

Información, formación & networking para la nueva industria inmobiliaria

# REAL ESTATE MEETINGS 2020



**XXV FORO INMOBILIARIO**

Edición Especial Online & En Directo

# TASACION 2020

*Valorar en la Incertidumbre*



**Patrocinadores**

**UCI** Hipotecas  
para vivir

 Alia | tasaciones

  
**THIRSA**  
Valoración y Tasación

# TASACIÓN 2020 celebra su 25 aniversario “online”

La celebración del veinticinco aniversario de las jornadas de debate sobre el sector de la tasación y la valoración en España ha estado muy condicionado por las actuales circunstancias sanitarias. El COVID ha poten-

ciado las reuniones virtuales de forma que TASACIÓN 2020 ha tenido que adaptarse a este moderno formato. Ello no ha sido obstáculo para su celebración y para la entrega del premio anual a RICS España.



Roger Cooke, presidente de RICS España; y José María Álvarez, presidente de CESINE y editor de Metros².



Leandro Escobar, sec. general de ATASA; Fernando Vives, dir. ejecutivo de ALIA Tasaciones; Carlos Irisarri, jefe de valoraciones de SEGIPSA; J. Manuel Fernández, subdir. general de UCI; y Roger Cooke, pte. de RICS España.

Un hecho vírico que no ha sido óbice para que como todas las anteriores ediciones alrededor de un centenar de profesionales de este importante segmento del mercado inmobiliario hayan podido asistir en la modalidad “semipresencial” y *streaming* al evento. Una importante jornada de reflexión y análisis sectorial que se ha celebrado bajo el lema de “valorar en la incertidumbre” y en el que han participado destacadas empresas y profesionales de este ámbito.

En el encuentro, que se celebró en la sala de conferencias del Colegio de Aparejadores y arquitectos técnicos de Madrid, contó con el respaldo, el patrocinio y la colaboración de empresas de la talla de Unión de Créditos Inmobiliarios (UCI); Alia Tasaciones; Thirsa y ARRAS Grupo Inmobiliario. Además, en la mesa de debate participaron como invitados: José Manuel Fernández, subdirector general de UCI; Fernando Vives, director ejecutivo de Alia Tasaciones; Roger Cooke, presidente de RICS España; Leandro Escobar, secretario general de Atasa; y Carlos Irisarri, jefe del área de valoraciones de Segipsa, que actuó de moderador de esta sesión informativa. Una edición más, el encuentro fue organizado por el área de formación y jornadas de CESINE y contó como siempre con la colaboración de la revista especializada Metros², así como con el boletín de información económica diaria M²Confidencial. Además de la retransmisión en la modalidad de *streaming*, la jornada fue comentada en las diferentes redes sociales por internet.

“Esta edición”, explicó en el acto inaugural el presidente de CESINE Editorial, José María Álvarez, “ha resultado muy especial tanto porque se ha tenido que adaptar al formato digital imperante como porque precisamente TASACIÓN 2020, cumplía aniversario, al celebrar su vigesimoquinta edición del encuentro profesional más importante del sector de la tasación y valoración de España”. Sin lugar a dudas, el sector de la tasación y valoración español es una referencia a nivel europeo y mundial dada la calidad de empresas y profesionales que lo configuran desde hace ya muchos años. Precisamente, la revista inmobiliaria Metros², dedica muchas páginas y varios suplementos especiales todos los años a informar de todas las noticias más relevantes que en todo este ámbito se producen.

## Un galardón muy merecido

Por otro lado, la organización otorgó como es costumbre el galardón del año a una institución de gran prestigio entre los profesionales y empresas del mercado inmobiliario mundial como es la Royal Institution of Chartered Surveyors en España (RICS España). Esta recibió el premio TASACIÓN 2020 en reconocimiento a su trayectoria y contribución a los estándares internacionales de valoración. El galardón fue recogido por su presidente en España, Roger Cooke, que destacó que representa a una institución fundada en 1868, que cuenta con más de 130.000 miembros cualificados en más de 140 países, y cuyos estándares de valoración son reconocidos internacionalmente por más de 20 gobiernos, reguladores, supervisores e instituciones públicas y privadas. En España ya cuenta con alrededor de setecientos profesionales adscritos a la misma y se ha convertido año tras año en una de las organizaciones profesionales de mayor prestigio.

La jornada se celebró en un formato híbrido, en el que la organización reunió presencialmente a los ponentes y más de cien profesionales pudieron seguirlo online. Entre las principales conclusiones del encuentro se destacó el impacto que la financiación verde va a tener en las tasaciones y valoraciones de viviendas y activos inmobiliarios, la importancia de la figura del profesional reforzado por el papel de la tecnología, y el impacto de la evolución del mercado inmobiliario sobre las sociedades de tasación.

Durante el coloquio final, los participantes ofrecieron algunas claves acerca de los retos que se plantea el sector. Así, Roger Cooke hizo hincapié en que, cada vez más, el inversor exige más datos, y referidos no solo ámbito financiero o legal. Por eso, a su juicio, el valorador profesional debe estar al día y conocer los últimos informes y todas las novedades en materia legal, fiscal o incluso medioambiental, en un esfuerzo cotidiano de formación continua.

## José Manuel Fernández

Subdirector general de UCI



**“Más del 80% de los clientes afirmaron que tomarían su decisión de compra o de financiación hipotecaria contemplando la eficiencia energética en su decisión”.**

La primera ponencia corrió a cargo de José Manuel Fernández en representación de UCI, una de las compañías líderes en lo referido a la financiación hipotecaria de España. El director centró su análisis en la revisión del mercado hipotecario e inmobiliario, así como en el desarrollo de la denominada financiación verde. Un término de máxima actualidad. En este sentido, su exposición se basó en las finanzas sostenibles, “nos viene una década donde la sostenibilidad y eficiencia está dentro de la agenda de todos los gobiernos con un objetivo 20-30 de reducir drásticamente las emisiones de CO<sub>2</sub>. Y, se trata de contribuir desde nuestro sector a conseguir este objetivo. Nos hemos inventado una apalabra que es greenizar los hogares. ¿Por qué hay que ir hacia el green o verde?, porque todo es positivo. Mejora la salud y la eficiencia. En la vivienda no somos conscientes de que es la tercera causa de emisiones de CO<sub>2</sub> tras el transporte y la energía. En este sentido hemos apostado por la hipoteca verde, un concepto que cada año tiene una mayor aceptación en toda Europa”, explicó.

Además, añadió que “hicimos una encuesta en España y Portugal sobre el nivel de sensibilización sobre este tema. En este estudio se analizaron que elementos influyen más en la decisión de compra de una vivienda. Más del ochenta por ciento de los clientes afirmaron que tomarían su decisión de compra o de financiación hipotecaria contemplando la eficiencia energética en su decisión. ¿Qué es una hipoteca green? Aquella vivienda, nueva o de segunda mano, que ya tiene una etiqueta de calificación energética bien sea A ó B. O, por ejemplo, cuando se ha reformado un piso y se ha conseguido reducir el consumo en un 30% o más. Estas son las reglas que la Unión Europea quiere para el horizonte 2030. Por todo ello se ha incorporado también aquella financiación denominada verde que a la hora de rehabilitar una vivienda facilita la consecución de estos objetivos. Todo ello deberá quedar reflejado en el certificado de eficiencia energética”.

Así, entre otros elementos de posible financiación verde mencionó: “el aislamiento, las ventanas y puertas, la envolvente del edificio, la calefacción, el agua caliente sanitaria, la refrigeración, la ventilación, la iluminación, la robótica incorporada al hogar, la conexión a fuentes de energía fotovoltaica o la inversión en energías renovables”.

Sin embargo, el ponente destacó que en España todavía no está funcionando bien ya que no se está promocionando lo suficiente. Finalmente, pidió al sector de la tasación que promueva el conocimiento de este tipo de hipotecas.

## Roger Cooke

Presidente de RICS España



El tercer ponente fue Roger Cooke, quien analizó el tema de las valoraciones dentro de la actual situación internacional. “Nuestro objetivo como organización mundial es conseguir unos estándares homogéneos en todos los países. Contamos ya con el libro rojo que mundialmente reconocido y utilizado. También hay que recordar que la valoración se hace en un momento determinado y bajo unas condiciones muy concretas. Así, por ejemplo, el COVID ha cambiado la situación de manera inesperada. Por todo ello es importante tener diferentes métodos de valoración alternativos como son la capitalización de rentas; el flujo de caja o la rentabilidad inicial; precio por metros<sup>2</sup>; análisis de beneficio operativo, entre otras. Y con todos ellos podemos emitir un informe. Una valoración es una opinión. La habilidad del valorador es interpretar el mercado, incluso cuando la evidencia es limitada”.

Debido a las circunstancias actuales RICS ha emitido a todos sus miembros una *valuation practic alert*, para avisar de los cambios en las condiciones del mercado. Entre los temas que

nos afectan están la incertidumbre general. También está la incertidumbre material que puede ser derivada de múltiples factores imprevistos como por ejemplo los eventos macroeconómicos, los financieros, los legales, los políticos e incluso los naturales como es que estamos viviendo ahora del COVID19.

En lo relacionado a la metodología de valoración, ésta está recogida en el libro rojo editado por nuestra organización y reconocida por el International Valuation Standards. Hay tres métodos como son el valor de mercado, el relacionado con la inversión y los beneficios obtenidos y el coste de reponer el activo.

Así, es el mercado actual que está muy condicionado por el COVID hay mucha incertidumbre sobre los ingresos futuros. También hay que valorar el impacto de la pandemia a corto, medio y largo plazo. También es muy importante la experiencia que tenga el valorador sobre todo en determinados activos inmobiliarios. Además se puede considerar un enfoque alternativo como por ejemplo el de mercado para ponderar y corroborar el valor de mercado.

## Fernando Vives

Director ejecutivo de  
ALIA Tasaciones



“Todos sabemos que el cliente quiere su informe bajo estos parámetros: Good, fast and cheap. This Doesn't exist.”

El segundo ponente, **Fernando Vives**, expuso cuál era la situación actual del tasador y cuál podría ser el futuro de la profesión. La primera anécdota que comentó es que la pandemia ha hecho que muchos inversores o potenciales compradores hayan vuelto su mirada hacia las casas rurales, que no dejan de ser también activos inmobiliarios. Estamos viviendo un pico de demanda de viviendas fuera de las grandes urbes.

Inició su intervención reconociendo la labor de los tasadores y las sociedades de tasación durante la pandemia, destacando que “han sabido estar a la altura de las circunstancias” incluso pudiendo poner en riesgo su propia salud. A continuación, destacó la importancia del factor humano precisamente en este contexto, ya que “el factor humano ha estado por encima del componente tecnológico durante la pandemia”. Aunque, por supuesto, el factor tecnológico es también muy importante y “el binomio valorador-máquina & máquina-valorador se complementan”.

Por otro lado, la otra cara de la moneda se ve en el sector hotelero donde la pandemia está haciendo estragos. Otra de las variables que hay que manejar ahora son las máquinas, es decir, el teletrabajo ha llegado para quedarse. ¿Cuál es el futuro del proceso de valoración?. “Entendemos que los nuevos procesos de valoración van a ir por dos líneas principalmente que son: *valuation local inspector (VLI)* y *el valuation data interpreter (VDI)*, con dos misiones y trabajos bien definidos y todo ello perfectamente respaldado por las modernas tecnologías existentes”, afirmó el directivo. Además, comentó las diferentes variables que afectan al proceso de valoración. “Todos sabemos que el cliente quiere su informe bajo estos parámetros: *Good, fast and cheap. This Doesn't exist. Bueno, rápido y barato no existe. Sin embargo, en el sector nos empeñamos diariamente en demostrar lo contrario*”.

Por otra parte, Vives explicó que, “desde **Alia tasaciones** hemos tenido muy claro desde el principio que la situación no tenía porqué significar hacer recortes en los valores de tasación, aunque pueda haber un gap entre el asking price y el closing price (precio de encuestado y precio de cierre de la venta del activo) que probablemente pueda rondar el 5% o algo superior, pero para ajustarnos lo mas posible a la realidad del mercado tenemos que utilizar el método comparativo combinado con otros métodos”.

## Leandro Escobar

Secretario general de ATASA



“Este sector tiene unos ingresos de unos 300 millones de euros”

El cuarto invitado, **Leandro Escobar**, comentó en su intervención cómo realizar una tasación ante la incertidumbre. Si bien en primer lugar explicó en líneas generales cuál era la situación del sector en la actualidad. “A día de hoy, hay inscritas en el Banco de España 32 sociedades, todas ellas homologadas, que reúnen a unos ocho mil profesionales y que son capaces de generar 1.2 millones de informes de valoración. El importe tasado del año 2019 estuvo sobre los 400.000 millones de euros y, éste a pesar de la pandemia es probable que se cierre con una cantidad similar o un poco inferior. Además, este sector tiene unos ingresos totales de unos 300 millones de euros”.

Posteriormente, el ponente comentó la trayectoria histórica que había tenido todo el sector desde sus orígenes como sociedades reguladas hace ya casi cuarenta años. Donde quedaba claro que, al igual que la economía, el sector había tenido altos y bajos según cambiaban y evolucionaban las circunstan-

cias. Otro de los factores que analizó en su intervención fue la situación tanto del mercado hipotecario como del sector residencial. “si analizamos la evolución del mercado en los últimos años podemos ver que hemos trabajado en constantes épocas de incertidumbre, y siempre la figura del tasador ha sabido adaptarse al momento”.

En este sentido destacó que con la irrupción del COVID, la asociación a la que representa en seguida reaccionó adoptando una serie de medidas que se ajustaban al nuevo Estado de Alarma decretado pro el gobierno. “Además de los consejos y recomendaciones hechos a los tasadores, el IVSC elaboró un documento muy importante analizando cómo gestionar la incertidumbre en la valoración”.

Finalmente, expuso cómo habían emitido una serie de recomendaciones, consensuadas con las autoridades del Banco de España, la cual se concretó en la redacción de un texto concreto que hacía alusión a las limitaciones y condicionantes que el COVID había impuesto y que, por ello, “podría conllevar en el corto plazo una disminución de la demanda en algunos mercados inmobiliarios, así como un ajuste, no cuantificable en la actualidad, de los respectivos precios”.

# Evaluar la incertidumbre

Los invitados al debate analizaron diversos temas relacionados con la situación actual de la pandemia vírica. La primera valoración hizo referencia a cómo está afectando al sector de la tasación y la valora-

ción en España. También se comentaron diferentes aspectos relacionados con la normativa nacional e internacional y, sobre todo cómo tratar la incertidumbre a la hora de elaborar un informe de tasación.



Profesionales y expertos invitados durante el debate de clausura de la jornada Tasación 2020.



Carlos Irisarri, jefe del área valoraciones de SEGIPSA y moderador de Tasación 20.

La sesión finalizó con el esperado coloquio en el que participaron los ponentes invitados, así como los espectadores a través de sus preguntas *online*. El debate fue moderado por **Carlos Irisarri**, jefe del área de valoraciones de la empresa **SEGIPSA**, que es la sociedad encargada de gestionar el patrimonio inmobiliario estatal y que está ligada al **Ministerio de Hacienda**.

El primero de los temas que se pusieron en la mesa de debate fue el de las diferentes normativas que conviven en la actualidad tanto a nivel nacional como internacional. El segundo de los temas fue el más comentado entre los alrededor de cien asistentes virtuales y estuvo relacionado con cómo gestionar la incertidumbre, una cuestión que, según el moderador, “los tasadores ya teníamos que estar acostumbrados, ya que llevamos muchos años trabajando desde la incertidumbre. Ahora nos toca trabajar en momentos de pandemia, pero hay más incertidumbres, como las derivadas de los cambios que el gobierno promueve, por ejemplo, en las limitaciones de los precios de los alquileres o qué puede pasar con el reglamento que puede habilitar a tasadores como figuras individuales”.

Por otro lado, se comentó la importancia de utilizar al máximo la estadística en los métodos de valoración. En este sentido **Leandro Escobar** explicó que “el sector lleva utilizando esta herramienta desde hace ya más de diecisiete años, es decir, desde que entró en vigor la Orden ECO 805/2003. Ahora que la nueva Ley de Crédito Inmobiliario está funcionando nos damos cuenta de que esta Orden se adelantó a su tiempo ya que, aunque estaba basada en la normativa alemana, la Orden española la mejora desde el punto de vista de la información estadística y tecnológica”.

Esto quiere decir que las sociedades de tasación españolas llevan ya preparadas muchos años para estar siempre por delante en el mercado inmobiliario. Por su parte **Fernando Vives** añadió que, “efectivamente, él personalmente ya ha participado en tasaciones

donde ha sido muy importante trabajar en este campo”. Pero no sólo basta con el apoyo de las cifras o de los datos, especialmente en estas épocas donde la incertidumbre ha hecho acto de presencia. Hay más factores y algunos son personales.

Para **Roger Cooke**, “en una valoración siempre hay un componente objetivo y otro subjetivo. En los momentos de incertidumbre el *approach*, o componente subjetivo, pasa a ser muy importante”.

Por otro lado, desde la **UCI**, **José Manuel Fernández** comentó que “las valoraciones siempre están condicionadas al momento, “tradicionalmente se pensaba que la vivienda no bajaba de precio y las últimas crisis nos han demostrado que esto no es verdad, que hay momentos históricos en los que se produce una pérdida de valor.

Por esto a nosotros nos gusta medir mucho la implicación del cliente tanto en la operación como en el préstamo”.

Por otro lado, **Fernando Vives** destacó la importancia de entender el cambio climático como clave de la sostenibilidad a largo plazo y **José Manuel Fernández** pidió a las administraciones públicas (central, regionales y locales) que incen-

tiven la sostenibilidad a través de subvenciones fiscales, ventajas fiscales.

Por su parte, **Leandro Escobar** señaló que la sostenibilidad se basa en tres ventajas fundamentales: el medio ambiente, la economía (porque es un valor permanente en el tiempo) y lo social (porque mejora la vida de las personas). Y aseguró que todas las mejoras en sostenibilidad mejoran el valor de los inmuebles.

Entre las principales conclusiones del encuentro se destacó el impacto que la financiación verde va a tener en las tasaciones y valoraciones de viviendas y activos inmobiliarios, la importancia de la figura del profesional reforzado por el papel de la tecnología y el impacto de la evolución del mercado inmobiliario sobre las sociedades de tasación.

“Ahora nos toca trabajar en momento de pandemia, pero hay más incertidumbres, como las derivadas de los cambios que el gobierno promueve”