



**NORMA UPAV NU01**

**SOBRE VALUACIÓN DE INMUEBLES**

**A EFECTOS DE GARANTÍA**

**EN EL ÁMBITO DE LAS INSTITUCIONES DE CRÉDITO**

**(2022)**

Fecha de emisión:  
13 de diciembre de 2022.



## Índice

0.	Preámbulo .....	3
1.	Introducción .....	4
2.	Glosario .....	5
3.	Alcance de esta Norma UPAV .....	8
4.	Principios de actuación ética en la valuación para garantía hipotecaria .....	9
5.	Principios técnicos de la valuación para garantía hipotecaria.....	10
6.	Términos de contratación .....	12
7.	Documentación.....	14
8.	Comprobaciones.....	16
9.	Bases de valor.....	17
10.	Supuestos y supuestos especiales, condicionantes y advertencias .....	18
11.	Metodología .....	20
12.	Informe .....	23
13.	Entrada en vigencia y revisión de la norma .....	26



## 0. PREÁMBULO

La **Unión Panamericana de Asociaciones de Valuación (UPAV)** es una entidad privada que congrega Institutos, Sociedades, Asociaciones, Colegios y Federaciones de entidades de valuadores con carácter esencialmente técnico y sin fines lucrativos.

La **UPAV** agrupa organismos técnicos de valuación de los países de Ibero-América y del mundo, para intercambiar, promover y extender la práctica y los intereses generales de la profesión y trabajar por el mejoramiento de las normas, métodos, técnicas y procedimientos empleados en la valuación, así como por el comportamiento ético de los valuadores.

A requerimiento de algunas de las asociaciones miembros de UPAV, la **Junta Directiva 2021–2022** decidió nombrar una comisión especializada para redactar esta Norma para el beneficio del ejercicio de la valuación.

La **Comisión** estuvo conformada por:

- José Alberto Beras (ITADO, República Dominicana)
- César Cantú (FECOVAL, México)
- Francesco Cavalli-Pappa (SCdA, Colombia)
- Teodosio Cayo (ASATCH, Chile)
- Leandro Escobar (ATASA, España)
- Robert Laurent (ICOVAL, Costa Rica)
- Germán Noguera (SCdA, Colombia)
- Frank Olivares (ITADO, República Dominicana)
- Eduardo Rottmann (IBAPE, Brasil)
- Carlos Samudio (IVAPPAN, Panamá)
- Julio Torres-Coto (FECOVAL, México)

En la redacción de la presente Norma, la Comisión se ha basado principalmente en la edición 2022 de las **Normas Internacionales de Valuación (IVS 2022)**, además de en otros estándares internacionales, en normas de valuación vigentes procedentes de diversos países representados en la UPAV y en estándares editados por los miembros de la UPAV.



## 1. INTRODUCCIÓN

La presente Norma UPAV trata de establecer directrices generales en cuanto a la **valuación de bienes inmuebles a efectos de garantía en el ámbito de las instituciones de crédito.**

El derecho real más comúnmente utilizado para garantizar crédito bancario es el derecho real de **hipoteca**, si bien pueden existir **figuras distintas** en función de cada ordenamiento jurídico local.

El factor común de esas figuras consiste en que el acreedor tiene el poder de **recuperar el importe del crédito asumiendo el control de la garantía** en caso de incumplimiento del prestatario.

Pueden ofrecerse como garantía diferentes tipos de bienes y derechos. La presente Norma UPAV sólo se refiere al caso en el que la garantía venga conformada por uno o más bienes inmuebles o derechos sobre dichos **bienes inmuebles.**

En todo caso, ha de recordarse que el **papel del valuador** consiste en la evaluación del valor del bien objeto de garantía, no en la determinación de la idoneidad de la concesión del crédito en sí mismo (lo cual corresponde a las atribuciones de la correspondiente entidad de crédito).



## 2. GLOSARIO

**Advertencia.** Indicación en un informe de valuación cuando existe duda sobre alguno de los datos utilizados en el cálculo de los valores técnicos del bien objeto de valuación, siempre que esa duda no conlleve la aplicación de un condicionante.

**Cliente.** La palabra "*cliente*" se refiere a la persona, personas o entidad para la cual se realiza la valuación. Esto puede incluir *clientes* externos (e.g. cuando un valuador es contratado por un *cliente* tercero), así como clientes internos (es decir, valuaciones realizadas para un empleador).

**Condicionante.** Indicación en un informe de valuación cuando no se hayan podido realizar determinadas comprobaciones necesarias o no se haya dispuesto de determinados documentos requeridos para llevar a cabo la valuación.

**Edificio.** Cualquier tipo de construcción habitable, sólida, durable y apta para albergar uno o varios espacios destinados al desarrollo de cualquier actividad.

**Elemento de edificio o unidad de edificio.** Unidad física, funcional o registral, que forme parte de un edificio, o de un complejo, compuesto por más unidades destinadas al mismo u otros usos y que sea susceptible de venta o renta individualizada.

**Enfoque de valuación.** Forma de estimar el valor que emplea uno o más métodos de valuación específicos.

**Finca rústica.** Terreno que se dedique o pueda dedicarse al desarrollo de una actividad extractiva, agraria (agrícola y/o ganadera) u otras actividades, tales como la cinegética, la transformación de energía o la turística.

**Garantía.** Aquello que asegura y protege contra algún riesgo o necesidad. En el ámbito del crédito, la garantía supone una segunda fuente de aseguramiento del pago al acreedor de lo debido por el deudor.

**Inmueble.** Tierras, edificios, caminos, construcciones y minas, junto con los adornos o artefactos incorporados, así como los derechos a los cuales atribuyan las leyes esta consideración. Desde un punto de vista jurídico, los inmuebles lo pueden ser por naturaleza (tierra, minas, escoriales y canteras), por incorporación (edificios, caminos y construcciones; árboles, plantas y frutos y todo lo que esté unido al suelo con vocación de permanencia), por destino (objetos de uso u ornamentación; instrumentos destinados a la explotación; abonos o construcciones flotantes destinadas a permanecer en un punto fijo del agua) o por analogía (derechos).

**Institución de crédito.** Entidad cuyo objeto principal consiste en la intermediación financiera mediante la captación de recursos para su colocación en forma de crédito.



**Mandante o Solicitante.** Persona natural o jurídica que solicita de manera formal la valuación, y no necesariamente la que paga por ello.

**Mayor y mejor uso.** Uso de un bien que maximiza su potencial y que es posible, legalmente permitido y financieramente viable.

**Método de valuación.** Forma específica de estimar un valor dentro de los enfoques de valuación.

**Principio de conformidad.** Principio de valuación que establece que una valuación debe realizarse cumpliendo adecuadamente el conjunto normativo aplicable, de una forma que sea trazable y auditable contra ese conjunto normativo.

**Principio de finalidad.** Principio de valuación que establece que la finalidad de la valuación condiciona el método y las técnicas de valuación a seguir. Los criterios y métodos de valuación utilizados serán coherentes con la finalidad de la valuación.

**Principio de independencia.** Principio de valuación que establece que en la valuación no deben existir conflictos de intereses o intereses contrapuestos presentes o futuros, de carácter permanente en el tiempo (no eterno), de forma que la opinión de valor no quede condicionada por tales conflictos.

**Principio de mayor y mejor uso.** Principio de valuación que establece que el valor de un inmueble susceptible de ser dedicado a diferentes usos será el que resulte de destinarlo, dentro de las posibilidades legales y físicas, al económicamente más aconsejable, o, si es susceptible de ser construido con distintas intensidades edificatorias, será el que resulte de construirlo, dentro de las posibilidades legales y físicas, con la intensidad que permita obtener su mayor valor.

**Principio de oferta y demanda.** Principio de valuación que establece que el valor del bien depende de la relación entre la oferta y la demanda del mercado al que pertenece.

**Principio de probabilidad.** Principio de valuación que establece que, ante varios escenarios o posibilidades de elección razonables, se elegirán aquellos que se estimen más probables.

**Principio de progresión y regresión.** Principio de valuación que establece que un bien de inferiores atributos ubicado en un mercado con bienes mejores se ve influido positivamente en su valor (progresión), mientras que un bien de superiores atributos ubicado en un mercado con bienes peores se ve influido negativamente en su valor (regresión).

**Principio de proporcionalidad.** Principio de valuación que establece que los informes de valuación se elaborarán con la amplitud adecuada teniendo en cuenta la importancia y uso del objeto de valuación, así como su singularidad en el mercado.



**Principio de temporalidad.** Principio de valuación que establece que el valor de un inmueble es variable a lo largo del tiempo.

**Principio de transparencia.** Principio de valuación que establece que el informe de valuación de un inmueble deberá contener la información necesaria y suficiente para su fácil comprensión y detallar los supuestos y la documentación utilizados.

**Terreno no urbanizable.** Terreno incompatible con el desarrollo urbano, i.e. sobre el que (salvo excepciones) no se permite edificar, según la normativa urbanística aplicable.

**Terreno urbanizable.** Terreno que podrá llegar a ser edificado, según la normativa urbanística aplicable, pero que aún no cuenta con las dotaciones mínimas de urbanización (calle, acera, drenaje y alumbrado) y/o las conexiones básicas de suministros (agua y electricidad).

**Terreno urbano.** Terreno apto para ser edificado, según la normativa urbanística aplicable, que cuenta con unas dotaciones mínimas de urbanización (calle, acera, drenaje y alumbrado), así como con conexiones básicas de suministros (agua y electricidad).

**Usuario.** Cualquier persona que pueda utilizar, de acuerdo a las normas aplicables, el informe de valuación.

**Valor de mercado.** Cuantía estimada por la que un activo o pasivo debería intercambiarse en la fecha de valuación entre un comprador dispuesto a comprar y un vendedor dispuesto a vender, en una transacción libre, tras una comercialización adecuada en la que las partes hayan actuado con conocimiento, de manera prudente y sin coacción.

**Valor hipotecario.** Valor determinado por una valuación prudente de la comerciabilidad futura del inmueble, teniendo en cuenta los aspectos duraderos a largo plazo, las condiciones normales del mercado local, su uso en el momento de la valuación y sus posibles usos alternativos.

**Valor.** Opinión resultante de un proceso de valuación. Se refiere al juicio del valuador del monto estimado de valor de un inmueble consistente con una de las bases de valor establecidas en las IVS.

**Valuación.** Acto o proceso de determinar una opinión o conclusión del valor de un inmueble sobre la base del valor establecido en una fecha específica de conformidad con IVS.

**Valuador.** Persona que posee las calificaciones, la capacidad y la experiencia necesarias para ejecutar una valuación de manera objetiva, imparcial, ética y competente.



### 3. ALCANCE DE ESTA NORMA UPAV

En aquellas jurisdicciones donde existan **normas de obligado cumplimiento**, esta Norma UPAV sólo servirá de referencia en tanto no entre en conflicto con las citadas normas locales.

Esta Norma UPAV se enmarca dentro de las **directrices generales de valuación establecidas en las IVS** (Normas Internacionales de Valuación) emitidas por el IVSC. Incluye modificaciones, requisitos adicionales o ejemplos específicos de cómo se aplican las normas generales para las valuaciones a las que resulta de aplicación.





#### 4. PRINCIPIOS DE ACTUACIÓN ÉTICA EN LA VALUACIÓN PARA GARANTÍA HIPOTECARIA

Los valuadores que actúen en el marco de esta Norma deberán cumplir con los principios de actuación ética propugnados por la UPAV en su **Código Ético**:

1. **Profesionalidad:** sólo deben prestarse servicios para los cuales se cuente con la adecuada competencia y cualificación. Cuando las actividades a realizar rebasen los límites de la especialidad, debe solicitarse y documentarse la colaboración de terceros que sí cuenten con la competencia y la cualificación adecuadas.
2. **Confianza:** debe promoverse la reputación de la profesión valuatoria y reconocerse que una práctica y una conducta adecuadas resultan fundamentales para el mantenimiento de la confianza pública y de la sociedad en la profesión.
3. **Confidencialidad:** no debe divulgarse información confidencial o protegida sin la autorización previa oportuna, salvo en los supuestos en que el Derecho aplicable requiera lo contrario.
4. **Evitación de conflictos de interés:** deben establecerse todas y cada una de las medidas adecuadas para evitar conflictos de interés, en especial realizando las declaraciones correspondientes en su debido momento.
5. **Integridad:** debe actuarse siempre con honestidad e imparcialidad.
6. **Legalidad:** deben observarse los requisitos legales aplicables.
7. **Actualización:** debe buscarse la actualización regular de conocimientos sobre las normas aplicables.
8. **Responsabilidad profesional:** debe asumirse plena responsabilidad por las actividades realizadas, reconociendo y respetando los derechos e intereses de cualesquiera interesados, y prestando la debida atención a las consideraciones sociales y medioambientales en todo momento.
9. **Responsabilidad financiera:** debe actuarse de manera honrada, transparente y fiable en todas las actuaciones de carácter financiero.
10. **Transparencia:** debe actuarse de manera transparente y accesible, sin engañar ni tratar de confundir, y presentando la documentación correspondiente u otro material que resulte relevante en un lenguaje claro e inteligible.



## 5. PRINCIPIOS TÉCNICOS DE LA VALUACIÓN PARA GARANTÍA HIPOTECARIA

Dada la vocación de permanencia en el tiempo del crédito, en la valuación de inmuebles a efectos de garantía hipotecaria en el ámbito bancario, dentro de todos los principios generales aplicables, ha de subyacer el **principio de prudencia**, según el cual, ante varios escenarios o posibilidades de elección igualmente probables, se elegirá el que dé como resultado un valor más conservador, en tanto que garantice la operación crediticia.

Todo ello, sin dejar de considerar los **demás principios** que interactúan de forma sinérgica, tales como:

- **Conformidad:** una valuación debe realizarse cumpliendo adecuadamente el conjunto normativo aplicable, de una forma que sea trazable y auditable contra ese conjunto normativo.
- **Finalidad:** la finalidad de la valuación condiciona el método y las técnicas de valuación a seguir. Los criterios y métodos de valuación utilizados serán coherentes con la finalidad de la valuación.
- **Independencia:** en la valuación no deben existir conflictos de intereses o intereses contrapuestos presentes o futuros, de carácter permanente en el tiempo (no eterno), de forma que la opinión de valor no quede condicionada por tales conflictos.
- **Mayor y mejor uso:** el valor de un inmueble susceptible de ser dedicado a diferentes usos será el que resulte de destinarlo, dentro de las posibilidades legales y físicas, al económicamente más aconsejable, o, si es susceptible de ser construido con distintas intensidades edificatorias, será el que resulte de construirlo, dentro de las posibilidades legales y físicas, con la intensidad que permita obtener su mayor valor.
- **Oferta y demanda:** el valor del bien depende de la relación entre la oferta y la demanda del mercado al que pertenece.
- **Probabilidad:** ante varios escenarios o posibilidades de elección razonables, se elegirán aquellos que se estimen más probables.
- **Progresión y regresión:** un bien de inferiores atributos ubicado en un mercado con bienes mejores se ve influido positivamente en su valor (progresión), mientras que un bien de superiores atributos ubicado en un mercado con bienes peores se ve influido negativamente en su valor (regresión).
- **Proporcionalidad:** los informes de valuación se elaborarán con la amplitud adecuada teniendo en cuenta la importancia y uso del objeto de valuación, así como su singularidad en el mercado.
- **Temporalidad:** el valor de un inmueble es variable a lo largo del tiempo.



- **Transparencia:** el informe de valuación de un inmueble deberá contener la información necesaria y suficiente para su fácil comprensión y detallar los supuestos y la documentación utilizados.



## 6. TÉRMINOS DE CONTRATACIÓN

En la valuación de bienes inmuebles a efectos de garantía en el ámbito de las instituciones de crédito pueden existir **contratos marco** que recojan los aspectos más relevantes de los servicios de valuación, con notas de encargo para cada avalúo, o bien **términos de contratación específicos** para cada caso.

Los términos de contratación deberían incluir, al menos, los siguientes **contenidos mínimos**:

1. Identificación del **valuador**.
2. Identificación del **cliente y de otros potenciales usuarios** e interesados.
3. Determinación de la **finalidad** y del **uso previsto** de la valuación.
4. Identificación del **objeto** de la valuación.
5. Declaración sobre **conflictos de interés**.
6. Determinación de la **base de valor**.
7. Mención de la **metodología** de valuación.
8. Establecimiento de la **fecha** (y hora, en su caso) de valor.
9. Determinación del **alcance de la investigación**.
10. Mención sobre la **naturaleza y fuentes de la información** a utilizar.
11. Establecimiento de **supuestos y supuestos especiales**.
12. Establecimiento de **restricciones** sobre uso, distribución y publicación.
13. Mención de las **normas o estándares** en los que se basa la valoración.
14. Tipo y descripción del **informe**.
15. **Plazos** de elaboración del trabajo.
16. **Honorarios**.
17. Mención de los **procedimientos** de gestión de quejas.
18. **Limitación** de la responsabilidad civil profesional.
19. Referencias a **membresía** en entidades miembros de UPAV y otros reconocimientos.
20. Mención de posibilidades de **supervisión**.



Ya sea que la actividad valuatoria profesional se realice a través de personas jurídicas o de personas naturales, es recomendable recoger los términos de contratación **de manera física o electrónica**.

En muchas ocasiones, y en especial en la concesión del crédito, las instituciones de crédito actúan como mandantes de los servicios de valuación, siendo clientes los prestatarios. En otras ocasiones, coinciden en las instituciones las figuras de mandante y cliente. Y, en numerosas veces, son usuarios de los avalúos terceras personas, como por ejemplo los inversores en títulos hipotecarios o las entidades de seguros. En todos los casos, los términos se acuerdan con el **mandante**.



## 7. DOCUMENTACIÓN.

Dada la finalidad de las valuaciones objeto del presente documento, resulta imprescindible la obtención de la **documentación registral** referente al bien inmueble que constituya la garantía del crédito bancario; en algunas jurisdicciones, también es indicado obtener la documentación catastral, donde corresponda. En dicha investigación, el valuador obtendrá datos como los siguientes:

- Número de registro
- Propietario
- Área de terreno
- Colindantes
- Área de las mejoras declaradas
- Condominios
- Servidumbres
- Cargas y gravámenes.

Asimismo, debe tenerse acceso a la **normativa urbanística** vigente que regule el uso del inmueble objeto de estudio y analizar su impacto o incidencia en el valor.

Igualmente, resulta necesaria la obtención de la **documentación gráfica** referente al bien inmueble que constituya la garantía del crédito bancario. Dicha documentación, que puede provenir de diversas fuentes, incluye:

- Planos y croquis
- Mapas de ubicación y emplazamiento
- Fotografías y videos.

Además, es necesaria la obtención de **datos de mercado** para la adecuada valuación del bien inmueble que constituya la garantía del crédito bancario.

Según cada caso, también puede resultar necesaria **otra documentación**, como, por ejemplo:

- Contratos de arrendamiento
- Licencias de actividad
- Certificados de derechos de riego
- Licencia de obra.



El valuador debe guardar registro de la documentación utilizada durante el proceso de valuación, junto con sus correspondientes fuentes. Las **fuentes** de la investigación pueden clasificarse, por ejemplo, de la forma siguiente:

- Entrevistas
- Investigación registral
- Normas o legislaciones utilizadas
- Referencias electrónicas
- Fuentes diversas

Los datos y fuentes pueden clasificarse en distintos **niveles**, en función de su fiabilidad y relación directa con el bien objeto de estudio.



## 8. COMPROBACIONES.

La finalidad de las valuaciones objeto del presente documento conlleva la necesidad de realizar una serie de **comprobaciones**, entre las que se encuentran:

1. **Identificación inequívoca** del bien, en correspondencia entre su realidad física y la documentación registral (y catastral, en su caso). Incluye, en especial, su ubicación exacta, mediante:

- Georreferenciación (latitud y longitud).
- Dirección política / administrativa.
- Dirección ampliada, que consiste en la descripción del recorrido para llegar al inmueble (indicando distancias y puntos clave).

2. **Cumplimiento de la normativa urbanística**, por lo que se refiere a calificación y clasificación del suelo, así como a las mejoras realizadas, en su caso, en correspondencia con las normas vigentes que afecten al inmueble en la fecha de su visita por parte del valuador.

3. Medición de **superficies** sobre plano o croquis, así como su correspondencia con las establecidas en la documentación registral (y catastral, en su caso).

4. Coherencia de **otras características** del bien con la descripción que conste en la documentación utilizada para realizar la valuación. Entre ellas:

- Detalle de la **distribución interior**, acabados, deterioros y entorno.
- Existencia de **servidumbres** visibles y, en su caso, de su estado de construcción o conservación aparente.
- El **estado de ocupación** del inmueble y **uso o explotación** al que se destine.
- Existencia de algún régimen de **protección** sobre el bien, ya sea de vivienda social, referente al patrimonio arquitectónico o urbanístico.

5. En cuanto a los **datos de mercado**, debe comprobarse que sean:

- **Verificables**, de tal forma que un lector del informe pueda identificar la fuente.
- **Distinguibles**, en función de los niveles de información.
- **Temporales**, i.e. acordes a la actualidad del mercado (por ejemplo, datos pre pandemia / pandemia / post pandemia, deben analizarse por separado).
- **Similares o asimilables**, para evitar la manipulación a través de los ajustes.





## 9. BASES DE VALOR.

En general, la base de valor a utilizar en la valuación de inmuebles a efectos de garantía en el ámbito bancario es el **valor de mercado**, tal y como lo definen las Normas Internacionales de Valuación.

El concepto de valor de mercado supone un precio negociado en un **mercado abierto y competitivo** en el cual los participantes actúan libremente: el mercado del activo podría ser un mercado internacional o un mercado local. El mercado podría consistir de numerosos compradores o podría caracterizarse por un número limitado de participantes en el mercado. El mercado en el cual se supone que el activo está expuesto para su venta es aquel en el cual el activo normalmente se intercambia.

El valor de mercado de un activo reflejará su **mayor y mejor uso**. El mayor y mejor uso de un activo es el uso del activo que maximiza su potencial y que es posible, está legalmente permitido y es financieramente viable. El mayor y mejor uso puede ser la continuación del uso actual del activo o algún uso alternativo. Esto se determina por el uso que un agente en el mercado tendría en mente para el activo al formular el precio que estaría dispuesto a ofrecer.

No obstante, la normativa local, los mandantes o las circunstancias de la operación pueden requerir la utilización de **otra u otras bases de valor**, como por ejemplo el **valor de liquidación, el valor equitativo, el valor de venta forzada o el valor hipotecario**.



## 10. SUPUESTOS Y SUPUESTOS ESPECIALES, CONDICIONANTES Y ADVERTENCIAS

Además de indicar la base de valor, a menudo es necesario establecer uno o varios **supuestos**, también denominados **hipótesis**, para clarificar el estado del activo en el intercambio hipotético, o las circunstancias bajo las cuales se supone que se intercambia dicho activo. Tales supuestos pueden tener un impacto significativo sobre el valor.

Los supuestos están relacionados con hechos que son **consistentes**, o podrían ser consistentes, con aquellos existentes a la fecha de valuación, y pueden ser el resultado de una limitación en el alcance de las investigaciones o consultas realizadas por el valuador.

Cuando un hecho supuesto difiere de los existentes a la fecha de valuación, se le denomina supuesto especial. Puede proveerse una valuación sobre la base de **supuestos especiales**, también conocidos como **hipótesis especiales**, definidos debidamente, registrados en los términos de contratación. En tales casos, el valuador debe hacer una declaración en el sentido de que el valor sólo será válido en la fecha de valor y podría ser no obtenible en el caso de incumplimiento futuro, cuando tanto las condiciones de mercado como las circunstancias de la venta podrían ser diferentes.

Los **ejemplos** de *supuestos especiales* que se hacen comúnmente en valuación para préstamo garantizado incluyen:

- a) Que el edificio propuesto ha sido terminado a la *fecha de valuación*.
- b) Que un arrendamiento propuesto de la propiedad ha sido formalizado a la *fecha de valuación*.
- c) Que se ha alcanzado un nivel de ocupación especificado a la *fecha de valuación*.
- d) Que el vendedor había impuesto un límite de tiempo para disposición que era inadecuado para lograr una apropiada comercialización.

En algunas jurisdicciones, las valuaciones a efectos de garantía hipotecaria pueden incluir aspectos relacionados con (pero no idénticos a los supuestos y supuestos especiales). Son los conocidos como **condicionantes y/o advertencias**, denominados también **condiciones limitantes y contingentes**.

Se considera que el informe debe reflejar **condicionantes** cuando no se hayan podido realizar determinadas comprobaciones necesarias o no se haya dispuesto de determinados documentos requeridos para llevar a cabo la valuación. En general, los condicionantes son de aplicación cuando concurren circunstancias que implican dudas razonadas sobre la correcta identificación (física y/o registral) o respecto de las características del bien objeto de valuación que puedan afectar significativamente a la estimación de su valor.



Uno de los casos más paradigmáticos en los que se produce un supuesto de condicionante es la **imposibilidad de visita interior del inmueble**. En esos casos, resulta imposible la correcta identificación física del bien, así como la comprobación de la concordancia entre su realidad física y su descripción registral y/o catastral. Por ello, cualquier valuación de un inmueble a efectos de garantía hipotecaria que se haya realizado sin visita de inspección interior deberá contener el correspondiente condicionante, con el sustento debido.

Cuando se produzca un condicionante, el valuador deberá elegir una de las siguientes **alternativas**:

- a) Entregar el informe al cliente condicionando expresamente el valor.
- b) Entregar el informe al cliente denegando la fijación de un valor.

Se considera que existe un supuesto de **advertencia** cuando se tiene duda sobre alguno de los datos utilizados en el cálculo de los valores técnicos del bien objeto de valuación, siempre que esa duda no conlleve la aplicación de un condicionante. En general, procede advertir cuando las dudas existentes no conlleven un impacto significativo en la estimación del valor del bien.

Por **ejemplo**, procede advertir cuando el bien objeto de valuación no esté conforme con el planeamiento urbanístico vigente, pero ello no suponga un impacto significativo en la estimación del valor del bien. Un caso en que esto ocurre es la existencia de pequeñas habitaciones en el ático que sobrepasan la edificabilidad permitida en una vivienda unifamiliar; su existencia no hace dudar sobre la correcta identificación del bien ni impacta de forma significativa en el valor, pero debe advertirse de su presencia a efectos de transparencia en el informe.

Cuando se produzca una advertencia, el valuador deberá **expresar**, en su caso, su **efecto** sobre el valor.



## 11. METODOLOGÍA

### 11.1. Aspectos generales

El valuador tiene a su alcance el uso de los **tres enfoques principales** definidos en las IVS:

- Enfoque de comparación
- Enfoque de ingreso (también conocido como enfoque de renta)
- Enfoque del coste.

Todos los enfoques de valuación usados para desarrollar y respaldar una estimación de valor de mercado se basan en **observaciones del mercado**.

Con base en uno o más de estos enfoques, surgen muy diversos **métodos**, que son las formas concretas que los valuadores utilizan para alcanzar y fundamentar su opinión de valor.

Los **métodos concretos** a utilizar dependerán del tipo de bien, del uso previsto de la valuación, de la documentación disponible y de las comprobaciones realizadas.

Las Normas Internacionales de Valuación establecen que **no se requiere que los valuadores usen más de un método** para la valuación de un activo, particularmente cuando el valuador tiene un alto grado de confianza en la precisión y fiabilidad de un solo método, dados los hechos y circunstancias del encargo de valuación.

Sin embargo, los valuadores deberían **considerar el uso de múltiples enfoques y métodos** y debería usarse más de un enfoque o método de valuación para llegar a una indicación de valor, particularmente cuando hay insuficientes insumos fácticos u observables para que un solo método produzca una conclusión confiable.

Cuando se usa más de un solo enfoque y método, o aún múltiples métodos dentro de un solo enfoque, la conclusión de valor basada en esos múltiples enfoques y/o métodos deberá ser razonable y el proceso de **analizar y reconciliar** los diferentes valores en una sola conclusión, sin promediar, deberá ser descrito por el valuador en el informe.

En **algunas jurisdicciones**, la normativa de obligado cumplimiento puede establecer la necesidad de aplicar más de un método, así como los criterios de reconciliación de los métodos.



## 11.2. Enfoque de mercado

El enfoque de mercado provee una indicación de valor mediante la **comparación** del valor de un inmueble con los valores de venta de otros inmuebles idénticos o comparables. En caso de no encontrarse información confiable sobre datos de transacciones de compraventa, una alternativa será la consulta de oferta de inmuebles similares o comparables. En estos casos, resulta fundamental la verificación de los datos con el vendedor o con el intermediario. No es extraño encontrar datos antiguos, desactualizados o ingresados equivocadamente en sitios web de oferta inmobiliaria. También es prudente tener en cuenta que, sobre los valores pedidos por el vendedor, es frecuente que se considere algún descuento al momento de una negociación real.

Debe cumplirse con las siguientes **condiciones**:

- Los datos de ventas u ofertas de los inmuebles comparables deben proceder de **fuentes confiables**.
- Los inmuebles comparables deben haber sido comercializados **recientemente**.
- El valuador aplicará **elementos apropiados de comparación** en el análisis.

En el Enfoque de Mercado se podrán utilizar **herramientas estadísticas**, así como realizar **ajustes** a los comparables por las diferencias entre el bien objeto de valuación y las ventas comparables, basadas en la evidencia del mercado, utilizando factores de comparación de condiciones que influyen en el valor y tienen diferencias entre el objeto de estudio y los comparables.

## 11.3. Enfoque de ingreso

El enfoque de ingreso mide el **valor presente de los beneficios futuros** derivados de la propiedad del inmueble. Según el enfoque de ingresos, el valor de un activo se determinará con referencia al valor del ingreso, flujo de efectivo o ahorro de costos generado por el activo.

El enfoque de ingreso deberá aplicarse y dársele suficiente peso bajo las siguientes **circunstancias**:

- a) La **capacidad de generación de ingresos** del activo es el elemento crítico que afecta el valor desde la perspectiva de un participante.
- b) Se dispone de **proyecciones razonables** sobre la cantidad y tiempo del ingreso futuro de activo sujeto.
- c) Existen **pocos datos de ventas comparables** para establecer adecuadamente el enfoque de mercado.



#### 11.4. Enfoque del coste

El enfoque del coste provee un indicador de valor utilizando el principio económico de que un comprador no pagará más por una propiedad que el costo de comprar un lote similar y construir mejoras de una deseabilidad y utilidad equivalente sin demora indebida. El enfoque provee una indicación de valor **sumando al valor del terreno previamente determinado el costo de reposición o reproducción** de las mejoras, haciendo las deducciones de las **depreciaciones** (no en el sentido contable) y efecto de los diferentes tipos de **obsolescencia** que corresponda.

El enfoque de costo deberá aplicarse y atribuírsele significativo peso, bajo las siguientes **circunstancias**:

- a) El inmueble **no es un generador directo de ingresos** y la singular característica del inmueble desaconseja y no hace viable usar un enfoque de ingresos o de mercado.
- b) Existen **pocos datos de ventas comparables** para establecer adecuadamente el enfoque de mercado.



## 12. INFORME

Los informes de valuación de inmuebles a efectos de garantía hipotecaria en el ámbito bancario deberían contener, **como mínimo, los aspectos siguientes:**

### 1. Solicitante y finalidad de la valuación.

- 1.1. **Ciente** de la entidad valuadora.
- 1.2. **Finalidad** para la cual se haya hecho la valuación.
- 1.3. **Conformidad** normativa.
- 1.4. **Entidad** de crédito, cuando esté identificada.

### 2. Identificación y localización del bien objeto de valuación.

- 2.1. **Número** de edificios o unidades de edificio valorados.
- 2.2. **Estado constructivo:** terminado, en proyecto, en construcción o en rehabilitación.
- 2.3. **Localización** (mediante dirección postal y georreferenciación), **identificación registral** y referencia **catastral**, cuando exista. En fincas rústicas y terrenos no urbanizables, puede incluirse paraje o nombre con que figura en el Registro de la Propiedad y, cuando sea diferente, aquel por el que se le conoce habitualmente.

### 3. Comprobaciones y documentación.

- 3.1. **Comprobaciones generales.** El informe debe reflejar de manera clara y destacada las posibles discrepancias detectadas entre la realidad física y la documentación registral y/o datos de ubicación.
- 3.2. **Documentación utilizada.** El informe debe mencionar las fuentes de investigación.

### 4. Localidad y entorno.

- 4.1. **Características sociodemográficas básicas** que puedan influir en la valoración; por ejemplo, tipo de núcleo, ocupación laboral predominante, población de derecho y evolución reciente, así como las características básicas de la localidad de la que dependa cuando exista.
- 4.2. **Aspectos económicos y de desarrollo;** por ejemplo: nivel de renta, rasgos de homogeneidad arquitectónica y usos dominantes, infraestructuras, equipamiento y servicios, comunicaciones, aparcamientos, nivel de desarrollo edificatorio del entorno, antigüedad característica, renovación experimentada recientemente, etc. En fincas rústicas, también se incluyen **explotaciones** características, **densidad** de



población, sus **equipamientos y servicios**, en particular los que permitan o faciliten la explotación agraria, su infraestructura, etc.

**5. Descripción y superficie del terreno.** Esta descripción será de distinta profundidad en función del tipo de bien valorado.

**6. Descripción y superficie de la edificación o edificaciones y de todas sus mejoras.** Esta descripción será de distinta profundidad en función del tipo de bien valorado.

**7. Descripción urbanística.** Esta descripción será distinta en función del tipo de bien valorado.

**8. Régimen de protección, tenencia y ocupación.**

8.1. Estado de **ocupación**: vacío, ocupado por el propietario, ocupado por un arrendatario o en otras circunstancias.

8.2. Características del **uso** o la **actividad económica**, si la hay.

8.3. **Derechos reales que puedan afectar a la plena propiedad**, si existen.

8.4. **Limitaciones** legales, urbanísticas o de protección pública, si existen.

**9. Análisis de mercado.**

9.1. **Características** del segmento analizado.

9.2. **Oferta.**

9.3. **Demanda.**

9.4. Intervalos de **precios.**

9.5. **Expectativas** de oferta, demanda y precio.

9.6. **Diferencias** entre valor de mercado y, en su caso, otras posibles bases de valor.

**10. Aspectos técnicos del valor.**

10.1. Bases de valor utilizadas.

10.2. **Supuestos y supuestos especiales** considerados.

10.3. **Enfoques y métodos** de valuación utilizados.

10.4. **Criterios** seleccionados para valorar.

10.5. **Datos** utilizados, teniendo en cuenta los enfoques y métodos utilizados.

10.6. **Cálculos** realizados, con el nivel de detalle adecuado, aplicando el principio de proporcionalidad.





## 11. Conclusiones de valor.

11.1. **Valores técnicos** calculados.

11.2. **Valor asignado al bien objeto de valuación.**

11.3. **Condicionantes, advertencias y limitaciones**, si fueran necesarias.

11.4. Valor a efectos de **seguro**, cuando sea requerido.

## 12. Fechas y firmas.

12.1. Fecha de la **visita más reciente** al inmueble.

12.2. Fecha de **emisión** del informe, y fecha de valor, si fuera distinta.

12.3. **Nombre, firmas y titulación o cargo** de quienes suscriben el informe y nombre y titulación de los restantes técnicos especializados que hayan intervenido directamente en la valuación.

## 13. Documentación anexa al informe.

Puede incluir, dependiendo del caso:

- a) **Mapas** de ubicación y localización.
- b) **Planos** de terrenos y construcciones.
- c) Documentación **registral**.
- d) Documentación **catastral**.
- e) Documentación **urbanística**.
- f) **Fotografías**.
- g) **Otros** documentos relevantes.



### 13. ENTRADA EN VIGENCIA Y REVISIÓN DE LA NORMA

Esta Norma entró en vigencia el **13 de diciembre de 2022, Día del Valuador Panamericano.**

Esta Norma se revisará periódicamente por los **órganos técnicos de la UPAV.**

<b>JUNTA DIRECTIVA 2021 - 2022</b>		
<b>NOMBRE</b>	<b>CARGO</b>	<b>PAÍS</b>
<b>José Alberto Beras</b>	<b>PRESIDENTE</b>	<b>República Dominicana</b>
<b>Fabio Enmanuel García</b>	<b>VICEPRESIDENTE</b>	<b>República Dominicana</b>
<b>José Ml. Domínguez</b>	<b>VICEPRESIDENTE TÉCNICO</b>	<b>República Dominicana</b>
<b>Jorge Luis Núñez</b>	<b>SECRETARIO</b>	<b>República Dominicana</b>
<b>Fernando Ramírez V.</b>	<b>TESORERO</b>	<b>República Dominicana</b>
<b>Carlos Joaquín García</b>	<b>DIRECTOR</b>	<b>República Dominicana</b>
<b>Daniel Lird</b>	<b>DIRECTOR</b>	<b>Paraguay</b>
<b>German Noguera C.</b>	<b>DIRECTOR</b>	<b>Colombia</b>
<b>Mario Steffanoli</b>	<b>DIRECTOR</b>	<b>Uruguay</b>
<b>Robert Laurent</b>	<b>DIRECTOR</b>	<b>Costa Rica</b>
<b>Gabriela Merino</b>	<b>DIRECTOR</b>	<b>Ecuador</b>
<b>Francesco Cavalli P.</b>	<b>Comisario</b>	<b>Colombia</b>
<b>Alexander M. Parilla</b>	<b>Director de Información</b>	<b>Panamá</b>
<b>Ing. César Cantú M.</b>	<b>Director de Normas</b>	<b>México</b>
<b>José García Pereira</b>	<b>Director de Educación</b>	<b>Venezuela</b>
<b>Eduardo Rottman</b>	<b>Director de Relaciones</b>	<b>Brasil</b>