

Tribuna de Iñigo Amiano, consejero delegado de Krata

¿Son fiables las valoraciones on line?

Uno de los principales retos del sector es la valoración masiva y fiable de inmuebles, apoyados en herramientas y técnicas estadísticas. La primera matización que debemos realizar es que este tipo de herramientas no están preparadas hoy en día para cubrir toda la variedad de inmuebles existentes en cartera, por lo que algunos de ellos necesitaran complementarse con la valoración manual por parte de un técnico acreditado y con experiencia. Hecha esta salvedad, conviene precisar que las carteras hipotecarias de las entidades financieras raramente contienen más de un 15% de estos inmuebles no valorables por métodos estadísticos, lo que en sí mismo es una constatación de la ley de Pareto, y, simultáneamente, la medida dónde focalizar los esfuerzos por parte de técnicos experimentados.

EL MERCADO

Ahora bien, ¿cuál es la base sobre la que un modelo estadístico debe construirse para obtener niveles significativos de robustez? Partimos de que el principal pilar de estos modelos es el mercado. Identificar el mercado, filtrarlo y homogeneizarlo en la comparación con el inmueble a valorar es la esencia de nuestro trabajo. Las muestras de mercado son relativamente sencillas de obtener: empezando por las bases de datos propias, sectoriales, y profesionales, hasta los clasificados en publicaciones, especializadas o no, pasando por el tradicional anuncio a pie de calle, la oferta es abundante prácticamente en cualquier lugar de España. Y, sin embargo, presenta inconcreciones, omisiones, ambigüedades, evolución errática en los valores (es frecuente encontrar precios distintos para el mismo inmueble en distintos portales e incluso el valor de oferta se modifica según aumenta el plazo en que permanece publicado) y, por si esto fuera poco, se ve condicionado por el "gap" existente entre el mercado de oferta y el precio final de transacción, que no se recoge adecuadamente en ningún registro. Ajustar este mercado para que sea útil al objetivo de obtener el valor "mark to market" de una cartera sólo puede hacerse desde una triple perspectiva. Primero, hay que desechar muestras que presenten dudas con respecto a su veracidad, exactitud o coherencia. Segundo, hay que complementar la informa-



Iñigo Amiano, consejero delegado de Krata

ción en bruto con información de fuentes solventes, como el Catastro, el Ministerio de Vivienda, el INE...

Y tercero, hay que establecer una metodología para aproximar el valor de oferta al valor de transacción. La metodología debe incluir la actualización periódica de las bases de datos, pero más relevante es sistematizar la puesta en marcha de test extensivos de evolución de precios de oferta y recurrir con toda intensidad a la negociación de precios de oferta como "comprador ficticio". Estas actuaciones, sencillas conceptualmente pero que exigen en su ejecución una gran sensibilidad y pericia, acompañadas de un afinado sistema de tratamiento de datos permiten "cerrar" el gap.

CERCANÍA

Una vez tenemos el mercado, las siguientes cuestiones a dilucidar son: ¿cuántas muestras de mercado son necesarias? y, sobre todo, ¿cómo seleccionamos los testigos para obtener el valor de comparación del inmueble? Krata ha llegado a la conclusión, después de más de cinco años de trabajo, de que la respuesta a ambas cuestiones parte del mismo concepto: cuanto más cercanos al inmueble, más acertada será la valoración. Esto se explica desde una doble vertiente. Por una parte, los testigos ubicados a una distancia suficientemente cercana tienden a ser muy equiparables en cuanto a antigüedad, tipos de construcción, y también en valores. Por otra, considerando una microsegmentación zonal como la mencionada, los perfiles sociodemográficos de las personas que las habitan cada zona tiende a ser homogénea y distinta de otras "microzonas" cercanas, lo que afecta al valor del inmueble. Así, partiendo de la base de que es necesario realizar una microsegmentación que supere el

tradicional enfoque por código postal en Krata nos hemos basado en las secciones censales que define el INE para la geolocalización, selección y homogenización de los comparables. Dentro del proceso de comparación, la pertenencia del testigo a la misma sección censal y la "comparación de secciones" en términos de valor de la vivienda son factores relevantes en la obtención del valor:

AUTO-COMPROBACIONES

Siguiente cuestión: ¿cómo estar seguro de que el valor dado cumple efectivamente con esas exigencias de fiabilidad y eficacia que exigen nuestros clientes? Obtener total seguridad de cada una de las valoraciones exigiría un control de calidad finalista que por su alto precio lo convertiría en inservible, por lo que es necesario que el modelo se auto-evalúe y nos indique los casos en que la robustez del resultado sea tal que "convenga" ser supervisado por un técnico especializado. Y ese modelo de autocomprobación, o en términos estadísticos "análisis discriminante", debe estar en el centro del motor de cálculo, de forma que podamos centrarnos en los "conflictivos" (y si Pareto se cumple, estos raramente llegarán al 20%). En el caso de Krata, nuestro modelo resuelve esta problemática realizando, entre otras comprobaciones, dos valoraciones complementarias basadas en premisas distintas, que permiten detectar los resultados menos sólidos.

En suma, es nuestro convencimiento que únicamente apoyados en esta múltiple defensa de principios de exactitud en la captura y tratamiento de datos, y de los "radares impuestos" a la propia herramienta, garantizamos que la totalidad de lo que se entrega al cliente, sea directamente de "la máquina", bien con la obligada, en casos muy reducidos y justificados, supervisión-intervención personal, cumpla con un alto standard de fiabilidad. Este es uno de esos retos mayúsculos que sólo desde la prudencia y la máxima comprobación del modelo podemos abordar: la conjunción de factores estadísticos y los necesariamente inmobiliarios deben ser contrastados con muchas tasaciones "normales" y durante mucho tiempo, hasta encontrar la "receta" que refleje la realidad inmobiliaria que la estadística por sí misma no resuelve. Y es precisamente esta objetividad que aporta cuando han sido desarrollados desde una absoluta independencia de criterio (que en Krata se sustenta en una independencia accionarial de cualquier grupo consultor, intermediario o financiero), lo que le confiere un potencial colosal para mejorar la práctica de la valoración, en aspectos tales como supervisión de tasadores, gestión de superficies, análisis de elasticidad de la demanda.