís**, director general de **Euroval**, moderó la segunda mesa que trató sobre los nuevos enfoques y servicios en relación a lo que demandan los clientes. El directivo de la sociedad de tasación y valoración independiente destacó la importancia de estar atento a las nuevas necesidades de los clientes, y adaptarse a la innovación en tecnología, recursos humanos e inversiones a realizar. Además, puso en valor el modelo de tasación español, “que es un referente a nivel mundial y algo de lo que debemos estar muy orgullosos”. Y advirtió de que la utilización de tecnologías por parte de las sociedades de tasación, empresas de servicios y despachos profesionales debe tener el objetivo de aportar valor a sus clientes.



Durante la jornada se extrajeron algunos de los principales elementos que están propiciando la transformación del sector.





1. Más de un centenar de profesionales asistieron a Tasación 2019, para analizar las perspectivas del sector.



De izq a dcha.: 2.: Enrique Martín Barragán, director general de entidades financieras de JLL; y Pablo Ferreras, de negocio y estrategia de Alia Tasaciones.3.: Helena Hita y Pelayo San Narciso, ambos de Alia Tasaciones.4.: Isabel Díaz, de Precio Viviendas; Iñigo Amiano, consejero delegado de Krata; y Álvaro Banderas, de Precio Viviendas.



I a D.: 5. Susana Suárez, de ATASA; Antonio Segura, de Arco Valoraciones; José M.<sup>a</sup> Basáñez, de TECNICASA y ATASA; y Leandro Escobar, secretario general de ATASA. 6.: Jaime Carrasco, de Haya; Mónica Ladrón de Guevara; Elena García Lacalle, ambas de BBVA; Ana Sánchez-Mera, Dunia Mohatar; Noelia Iturriaga; y Mónica Maraver, todas de Haya.



I a D.: 7.: José María Álvarez, presidente de Cesine y director de Metros<sup>2</sup>; Ricardo Pingarrón, dirección de riesgo promotores de UCI; Víctor Llordén Villar, analista de tasaciones de UCI; y Soledad García, redactora jefe de Metros<sup>2</sup>. 8.: Marta Menacho; Valentina Escobar; y Luís García Vallejo, todos de Aguirre & Baeza.





I a D.: 1.: Paloma Pérez-Ugena, de Gloval; Alejandro Pozo, de CajaMar; Estanislao de Kostka; y Javier Heredia, ambos de Gloval. 2.: Antoni Amat, director general, ambos de Arco Valoraciones; Alejandro Pozo, de Cajamar; y Antonio Segura, de Arco Valoraciones.



I a D.: 3.: Germán Pérez Barrio, presidente de UVE Valoraciones; y Maite López, del Sabadell. 4.: Eduardo Serra, presidente de CoHispania; Soledad García Garrido, redactora jefe de Metros²; y José María Carrillo, de Arco Valoraciones. 5.: Mónica Maraver, de Haya; Ángeles Aguilar, de AT Valor; Pilar Serrano, de Gesvalt; y María Enríquez, de CBRE.



I a D.: 6.: Luis F. Conde, director del departamento de riesgo inmobiliario de CaixaBank; Eduardo Sanchis, director general de Euroval; y Antoni Torremorell, director de producto hipotecario de CaixaBank. 7.: Francisco Camino, director general de Arquitasa; y Jesús Porras, director de suelo y responsable de tasaciones de Re/Max. 8.: José María Carrillo, de Arco Valoraciones; Elvira Villaseca, directora comercial de Metros²; y Pascual Nuñez, de Tasasur.



I a D.: 9.: Bibiana Ramón, de CaixaBank; Leandro Escobar, secretario general de Atasa; Alma Palacios; Almudena Alfageme; y José Antonio López, los tres de CBRE. 10.: Natalia Huejes; Ana Martín; Esther González; Ángeles González; y Santiago Barba, equipo de Haya.