



ASOCIACIÓN  
ESPAÑOLA  
DE ANÁLISIS  
DE VALOR

# GUÍA DE BUENAS PRÁCTICAS PARA LA UTILIZACIÓN DEL MÉTODO DE COMPARACIÓN

<b>1. PLANTEAMIENTO GENERAL</b>	<b>2</b>
<b>2. NÚMERO DE COMPARABLES A OBTENER</b>	<b>2</b>
<b>3. SELECCIÓN Y HOMOGENEIZACIÓN DE COMPARABLES</b>	<b>3</b>
<b>4. CRITERIOS PARA LA SELECCIÓN DEL VALOR</b>	<b>3</b>

*Documento aprobado por la Junta Directiva el 6 de octubre de 2020*

## 1. PLANTEAMIENTO GENERAL

El método de comparación está basado en la imitación de cómo un usuario-propietario decide comprar un inmueble para usarlo o rentabilizarlo. Por tanto, cuanto más se parezca el proceso de aplicación del método al proceso de decisión de compra del inmueble, más garantías de acierto tendrá la valoración.

Sin embargo, la Orden ECO 805/2003 es poco explícita en cuanto a cómo debe realizarse la selección y homogeneización de comparables, así como la forma apropiada de establecer el valor de mercado a partir de los valores homogeneizados; esta Guía pretende complementar la Orden ECO en estos aspectos.

El conjunto de recomendaciones de esta Guía se ha redactado para que pueda ser seguido tanto por tasadores individuales actuando en zonas concretas como por desarrolladores de programas de valoraciones automatizadas y estadísticas y, por supuesto, por sociedades de tasación, que tienen la posibilidad de combinar lo mejor de ambas aproximaciones a la valoración.

## 2. NÚMERO DE COMPARABLES A OBTENER

Los **comparables aptos** para su uso en el método de comparación serán únicamente aquellos inmuebles que puedan considerarse **alternativas de compra reales** para alguien que se planteara comprar el inmueble que se está valorando.

La Orden ECO establece la obligación de aportar un mínimo de 6 comparables. En zonas con poca actividad inmobiliaria, este número puede llegar a representar el 100% de los inmuebles competidores. Sin embargo, en otros muchos mercados este volumen de comparables puede resultar insuficiente, si no se ha realizado una selección y análisis riguroso de los mismos: teniendo en cuenta que los conjuntos de inmuebles comparables (las ofertas competidoras con el inmueble que estamos valorando) suelen tener un tamaño inferior a 30 unidades, si no queremos incurrir en un error de muestreo inaceptable sería preciso intentar obtener datos de, al menos, el 90% de los inmuebles competidores con el nuestro<sup>1</sup>.

No obstante, podría considerarse que seis comparables constituyen una **muestra representativa** en los términos que plantea la normativa si se dispone de información **completa, fiable y contrastada** sobre estas ofertas y se han aplicado **estrictos criterios de comparabilidad** en la selección de inmuebles, tal y como se indica en el punto 3 siguiente. En definitiva, la Entidad Tasadora podrá optar por trasladar al informe la totalidad de los testigos comparables localizados o bien, mediante los procedimientos que considere más adecuados, realizar un estudio del ámbito y de las características de los comparables que, por contraste con las características del inmueble a valorar, permita seleccionar, de entre ellos, los 6 más representativos (o un número mayor, de estimarlo conveniente).

---

<sup>1</sup> Tamaño mínimo de una muestra aleatoria estadísticamente representativa de una población de 30 elementos, con un nivel de confianza del 90% y un error máximo del 5%.

### 3. SELECCIÓN Y HOMOGENEIZACIÓN DE COMPARABLES

Cualquiera que haya experimentado el proceso de búsqueda de inmuebles para comprar o alquilar es consciente de que existen dos tipos de características de los inmuebles:

- Aquellas que tienen carácter **no negociable** y que, por tanto, determinan si compraremos o no (como, por ejemplo, la ubicación dentro de un ámbito determinado, el uso, la tipología, una superficie dentro de un rango determinado, la existencia de ascensor, la existencia de piscina y zonas comunes...).
- Aquellas que tienen carácter **negociable**, y que determinarán el precio que pagaremos finalmente pero que, en principio, no nos impedirían comprar (como, por ejemplo, antigüedad, calidades y estado del inmueble, planta en la que se encuentra, orientación, vistas...).

En general, aquellas características que pueden modificarse realizando obras entrarán en la categoría de negociables, y las no modificables se repartirán entre negociables y no negociables en función de su importancia. Es importante señalar que no existe una lista de características negociables y no negociables que se pueda aplicar a todos los mercados, sino que en cada mercado la importancia relativa de cada característica puede variar (por ejemplo, las vistas o la orientación pueden ser características innegociables en algunas localidades costeras o con climas rigurosos y no serlo en el resto de las localidades).

El proceso de **selección** de comparables debería tener en cuenta las características **no negociables** de forma que, si no existe coincidencia en todas ellas, el comparable se debería rechazar a la hora de aplicar el método de comparación. Por su parte, las características **negociables** serán objeto del proceso de **homogeneización**. Cuando sea posible (por existencia de un número suficiente de comparables), será preferible incrementar las exigencias para la selección, incluyendo como filtro incluso características negociables (eligiendo comparables sólo de antigüedad parecida o de año de reforma semejante), que confiar en el proceso de homogeneización. Una **selección rigurosa** es preferible a un proceso de homogeneización, por bueno que este pudiera ser.

Sería conveniente dar prioridad a métodos de homogeneización que estén basados en datos sobre cómo los precios de mercado o de oferta se ven afectados por cada característica a homogeneizar.

### 4. CRITERIOS PARA LA SELECCIÓN DEL VALOR

El **valor de mercado** es el precio más probable que se obtendría al final de un proceso de venta normal de un inmueble. Dicho valor, o precio de transacción, se forma (tal y como indica la teoría de mercados) por la **interacción de la oferta y la demanda**, en función de la información de la que disponen los participantes del mercado.

Los pasos del método de comparación indicados anteriormente permiten, si son realizados correctamente, conocer aproximadamente la **situación de la oferta**. Los precios homogeneizados de los comparables<sup>2</sup> serían equivalentes a las opiniones de las personas que tienen en venta sus

---

<sup>2</sup> Dado que, en España, por lo general, no está disponible de forma pública la información sobre los precios de cierre de las operaciones de compraventa, los comparables suelen obtenerse a partir de información de

viviendas sobre el valor de una vivienda idéntica (comparable) a la que nosotros estamos valorando.

Con objeto de tomar en consideración, asimismo, la **situación de la demanda**, la elección final del valor de mercado a partir de los precios de oferta corregidos y homogeneizados podrá tener en cuenta la relación existente entre el **número de transacciones** y el **número de ofertas** en la zona correspondiente. La experiencia en la observación del mercado nos indica que cuando el número de transacciones es pequeño en relación al número de ofertas, los precios de cierre de las operaciones son inferiores y los descuentos entre el precio de oferta y el de compra son mayores que cuando el número de transacciones en relación con el número de ofertas es más elevado. Por otro lado, a partir de unos ciertos volúmenes de transacciones (generalmente muy superiores a los promedios de un ciclo inmobiliario), los precios finales de compra y las ofertas tienden a coincidir y, en casos extremos, la negociación sobre el precio cesa y llegan a producirse subastas al alza en los precios de compra. Sería conveniente que esta circunstancia fuera tenida en cuenta a la hora de fijar el valor de mercado.

También hay que tener en cuenta que el cálculo de porcentajes de inmuebles vendidos se realiza con la granularidad geográfica que permiten las fuentes correspondientes (Ministerio de Transportes, Medio Ambiente y Movilidad Urbana y Consejo General del Notariado) y, sin embargo, los análisis que realiza el tasador suelen hacerse en relación a un submercado con características particulares mucho más cercanas a las del inmueble que se valora. Por ello, cuando el valor de tasación incumpla esta regla de fijación de precios de transacción, deben quedar justificadas en la valoración las circunstancias particulares o singularidades del mercado local.

AEV | Asociación Española de Analisis de Valor



---

inmuebles en oferta (*‘asking prices’*). En tales casos, la Entidad Tasadora deberá utilizar los medios adecuados para corregir dichos precios de oferta en precios de compra, realizando los ajustes que se mencionan en los Estándares Profesionales para la Normalización de Comparables publicados por la AEV y aprobados con fecha 16 de octubre de 2014.