



Universidad Pontificia de Comillas ICADE

LA CONTRIBUCIÓN DE LA ROYAL INSTITUTION OF CHARTERED SURVEYORS (RICS) EN EL SECTOR DE LA VALORACIÓN INMOBILIARIA EN ESPAÑA

Autor: Charlotte Fogel

Director: María del Carmen Bada Oloran

INDICE DE ILUSTRACIONES

ILUSTRACIÓN 1: EVOLUCIÓN DEL PIB EN ESPAÑA	58
ILUSTRACIÓN 2: TIPOS DE INTERÉS LEGALES, DEL MERCADO HIPOTECARIO Y DEL MERCADO FINANCIERO.	59
ILUSTRACIÓN 3: EVOLUCIÓN DE LAS TRANSACCIONES INMOBILIARIAS DE COMPRVENTA DE VIVIENDA EN ESPAÑA	59
ILUSTRACIÓN 4: EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS DE LA VIVIENDA EN ESPAÑA ENTRE EL PRIMER CUATRIMESTRE DE 1996 Y EL CUARTO CUATRIMESTRE DE 2016.....	60

INDICE DE CONTENIDO

1. RESUMEN Y ABSTRACT, PALABRAS CLAVES Y KEYWORDS	1
2. INTRODUCCIÓN.....	4
3. EL SECTOR INMOBILIARIO ESPAÑOL	9
3.1 Las características del sector inmobiliario español antes de la crisis	10
3.1.1 Las características de la oferta 1996-2006	11
3.1.2 Las características de la demanda 1996-2006	12
3.2 La crisis de las <i>subprimes</i> de 2007	14
3.2.1 Una crisis de valores.....	15
3.2.2 Falta de formación por parte de los valoradores al nivel de los conocimientos financieros.....	16
3.2.3 La dimensión ética en la valoración: un problema de transparencia de información y de conflicto de interés	17
3.3 Las características del sector inmobiliario español después de la crisis... 18	
4. PRINCIPIOS Y NORMAS DE VALORACIÓN APLICABLES AL SECTOR INMOBILIARIO.....	22
4.1 Las normas internacionales de valoración (IVS)	22
4.1.1 Conceptos y principios generales de valoración.....	23
4.2 El RICS	27
4.2.1 Definición del modelo y de sus criterios	27
4.2.1.1 En qué consiste el RICS	27
4.2.1.2 Su historia.....	28
4.2.2 Sus estándares y objetivos	29
4.2.2.1 Las normas de conducta del RICS	29
4.2.2.2 El sistema de regulación del RICS: <i>The Valuer Registration</i>	31
4.2.2.3 El sistema de formación de los <i>Surveyors</i>	33
4.2.3 El <i>Red Book</i>	34
4.2.3.1 Definición y características	34
4.2.3.2 Los requisitos de aplicación de las normas del RICS para la valoración 36	
4.2.3.3 <i>Best Practices</i>	39
5. IMPLANTACIÓN DEL RICS: ENTREVISTAS CON <i>CHARTERED SURVEYORS</i>44	

5.1	Primera entrevista	44
5.2	Segunda entrevista.....	46
5.3	Tercera entrevista	48
5.4	Cuarta entrevista	49
6.	CONCLUSIONES.....	52
7.	REFERENCIAS	56
8.	ANEXOS	58

1. RESUMEN Y ABSTRACT, PALABRAS CLAVES Y KEYWORDS

RESUMEN

Este trabajo tiene por objetivo analizar la evolución del sector de la valoración inmobiliaria en España a través de tres periodos claves que son el periodo precrisis entre 1996 y 2006, la crisis de las *subprimes* y el periodo postcrisis desde 2007 hasta hoy. Efectivamente, se notó a lo largo del tiempo que es un sector que encuentra varios problemas a nivel del control y de su regulación lo que generó la tragedia que vivimos con la crisis de las *subprimes*. Esta crisis se revela caracterizada como una crisis de valores debido al conflicto de interés que fue la razón principal de este descontrol y especulación sobre los precios. Desde algunos años, el sector se ve de nuevo confrontado a una subida de los precios de la vivienda lo que generó un gran miedo de repetir una crisis y destacó la falta de medidas tomadas después de la crisis.

Hoy en día, el mercado tiene nuevas necesidades que se caracterizan por más confianza y más seguridad. Por este motivo, cada vez más empresas están integrando nuevas acreditaciones tal como el *Internacional Valuation Standards of Council (IVSC)* y la *Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS)* que promueven la armonización del sector al nivel internacional con estándares globales. Además, promueve un sistema de regulación que permite tener más control en las valoraciones emprendidas, de formación para permitir formar a profesionales con altas habilidades y conocimiento, un código ético que subraya la importancia de actuar con integridad, respecto, confianza y de ser responsables de sus actos y por fin, el uso de *Best Practices* dirigidas a mejorar la calidad del trabajo en cada etapa de la valoración. Estas acreditaciones proponen estándares indispensables e imprescindibles para paliar a los fallos actuales en este sector.

Este análisis así que algunos testimonios de miembros del RICS, permiten de poner en relieve que esta acreditación representa sin duda el futuro de la profesión y puede permitir de llegar a un mercado más sostenible. Sin embargo, hay que subrayar algunas limitaciones relativo al mercado inmobiliario español. Efectivamente, el RICS se queda una práctica poca desarrollada y conocida porque sólo lo aplican las grandes empresas lo que representa un porcentaje de las empresas del sector muy pequeño. Además, la formación en España tiene menos rigor comparado a Inglaterra dónde los profesionales reciben desde el principio de sus carreras una formación integral. Así, se puede concluir que el RICS puede tener una influencia en el sector de la valoración porque dispone de

todos los requisitos para mejorar las prácticas. Sin embargo, existe un gap entre España y los otros países ya que existe todavía una falta de consciencia por parte de los profesionales sobre las necesidades de estas normas y también porque estas normas se aplican con menos rigor y concienciación.

PALABRAS CLAVES

Sector inmobiliario / Valoración inmobiliaria / Crisis de las *subprimes* / Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) / International Valuation of Standards (IVS) / Normas internacionales / Conflicto de interés / Ética / Regulación / Confianza / Calidad del trabajo / Mercado sostenible

ABSTRACT

This aims to analyse the evolution of the valuation of real state sector in Spain through three key periods: pre-crisis period between 1996 and 2006, subprime crisis and post-crisis period from 2007 to our days. Indeed, over time, we can see that several problems arise at control and regulation levels that generated the subprime crisis. This crisis is distinguished by an ethical crisis cause by conflict of interests that caused a turmoil and price speculation. On the most recent years, the real state sector faces a new price spike which increased general fear and highlight the lack of action taken after the previous crisis.

Nowadays, the market has new needs characterised by the need of increased trust and security. For this reason, more companies are taking new accreditations such as International Valuation Standards of Council (IVSC) or the Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) which promote global standards of the sector at international level. For more, it promotes a regulation system that enables increased control to valuation undertaken, increased training for highly skilled professionals with greater knowledge, a code of ethics that underlines the importance integrity, respect, trust, responsibility for the actions taken and use of Best Practices directed to improve overall work quality at each valuation stage. These certifications suggest crucial standards to overcome the actual errors of the sector.

This analysis along with RICS's members testimonials, allow the highlight of this accreditation as the future of the sector, leading to a more sustainable market. However, RICS remains an underdeveloped and underknown practice as only few big companies apply it which represents a low market share. For more, training in Spain is less thorough compared to England where professionals get a comprehensive training since the beginning. Thus, we can conclude that RICS can have an influence in the valuation of real state sector as it comes with all requirements for best practices. However, there still exist a gap between Spain and other countries as there is a lack of consciousness from professionals about these policies and how these policies are applied with less thoroughness.

KEYWORDS

Real Estate / Valuation / Subprime Crisis / Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) / International Valuation of Standards (IVS) / International Standards / Conflict of Interests / Ethics / Regulation / Trust / Work Quality / Sustainable Market

2. INTRODUCCIÓN

Desde 2014, la economía española se está recuperando por primera vez después de la crisis de las *subprimes* en 2007. Esta fase de expansión se destaca sobre todo a través del mercado inmobiliario que ha experimentado una gran evolución. De hecho, en 2018, las compraventas de inmuebles acercan de nuevo a niveles que no se habían visto desde la crisis y que supone un incremento del 12,4% en comparación al año anterior. Este crecimiento del mercado inmobiliario no es homogéneo en todo el territorio español, siendo más fuerte en cuatro comunidades autónomas que son la Comunidad de Madrid, Cataluña, la Comunidad Valenciana y Andalucía. La compraventa de vivienda de segunda mano es la operación con el impacto más fuerte sobre este alza. Por otra parte, el sector de la construcción se está recuperando también debido a la multiplicación de los proyectos de obra nueva cifrando un aumento del 25% en 2018 comparado con 2009. Por tanto, hay que subrayar que estas estadísticas todavía están muy lejos de los años de la burbuja.

Otro factor que es imprescindible tomar en cuenta a la hora de analizar la expansión del sector inmobiliario, es el precio de la vivienda. Al principio del 2019, se marcó un alza del 8,09% en comparación al mismo periodo en el año anterior. Este nivel de precio supone el aumento más fuerte que se ha registrado desde la crisis. Además, el sector se está beneficiando de tipos de interés históricamente bajos. Este escenario se asemeja de manera preocupante a la situación del periodo antes de la crisis. Sin embargo, los expertos del sector no quieren hablar de una nueva burbuja inmobiliaria dado que es normal que los precios suban después de un periodo a niveles tan bajos. En esta evolución cabe destacar la importancia del sector de la valoración inmobiliaria, el cual, siendo vigilado con lupa.

Tras la crisis de las *subprimes*, muchas teorías fueron emitidas para determinar los factores que contribuyeron a detonar esta crisis. Muchas de ellas concluyeron que el sector inmobiliario tuvo una gran responsabilidad en su inicio. El periodo entre 1996 y 2006, se caracterizó por un fuerte aumento del precio de la vivienda, rápido y constante, en un contexto de niveles bajos de interés y con un incremento relevante de los préstamos hipotecarios de alto riesgo. Por otra parte, se puso en relieve la importancia y la responsabilidad del sector de la valoración inmobiliaria en el establecimiento de estos niveles de precios tan altos.

En efecto, tras la crisis, se denunció la falta de transparencia en las valoraciones emprendidas por las instituciones de valoración de los activos inmobiliarios, pero también relativo a los créditos otorgados por las entidades financieras. Los agentes involucrados tuvieron un papel importante en el incremento de los precios y del riesgo sobre los créditos, privilegiando así sus intereses personales y perjudicando los intereses generales. En consecuencia, los agentes del sector de la valoración inmobiliaria junto con los agentes del sector financiero abusaron de la situación para generar cada vez más beneficios, sin tomar en cuenta los perjuicios que eso generó a todas las familias que no pudieron hacerse cargo de sus deudas.

Esta crisis puso en relieve los fallos correspondientes al sector de la valoración inmobiliaria y la necesidad, en el periodo postcrisis, de mejorar sus normas y su regulación, así como generar de nuevo confianza con los clientes. A partir de este momento, aparecieron nuevas normas nacionales promulgadas por el Estado, pero también, el desarrollo de asociaciones internacionales que promueven la adopción de normas internacionales en las entidades de valoración con el fin de armonizar el sector al nivel mundial y favorecer su desarrollo de manera controlada. Estas normas internacionales llegan en un contexto de globalización cada vez más fuerte, que obliga a hacer frente a nuevos retos y, como consecuencia, que obliga aún más a fortalecer, mejorar y regular el sector de la valoración inmobiliaria al nivel mundial. Por otra parte, las empresas trabajan cada vez más en un ámbito internacional lo que impone el uso de modelos de valoración universales para facilitar los intercambios y la comprensión de los datos.

El contexto actual del mercado inmobiliario español pone en evidencia las preocupaciones de conocer de nuevo una burbuja. Ahora más que nunca, el cliente necesita que lo tranquilicen. Por eso, necesita tener confianza en las entidades de valoración y dichas entidades tienen que revisar su manera de actuar favoreciendo la transparencia y mejorando sus prácticas. La regulación del sector es más que nunca un factor clave que hay que tener en cuenta.

Esta investigación se centra en dos objetivos concretos que son, primero, analizar el impacto de la crisis financiera de 2007 sobre el mercado de la valoración inmobiliaria y poner en relieve las medidas tomadas después de la crisis, para comprobar el impacto real que las mismas han tenido. Segundo, estudiar los principios y normas de valoración

internacionales aplicables al sector inmobiliario con el fin de medir su impacto real y estimar en qué medidas pueden ayudar a aplicar mejores prácticas en este sector.

Para este análisis, nos centraremos en el mercado español puesto que fue uno de los países más sacudidos por esta crisis y también porque tiene características propias que le diferenció de otros países en este sector. Trataremos de analizar las características y la evolución de la situación del mercado de valoración inmobiliaria en España en el periodo precrisis de 1996-2006 y postcrisis 2007-2019. Es imprescindible estudiar cuáles fueron los factores y fallos claves de esta crisis y analizar las consecuencias y la manera en la que impactó el sector en los años posteriores.

Además, estudiaremos las medidas tomadas después de la crisis tanto al nivel nacional como internacional, con el fin de analizar y medir su impacto en el sector de la valoración.

Para cumplir con los objetivos de la investigación, hemos seguido la siguiente metodología:

En primer lugar, vamos a analizar las características y la evolución del mercado inmobiliario español a través de tres periodos claves que son el periodo anterior a la crisis de 2007, la crisis en sí misma y el periodo posterior a la crisis. El análisis de los dos primeros periodos va a servir como base para entender el funcionamiento del sector inmobiliario en España y para poner en relieve los problemas encontrados. El análisis del tercer periodo sirve para analizar el impacto de la crisis en este mercado y estudiar los cambios en su evolución.

En segundo lugar, trataremos de explicar la necesidad de mejorar la regulación del sector de la valoración inmobiliaria, analizando el desarrollo de las normas internacionales propuestas por dos asociaciones internacionales que son: el *International Valuation Standards of Council (IVSC)* y la *Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS)*. Hemos elegido estas dos asociaciones porque son las asociaciones que proponen las normas más adecuadas a las necesidades actuales del sector y que tienen el mayor impacto y reconocimiento al nivel mundial.

En tercer lugar, se estudiará la implementación del RICS en el sector de la valoración a través de la realización de cuatro entrevistas con profesionales acreditados o en formación. Es importante ver más allá de la teoría y conseguir testimonios de personas que se enfrentan a estos retos en el día a día en su trabajo. Estas entrevistas van a servir

para exponer la opinión de estos profesionales sobre las normas del RICS y medir en qué proporción estas normas tienen un impacto en el mercado y como pueden ayudar a mejorarlo. Sus experiencias nos permiten de tener una visión más concreta y realista de la influencia del RICS y sobre todo ver la realidad de la situación actual, a la cuál, se enfrentará el mercado de la valoración inmobiliaria.

Esta investigación está estructurada en las siguientes partes.

En la segunda parte, trataremos de estudiar, de la manera más consistente posible, las características del sector inmobiliario en cada periodo establecido previamente. Respeto al periodo precrisis, analizaremos las características de la oferta y de la demanda para contextualizar la situación del mercado y poder compararla más adelante. Después, estudiaremos la crisis de las *subprimes* a través la dimensión de los problemas que se destacaron durante este periodo tales como que esta crisis se puede caracterizar como una crisis de valores, que existe una falta de formación sobre los aspectos financieros por parte de los valoradores y una falta de ética relativa a la falta de transparencia y conflictos de intereses. Para terminar, se analizarán las características del sector inmobiliario después de la crisis para destacar qué medidas fueron tomadas, para evitar que se produzca de nuevo una crisis de tal magnitud.

En la tercera parte, analizaremos los principios y normas aplicables al sector de la valoración. Este análisis se va a realizar, primero, a través del estudio de las normas internacionales de valoración (*International Valuation Standards, IVS*). Estas normas se articulan sobre cinco conceptos y principios generales de valoración que son: el ámbito de trabajo, la investigación y el cumplimiento, el informe de valoración, los bases de valores y los métodos de valoración. Segundo, se va a estudiar el RICS con la definición de su modelo y de sus criterios con el fin de entender en qué consiste este órgano y cuál es su historia. A continuación, estudiaremos sus estándares y objetivos a través de sus normas de conducta y de su norma de regulación. Por fin, se examinará en detalle su libro de “oro” conocido como el *Red Book* que nos va a permitir estudiar sus características, sus requisitos de aplicación relacionados a sus normas y sus *Best Practices*.

En la cuarta parte, se reportará las diferentes entrevistas realizadas con profesionales del RICS cuyo objetivo es ofrecer un aspecto real y concreto de su utilización en el mundo profesional de la valoración.

Por último, en la quinta parte, formularemos las conclusiones destacando los elementos claves del estudio e identificando posibles limitaciones y líneas de investigación futuras.

3. EL SECTOR INMOBILIARIO ESPAÑOL

La actividad del sector inmobiliario contribuye al crecimiento económico y al empleo así que aporta una contribución importante al PIB en todas partes del mundo. Una de sus funciones principales consiste en facilitar el acceso a la vivienda que responde a las necesidades fundamentales de la gente. En otras partes, el sector inmobiliario contribuye al desarrollo de los países a través de la construcción y la rehabilitación de edificios, residenciales, comerciales, industriales, oficinas, hospitales, culturales, deportivos, etc., que permiten de mejorar y ofrecer mejores condiciones y calidad de vida.

Es un sector que evoluciona mucho a lo largo del tiempo y que conoce varios ciclos en su desarrollo. Además, es un sector bastante frágil ya que está estrechamente relacionado a la economía y al mercado financiero por lo que evoluciona acorde. La globalización de estos sectores incrementa aún más los riesgos y consecuencias que pueden estar generados en caso de periodos desfavorables.

Fue el caso con la crisis de las *subprimes*. Iniciada en Estados-Unidos, esta crisis tomó a lo largo del tiempo una dimensión internacional y empezó a sentirse en España a partir del año 2008. Esta crisis fue sin precedentes y frenó el momento más importante y duradero de crecimiento que el país había conocido entre 1996 y 2006 con un crecimiento del PIB de 53,89% (Anexo 1, Ilustración 1). Estos 10 años de expansión habían permitido una reducción notable del desempleo lo que había generado un aumento de la riqueza y del nivel de vida. El sector inmobiliario tuvo un papel notable en este crecimiento al nivel de la producción, pero también al nivel del empleo y del valor añadido que había generado. Sin embargo, España fue afectada por diferentes crisis, de deuda pública, financiera e inmobiliaria. Estas crisis sistemáticas crearon, como consecuencia, una fragilidad en la estructura económica del país, obligando a realizar un ajuste importante en la industria inmobiliaria (Otero Moreno & García Lomas, 2015). A partir del año 2014, la economía española está dando signos de recuperación con un alza de 1.8% del PIB en precios de mercado comparable con 2013, después de una larga recesión cuyas consecuencias han sido, en muchos aspectos, dramáticas. Hoy en día, la economía española se encuentra en una fase de crecimiento económico que sigue creciendo. Efectivamente, en el periodo de 2014-2018, se aprecia un crecimiento del PIB de un 43,91% (Anexo 1, Ilustración 1) y relativo al sector inmobiliario, se nota un aumento de

la demanda del capital fijo de un 19.32% en este mismo periodo de construcción de un 16.07%. (Instituto Nacional de Estadística, 2018)

A continuación, se analizarán las características específicas del sector inmobiliario español durante los años precedentes a la crisis de las *subprimes* y los años siguientes. Con el objetivo de estudiar el impacto de la crisis en este sector y las consecuencias sugeridas.

3.1 Las características del sector inmobiliario español antes de la crisis

El desarrollo del mercado inmobiliario en España entre 1960 y 2006 tiene características distintas y propias en comparación con los otros países europeos. Efectivamente, el proceso de urbanización en España empezó más tarde debido a su régimen político más conservador. A partir de 1960, España entra en una fase de desarrollo demográfico y territorial sin precedentes, aunque general en todo el país, ha sido principalmente importante en el entorno de Madrid y en la costa mediterránea que se transformó en la zona turística principal de España. Este desarrollo se caracteriza primero por un incremento de la densidad de población y de la concentración territorial. (Artigues i Bonet, Bauzá van Slingerlandt, Blázquez-Salom, Murray, & Rullán Salamanca, 2007). El *boom* de urbanización de 1960 tiene por consecuencias, el desarrollo de varios proyectos públicos de construcción como de bienes residenciales e industriales así que el desarrollo de nuevas infraestructuras de comunicación y de servicios públicos. Sin embargo, el resultado del crecimiento urbanístico fue exagerado y desordenado, dirigido mayoritariamente por las empresas que privilegiaron sus propios intereses en detrimento de los intereses generales.

A partir de 1996, la expansión urbanística se acelera y se extiende a las medianas y pequeñas zonas urbanas conducida principalmente por el turismo y que concluye a un *boom* inmobiliario en toda España (Pérez, 2010). A lo largo del tiempo, España se posiciona como el país de la Unión Europea con mayor número de viviendas por miles de habitantes, con mayor número de casas vacías y con mayor número de viviendas secundarias. Este desarrollo descontrolado conduce a crear una especulación y alza en los precios de los terrenos y de las viviendas lo que más tarde, con la crisis de las *subprimes*

de 2007, provocará en el mercado inmobiliario español, la recesión más larga e intensa de su historia lo que explicaremos más adelante.

3.1.1 Las características de la oferta 1996-2006

La construcción de viviendas empezó a crecer en España de manera impresionante a partir de 1996 debido al aumento de la densidad de población y del turismo como pone de relieve la tabla siguiente.

Tabla 1: Evolución de la construcción de viviendas en España

Año	Visadas	Iniciadas	Terminadas
1996	322.073	288.304	276.451
1997	399.007	324.599	299.595
1998	460.527	407.650	298.783
1999	563.682	511.854	353.781
2000	585.933	534.010	416.184
2001	547.883	523.839	505.271
2002	617.726	543.105	519.328
2003	681.178	623.084	508.268
2004	761.790	691.876	565.278
2005	812.294	716.035	590.631
2006	920.199	760.179	657.990
1996-2006	6.672.292	5.924.535	4.994.560
2006/1996 (1996=100)	286	264	238

**Fuente: Ministerio de Vivienda y Consejo Superior de los Colegios de Arquitectos de España.
Elaboración propia*

Las viviendas iniciadas pasaron de 288.034 en el año 1996 a 760.179 en 2006 lo que representa un aumento de 164% en diez años. Este crecimiento es parecido al nivel de las viviendas visadas que aumentaron de 186% en ese mismo periodo y de 138% para las viviendas terminadas. Por consecuencia, el volumen total de viviendas iniciadas en España entre 1996 y 2006, supera a los cinco millones y medio lo que representa prácticamente el doble que el periodo anterior. Así, la oferta inmobiliaria creció de

manera espectacular en apenas diez años, pero su crecimiento no fue el resultado de un desarrollo controlado. Los agentes de esta urbanización extensiva como los promotores o los ayuntamientos actuaron de manera que la oferta de viviendas fuese ilimitada, transformando grandes cantidades de suelos rústicos en suelos urbanizables y proponiendo proyectos cada vez más ambiciosos. Al fin y al cabo, hemos asistido a un desarrollo desproporcionado que no se basaba en un análisis riguroso de la actual necesidad del mercado, sino basándose en un crecimiento y demanda sin límites. Por consecuencia, la mayoría de estos proyectos no se han empezado o se han quedado sin finalizar en el momento de la crisis. Además, el contexto ideológico del todo urbanizable ha provocado prácticas urbanísticas deslegitimadoras lo que generó un crecimiento urbanístico poco ordenado con consecuencias territoriales graves y privilegiando las decisiones empresariales privadas en vez de orientarse en los intereses generales (Burriel de Orueta, 2008). La oferta intentó responder a una gran parte de la demanda, pero no pudo satisfacerla enteramente, lo que sugirió grandes subidas de precios de la vivienda (Anexo 1, Ilustración 4). La tasa de inflación anual pasó del 1% en 1995-1997 al 18% en 2003-2004. En media, entre 1995 y 2007 la inflación de la vivienda fue casi del 10% anual. En realidad, en la medida en que los agentes tengan expectativas de incrementos futuros de los precios de la vivienda y la demanda se vea influida positivamente por ellas, durante un tiempo es posible observar una espiral de crecimiento de la demanda, la oferta y los precios (Arellano & Bentolila, 2009).

3.1.2 Las características de la demanda 1996-2006

La demanda de viviendas es sin duda el elemento clave para explicar el impresionante crecimiento urbano en España. Sin embargo, este *boom* excepcional es el resultado también de un contexto político y social particular.

Varios factores han estimulado la demanda de viviendas. Primero, la expansión económica (en parte debida al propio *boom* inmobiliario) y la consiguiente caída del desempleo, al cual se añade la integración de las mujeres en el mundo laboral lo que ha permitido el incremento del poder adquisitivo de las familias. Segundo, la baja de los tipos de interés hipotecarios después la integración en el euro, pasando del 5% en 1996 a

una media del 2,3% entre 2003- 2005 (Anexo 1, Ilustración 2), que a menudo eran negativos tras descontar la inflación. Tercero, la competencia bancaria ha facilitado el acceso y mejorado las condiciones del crédito hipotecario lo que ha permitido el acceso al crédito más fácil sobre todo para la clase media. Además, el número de hogares ha incrementado, en general debido a una entrada masiva de inmigrantes, de alrededor de 4,2 millones de personas llegadas entre 1996-2006. Por fin, ha crecido la compra de residencias secundarias impulsada por un fenómeno societal sobre la posesión de este tipo de viviendas. (Anexo 1, Ilustración 3) (Arellano & Bentolila, 2009). En este sentido es importante de especificar que la vivienda se ha transformado como un activo no sólo de producción, pero también de inversión. Efectivamente, la burbuja especulativa de la vivienda se ha generado con la percepción de que la vivienda era una gran inversión y aunque los precios estaban sobrevalorados, existía la creencia de que los precios seguirían subiendo (J. Shiller, 2008). Esta “exuberancia irracional” representa la razón por la que se desarrolló la especulación financiera, junto con la idea de que el mundo capitalista fuese cada vez más rico.

En consecuencia, el *boom* inmobiliario del periodo 1996-2006 generó una especulación muy fuerte en el sector que fue el elemento clave de la crisis de las *subprimes*. Efectivamente, el precio altísimo de los activos inmobiliarios fue difícil de justificar y poco razonable, lo que ha conducido y sobre todo impulsado la burbuja inmobiliaria (Gómez-Bezares, Gómez-Bezares, & Jiménez, Conocimientos, habilidades y ética profesional del valorador inmobiliario. Dimensiones Básicas de un plan de formación, 2016). Estos altos valores fueron beneficiosos para los bancos, que además de beneficiar de tipos de interés atractivos que facilitaron el acceso al crédito, necesitaban de valores altos para justificar hipotecas de mayor cuantía. Además, los proyectos de construcciones de viviendas estaban en alza espectacular llegando al récord de 760 179 viviendas iniciadas en 2006; una cifra más alta que por Alemania, Francia, Reino Unido y Italia juntas según el Ministerio de Fomento. Así, los inversores tenían gran interés en tener valores altos para generar más plusvalía y los prestamistas a obtener mejores garantías para sus créditos. Este sistema subraya problemas incontestables en la regulación del sector de valoración de los activos inmobiliarios lo que generó consecuencias graves al momento de la explosión de esta burbuja especulativa.

3.2 La crisis de las *subprimes* de 2007

Después de 10 años de expansión económica entre 1996 y 2006, la economía española muestra sus primeros signos de agotamiento. Efectivamente, la crisis económica internacional de 2007, conocida como la crisis de las *subprimes*, apresuró el final de este crecimiento y provocó una necesidad inmediata de establecer ajustamientos drásticos de los desequilibrios acumulados durante el *boom* de la década pasada. Esta crisis generó una deterioración sin precedentes en la economía internacional lo que puso en relieve la debilidad de la estructura de la economía española después de 2008 (Cruz, 2011).

La expansión económica española dependía mayoritariamente de la demanda doméstica y del desarrollo del sector de construcción y del patrimonio. La dependencia de la economía con estos factores demostró un fallido absoluto. El crecimiento desproporcionado del sector inmobiliario junto con el crédito necesario para financiarlo, representan la base de los desequilibrios económicos. En este sector, la espiral del aumento de la demanda, de los precios y de la oferta generaron una burbuja más importante que explotó con el impacto de la crisis internacional. La cantidad masiva de créditos acordados para el desarrollo de las actividades de construcción y de propiedad generaron una exposición exagerada del sector bancario en estos sectores. Esta exposición es la consecuencia de la transmisión de la crisis inmobiliaria al sector bancario, que sigue restringido por las políticas de riesgos inadecuadas y la falta de supervisión del periodo precrisis (Cruz, 2011).

La crisis de las *subprimes* tuvo como impacto una reducción del crecimiento económico desde 2007 hasta el primer trimestre de 2008, y una recesión especialmente larga del segundo trimestre de 2008 hasta el último trimestre de 2009. Es únicamente a partir de 2010 que la economía empezó de nuevo a crecer poco a poco. Este periodo de recesión fue marcado sobre todo al principio de 2009 por una caída del PIB de 3,33% y un aumento espectacular de la tasa de paro que pasó de 11,23% en el tercer trimestre de 2008 a 17,24% en el primer trimestre de 2009 lo que supone un aumento de 53,52% y que sigue creciendo hasta 2013 (Instituto Nacional de Estadística, 2018). Además, se pone de relieve que el principal componente afectado por la crisis fue la inversión en patrimonio ya que registra el mayor decrecimiento entre 2008 y 2010 por valor de 41%.

De esta manera, se expone que el sector inmobiliario tuvo un papel importantísimo en la crisis de las *subprimes* y que generó en España un impacto aún más fuerte en la

economía debido a la mala gestión de su desarrollo en los años anteriores. Este crecimiento desproporcionado del precio de las viviendas condujo a una burbuja inmobiliaria con proporciones enormes. Existen tres factores que han contribuido a su desarrollo. Primero, la política monetaria seguida por el Banco Central Europeo desde 2001, que dejó el nivel de los tipos de interés muy bajos para el nivel de la economía española. Segundo, la política fiscal usada por el gobierno español que animaba a comprar activos inmobiliarios en vez de otros activos de inversión. Tercero, las ventajas de un modelo económico basado en el desarrollo de las actividades de construcción que contribuyen en la disminución del paro, el aumento de los precios de las viviendas y de los ingresos fiscales (Cruz, 2011).

Así, la crisis de las *subprimes* permite de poner en relieve la relación incontestable del sector inmobiliario y del sector financiero y al mismo tiempo, exponer las consecuencias dramáticas de un desarrollo descontrolado en estos sectores. Esta crisis, fue un escenario revelador de la importancia e imprescindible necesidad de tomar medidas adecuadas y establecer nuevas normas para evitar conocer de nuevo una situación tan trágica.

3.2.1 Una crisis de valores

La crisis de 2007 subraya una brecha en el sector inmobiliario al nivel de la valoración de los activos. Efectivamente, se pone en relieve la sobrevaloración inmobiliaria en los años precedentes de la crisis. Así, aparte de los factores del desequilibrio de la economía explicados anteriormente, se supone que la crisis tiene mucho que ver con una crisis de valores debido a una excesiva ambición de los agentes económicos, soberbia, una manipulación informativa y sobre todo una falta de valores éticos (Gómez-Bezares, Gómez-Bezares , & Jiménez, Nuevos instrumentos para la valoración inmobiliaria, 2015). Los principales métodos de valoración usados en España son el método por descuento de flujo de caja y por comparables que representan los métodos financieros ineludibles para valorar un activo. Por esta razón, el problema no resuelto en los propios métodos de valoración pero en otros problemas que debe hacer frente el sector de valoración que son la falta de independencia, las deficiencias en la formación, la escasez

de información pública de calidad, los incentivos perversos, el optimismo irracional o la falta de ética (Gómez-Bezares, Gómez-Bezares, & Jiménez, Nuevos instrumentos para la valoración inmobiliaria, 2015). Así, existe una necesidad de replantear la forma de valorar los activos inmobiliarios no únicamente en las metodologías porque la sobretasación no resolvía de errores en los propios métodos, sino más bien en la manera en la que los valoradores actúan y en la calidad de información proporcionada. Efectivamente, en España, los valoradores suelen ser de formación de arquitectura lo que supone que no disponen de la formación más adecuada para responder a las altas exigencias que supone el sector (Gómez-Bezares, Gómez-Bezares, & Jiménez, Conocimientos, habilidades y ética profesional del valorador inmobiliario. Dimensiones Básicas de un plan de formación, 2016). Existen unos conocimientos imprescindibles para poder ejecutar el trabajo de valorador y entonces, es necesario que los valoradores resultantes de carrera de arquitectura los conocen. Estos conocimientos tratan de la valoración contable de los inmuebles, los métodos de valoración, el tratamiento del riesgo y de los estándares profesionales éticos. Este último punto hace parte de los más importantes debió a la sospecha de prácticas influenciadas por otros y que afectaron la transparencia y la calidad de las valoraciones.

Así, dos problemas claves se destacan en el sector de la valoración inmobiliaria que son la falta de formación de los valoradores sobre los conocimientos financieros y la falta de valores éticos. Estos problemas tuvieron un papel importante en la crisis de valores mencionada previamente y ponen en relieve los puntos débiles del sector de la valoración inmobiliaria.

3.2.2 Falta de formación por parte de los valoradores al nivel de los conocimientos financieros

Efectivamente, la valoración está directamente relacionada a las finanzas que proporcionan conceptos fundamentales tal como el riesgo, el valor del dinero en el tiempo, los métodos de valoración, la financiación... como lo pueden demostrar distintos libros de finanzas corporativas (Allen, C. Myers, & A. Brealey, 2010) y (Mascareñas, 2013). Entonces, aparece una necesidad de formación para los valoradores sobre estos

conceptos claves de finanzas para permitir la ejecución de valoraciones de mejor calidad y además una mejor comprensión del sector inmobiliario y de su funcionamiento (Gómez-Bezares, Gómez-Bezares, & Jiménez, Conocimientos, habilidades y ética profesional del valorador inmobiliario. Dimensiones Básicas de un plan de formación, 2016). Además, varias asociaciones profesionales insisten también sobre la importancia de esta formación financiera como por ejemplo la Asociación Española de Análisis de Valor (AEV), *The European Group of Valuers' Association* (TEGoVA) y *The Royal Institution of Chartered Surveyors* (RICS).

3.2.3 La dimensión ética en la valoración: un problema de transparencia de información y de conflicto de interés

La crisis de las *subprimes* resultó ser también una crisis moral destacando problemas a nivel ético sobre la falta de transparencia de la información y el conflicto de intereses. Estos problemas éticos se encuentran vinculados a la profesión de valorador. Efectivamente, actuar de manera ética para un valorador significa no divulgar la información confidencial que manipula ni influenciar su valoración usando cualquier información privilegiada recibida de manera oficiosa. Sin embargo, la crisis revela que los valores atribuidos a los activos inmobiliarios o financieros estaban sobrevalorados y sobre todo sin información justificando estos valores. Este punto subraya la falta indiscutible de transparencia de la información y sobre todo de ética por parte de los valoradores. Además, el problema del conflicto de interés tuvo un papel importante en esta crisis moral. Efectivamente, el valorador se debe de actuar de manera independiente, no obstante, se puede ver afectado por factores exteriores que afectan su objetividad de juicio (Gómez-Bezares, Gómez-Bezares, & Jiménez, Conocimientos, habilidades y ética profesional del valorador inmobiliario. Dimensiones Básicas de un plan de formación, 2016). Varios agentes pueden proporcionarle presiones para influenciar la valoración en función de sus propios intereses tal como el cliente, la propia empresa del agente o la entidad financiera que tenga cierto poder sobre la compañía. Así, la falta de transparencia e independencia de los valoradores, generan conflictos de intereses con los clientes, administraciones y la sociedad y demuestran una falta de conducta ética ya que, si esta información hubiera sido transparente, habría sido más complicado proponer valores

sesgados. Por fin, la posibilidad de manipular precios, los problemas de agencia o la gestión de tiempo, contribuyen también a reconsiderar los valores éticos de los valoradores (Gómez-Bezares, Gómez-Bezares, & Jiménez, Conocimientos, habilidades y ética profesional del valorador inmobiliario. Dimensiones Básicas de un plan de formación, 2016). Relativo al primero, la burbuja inmobiliaria aparece como una manipulación de los precios para servir los intereses personales de algunos agentes. Segundo, el problema de agencia demuestra también la falta de lealtad con respecto a los intereses de la sociedad, los valoradores privilegiando sus propios intereses personales. Por último, la gestión de tiempo obliga a los valoradores de privilegiar valoraciones más beneficiosas impactando el nivel de calidad en otras. Así, el conflicto de intereses está presente en muchas situaciones relativas a la profesión de valorador de activos inmobiliarios y revela unos de los principales problemas que debe hacer frente el sector.

En consecuencia, la ética tuvo una gran importancia en el desarrollo de la burbuja inmobiliaria y aparece como uno de los principales problemas del sector de valoración.

3.3 Las características del sector inmobiliario español después de la crisis

A partir de 2014, España muestra signos de recuperación y empieza a salir de la crisis de 2007 con un crecimiento económico del PIB de 1,17% comparable con 2013. Sin embargo, una década después, los efectos del *boom* anterior siguen presentes y tienen consecuencias en el país. Existe hoy en día una gran preocupación de asistir de nuevo a una nueva burbuja inmobiliaria.

Actualmente, los expertos del mercado inmobiliario están señalando la posibilidad de una nueva burbuja inmobiliaria en algunos años relativo a la fuerte subida de los precios de la vivienda desde el principio de 2017 hasta hoy, y expresan sus preocupaciones debido a la situación actual del mercado. Explican que después de la crisis de 2007, las medidas tomadas fueron insuficientes y que las personas no han aprendido de sus errores. Efectivamente, los precios por euros metros cuadrados han subido de 36% (Instituto Nacional de Estadística, 2019) (Anexo 1, ilustración 4). Sin embargo, de momento, los expertos estipulan que se está lejos de poder hablar de una burbuja inmobiliaria similar a la de 2007 según el ministro de Economía, Industria y Competitividad Román Escolano.

Para José Luis Ruiz Bartolomé, director de Chamberí AM, la subida de los precios es legítima debido a la parálisis del sector tras la crisis de 2008, los incrementos parecen espectaculares, pero se quedan por debajo de los máximos de 2007.

Las deficiencias del sector inmobiliario han sido señaladas tras la crisis y algunas medidas en el sector de la valoración fueron tomadas. Efectivamente, varias asociaciones fueron creadas o desarrolladas, promoviendo el sector de la valoración y tasación inmobiliaria y de sus valores. Estas asociaciones tienen como objetivo de revalorizar el prestigio y la calidad de la profesión proponiendo nuevas reglas de conducta tal como mejorar el profesionalismo de los valoradores, la comunicación, la transparencia y la ética. Este trabajo va a centrarse sobre dos asociaciones que son *The International Valuation Standards Council (IVSC)* y *The Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS)*. El IVSC tiene por objetivo de promover estándares internacionales con el fin de armonizar el sector inmobiliario y el RICS de instaurar normas de actuación para estos estándares, llamadas *Best Practices*, y al mismo tiempo de proponer la integración de valores esenciales para cualquier valorador como la ética o el conflicto de intereses. Se destaca que estas organizaciones ya existían antes de la crisis, pero no tenían una gran influencia y pocos miembros. Hoy en día, su desarrollo sigue lento a pesar de las grandes necesidades de regulación en este sector.

Por otra parte, a partir de 2014, el Banco de España empezó a tomar medidas en el sector de la tasación inmobiliaria con el fin de evitar los errores del pasado con valores sobrevalorados. Efectivamente, las empresas de tasación y de valoración se ven ahora obligadas de presentar cada trimestre todas las valoraciones que realizan con el fin de controlarlas haciendo comparaciones con la competencia. Al final, un ranking está establecido para permitir a las empresas de ver como se sitúan sus valores y ajustarlos si se encuentran por encima o por debajo de la media del mercado. Es una manera de vigilar de cerca la evolución de los precios en el mercado, de favorecer la homogenización de los valores y de poder intervenir directamente con la empresa concernida. Paloma Arnaiz, secretaria general de la asociación española de análisis de valor (AEV), explica que “estos controles son positivos porque mejoran la independencia y la transparencia del sector y, sobre todo, permiten de elevar la calidad de las tasaciones” (E.Sanz, 2019). Recientemente, el Banco de España estipuló prudencia a las empresas de valoraciones ante la fuerte subida de precios destacas en algunas zonas de España. Así, esta medida

permite controlar mejor los valores proporcionados y sobre todo estar atento a la situación del sector en cada momento para poder anticipar cualquier fenómeno inhabitual.

Además, la valoración inmobiliaria conoce su propia crisis interna debido a la falta de confianza que se ha desarrollado en los profesionales del sector. El mercado actual exige nuevos aspectos novedosos para los agentes del sector. En efecto, anteriormente en España no existía una titulación específica para la formación de los expertos inmobiliarios. Hoy en día, los profesionales se ven exigidos de tener amplios conocimientos técnicos para proporcionar la mejor calidad posible en sus trabajos. Además, varias formaciones de postgrado universitario relacionadas a la valoración inmobiliaria fueron creadas para favorecer el nivel técnico de los profesionales. Así, según Javier Mingo Reiz, presidente del consejo de administración de Ibertasa: “el valorador se ve obligado hoy de desarrollar nuevas competencias que incluyen una adecuada atención al cliente, así como capacidad para detectar y gestionar adecuadamente conflictos de intereses, siempre en el respeto a los principios éticos”. Por otro lado, es una conciencia general por parte de todos los agentes del sector que puede permitir un futuro más sano y con mayor estabilidad en el sector inmobiliario. Las nuevas necesidades del sector exigen profesionales cualificados con más independencia y especialización. Por ese motivo, se subraya una demanda en alza para las valoraciones efectuadas siguiendo las normas internacionales de valoración y las normas del RICS (Mingo Reiz, 2015).

En consecuencia, la crisis de las *subprimes* aún que fue un evento dramático, ha permitido de poner en relieve los problemas y fallos del sector de la valoración inmobiliaria a nivel de su falta de transparencia y de los conflictos de intereses relacionados a los valoradores. Es un sector muy complejo que necesita un conocimiento especializado indispensable y profesionales con habilidades de alta calidad para garantizar el éxito del trabajo. Después de la crisis, algunas medidas fueron tomadas para asegurar un mejor control del sector tanto al nivel del Estado que instauró nuevas normas como al nivel internacional con el desarrollo de nuevas prácticas, tal como la ética, vehiculadas por algunas asociaciones mencionadas previamente. Sin embargo, el sector está conociendo de nuevo un alza en los precios lo que destaca de nuevo la fragilidad del sector, las incertidumbres todavía existentes tras la crisis y la falta de confianza en los sistemas de valoración de los activos. La mayoría de los profesionales no parece haber aprendido de sus errores y tarda en cambiar sus métodos. Así, el sector inmobiliario está

dando señales de alarma y existe una necesidad urgente de cambiar y mejorar los fundamentos de la profesión.

4. PRINCIPIOS Y NORMAS DE VALORACIÓN APLICABLES AL SECTOR INMOBILIARIO

El sector inmobiliario es un sector muy complejo y sacudido por varias crisis a lo largo del tiempo en mayor o menor medida como lo hemos explicado en la parte anterior. Por esta razón, es imprescindible proponer nuevas normas para permitir regular mejor este sector e intentar controlar de manera rigurosa la aplicación de estas normas con el fin de evitar la repetición cíclica de burbujas inmobiliarias. La regulación del sector inmobiliario se divide entre las normas nacionales que son propias a cada país y que se basan en función de su propia legislación y las normas internacionales que proponen normas aplicables a todas las empresas del sector y que favorecen la homogeneidad de las valoraciones en el mundo. Estas normas aparecieron debido a la globalización y la necesidad de aportar coherencia en el sector y favorecer el control.

A continuación, trataremos de explicar en qué consisten estas normas de valoración internacionales (*International Valuation Standards, IVS*) y cuáles son sus conceptos. Por otra parte, se va a analizar la *Royal Institution of Chartered Surveyors* (RICS) que propone su propio sistema de regulación, de formación, su propio código ético, sus reglas de conducta así que el *Red Book*. Éste precisa la manera dónde se deben aplicar las normas internacionales de valoración y define sus *Best Practices*.

4.1 Las normas internacionales de valoración (IVS)

El *International Valuation Standards Council* (IVSC) es una organización sin fines de lucro que se dedica a asegurar un cierto nivel de calidad en el sector de la valoración. Los IVS son estándares que permiten entender de manera más fácil los procesos de valoración usando métodos reconocidos y basándose en principios que promueven la transparencia y la coherencia en su aplicación. Su misión es de conseguir aportar confianza al público en los servicios de valoración, proponiendo estándares exigentes y asegurando que sean adoptados de manera universal. (*International Valuation Standards Council, 2017*)

El proceso de valoración estipulado por el IVS indica que el valorador debe ser imparcial en sus juicios y aportar fiabilidad a sus hipótesis. Por eso, es importante

minimizar la influencia de cualquier factor que podría influenciar la toma de decisión. Cada valoración se realiza con un juicio objetivo y transparente con el fin de evitar análisis u opiniones sesgadas.

La valoración tiene que estar realizada por una persona que tiene las competencias, habilidades, conocimiento y experiencia suficientes sobre el activo y el mercado para poder efectuar la valoración. Si no es el caso, la persona tiene que pedir a otro profesional su ayuda, ya que es necesario que sea hecha de acuerdo con los IVS.

4.1.1 Conceptos y principios generales de valoración

Las normas generales establecen cuatro requisitos para la realización de cada etapa de la valoración incluyendo el ámbito de trabajo, el informe de valoración, las bases de valores y los métodos de valoración. Están establecidos para ser aplicables a la valoración de cualquier tipo de activo y cualquier propósito de valoración.

IVS 101 – El ámbito de trabajo

El ámbito de trabajo, que se puede referir a las condiciones de contratación, describe los términos fundamentales del compromiso de la valoración, incluyendo, por ejemplo, la manera elegida para valorar el activo, el propósito de la valoración y las responsabilidades de ambas partes involucradas en la valoración. Es importante que el trabajo realizado y los consejos emitidos sean apropiados para los fines previstos. El valorador tiene que asegurarse que el destinatario entiende de manera muy clara y desde el principio, lo que se ofrece a nivel de la valoración y las limitaciones que pueden admitirse. (*International Valuation Standards Council, 2017*)

El ámbito de trabajo tiene que seguir este formato:

1. Identificación del valorador
2. Identificación del cliente
3. Identificación de otros usuarios potenciales
4. Definición del activo a valorar
5. Identificación de la moneda usada
6. Expresión del propósito de valoración

7. Explicación de los bases de valores usados
8. Determinación de la fecha de valoración
9. Identificación de la naturaleza y del alcance del trabajo por parte del valorador, así como cualquiera limitación.
10. Definición de la naturaleza y de las fuentes de la información proporcionada
11. Expresión de hipótesis significativas
12. Expresión del formato de informe usado
13. Identificación de las restricciones de uso, distribución y publicación del informe proporcionado
14. Especificar que la valoración ha sido elaborada siguiendo las normas del IVS y que el valorador ha seguido cada requisito.

IVS 103 – El informe de valoración

El informe de valoración tiene que comunicar de manera clara la información necesaria para entender la valoración realizada. Con el fin de promover la información útil, el informe tiene que contener una descripción precisa del ámbito de trabajo, de su propósito y de su uso, así como integrar si es el caso, la divulgación de cualquier hipótesis en relación con algunas condiciones que habrían podido afectar la valoración. El informe tiene que ser suficiente para comunicar al cliente el ámbito de la valoración asignada, el trabajo realizado y las conclusiones alcanzadas.

1. El informe tiene que seguir este formato:
2. El ámbito de trabajo realizado, incluyendo los elementos mencionados en el IVS 101
3. El enfoque de valoración adoptado
4. El método de valoración usado
5. Los elementos fundamentales usados
6. Las hipótesis efectuadas
7. La conclusión de un valor final y las principales razones para cada conclusión alcanzada
8. La fecha del informe debe ser distintas de la fecha de valoración

IVS 104 – Las bases de valores

Las bases de valores describen las premisas fundamentales en las que se basan los valores notificados. Es imprescindible que las bases de valores sean apropiadas a los términos y propósitos de la valoración porque van a influir sobre el método de valoración elegido y en la estimación final del valor. Existen varias bases de valores usados para valorar, pero tienen algunos elementos en común que son: una transacción, fecha de transacción y las partes supuestas. (*International Valuation Standards Council, 2017*)

El IVS 104 tiene establecido una lista con las bases de valores reconocidos que son:

- *Market Value*
- *Market Rent*
- *Equitable Value*
- *Investment Value*
- *Synergistic Value*
- *Liquidation Value*

Así, el valorador debe elegir la base de valor relevante y que sea en adecuación a los términos y el propósito de la valoración. Además, la elección del valorador debe tomar en cuenta las instrucciones recibidas por el cliente.

IVS 105 – Los métodos de valoración

Un método de valoración suele explicar la manera en la que una valoración ha sido realizada, con el fin de determinar el valor del activo. Este término se usa de manera general para referirse al procedimiento o técnica utilizado para evaluar o calcular el resultado. Una valoración está requerida por diferentes motivos sobre diferentes tipos de activos y con varios propósitos. Por esta razón, esta diversidad conduce a que el método usado para estimar un valor puede ser apropiado en ciertos casos y en otros no.

Una valoración tiene que estar realizada con el método de valoración apropiado, los cuales suelen dividirse en tres categorías que son el método por comparación, por costes y por actualización de rentas. El objetivo es de elegir el método adecuado en función de las circunstancias ya que no todos los métodos pueden valer para la misma situación. El proceso de selección tiene que considerar:

- El tipo de valor más apropiado en función de los términos y del propósito de la valoración asignada.
- Las ventajas e inconvenientes de cada método de valoración.
- La pertinencia de cada método de valoración en función de la naturaleza del bien a valorar y del método que está usado por otros competidores en el mercado.
- La disponibilidad de información suficiente y requerida para aplicar el método elegido.

El método por comparación

El método por comparación se basa en la comparación del activo a valorar con activos que tienen características idénticas o similares como la superficie, localización o estado para que el valor estimado sea el más justo posible y en consonancia con el mercado. La disponibilidad de información es un elemento fundamental para la utilización de este método de valoración, aunque alguna vez no es posible obtenerla. (*International Valuation Standards Council, 2017*)

Método por actualización de rentas

El método por actualización de rentas propone una indicación de valor convirtiendo los futuros flujos de cajas en un valor actual neto. Es un método financiero que considera que el valor de un activo es igual al valor actual neto de sus futuros flujos de cajas. El valor de un activo se calcula entonces como la suma de los flujos de caja generados, actualizados por la tasa de descuento reflejando su nivel de riesgo. Así, la valoración toma en cuenta los ingresos esperados, el flujo de caja y el ahorro de costes que ha generado.

Método por costes

El método por costes propone valores que responden a un principio económico simple que es que un comprador no va a pagar más para un activo que el coste para obtener un activo de misma utilidad. Este método determina un valor de reemplazamiento y suele aplicarse para aquellos edificios en proyecto, construcción, rehabilitación o terminados.

Así, el valor de edificios en proyecto, construcción o rehabilitación considera en general los costes incurridos a la fecha de creación del activo más el tiempo y los costes

necesarios para su realización. Además, este valor se ajusta en función del beneficio esperado por parte de los propietarios y del riesgo incurrido.

En esta parte, hemos visto que las normas de valoración internacionales se basan en cuatro criterios principales que son el ámbito de trabajo, el informe de valoración, las bases de valores y los métodos de valoración. Estas etapas de valoración deben estar respetadas por parte del valorador para que la valoración sea considerada como adecuada y válida. A continuación, vamos a definir el RICS y analizar sus normas que vienen completar a su vez las normas del IVS.

4.2 El RICS

4.2.1 Definición del modelo y de sus criterios

4.2.1.1 En qué consiste el RICS

El RICS (*Royal Institution of Chartered Surveyors*) es una entidad profesional inglesa que tiene como objetivo regular y establecer estándares internacionales de alta calidad en el sector inmobiliario, urbano y de construcción. Su misión consiste en proponer una formación continua a sus miembros para permitirles mantener un nivel de excelencia y de profesionalidad alto y, además, de proteger a los clientes y consumidores gracias a un código deontológico.

El RICS se basa en 5 principios fundamentales: actuar con integridad, ofrecer siempre la mejor calidad de servicio, actuar con el fin de promover la confianza en la profesión, tratar a los demás con respeto y responder de sus actos. Estos principios tienen el fin de conseguir aportar consejos, análisis y asistencia con gran imparcialidad.

El RICS cuenta con oficinas en prácticamente todas partes del mundo y son principalmente centros políticos y financieros, lo que le permite influir en las políticas e incorporar estándares a nivel nacional.

Actualmente, la organización cuenta con 125,000 profesionales cualificados y becarios a través el mundo. Es una institución que se caracteriza por una reputación intachable lo que permite que cada uno de los clientes que trabaja con estos profesionales

pueda tener una confianza indiscutible en la calidad y la ética de los servicios ofrecidos. Los miembros del RICS suelen llamarse “*Chartered Surveyor*” y pueden tener como denominación: *Members* (MRICS) o a un nivel más alto, *Fellows* (FRICS). Ser un surveyor consiste en efectuar principalmente tareas como, por ejemplo, proponer consejos y recomendaciones a los clientes en relación con suelos, viviendas o construcción, manejar las instrucciones de los clientes en adecuación con sus expectativas, negociar los precios y contratos, analizar los datos relacionados con los activos, proponer consejos siguiendo la *Due Diligence*, trabajar en colaboración con los otros profesionales y estudiar con precaución la información de las inspecciones de los activos. (RICS, 2018)

En resumen, el RICS puede ser percibido como una nueva manera de aprehender el mundo inmobiliario proponiendo soluciones a un sector que está sometido a problemas en su desarrollo futuro.

4.2.1.2 Su historia

El RICS fue fundado en 1868 en Londres y contaba con 49 miembros al principio. El desarrollo de esta organización fue rápido, dado que se creó en un momento de la historia en el que la industrialización estaba en plena expansión y engendró a su vez el desarrollo de las infraestructuras, viviendas y transportes. Por lo tanto, se generó una necesidad de llevar a cabo comprobaciones más rigurosas, así como definir normas específicas para controlar este desarrollo. Así durante más de 150 años, los profesionales del RICS lucharon para asegurarse de que este desarrollo se hacía de manera justa, con valores controlados y con el fin de no perjudicar a las generaciones futuras. Hoy en día, la gran mayoría de las instituciones financieras y gubernamentales caracterizan esta regulación como “patrón oro” de excelencia e integridad. Hoy en día, el RICS sigue teniendo una gran importancia en el mundo profesional con el objetivo de hacer evolucionar las prácticas profesionales. El objetivo es conseguir proponer una regulación que favorezca los principios morales y que se centre más en las necesidades y la protección de los consumidores. Esta regulación propone un punto de vista diferente y quiere aportar al mercado un desarrollo sostenible. Así, actuar en el mercado con una regulación eficaz y eficiente representa la clave del logro de la profesión. Es por eso por

lo que el RICS intenta generar cambios en el mercado inmobiliario y consigue aportar una visión nueva que combina a la vez ética y economía. (RICS, 2018)

4.2.2 Sus estándares y objetivos

4.2.2.1 Las normas de conducta del RICS

El RICS estableció normas de conducta para sus miembros con el fin de ayudarles a conducir y regular sus trabajos. Estas normas están sujetas a controles estrictos por parte del RICS para asegurarse de que los miembros les adoptan con conformidad. Estas normas de conducta se dividen en tres categorías que son: las reglas de conducta, la ética y el conflicto de interés.

Las reglas de conducta:

Las reglas de conducta indican la manera de actuar que deben adoptar todos los miembros del RICS. Es imprescindible demostrar su alto nivel de profesionalismo y excelencia a los clientes, a los consumidores y al público. Se debe transmitir una imagen de calidad por parte de los profesionales y mostrar un alto nivel de cualificación. Cada profesional debe efectuar su trabajo con responsabilidad.

Las reglas de conducta se centran en cinco principios: proporcionalidad, responsabilidad, coherencia, focalización y transparencia. Cada miembro debe seguir a lo mejor posible estas reglas y respetar lo que exige el RICS. (RICS, 2018)

La ética:

La ética se define como el conjunto de los principios morales que definen la manera de actuar de un individuo. Es una reflexión fundamental en la que la moral establece sus normas, límites y responsabilidades. La ética es el elemento clave del RICS. Efectivamente, actuar de manera ética consiste en revelar lo que significa ser un profesional en el fondo. Es la manera más pertinente de diferenciarse de los otros profesionales en el mercado. Los miembros del RICS tienen que seguir los cinco estándares profesionales éticos que exige la institución en su código ético. (RICS, 2018)

Primero, actuar con integridad, lo que significa principalmente ser honesto y claro. Esta integridad se puede traducir a través de acciones como ser digno de confianza, estar abierto y ser transparente en la manera de trabajar, respetar la confidencialidad de los clientes, no aprovecharse de los clientes, ser imparcial, no aceptar u ofrecer regalos que sugieran obligaciones inadecuadas y actuar por el interés general.

Segundo, proponer un alto nivel de servicio, es decir, asegurarse de que los clientes reciben siempre los mejores consejos, soportes o rendimientos posibles en relación con el compromiso que se ha establecido. Eso se refleja en la manera de explicar claramente el servicio que se puede proponer y entender bien lo que quiere y necesita el cliente. Además, se tiene que actuar dentro del ámbito de competencia, ser transparente a nivel de los honorarios y costes e intentar adaptar la manera de trabajar en función de la cultura empresarial del cliente.

Tercero, promover la confianza en la profesión, lo que sugiere actuar de una manera profesional y positiva. Eso significa que los profesionales tienen que entender que ser un buen profesional no sólo significa efectuar bien su trabajo, pero sino aplicar en su vida profesional, los fundamentos morales establecidos en su vida personal. Es importante entender cómo las acciones pueden afectar a los demás y priorizar el bienestar general antes de todo. Además, la confianza se establece a través del respeto de sus compromisos e intentando ver más allá de su trabajo, es decir, aportar una plusvalía y una dimensión más humana.

Cuarto, tratar a los demás con respeto. Primar la cortesía, amabilidad e imparcialidad, sin juzgar a la gente en función de su raza, edad, sexo, religión u origen. Es necesario tratar a los clientes por lo que son y no tomando en cuenta prejuicios o cualquier cosa que podría modificar su manera de actuar con ellos comparado con otros.

Quinto, tomar decisiones, lo que se traduce en ser responsable de sus acciones, actuar sólo en su ámbito de responsabilidad y competencias propias. Si un cliente está insatisfecho del resultado obtenido, el profesional tiene que responder de una manera apropiada, entender en lo que ha fallado y buscar una solución para resolver el problema. En este sentido, aprender de los errores es un punto clave en la realización del trabajo y del desarrollo personal y profesional.

El conflicto de interés:

El conflicto de interés se define como una situación en la que el juicio del individuo puede estar influido por un interés secundario de tipo personal o económico, y por consiguiente perjudicar a la integridad de la acción. Es decir, que el conflicto de interés puede cuestionar la neutralidad e imparcialidad, con las cuales una persona tiene que cumplir su misión.

El conflicto de interés representa una parte muy importante del profesionalismo porque se traduce a través de la relación de confianza que se establece entre el cliente y el profesional. Cada profesional debe actuar con imparcialidad e independencia en las decisiones que toma. Por eso, los miembros del RICS tienen que seguir indicaciones claves con el fin de operar de la manera más ética posible. De hecho, un miembro del RICS no debe aconsejar a un cliente si hay una posibilidad de conflicto de interés. Además, es necesario poner el acento en la confidencialidad de la información que le da el cliente ya que no se debe divulgar y, por otra parte, el cliente debe recibir toda la información necesaria sin que nada sea ocultado. Por otra parte, cada empresa debe disponer de un sistema de control apropiado a su negocio con el fin de asegurarse de poder cumplir sus compromisos con el cliente. (RICS, 2018)

4.2.2.2 El sistema de regulación del RICS: *The Valuer Registration*

La valoración es el soporte más importante para cada decisión financiera adoptada. Hoy en día, cada persona u organización que ocupa, posee, desarrolla o negocia activos en los mercados mundiales, está sometida a normas de calidad a respetar, a controles de expertos y tiene que tomar en cuenta el aspecto de la ética. La valoración se hace parte de los sectores fundamentales del RICS. De este hecho, existe un sistema de reglamentación y supervisión independiente y específico que permite a los clientes tener confianza en los consejos prestados por los profesionales mencionados. Este sistema se llama “*Valuer Registration*” y consiste en el mecanismo de control de calidad que debe seguir cada miembro del RICS que desempeña los criterios de valoración expresados en el *Red Book* y a fin de asegurar la existencia de normas uniformes. Este proceso permite fortalecer las normas profesionales más estrictas. Así, cada persona que trabaja con un

valorador certificado del RICS, está seguro de que el trabajo está efectuado de manera regulada y competente, ya que las valoraciones siguen los estándares estipulados en el *Red Book* y están realizadas con transparencia y por expertos en su campo que proponen estudios fiables y de alta calidad.

Valuer Registration tiene por objetivo asegurar la calidad de la valoración, aumentar la credibilidad de los valoradores y facilitar la comprensión de los estándares internacionales y del *Red Book* al cliente. Así, este sistema de regulación es una manera moderna de hacer prosperar y fortalecer las normas de la profesión. (RICS, 2018)

“Actualmente, cada día en el mundo, se realiza una cantidad de inversiones enorme y cada una está relacionada entre ellas. Si la valoración se revelase inexacta, entonces podría generar problemas d) dimensiones desproporcionadas, como lo hemos visto con la crisis de 2008. La valoración es muy importante porque permite asegurar y proponer valores razonables en las transacciones. El precio tiene que ser realista. Por eso, el *Valuer Registration* contribuye a establecer valores viables y que respetan los criterios de los estándares internacionales y del *Red Book*. En el futuro, *Valuer Registration* va a seguir creciendo. Es una garantía de integridad y de calidad que cada vez más está exigida por parte de los bancos y de las entidades financieras a los valoradores.” (Stockey, 2018)

Así, *Valuer Registration* es un sistema de control que verifica que los miembros siguen y respetan las normas del RICS en sus trabajos. La regulación por parte del RICS es muy importante y hace parte de sus puntos clave de funcionamiento. Efectivamente, el RICS quiere transmitir una imagen de calidad muy alta por eso que exige la realización de controles. Estos controles sirven de apoyo a los profesionales y representan la oportunidad de ayudarles a mejorar en sus prácticas y convertirse cada vez más en profesionales de excelencia.

4.2.2.3 El sistema de formación de los *Surveyors*

El RICS aporta una gran importancia a la formación de sus miembros. Su sistema favorece la diversidad a través de sus procesos de selección y valora sobre todo las competencias y las habilidades que las personas pueden aportar.

Existe dos procesos para convertirse en un RICS *Surveyor*.

Por una parte, realizar un aprendizaje profesional directamente dentro de una empresa. Varios programas son ofertados en función del sector al que se va a dedicar la persona como, por ejemplo: *Surveying Technician*, *Chartered Surveyor*, *Geospatial Survey Technician*, *Geospatial Mapping and Sciences* y *Digital Engineering Technician*. Estos programas se realizan entre 2 y 5 años.

Por otra parte, se puede realizar un RICS *Accredited Degree* después haber acabado el grado o el máster. Para obtener el título de *Chartered Surveyor* es necesario tanto demostrar su conocimiento resultado de la educación como su experiencia en la industria. La primera etapa consiste en obtener un RICS *Accredited Degree* pregrado o postgrado y la segunda etapa se centra en la experiencia profesional que el candidato obtiene trabajando en la empresa con un mínimo de 24 meses. Al final, el candidato tiene que efectuar un *Assessment of Professional Competence* (APC) que trata de completar una memoria escrita, una evaluación online relacionada con el papel de la ética en su trabajo y una entrevista final.

Estos procesos permiten formar a la nueva generación de profesionales cuya misión es aportar una nueva visión al mercado. Marcar la diferencia, valorar la diversidad, trabajar en un ámbito diverso, viajar por el mundo, ser más cercano a los clientes y desarrollar nuevas oportunidades de carreras, esos puntos definen a lo que se enfrenta esta nueva generación de talentos. Los procesos del RICS exigen un alto nivel de excelencia por parte de los candidatos con el fin de capacitar a los profesionales con altas habilidades. Sin embargo, al mismo tiempo, estos procesos sirven para destacar nuevos talentos con nuevas ideas y así, asegurarse el desarrollo de la profesión de una manera cada vez más sostenible en el futuro. (RICS, 2018)

Los miembros formados tienen que destacar calificaciones durante su formación para permitirle dominar su sector. Un individuo debe tener los siguientes criterios para poder verse atribuido la responsabilidad de valorar un activo:

- Calificaciones académicas y profesionales apropiadas, mostrando competencias técnicas sólidas.
- Adherir a una forma de trabajar que respeta la ética.
- Un conocimiento suficiente de los activos en el mercado local, nacional e internacional y la capacidad de entender las necesidades con el fin de emprender una valoración de manera competente.
- Estar en conformidad con las regulaciones legales de cualquier país para tener el derecho de ejercer una valoración.
- Estar en conformidad con los requisitos del *Valuer Registration* del RICS.

Así, uno de los requisitos claves del RICS consiste en la proposición de una formación con alta exigencia para formar a profesionales con altas habilidades. Este sistema, además, se dedica a proponer formaciones anuales para permitir a los miembros estar actualizados a los movimientos y cambios en el mercado y que así, sean capaces de adaptarse y proponer un trabajo de excelencia.

4.2.3 El *Red Book*

4.2.3.1 Definición y características

El RICS se caracteriza sobre todo a través de su libro de oro el “*Red Book*”. Ese libro es una fuente de información imprescindible que contiene todos los criterios y normas que deben seguir los profesionales para hacer una valoración y que se basa en las normas internacionales de valoración (IVS). Es una guía que promueve cambios indispensables en la manera de realizar una valoración y propone buenas prácticas que tienen que estar tomadas en cuenta por los valoradores como por ejemplo al nivel de ética y del conflicto de interés. Su objetivo consiste en ser un soporte que promueva altos estándares de valoración en el mundo con el fin de proponer consejos de alta calidad y atender los requisitos de los clientes, gobiernos, organismos reguladores y otros emisores

de normas. (RICS, 2017) La transparencia, coherencia y la evitación del conflicto de interés son temas que toman una importancia clave para el futuro del sector. Se ha desarrollado en el mercado una necesidad indispensable de proponer una competencia técnica y una capacidad práctica de alta calidad para analizar y actuar en función de la dinámica del mercado y de sus tendencias.

En el mercado, hoy en día, existe nuevas necesidades, no al nivel de la técnica en sí misma sino al nivel del desarrollo de habilidades prácticas incluyendo la experiencia y los *insights*, es decir tomar más en cuenta la percepción, las perspectivas de la gente y el ámbito en el que evolucione. En cuanto al sector inmobiliario, el factor que más se debe considerar es la sostenibilidad. Efectivamente, existe todo un reto sobre cómo seguir construyendo, intentando preservar el medio ambiental y proponer una nueva manera de construir más ecológica y sobre todo sostenible. El objetivo es aportar beneficios en vez de disminuirlos.

Las normas de valoración del *Red Book* reconocen y adoptan expresamente las normas de valoración internacionales (IVS). Y, además, añaden consejos detallados y establecen exigencias específicas para su ejecución. Este libro tiene como objetivo generar confianza y garantía a los clientes. Además, cada persona en el mundo tiene que saber que una valoración realizada por un miembro del RICS, está hecha con estándares profesionales de la mejor calidad posible. (RICS, 2017)

Por parte del valorador, estas normas especifican procedimiento y orientación que:

- Imponen algunas obligaciones como competencia, objetividad, transparencia y rendimiento.
- Establecen una estructura específica para privilegiar la uniformidad e indica las mejores prácticas en la ejecución y la entrega de las valoraciones.
- Tienen que cumplir con las reglas de conducta.

Sin embargo, estas normas no tienen que:

- Ordenar a los miembros sobre como valorar en casos particulares.
- Prescribir un formato particular para los informes, cada informe tiene que estar apropiado al proyecto.
- Invalidar estándares específicos en algunas jurisdicciones.

Por parte del cliente, estos estándares aseguran que la valoración sea efectuada de conformidad con las normas internacionales (IVS) y que proponen una garantía de:

- Tener un enfoque coherente, entender los procesos usados de valoración y por consiguiente el valor propuesto.
- Proponer una opinión de la valoración viable y coherente con calificaciones y experiencia adecuada para la tarea y que incluye un fuerte conocimiento del mercado.
- Actuar con independencia, objetividad y transparencia en el método de valoración.
- Ser claro en los términos del compromiso y divulgar toda la información necesaria.
- Ser claro en las bases de valores medidas fundamentales de la valoración.

El RICS transmite criterios imprescindibles que tienen que seguir sus miembros en cada etapa de la valoración: coherencia, objetividad y transparencia. Estos criterios permiten crear y mantener la confianza del público y la fiabilidad en la valoración. En otros términos, el logro de la valoración realizada depende de la capacidad del valorador de poseer y usar de las habilidades apropiadas, del buen conocimiento y experiencia y de actuar de una manera ética. Estos elementos son indispensables para formar un juicio racional y expresar una opinión clara y sin ambigüedad del valor determinado a los clientes y a otros valoradores que aprueban estas normas.

4.2.3.2 Los requisitos de aplicación de las normas del RICS para la valoración

El *Red Book* estipula que para llevar a cabo una valoración hay que:

- Aplicar las normas del IVS.
- Reconocer los estándares éticos internacionales y las normas de medición del patrimonio.
- Especificar los requisitos adicionales que tienen que seguir los miembros del RICS.

Cada miembro, ya sea de manera individual o a través de una empresa regulada o no, tiene que seguir las normas del RICS para realizar sus valoraciones y cumplir con las normas internacionales (IVS).

Aplicación a través de una empresa

Es una responsabilidad individual por parte de cada miembro de cumplir con estos estándares que este individuo practica de manera independiente o a través de una empresa. En el caso de hacerlo a través de una empresa, el papel de la responsabilidad depende del tipo de empresa que es:

- Empresas reguladas por el RICS: la empresa y cada miembro del RICS dentro de la empresa deben asegurarse de que todos los procesos y la valoración cumplen con los requisitos obligatorios de las normas mundiales. Esto incluye las valoraciones que no son parte de la responsabilidad de un miembro del RICS. (RICS, 2017)
- Empresas no-reguladas por el RICS: En el caso de que la empresa tiene sus propios procesos corporativos en los cuales no existe control del RICS, los miembros individuales en estas empresas son responsables de que las valoraciones cumplan con los requisitos obligatorios de las normas mundiales. (RICS, 2017)

Existen algunos casos en el que la empresa puede impedir la aplicación de un aspecto particular de las normas internacionales. En este caso, el miembro del RICS está habilitado para apartarse de esta norma, pero tiene que asegurarse de que su no cumplimiento, no induce a error al cliente y que no se vea perjudicado al nivel ético. Es necesario indicar en las condiciones contractuales y en el informe la parte específica que no cumple con las normas y explicar las razones. Por terminar, es imprescindible cumplir todos los otros aspectos de las normas mundiales.

Aplicación siguiendo los estándares internacionales reconocido por el RICS

International Valuation Standards (IVS)

El RICS reconoce la aplicación de las normas internacionales de valoración y propone algunas orientaciones en su manera de aplicarlas. La valoración tiene que seguir perfectamente las normas del IVS y estas normas tienen que estar descritas de manera muy clara dentro de las condiciones de contratación y en el informe para poder ser

adoptado. Es decir que el *Red Book* estipula un formato muy específico que debe ser seguido en cada documento redactado. (RICS, 2017)

En resumen, el *Red Book* explica cómo se debe seguir las normas del IVS y cómo se debe efectuar cada paso de la valoración. Son consejos prácticos que aseguran el uso de buenas prácticas.

International Ethics Standards (IES)

El RICS forma parte de una coalición internacional de profesionales que desarrolla e implementa por primera vez normas éticas de propiedad y relacionados a servicios profesionales. (RICS, 2017) La ética toma una parte importante en la profesión inmobiliaria y es indispensable para su desarrollo. El RICS es una institución vanguardista en su sector que promueve la importancia del valor del cliente y del aspecto humano en los negocios. Referirse a la parte 4.2.2.1. para más detalles sobre la aplicación de la ética en el sector de valoración.

International Property Measurement Standards (IPMS)

El RICS forma parte también de la coalición internacional de profesionales que establece un desarrollo y una implementación consistente y transparente de los estándares de la propiedad. En consecuencia, los miembros del RICS tienen que considerar para cualquier trabajo que realizan las normas que estipulan el IPMS. (RICS, 2017)

Así, el *Red Book* especifica estándares obligatorios adicionales para sus miembros que tienen como objetivo permitir a los clientes entender de manera más fácil y con claridad el proceso que ha sido usado para valorar el activo. Es decir, aplicar un modelo específico que permite facilitar la transparencia de la información y maximizar su comprensión. De esta manera, los clientes que entienden mejor el proceso atribuyen más confianza y saben que el trabajo emprendido por los miembros del RICS aplican estándares profesionales de alta calidad.

4.2.3.3 *Best Practices*

El RICS propone estándares obligatorios adicionales que se encuentran en cada etapa de la valoración, es decir, en el ámbito de trabajo, investigación y cumplimiento, el informe de valoración, la base de valor y los métodos de valoración. Aparecen como consejos sobre la manera en la que debe efectuarse cada etapa. Se caracterizan como los “*Best Practices*” de la valoración y aparecen como la forma más sencilla y completa de expresar el proceso de valoración. A continuación, están expresados algunos ejemplos de diferentes partes del proceso de valoración:

El ámbito de trabajo (VPS1)

El *Red Book* estipula que esta norma tiene que aplicar el IVS 101 (el ámbito de trabajo) explicado anteriormente y añade requisitos adicionales que deben seguir los miembros del RICS:

- Reforzar la comprensión por parte del cliente del servicio proporcionado, mejorando la claridad sobre la base en la que se calcula los honorarios.
- Asegurar que el trabajo emprendido por el miembro del RICS considera las mejores normas profesionales apoyadas por normas efectivas.
- Indicar aspectos particulares de aplicación que puedan surgir en algunos casos.

Así, el RICS añade nuevas partes en las condiciones de contratación citadas previamente en el IVS 101:

15. Detallar las bases de cálculo de los honorarios.

16. Si la compañía está registrada por el RICS, justificar que ha seguido el procedimiento estricto del tratamiento de la regulación del RICS, poniendo una copia disponible en anexo. Es una demostración de que la compañía aplica las reglas de conducta del RICS.

17. Incluir una declaración que indica que el cumplimiento de estas normas puede estar sujeto a una supervisión bajo el RICS y a un reglamento disciplinario.

18. Incluir una declaración sobre cualquier limitación de responsabilidad que se ha acordado. (RICS, 2017)

Por otra parte, el *Red Book* completa cada epígrafe del ámbito de trabajo proponiendo conceptos claves propios al RICS. Efectivamente, añade declaraciones que

vienen a justificar y completar la información transmitidas al cliente con el fin de definir con la mejor claridad y transparencia posible las condiciones de contratación y así evitar cualquier incompreensión o sesgos. El objetivo del RICS es así proponer desde el principio de la colaboración entre el cliente y persona en cargo de la valoración, una relación de confianza gracias a términos de contratación que detallen con precisión el acuerdo que se está realizando. Por ejemplo, en el epígrafe sobre la identificación del valorador, según el RICS se debe estipular que la valoración resulta de la responsabilidad de una persona determinada citando su nombre. No se puede mencionar el nombre de una empresa como autor de una valoración. Además, se debe declarar que el valorador está en posición de promover una valoración objetiva y sin sesgos. Es imprescindible mencionar si el valorador tiene cualquiera relación con el activo a valorar o con otras partes que entran en consideración con la valoración y que pueden comprometer su imparcialidad. Para terminar, hay que expresar que el valorador es competente para llevar a cabo la valoración asignada. No obstante, si necesita cualquiera asistencia para cualquier aspecto de la valoración, es importante especificar y detallar la naturaleza de la asistencia y el grado de dependencia debe ser claro, acordado y registrado. (RICS, 2017).

Otro ejemplo relativo al párrafo sobre el propósito de valoración. Se estipula que el propósito por el que la valoración asignada se está realizando debe ser claramente identificada y declarada debido a que es importante que los consejos proporcionados no estén fuera de lugar o destinados a un propósito equivocado. Además, el propósito de la valoración va normalmente a influenciar o determinar la base de valor utilizada.

El informe de valoración (VPS 3)

La norma VPS 3 del *Red Book* hace referencia a la norma IVS 103 explicada anteriormente sobre el informe de valoración. El informe tiene que establecer las conclusiones de valoración con claridad y con precisión de manera que no sea ambigua o que se preste a confusión y dé una falsa impresión. En el caso que sea apropiado, el valorador puede llamar la atención o comentar en algún problema que afecta el grado de certeza o incertidumbre de la valoración en el párrafo dedicado a comentar cualquier duda que podría surgir y perturbar la claridad de la valoración. En general, el informe debe proporcionar una clara comprensión de las opiniones expresadas por el valorador y debe poder leerse y entenderse por cualquier persona que no tenga un conocimiento previo del activo valorado. (RICS, 2017)

A continuación, algunos ejemplos para poner en relieve los requisitos exigidos por el RICS.

- **Identificación del valorador:** El valorador puede ser una persona individual o el miembro de una empresa. El informe tiene que incluir la firma de la persona a cargo de la valoración y una declaración estipulando que el valorador está en posición de promover una valoración objetiva e imparcial y que esté perfectamente en capacidad de llevar a cabo la valoración asignada con las habilidades y conocimiento suficiente. (RICS, 2017)
- **El propósito de valoración:** El propósito debe estar expresado de manera muy clara. El informe final debe estar libre de ambigüedad. En caso de que el informe no sea revelado por parte del cliente, el valorador debe explicar el motivo. El informe de valoración debe incluir una declaración apropiada para clarificar las circunstancias. (RICS, 2017)
- **El método de valoración y el razonamiento:** Con el fin de entender la valoración en su contexto, el informe debe hacer referencia a los métodos adoptados, los elementos fundamentales usados y la principal razón para las conclusiones alcanzadas. Es importante justificar la información expresada y las razones por las que se hizo la valoración de esta manera y no de otra forma. (RICS, 2017)

Las bases de valores (VPS 4)

El valorador debe asegurarse de que la base de valor adoptado sea apropiada con el propósito de valoración y las circunstancias. Además, su aplicación tiene que estar en adecuación con su definición y orientación. Esta responsabilidad se efectúa por parte del valorador y está sujeta al cumplimiento de los requisitos obligatorios. Es importante que la base de valor sea confirmada por el cliente en cualquier situación en la que la posición no esté clara. (RICS, 2017)

Por otra parte, cuando una de las bases de valores mencionados en el IVS 104 está siendo usado, debe ser aplicado con la orientación adecuada incluyendo cualquier hipótesis que sea apropiada. Sin embargo, si se usa una base de valor que no está definido en el IVS 104, es imprescindible definirla de manera clara en el informe y si su uso es voluntario y no obligatorio, hay que explicar porque las otras bases de valores se han considerado como inapropiados. Los valoradores tienen que ser conscientes que el uso de

una base de valor no reconocido y sin razones viables, puede conducir a una violación de los requisitos necesarios que imponen el informe de valoración ya que genera ambigüedad o error. (RICS, 2017)

Los métodos de valoración (VPS 5)

Esta norma del *Red Book* aplica los estándares de valoración internacionales del IVS 105 mencionado anteriormente. Esta norma estipula que los valoradores son los únicos que tienen la responsabilidad de elegir y adoptar los métodos de valoración y justificar porque elegir este método en vez de otro. Siempre deben tener en cuenta:

- La naturaleza del activo
- El propósito que debe ser orientado al uso y al contexto de la tarea en particular
- La adaptación de requisitos obligatorios en algunas jurisdicciones

En consecuencia, la elección de un método se efectúa con el buen criterio del valorador y en consideración con la información disponible. Es un momento crucial para la valoración porque va a determinar su valor final y tiene que estar adecuado a otros valores de activos similares en el mercado. Además, el valorador tiene que tener en cuenta el uso de las mejores prácticas para llevar a cabo su valoración y no emitir cualquier juicio personal para no comprometer el ejercicio y así proponer un valor profesionalmente adecuado para el propósito. (RICS, 2017)

A través de las etapas de valoración, se nota que el RICS además de aplicar las normas del IVS, propone sus propios requisitos que vienen a completar estas normas y añadir una dimensión de calidad y de confianza en el trabajo ejecutado. Todos estos criterios adicionales deben servir para asegurar la transparencia y la claridad del proceso de valoración y al mismo tiempo, demostrar el alto nivel de profesionalismo de los valoradores. Así, el *Red Book* constituye un fuerte apoyo para obligar a los valoradores del RICS a aplicar las “*Best Practices*” en su trabajo y actuar de una manera responsable basándose en los hechos y no en factores externos que podrían interferir.

Tras el análisis de la situación actual del mercado, se revela la fragilidad del sector de la valoración inmobiliaria. La repetición sistemática de burbujas inmobiliarias pone de relieve un fallo en el sector y una falta clara de transparencia. Existe una urgencia de establecer más control en la evolución de los precios y al mismo tiempo de fortalecer y mejorar la formación de los profesionales para dotarles del conocimiento técnico

adecuado y, además, enseñarles nuevas prácticas tal como la ética y la gestión del conflicto de interés. Sin embargo, todavía existe una falta de consciencia general por parte de los profesionales que no quieren admitir este fallo. La comunidad del RICS existe desde hace 150 años y toma cada vez más importancia y relevancia, pero su desarrollo es lento. Las empresas del sector deberían orientarse y animar a sus empleados a obtener esta calificación y así, actuar para generar efectos positivos y globales en el mercado. El RICS puede emplearse como una solución a los problemas actuales del mercado. El futuro de la profesión se orienta concretamente en esta dirección porque cada vez más empresas contratan *Chartered Surveyors* o favorecen la formación del RICS a sus empleados. Sin embargo, es una práctica que todavía está poco extendida y que no permite tener un impacto decisivo en el mercado.

El RICS propone conceptos claves que responden a los problemas destacados en el mercado. El *Red Book* con sus *Best Practices*, su código ético, sus normas de conducta y su sistema de regulación representan un conjunto de normas ideales para regular el mercado de la valoración inmobiliaria y reúnen todos los criterios claves para poder desarrollar un mercado más justo y sobre todo sostenible. En la práctica, el RICS encuentra dificultades para posicionarse como referencia al nivel mundial porque su desarrollo es más lento en el resto del mundo que en Inglaterra de donde es originario. Sin embargo, nadie duda de su reputación y los *Chartered Surveyors* otorgan una muy buena imagen y son favorecidos dentro de las empresas en España. El RICS aparece como un sistema de confianza y excelencia, pero hay que actuar sobre todo en la mentalidad de los profesionales para que tomen consciencia de los retos que debe hacer frente el mercado.

5. IMPLANTACIÓN DEL RICS: ENTREVISTAS CON *CHARTERED SURVEYORS*

Se han realizado varias entrevistas de más o menos diez preguntas a profesionales acreditados por el RICS con el objetivo de obtener sus puntos de vista y tener una visión más concreta de su aplicación en el mundo laboral. El panel de los entrevistados es muy variable para así poder destacar opiniones y experiencias distintas y que la información recogida sea lo más completa y representativa posible.

Los entrevistados son la *mánager* regional del RICS en España y Portugal, la directora del departamento de valoraciones de una gran empresa internacional miembro del RICS, un consultor español *senior* de valoraciones en formación para pasar la acreditación y un consultor *junior* británico igualmente en formación.

5.1 Primera entrevista

La primera entrevista se hizo a Eulalia Pensado, *Regional Manager Iberia* del RICS en España y Portugal. Eulalia nos contó su experiencia dentro del RICS, los criterios fundamentales que promueven y las expectativas de expansión del modelo.

El RICS existe desde hace 150 años y está presente en España desde hace 17 años. Los miembros del RICS son trabajadores que trabajan en un ámbito sobre todo internacional y en todas las profesiones relacionadas al sector inmobiliario. El RICS tiene un espíritu internacional muy importante y muy fuerte. El mundo se globaliza cada vez más y el RICS se ve como un defensor de los estándares globales y por eso que promueve la adopción de estándares internacionales no sólo el IVS, pero también la ECO que está muy aliado en otros países, por ejemplo. Así, la globalización hace parte de los retos en que se enfrenta el RICS, intentando proponer estándares globales que permiten una mejor regulación. Relativo a la valoración inmobiliaria, la idea fue crear una medición internacional, similar a todos los países con el fin de favorecer la armonización de los métodos de valoración y de facilitar su comprensión.

Por otra parte, según Eulalia, uno de los objetivos fundamentales del RICS consiste en la regulación. Efectivamente, propone un sistema de regulación muy riguroso

para las empresas y los miembros. Esta regulación sirve para supervisar el trabajo realizado y asegurarse de que cumple con los requisitos expresados por las normas del RICS. Este sistema de control es único en el mundo. Cada año, el 30% de los miembros reciben inspecciones. Durante estas inspecciones, se revisan las informaciones y los trabajos efectuados, el objetivo es ayudar y apoyar a los miembros con el fin de producir un trabajo cada vez más de alta calidad.

En palabras de Eulalia, el RICS apuesta fuertemente por la ética y por el conflicto de interés que representan los aspectos fundamentales que inculca a sus miembros. El comportamiento profesional y deontológico de los miembros tienen que seguir los valores éticos que propone el RICS. Cada profesional tiene que actuar y tener en cuenta estos aspectos en cada decisión y aspectos del trabajo. Hay que tener en cuenta que las decisiones tomadas pueden impactar en la vida de otras personas, y por eso el RICS se asegura que los estándares éticos sean respetados. Por ejemplo, en Portugal, los miembros se ven obligados de presentar y explicar cada año como sus acciones reflejan y siguen el código ético. El objetivo es formar y sensibilizar a los profesionales. Durante su formación, los valoradores aprenden a manejar situaciones de conflictos para estar preparados y ser capaces de evitar escándalos. En práctica, todos los actores del sector reconozcan que el código de ética del RICS es legítimo y esencial para la buena aplicación de las prácticas de valoraciones en el sector porque sin eso, las empresas no pueden ser viables en el tiempo.

Después de la recesión, hubo una necesidad urgente de mejorar la regulación del sector inmobiliario. Por eso, las empresas tuvieron un interés más importante por el RICS y ese vio su número de candidatura incrementar. Existió una necesidad por parte de las empresas de crear de nuevo confianza con los clientes y de cambiar y adoptar sus maneras de actuación. Además, la Comisión Nacional de Mercado de Valores (CNMV) obligó después de la crisis a que las empresas reguladas en el IBEX 35 integrasen el RICS en sus organizaciones.

En el futuro, seguramente el interés por el RICS va a seguir creciendo según Eulalia, y es imprescindible que el RICS se adapte a los cambios a los que se va a enfrentar el mercado, para así aportar el mejor apoyo a las nuevas necesidades de las empresas y de los valoradores. Efectivamente, el mundo va cambiando aún más en el mercado de la valoración, en el que hay un importante desarrollo en las nuevas tecnologías. Por ejemplo,

en Australia, se van automatizando los métodos de valoración, y es por eso que existe una necesidad de alertar a los valoradores para que aprendan a controlar y a vigilar estos nuevos sistemas. Se están realizando varias campañas de concienciación relativo a las nuevas tecnologías para que los profesionales pueden hacer frente a estos cambios con una base sólida y que sean capaces de adaptarse. Por otra parte, el RICS pone un acento fuerte en la educación de los miembros. Hasta ahora, son sobre todo ejecutivos los que siguen los cursos de formación al RICS. El objetivo para el futuro es de extender estas formaciones a los más jóvenes porque son ellos los que representan el futuro de la profesión y es imprescindible aportarles una formación de alta calidad con el fin de convertirlos en excelentes profesionales.

En conclusión, la crisis económica fue el elemento desencadenante en el sector de la valoración. El mundo se globaliza cada vez más y existe una necesidad de establecer estándares globales. El objetivo del RICS se traduce en apoyar a sus miembros ofreciéndoles una formación de calidad y permitiéndoles actuar con integridad y de manera ética. Su fuerza se traduce también en su capacidad de supervisión de sus miembros que permite asegurarse la fiabilidad del trabajo emprendido y en la calidad de las formaciones recibidas. Además, el RICS es un fuerte apoyo para ayudar a adaptarse a la evolución del mercado y así asegurar un desarrollo futuro del mercado con más control y estabilidad.

5.2 Segunda entrevista

La segunda entrevista se hizo con Rhiannon Sarah Charles, valoradora *junior* de la consultora inmobiliaria Savills Londres y que está realizando un intercambio de seis meses en la filial de Madrid. Está actualmente preparándose para pasar el examen del RICS y nos explicó su punto de vista y la formación que está siguiendo.

Su formación para registrarse como *Chartered Surveyor* dura dos años dentro de su empresa y es únicamente después de este periodo cuando puede estar contratada oficialmente. Es un proceso bastante largo que implica mucho trabajo e implicación. Antes de poder aplicar para su trabajo de valorador, tuvo que realizar una licenciatura acreditada por el RICS que le aportó las bases fundamentales del RICS y que le permitió

formarse directamente según sus criterios y valores. Después de su grado, se incorporó en su empresa con el objetivo de obtener la acreditación del RICS, que consiste en un proceso de dos años durante el cual tiene que realizar trabajos y una memoria explicando la manera donde llevó a cabo su trabajo, cuáles fueron sus tareas y si respetó los criterios impartidos por el RICS. Seguir las normas del *Red Book* es obligatorio para desempeñar las valoraciones y también para la realización de los informes para los clientes que tienen que cumplir con las diferentes categorías mencionadas en las “*Best Practices*”.

Por otra parte, el RICS les exige un gran rigor en relación con la ética que es un valor fundamental. Tiene que aprenderse las reglas del código ético del RICS que deben servirle como guion en la realización de su trabajo. Es una de las primeras cosas que le enseñan durante su formación y tiene que demostrar en su memoria que ha actuado de manera ética a lo largo de su formación y en cada proyecto efectuado.

Rihannon explica que su experiencia profesional en Madrid es bastante diferente que en Londres. Efectivamente, en Londres el RICS es un requisito obligatorio para integrar la empresa y poder valorar. Todo el mundo tiene esta acreditación mientras que, en Madrid, sólo los directivos la tienen. Es totalmente diferente, porque en España, un nuevo valorador entra en la compañía sin saber sobre el RICS y empieza a trabajar y valorar sin tener en cuenta ni tener consciencia de sus normas. Es únicamente después de muchos años cuando la persona llega a la posición de consultor *senior* que puede acceder a la formación del RICS. Según ella, es un funcionamiento que le ha sorprendido porque todas las valoraciones son realizadas bajo el nombre del RICS, pero al final los informes sólo pueden estar firmados por los directivos que disponen de la denominación RICS. No puede afirmar que este proceso es menos efectivo que el de Londres, pero lo que ve es que pone de evidencia una formación menos estricta para los valoradores, así como una falta total de consciencia de los requisitos del RICS sobre todo cuando empiezan a valorar. Eso le parece problemático, porque al final estos requisitos son lo más importante para llevar a cabo una valoración porque que te proporcionen las normas internacionales que hay que seguir y los valores que hay que adoptar como valorador es imprescindible. Además, es cierto que su formación es larga y conlleva muchos esfuerzos, pero, al fin y al cabo, después de sus dos años de formación dentro de la empresa, se beneficiará de muchas más responsabilidades y puede realizar sus propias valoraciones e informes firmando bajo su nombre, lo que no suele pasar aquí en España. Sin embargo, este gap de

formación entre Inglaterra y España no sólo existe en su empresa, también en otras grandes empresas del sector porque conoce a otras personas que están realizando intercambios como ella y que han notado las mismas diferencias.

5.3 Tercera entrevista

La tercera entrevista fue realizada con Ignacio Zamora Carrillo, consultor *senior* de valoraciones trabajando para una gran consultora inmobiliaria española y que está pasando la formación del RICS. Hace 5 años que Ignacio trabaja en el sector de la valoración, por lo que dispone de una amplia experiencia. La formación del RICS le fue ofrecido por su empresa y suponía el acceso a mayores responsabilidades.

Al principio, nos cuenta que la formación del RICS no era algo que esperaba pasar en su carrera profesional. Está acostumbrado a trabajar bajo sus requisitos porque su empresa está regulada por el RICS y entonces, tiene que aplicar sus normas en su manera de trabajar. Sin embargo, no le parecía una formación útil para su éxito profesional. Sin embargo, viendo la evolución del mercado actual y los retos que deben hacer frente los valoradores hoy en día, se está dando cuenta que esta formación puede ser una ventaja para él para permitirle de seguir eficiente en su trabajo y además para valorizar su perfil en el mercado. Su formación ha consistido en un curso de preparación en el Instituto de Empresa para candidatos de menos de 10 años de experiencia, una vez obtenido está realizando los informes y reportes para su tutor que necesita antes de presentarse al proceso. Según él, esta formación puede apórtale conocimientos, formas de proceder y referencias en cuanto a situaciones complicadas que puedan darse en el día a día del desarrollo laboral.

En sus palabras, los aspectos fundamentales del RICS son unas directrices claras para proceder para la valoración de los distintos activos que pueden verse en un departamento de valoraciones de una consultora inmobiliaria. Así que, una forma de actuar ética para saber resolver o cómo actuar ante determinadas situaciones que pueden darse en el ámbito inmobiliario así que una formación continua y actualizada sobre distintos problemas que van apareciendo. Es un sector que necesita una mejor regulación hoy en día, pero como todos los ámbitos donde un cliente paga los servicios a un proveedor, y estos servicios

son un análisis de activos, cuentas o rendimiento de dicho cliente podemos encontrar intereses, presiones y elementos contrarios a valoraciones objetivas. Considera que la regulación debería ser más fuerte y dar más poder al valorador. Entregar las valoraciones por sorteo a determinadas empresas puede ser una opción, pero es verdad que sería difícil reflejar qué empresa puede optar a entrar en el sorteo o no. En resumen, considera que es necesario una reflexión más profunda y decidir entre clientes, proveedores y administración.

Además, cree que el RICS puede tener un real impacto sobre las prácticas en el mercado y ayudar a mejorar su regulación. Es cierto que haya unas reglas macro para todos los participantes en este mercado permite que los gobiernos no tengan que participar (con los consiguientes cambios en función del partido político de turno) y al ser internacional e independiente mejora las prácticas de valoración a nivel de mercado.

Por fin, según Ignacio, relacionado al sector inmobiliario español, no obstante, hay que definir algunos límites que explican la razón de que el RICS puede tener menos impacto en España que en otros países. Efectivamente, es cierto que el RICS es un sistema de regulación pertinente y existe una gran necesidad de imponer más control en el mercado y además de favorecer una actitud ética. La presión de los clientes algunas veces puede estar muy presente e influir en el juicio de los valoradores de hecho que no quieren perder estos contratos. El RICS ayuda a evitar estas presiones y a favorecer un trabajo más transparente, sin embargo, cree que en España es más difícil conseguirlo porque el conflicto de interés siempre ha sido un problema importante.

5.4 Cuarta entrevista

Por fin, la última entrevista fue realizada con la directora del departamento de Valoraciones y Tasaciones de Savills-Aguirre Newman que está considerada como *Chartered Surveyor* desde varios años.

Nos cuenta que las normas del RICS están consideradas en cada aspecto de su trabajo. Los contratos con los clientes, los modelos de valoraciones y los informes finales

tienen que tomar en cuenta los requisitos expresados por el RICS con el fin de proponer un servicio de alta calidad al cliente y además de facilitarle la comprensión del trabajo emprendido y favorecer su confianza en la valoración propuesta. Cada etapa de la valoración incluye las *Best Practices* expresadas en el *Red Book* que sirve realmente de base para las valoraciones.

Según ella, existen dos aspectos muy importantes que se desarrollan cada vez más cada año y que tienen que tomar mucho más en cuenta los valoradores son la ética y la noción del conflicto de interés. Es cierto que el RICS pone un acento muy particular en estos puntos y existe muchos controles para asegurar que los miembros ejecutan su trabajo aplicando estos aspectos. El mercado inmobiliario es un mercado que necesita mucho control para evitar encontrarse de nuevo en periodo de crisis. Según ella, es necesario inculcar y promover valores éticos en el sector para que existe una concienciación por parte de los profesionales que no se puede hacer lo que les da la ganas y que hay que tomar en cuenta los impactos graves que pueden tener algunas malas decisiones.

El RICS es una acreditación que va a seguir desarrollarse con el tiempo y tener más impacto porque existe una verdadera necesidad de instalar más confianza y sobre todo favorecer la homogeneización de las normas al nivel internacional con el fin de adaptarse mejor a la internacionalización. Se trabaja sobre proyectos que vienen de clientes por todas partes del mundo y los métodos usados tienen que ser comprensibles y compatibles por cualquier cliente.

En recapitulación, estas entrevistas permiten de poner en relieve la experiencia de profesionales del RICS y conocer sus puntos de vistas. Se destaca que los puntos claves se traducen por su sistema de regulación que aparece como una necesidad en el mercado actual para asegurarse del uso de buenas prácticas y de su sistema de formación que permite de formar a profesionales con altas habilidades y con un conocimiento indiscutible e indispensable con el fin de proponer un trabajo de excelencia. Además, la gestión de la ética y del conflicto de interés representan objetivos indispensables que quiere desarrollar aún más el RICS. Tal como lo hemos visto con la crisis del 2007, resultó que fue también una crisis de valores debido al conflicto de interés que generó un

comportamiento egoísta y que favoreció los intereses personales. Por esta razón, es imprescindible luchar con este tipo de comportamiento y favorecer la transparencia de las acciones en el mercado. Por fin, estos profesionales están de acuerdo para decir que, en el futuro, el RICS puede permitir paliar los problemas encontrados en el sector de la valoración inmobiliaria. Sus normas aparecen cómo suficientes para generar un mercado justo, controlado y sostenible, sin embargo, parece que es una práctica que crece menos rápido que el desarrollo del mercado en sí mismo y, además, existe una falta de concienciación grande por parte de los profesionales para orientarse en esta dirección.

6. CONCLUSIONES

En nuestra investigación, en primer lugar, estudiamos la evolución y las características del sector inmobiliario basándonos en tres periodos distintos: el periodo precrisis de 1996-2006, la crisis de las *subprimes* y el periodo postcrisis. Esta investigación nos ha permitido entender mejor el funcionamiento del sector y analizar sus fortalezas y debilidades. El objetivo ha consistido en identificar los problemas causados por la crisis y estudiar su impacto en el mercado actual.

En segundo lugar, el análisis de las normas internacionales (IVS) y del RICS trataba de poner en evidencia soluciones viables y aplicables al sector de la valoración. Estas normas se aplican cada vez más en las empresas y su estudio ha sido importante para entender en qué consisten estas normas y qué aportan a este sector. Nuestro estudio demuestra que la mejora de la regulación del sector es indiscutible y estas normas representan una solución eficaz para conseguirlo. Además, hemos visto que las normas propuestas no sólo se centran en proponer un valor final, sino de añadir aspectos morales y éticos en todas las etapas necesarias para realizar una valoración.

En tercer lugar, las entrevistas proporcionadas con valoradores tienen como objetivo obtener una visión más concreta del uso del RICS. Sus puntos de vista y experiencia aportan información muy objetiva y permiten resaltar los aspectos positivos y los puntos a mejorar dentro de su aplicación.

Tras un estudio riguroso de los conceptos desarrollados, un proceso meticuloso de recogida y de análisis de los datos y una investigación con profesionales, se pueden elaborar las siguientes conclusiones.

En primer lugar, el sector inmobiliario español nos enseña a través de su evolución que se trata de un sector sensible, que conoció varias crisis a lo largo del tiempo. La crisis de las *subprimes* fue la más emblemática y demostró que fue en parte generada por el descontrol del mercado inmobiliario y que este, representa uno de los factores principales de la economía pudiendo tener entonces un impacto en la coyuntura económica global. La codicia fue una de las principales razones dado que el aumento del precio de la vivienda generó para los agentes del sector una oportunidad de generar beneficios. Efectivamente, empezaron a especular y siguieron aumentando los precios para favorecer sus propios intereses, pero también, los intereses de los agentes del sector financiero que

aprovecharon la situación y la bajada de los tipos de interés para facilitar el acceso al crédito y generar más dinero. Las consecuencias negativas de esta burbuja no tienen precedentes, y provocaron una recesión económica en el país así que la insolvencia de numerosas familias que se vieron en algunos casos expulsados de sus propias casas.

En segundo lugar, esta crisis destacó varios puntos débiles del sector de la valoración inmobiliaria que son la falta de control y de regulación efectiva de los profesionales en la realización de las valoraciones. En efecto, las empresas de valoración actuaron según sus propios criterios, sin responder a un control regulador del Estado o de organizaciones externas. En consecuencia, al fin y al cabo, los precios no reflejaron la realidad del mercado y nadie actuó para solucionarlo. Además, se puso en evidencia que los profesionales no actuaron por los intereses generales y el tema del conflicto de interés fue un factor determinante en el análisis de esta crisis. Se demostró que los profesionales abusaron de su posición y de la información que tenían a su disposición para beneficiarse de algunos privilegios y así enriquecerse. Por otra parte, los clientes obtuvieron un cierto poder de decisión sobre los valoradores para conseguir los valores que desearan. Existió una falta total de ética en las prácticas usadas por los valoradores que actuaron por su propia voluntad sin recibir ningún control ni regulación para evitarlo.

En tercer lugar, hoy en día, el sector inmobiliario está de nuevo enfrentándose a una posible crisis debido a la subida de los precios de la vivienda de estos últimos años y se pone en relieve que, desde la crisis, pocas medidas fueron tomadas para mejorar la regulación de este sector. Por lo tanto, el Estado instauró una nueva reforma que obliga a las empresas de valoración a enviar cada trimestre un informe detallado de las valoraciones realizadas con el fin de controlar más los valores y compararlas entre ellas para tener valores más transparentes y más homogéneos. Sin embargo, nada asegura que las empresas puedan modificar sus valoraciones una vez efectuado el control y tampoco reciben penalizaciones. Por otra parte, las asociaciones internacionales de valoración tienen más impacto ahora en el mercado. El IVS propone normas de valoraciones internacionales favoreciendo la homogeneización de los valores, indispensable en un mercado globalizado. Además, el RICS refuerza aún más este aspecto añadiendo un sistema de regulación internacional, de formación y un código ético que favorecen el uso de *Best Practices* al través de su *Red Book*.

En cuarto lugar, las necesidades del sector han cambiado muchísimo estos últimos años y es por eso por lo que el desarrollo de estas normas internacionales está en auge. Cada vez más empresas contratan o forman a *Chartered Surveyors* porque son conscientes de que representan el futuro de la profesión y que es imprescindible hoy en día, cambiar sus prácticas y mejorarlas favoreciendo sobre todo el aspecto de la ética, un factor que toma cada vez más importancia. Los clientes necesitan y piden confianza en los trabajos realizados. Por ello, el RICS representa la garantía de las valoraciones proporcionadas por profesionales con altos conocimientos y realizadas de manera objetiva, clara, justa y ética. El RICS es la mejor manera actual de paliar con los fallos destacados y conseguir crear un mercado más sostenible.

Sin embargo, hay que destacar algunas limitaciones porque, aunque el desarrollo del RICS está en alza desde algunos años, está poco desarrollado en España y crece más despacio que el desarrollo del mercado en sí mismo. Hoy en día, las preocupaciones expuestas después de la crisis siguen presentes y es difícil llegar a una concienciación general por parte de los profesionales. Por otra parte, en comparación con otros países, la formación del RICS en España, tiene menos exigencias y parece más fácil de conseguir lo que redonda en menos rigor en el trabajo y en su aplicación y también menos interés y creencia en sus normas.

Para terminar, una vez analizadas las conclusiones del estudio y teniendo en cuenta todos los conocimientos desarrollados durante la realización de este trabajo, así como los resultados adquiridos, vamos a formular algunas recomendaciones con el fin de mejorar el sector de la valoración inmobiliaria.

El futuro de la profesión tiene pendiente generar cambios importantes en el uso de sus prácticas para realizar valoraciones. Además, la globalización pide cada vez más el uso de normas universales para favorecer el intercambio entre las empresas en el mundo. En mi opinión, el RICS representa el futuro del mercado al nivel mundial porque propone normas completas que responden a los problemas destacados tras la crisis de 2007. Los directivos de las grandes empresas tienen la responsabilidad de contratar y formar aún más valoradores con la acreditación del RICS, sobre todo al nivel de los *juniors* que son quienes representan el futuro. Únicamente de esta manera se puede conseguir tener un impacto real en el mercado y favorecer los cambios en las prácticas usadas hasta ahora. Por último, el RICS está ya bien implantado en Inglaterra, pero su

influencia en el resto del mundo es bastante débil y debería empezar a incrementar su reconocimiento internacional y luchar para que su modelo se convierta en el modelo de referencia usado por todos los profesionales.

7. REFERENCIAS

- Allen, F., C. Myers, S., & A. Brealey, R. (2010). *Principios de finanzas corporativas*. Mc Graw Hill.
- Arellano, M., & Bentolila, S. (15 de Enero de 2009). *La burbuja inmobiliaria: causas y responsables*. Obtenido de Centro de Estudios Monetarios y Financieros: <https://www.cemfi.es/~arellano/burbuja-inmobiliaria.pdf>
- Artigues i Bonet, A. A., Bauzá van Slingerlandt, A., Blázquez-Salom, M., Murray, I., & Rullán Salamanca, O. (2007). *Los procesos urbanos postfordistas*. Palma: Universitat de les Illes Balears y Asociación de Geógrafos Españoles.
- Ayuso, J., & Restoy, F. (2006). El precio de la vivienda en España: ¿Es robusta la evidencia de sobrevaloración? *Boletín Económico. Banco de España*, 58-65.
- Burguillo, R. V. (2015). *Tasa de descuento*. Obtenido de Economipedia.
- Burriel de Orueta, E. (1 de Agosto de 2008). La "Década prodigiosa" del urbanismo español (1997-2006). *Scripta Nova - Revista electrónica de geografía y ciencias sociales*, págs. Vol. XII, núm. 270 (64).
- Carbó, S., & Suarez, J. (2011). The Spanish Crisis: Background ad Policy Challenges. *Moneda y Crédito*, nº 232 pp 151-199.
- Cruz, F. C. (2011). Causes and Consequences of the Spanish Economic Crisis: Why the Recovery is Taken so Long? *Panoeconomicus*, 309-328.
- E.Sanz. (3 de Febrero de 2019). *El BdE vigila de cerca a las tasadoras con 'auditorías' aleatorias y visitas 'in situ'*. Obtenido de EL Confidencial: https://www.elconfidencial.com/vivienda/2019-02-03/banco-de-espana-tasadoras-inspecciones_1770734/
- Elcid, L. (2008). *Valoraciones inmobiliarias: Fundamentos teóricos y Manual práctico*.
- Gómez-Bezares, A., Gómez-Bezares, F., & Jiménez, A. (2016). Conocimientos, habilidades y ética profesional del valorador inmobiliario. Dimensiones Básicas de un plan de formación. *Contextos educativos, extraordinario 1*, 65-78.
- Gómez-Bezares, A., Gómez-Bezares, F., & Jiménez, A. (2015). Nuevos instrumentos para la valoración inmobiliaria. *Análisis Financiero nº129*, 06-18.
- Instituto Nacional de Estadística. (28 de Septiembre de 2018). *Contabilidad nacional anual de España*. Obtenido de Instituto Nacional de Estadística: https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736165950&menu=resultados&secc=1254736158091&idp=1254735576581
- Instituto Nacional de Estadística. (2019). *Índice de precios de vivienda*. Obtenido de Instituto Nacional de Estadística: <https://www.ine.es/consul/serie.do?s=IPV948&c=2&nult=0>

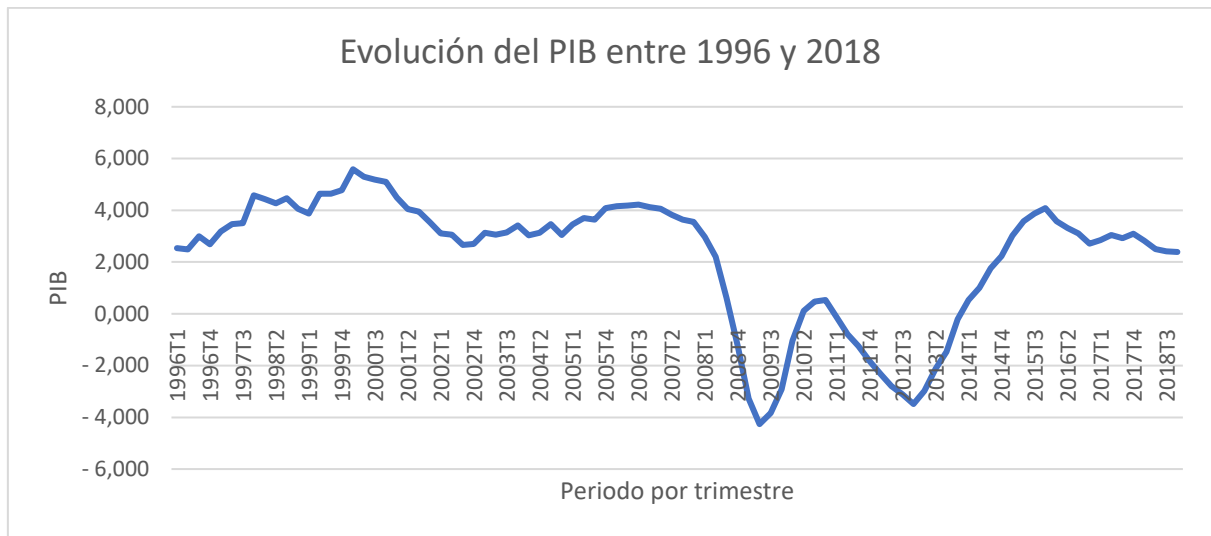
- Instituto Nacional de Estadística. (19 de Marzo de 2019). *Precio de las viviendas*. Obtenido de Instituto Nacional de Estadística: <http://www.ine.es/jaxi/Datos.htm?path=/t38/p604/a2000/10/&file=1300010.px>
- Instituto Nacional de Estadísticas . (19 de Marzo de 2019). *Contabilidad Nacional (PIB)*. Obtenido de Instituto Nacional de Estadísticas : https://www.ine.es/prensa/pib_prensa.htm
- Instituto Nacional de Estadísticas. (19 de Marzo de 2019). *Tipos de interés legales, del mercado hipotecario y del mercado financiero*. Obtenido de Instituto Nacional de Estadísticas: <http://www.ine.es/jaxi/Datos.htm?path=/t38/p604/a2000/&file=0902001.px>
- International Valuation Standards Council. (2017). *International Valuation Standards*. Page Bros, Norwich.
- J. Shiller, R. (2008). *El estallido de la burbuja*. Barcelona: Princenton University Press. Ediciones Gestión 2000.
- Mascareñas, J. (2013). *Introducción a las finanzas corporativas*. Obtenido de <http://www.juanmascarenas.eu/monograf.htm>
- Mingo Reiz, J. (2015). La valoración inmobiliaria. *Cinco Días*, 17.
- Ministerio de Fomento. (19 de Marzo de 2019). *Transacciones inmobiliarias (compraventa)*. Obtenido de Gobierno de España - Ministerio de Fomento: <https://apps.fomento.gob.es/BoletinOnline2/?nivel=2&orden=34000000>
- Olóriz Pascual, I. (2003). *Un análisis empírico de los precios de la vivienda en España (1987-2001)*. Barcelona: Universidad Autónoma de Barcelona.
- Otero Moreno, M., & García Lomas, J. (2015). *El sector inmobiliario en España*. Instituto de Estudios Económicos .
- Pérez, J. M. (2010). The Real Estate and Economic Crisis: An Opportunity for Urban Return and Rehabilitation Policies in Spain.
- RICS. (2017). *Red Book*.
- RICS. (Octubre de 2018). Obtenido de www.rics.org
- Stockey, G. (2018). *What is valuer registration?*
- Turmo de Padura, J., Nebreda, G., & Villaronga, A. (2006). *Valoración inmobiliaria: Teoría y práctica*.
- Urango, A. (1996). *El mercado inmobiliario en España. Una panorámica sobre su evolución reciente*. Boletín Económico de ICE, nº 2491: 41-491.

8. ANEXOS

Anexo 1: Datos económicos de España

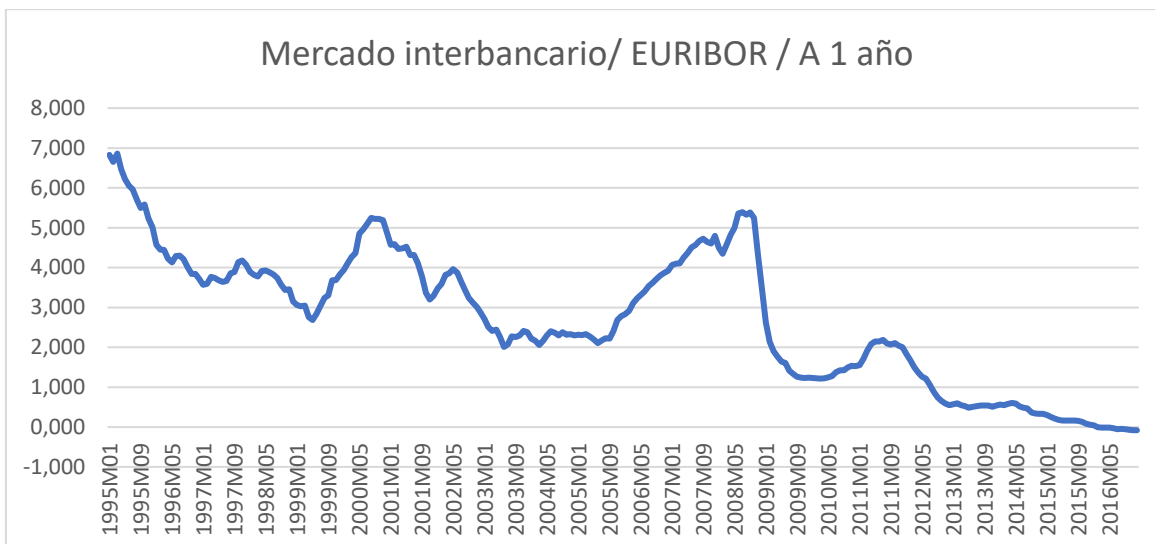
En este anexo enseñaremos los datos económicos relevantes que sirvieron al análisis del sector inmobiliario y de la crisis de las *subprimes*.

ILUSTRACIÓN 1: EVOLUCIÓN DEL PIB EN ESPAÑA (entre el primer cuatrimestre de 1996 y el cuarto cuatrimestre de 2018.)



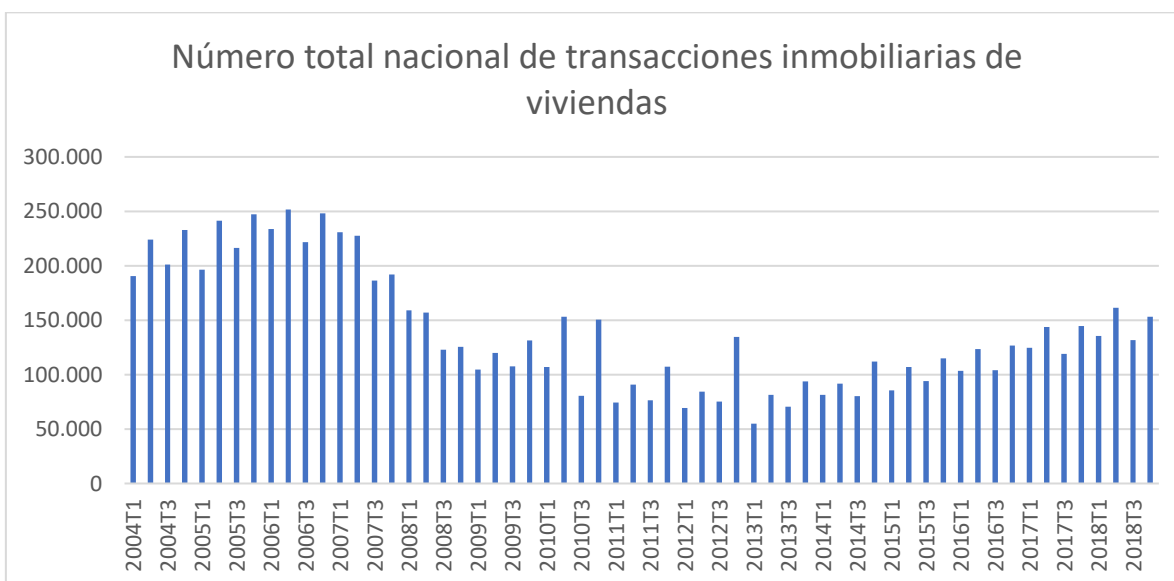
Fuente: (Instituto Nacional de Estadísticas , 2019)

ILUSTRACIÓN 2: TIPOS DE INTERÉS LEGALES, DEL MERCADO HIPOTECARIO Y DEL MERCADO FINANCIERO. (Boletín mensual de estadísticas, Mercado interbancario / EURIBOR / a 1 año.)



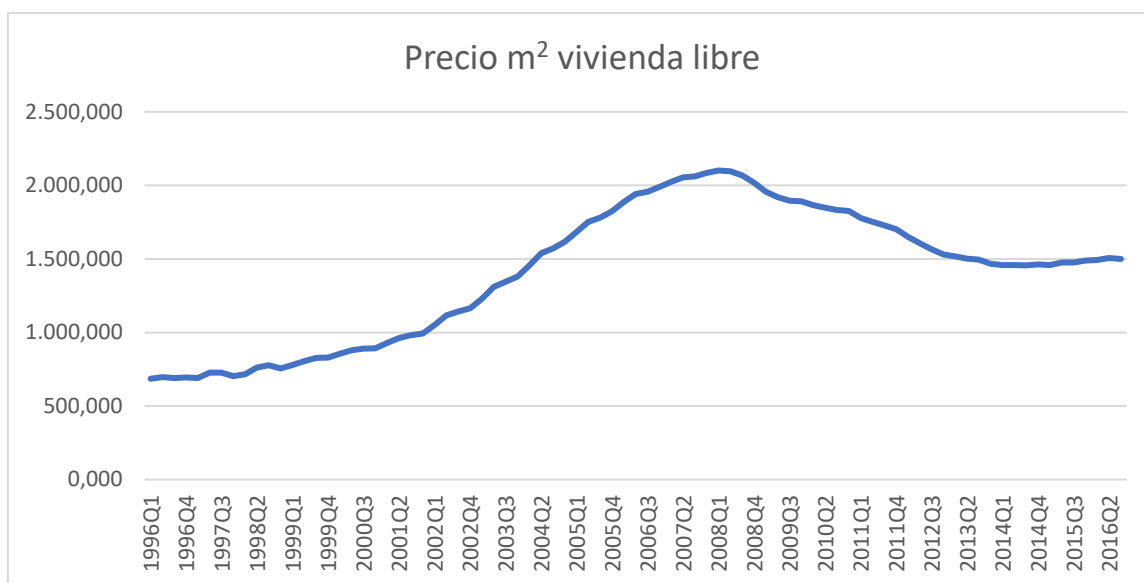
Fuente: (Instituto Nacional de Estadísticas, 2019)

ILUSTRACIÓN 3: EVOLUCIÓN DE LAS TRANSACCIONES INMOBILIARIAS DE COMPRAVENTA DE VIVIENDA EN ESPAÑA (desde el primer cuatrimestre de 2004 hasta el cuarto cuatrimestre de 2018. Se ha cogido el año 2004 porque es la fuente más antigua encontrada en el Ministerio de Fomento.)



Fuente: (Ministerio de Fomento, 2019)

ILUSTRACIÓN 4: EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS DE LA VIVIENDA EN ESPAÑA
(entre el primer cuatrimestre de 1996 y el cuarto cuatrimestre de 2016.)



Fuente: (Instituto Nacional de Estadística, 2019)

Anexo 2: Preguntas relativas a las entrevistas. Cada entrevistado dispone de preguntas adaptadas en función de su trabajo y de su puesto.

Preguntas al Director de Valoraciones:

- 1) ¿Como usted decidió pasar la formación del RICS Surveyors?
- 2) ¿Hace cuánto tiempo que usted hizo la formación para convertirte en un Surveyors?
- 3) ¿Qué le ha aportado la formación del RICS al nivel de su carrera profesional?
- 4) ¿Usted notó algunos cambios en su manera de actuar con el RICS?
- 5) ¿Cuáles son para usted los aspectos fundamentales del RICS?
- 6) ¿Qué usted piense de la ética en su trabajo?
- 7) y del conflicto de interés?
- 8) ¿Usted piense que es una práctica muy desarrollada en España o poca?
- 9) ¿Usted cree que el RICS puede tener un real impacto sobre las prácticas en el mercado, que hace parte del futuro de la profesión? ¿y que puede ayudar a evitar otra crisis con la de 2007?

Preguntas de Eulalia:

- 1) ¿Cuál ha sido su formación a través del RICS?
- 2) ¿En qué consiste su trabajo?
- 3) ¿En qué consiste el RICS?
- 4) ¿Qué puede aportar el RICS al sector de la valoración según tu opinión? ¿Cuáles son sus principales objetivos?
- 5) ¿Usted piensa que el sector de la valoración encuentra problemas al nivel de su regulación hoy en día?

- 6) ¿Cuáles son para usted los aspectos fundamentales del RICS? ¿Qué hace que un cliente va a elegir un *Surveyor* en vez de cualquier valorador?
- 7) ¿Por qué la ética y el conflicto de interés son puntos tan importantes para el sector de la valoración?
- 8) ¿Por qué usted cree que le gente quiere convertirse en un RICS Surveyors?
¿Cuáles son los principales motivos?
- 9) ¿Cuántas empresas lo han integrado en España? ¿Usted podría citar algunos ejemplos?
- 10) ¿Usted piensa que en el futuro se va a desarrollar aún más?

Preguntas de Ignacio y Rihannon:

- 1) ¿En qué consiste su formación del RICS?
- 2) ¿Qué usted cree que puede aportar el RICS a su trabajo?
- 3) ¿Cuáles son para usted los aspectos fundamentales del RICS?
- 4) ¿Usted piense que el sector de la valoración encuentra problemas al nivel de su regulación hoy en día?
- 5) ¿Por qué la ética y el conflicto de interés son puntos tan importantes para el sector de la valoración?
- 6) ¿Usted crees que el RICS puede tener un real impacto sobre las prácticas en el mercado y ayudar a mejorar su reglamentación?
- 7) ¿Usted piensa que existen diferencia de formación entre España e Inglaterra?