GUÍA GRATUITA

Valor.Habitat

Lo que revisa un tasador antes de que firmes

Guía para comprar, vender o hipotecar tu inmueble

En menos de 30 minutos sabrás lo que muy pocos te cuentan antes de firmar unas arras, una escritura o una hipoteca.

LO QUE VAS A CONSEGUIR

→ Entender por qué el precio de los portales no es el precio de cierre, y dónde consultar el real

→ Saber qué cifra usa el banco para calcular tu hipoteca, y cuánto importa

→ Saber qué metros cuentan de verdad: las 9 superficies de tu inmueble

→ Evitar las 3 trampas hipotecarias que cuestan miles de euros

→ Revisar el checklist de 18 puntos para no firmar nada en falso

Marco legal · Valor y precio · 5 factores · 9 superficies · 3 cifras · Trampa hipotecaria · Checklist

He tasado viviendas de políticos, empresarios y deportistas, grandes patrimonios, activos singulares y carteras de inmuebles en quiebra. En todos los casos se repite lo mismo: quien conoce el valor real antes de actuar negocia mejor. Esta guía es para que tú seas uno de ellos.



Albert Peguera Segarra
Tasador homologado · Arquitecto Técnico (UPC) · MBA (ESADE)
valorhabitat.pro · @valor.habitat

© Albert Peguera · Valor.Habitat. Guía de uso personal. Prohibida su reproducción sin autorización.

01 · MARCO LEGAL

La norma que decide cuánto vale tu piso para el banco

En España, la valoración inmobiliaria con efectos financieros está regulada por la **Orden ECO/805/2003**, de 27 de marzo. No es un detalle técnico: es la norma que decide si tu banco puede prestarte el dinero que necesitas, y cuánto.

¿Qué regula la Orden ECO/805/2003?

Los métodos, criterios y procedimientos para calcular el valor de tasación de un inmueble cuando ese valor tiene **finalidad financiera**: la garantía de una hipoteca, la cartera de un fondo o sociedad de inversión inmobiliaria, un plan de pensiones o una aseguradora. Desde 2003 se ha actualizado varias veces, pero sigue siendo la referencia obligatoria.

Método	Cuándo se usa
Comparación	Viviendas y locales con suficientes comparables en el mercado
Coste (reemplazamiento)	Edificios singulares, sin comparables o de nueva construcción
Actualización de rentas	Inmuebles en alquiler, cuyo valor viene de los flujos de renta
Residual	Solares y promociones: el valor resulta de restar todos los costes al producto final

En el ámbito internacional, la referencia son los estándares de la **RICS** (Royal Institution of Chartered Surveyors), recogidos en el **Red Book**. La diferencia clave: el Red Book trabaja sobre el valor de mercado (*Market Value*); la ECO añade además el **valor hipotecario**, más prudente, pensado para proteger al banco del ciclo. Ambos conviven en operaciones con capital internacional.

¿Quién puede firmar una tasación oficial?

Solo las **sociedades de tasación homologadas e inscritas en el Registro del Banco de España** (y los servicios de tasación de entidades de crédito, también homologados). No vale cualquier arquitecto ni cualquier valoración online. El informe lo firma siempre un técnico titulado (arquitecto, arquitecto técnico o ingeniero) bajo el paraguas de una sociedad homologada, que el Banco de España supervisa en requisitos técnicos y de independencia.

> *«Para una hipoteca solo vale una tasación ECO emitida por una sociedad homologada por el Banco de España.»*

02 · VALOR Y PRECIO

Valor y precio: la diferencia que nadie te explica

Esta es la distinción más importante de la guía. **Valor y precio no son lo mismo**, y confundirlos es el error que más dinero cuesta en una compraventa.

VALOR	PRECIO
Lo que vale el inmueble técnicamente. Resultado de un método aplicado por un profesional habilitado.	Lo que alguien está dispuesto a pagar en un momento y contexto concretos. Subjetivo y negociable.
Anclado en datos: comparables, superficies, estado, zona, normativa urbanística.	Influido por la urgencia, las emociones, la oferta y demanda del momento y las expectativas del vendedor.
Más estable: se apoya en método y datos, no en la prisa.	Volátil: puede alejarse del valor en mercados alcistas o zonas con mucha presión compradora.
Base para la hipoteca, herencias, divorcios, permutas y seguros.	Lo que se firma ante notario en la escritura de compraventa.

¿Y el valor hipotecario?

Es un tercer concepto: el valor sostenible a largo plazo que puede usar el banco para medir el riesgo del préstamo. Es siempre **igual o inferior al valor de mercado**. En mercados alcistas la diferencia crece, y eso cambia toda la operación financiera.

> *«La valoración de tu inmueble no es el paso final de una operación. Es la base sobre la que se construye toda la financiación.»*

Cómo trabaja un tasador: el método de comparación

El tasador selecciona **al menos 6 testigos**: inmuebles comparables de la misma zona y tipología, con características parecidas (ascensor, orientación, estado, planta, accesibilidad…). Después los **homogeneiza**: corrige cada uno por sus diferencias para obtener un valor por m² aplicable a tu inmueble.

LA LIMITACIÓN QUE POCOS CUENTAN

Hoy la mayoría de testigos son **ofertas de portales**: el precio que pide el vendedor, no el que finalmente se paga. En mi experiencia, esos precios suelen estar **entre un 5% y un 15% por encima del precio de cierre**. Para conocer los precios reales escriturados por zona, consulta el buscador del Consejo General del Notariado (**penotariado.com**): no baja al detalle por tipología, pero es dato de compraventa real.

CUIDADO CON LAS «VALORACIONES GRATUITAS»

Las estimaciones automáticas de portales y agencias no tienen validez legal, no sirven para una hipoteca y no son informes ECO. Sirven como referencia comercial, no como herramienta de decisión.

03 · LOS 5 FACTORES

Los 5 factores que mandan sobre el valor

01

La zona: el factor que no se fabrica

El suelo no se fabrica, y la demografía empuja en una dirección clara: en 49 de las 52 provincias ya mueren más personas de las que nacen (INE, datos de 2025). La población crece por la inmigración, que se concentra en las grandes capitales y el arco mediterráneo. Comprar donde llega demanda es comprar tiempo a tu favor.

02

Realidad física = registral = catastral

El tridente que decide si una operación es limpia o un problema. Si las tres realidades no coinciden, hay trabajo antes de firmar, y ese trabajo cuesta tiempo, dinero y nervios. Siempre.

03

Alquiler y compraventa: dos mercados distintos

Tienen dinámicas propias y no siempre se mueven en la misma dirección ni al mismo ritmo. La compraventa responde a tipos de interés, acceso al crédito y expectativas patrimoniales; el alquiler, a movilidad laboral, demografía y regulación. Un activo puede revalorizarse sin que su renta suba, y al revés. Antes de valorar una inversión, analizo los dos mercados por separado.

04

La superficie que cuenta: la útil comprobada

En una tasación ECO se valora la **superficie útil** que el tasador comprueba en la visita: los metros que de verdad puedes habitar, sin muros ni zonas comunes. Un piso de 90 m² construidos puede tener 76 m² útiles. Los portales suelen anunciar la construida (o la construida con zonas comunes), que siempre es mayor. Y si los metros no cuadran entre realidad, Registro y Catastro, hay reglas concretas: las tienes en la página siguiente.

05

La revalorización: tres motores que la explican

→ **Inversión pública:** infraestructuras, equipamientos, regeneración urbana

→ **Inversión privada:** grandes proyectos, polos empresariales, comercio estratégico

→ **Flujos demográficos:** llegada de demanda solvente y cambios en la composición de los hogares

04 · LAS 9 SUPERFICIES

Las 9 superficies: la matriz que nadie te muestra

Cuando preguntas cuántos metros tiene un piso, la respuesta correcta es: **depende de qué metro y de qué realidad**. Conviven tres tipos de superficie y tres realidades documentales. La combinación da 9 cifras distintas, y confundirlas tiene consecuencias económicas directas.

	Realidad física	Realidad registral	Realidad catastral
Útil	Metros habitables medidos en la visita	Útiles en la escritura o nota simple	Útiles según el Catastro (si constan)
Construida	Metros de la vivienda con muros incluidos	Construidos en el Registro de la Propiedad	Construidos en la ficha catastral
Construida con zonas comunes	Total con la parte proporcional de zonas comunes	Total en la nota simple, si consta	Total catastral con zonas comunes

Puedes consultar la superficie registral en tu escritura o pidiendo una nota simple en registradores.org. Normalmente solo aparece una de las tres superficies, y no siempre es la útil.

¿Qué superficie adopta el tasador cuando no cuadran?

Cuenta la útil comprobada, pero si no concuerda con la registral y la catastral, la ECO marca el criterio:

1. **Vivienda en división horizontal** (un piso en una comunidad de propietarios): se adopta la **superficie útil registral**.
2. **Si no se puede comprobar la superficie** del inmueble: se adopta la **menor entre la catastral y la registral**.
3. **Si la comprobada es menor** y tanto la registral como la catastral la superan en **más de un 10%**: se adopta la **medida en la visita**, porque no hay dudas sobre la identificación del inmueble ni sobre sus características.
4. **Patios o terrazas de más del 15%** de la superficie de la vivienda: se valoran **de forma independiente**, con su propio valor por metro.

> *«Cada metro que no se puede acreditar es dinero que el banco no presta.»*

Si hay divergencias, no es solo un problema documental: es una **palanca de negociación**. Esa diferencia afecta al valor de tasación y, por tanto, a cuánto te puede prestar el banco. Conócela antes de hacer una oferta y úsala para negociar.

05 · LAS 3 CIFRAS

Las 3 cifras que todo el mundo confunde

Cuando alguien dice «mi piso vale X», siempre pregunto: ¿qué X? En cualquier operación conviven tres cifras distintas, y confundirlas puede costarte decenas de miles de euros.

① Precio publicado	② Valor de tasación	③ Precio de compraventa
Lo que pide el propietario en el portal. Siempre incluye margen: en mi experiencia, suele estar entre un 5% y un 15% por encima del precio de cierre.	Lo que certifica el tasador según la ECO. Es la referencia del banco para calcular cuánto te presta.	Lo que firmas ante notario. Sobre esta cifra (o sobre el valor de referencia del Catastro, si es mayor) pagas el ITP.

El escenario que más veo

Concepto	Cifra
Precio publicado en el portal	**300.000 €**
Precio de compraventa negociado (−10%)	**270.000 €**
Valor de tasación ECO	**255.000 €**
Préstamo: 80% del **menor** entre tasación y precio (80% de 255.000 €)	**204.000 €**
Entrada que pones tú (270.000 − 204.000)	**66.000 €**
Impuestos y gastos de compra (≈ 11% del precio)	**29.700 €**
Total que necesitas ahorrado	**≈ 95.700 €**

Cifras ilustrativas. El ITP y los gastos varían según la comunidad autónoma, y el porcentaje financiado, según el banco y tu perfil. Si la tasación sale por debajo del precio, el hueco lo pones tú.

UNA CLAVE QUE MUY POCOS CONOCEN

El banco te ofrecerá encargar él la tasación. Si la encargas tú directamente a una sociedad homologada, **el informe es tuyo**, y la ley obliga a las entidades a aceptar la tasación que aporte el cliente si está certificada por una sociedad homologada y no ha caducado (Ley 2/1981, art. 3 bis). Una tasación es válida 6 meses. Puedes llevarla a todos los bancos que quieras para comparar y negociar: es un argumento que casi nadie aprovecha.

06 · LA TRAMPA HIPOTECARIA

La trampa hipotecaria vista desde el valor

El tasador no es tu asesor hipotecario, pero tiene la llave para que la operación salga adelante: el valor de tasación y la hipoteca están íntimamente ligados, y un error en uno multiplica el error en el otro. Si no sabes cuánto vale tu piso, no puedes negociar bien tu hipoteca. Esto es lo que veo semana tras semana.

1

Aceptar la primera oferta sin negociar el diferencial

El banco empieza siempre desde su margen más alto, y la mayoría no negocia por miedo o por no parecer conflictiva. Error. Bajar el diferencial un 0,3% en una hipoteca de 200.000 € a 25 años supone **más de 9.000 €** de diferencia (con tipos de entre el 2,5% y el 3,5%). El banco te presta porque es su negocio: no le haces un favor. Negocia con esa mentalidad y con **al menos 6 ofertas** sobre la mesa.

2

No calcular el coste real de las vinculaciones

El seguro de hogar del banco «para la bonificación» parece una ventaja hasta que haces la cuenta: si te cuesta 38 €/mes más que en tu compañía habitual y la bonificación solo te ahorra 6 €/mes de cuota, pagas 32 € de más al mes: 384 € al año, durante 25 años. La vinculación es la gran trampa invisible de las hipotecas en España.

3

Comparar el TIN en vez de la TAE

El banco habla en TIN porque es el número más pequeño. La TAE incluye comisiones y gastos del préstamo, y la TAE variable que te entregan en la oferta vinculante permite comparar entidades en igualdad de condiciones. Una hipoteca con un TIN más bajo puede acabar costando miles de euros más en total. Compara siempre en TAE, y suma aparte el coste de los productos vinculados.

«Compara al menos 6 ofertas, siempre en TAE y nunca en TIN.
Y antes de negociar la hipoteca, conoce tu valor de tasación.»

07 · CHECKLIST

Los 18 puntos que debes revisar antes de firmar

Imprime esta página. No firmes nada sin haber marcado los 18 puntos.

1 Documentación legal

- [ ] Nota simple actualizada (máximo 3 meses)
- [ ] Referencia catastral coincidente con la nota simple
- [ ] Certificado de deudas de la comunidad a cero
- [ ] IBI al corriente de pago
- [ ] Sin derramas aprobadas ni pendientes de pago

2 Identificación del inmueble

- [ ] Superficie catastral, registral y medida real comparadas
- [ ] Realidad física coincidente con Registro y Catastro
- [ ] Sin obras no declaradas ni fuera de ordenación
- [ ] Situación urbanística sin incumplimientos

3 Valor y financiación

- [ ] Valor de tasación conocido ANTES de firmar las arras
- [ ] Tasación ECO de una sociedad homologada (no una valoración online)
- [ ] Al menos 6 ofertas de hipoteca comparadas en TAE (no en TIN)
- [ ] Coste real de las vinculaciones calculado y comparado
- [ ] % de financiación calculado sobre el menor entre tasación y precio

4 Due diligence adicional

- [ ] Sin ocupantes ni arrendamientos ocultos
- [ ] ITE / IEE (inspección técnica del edificio) al día
- [ ] Certificado de eficiencia energética disponible
- [ ] Comunidad sin deudas ni litigios en curso

TU PRÓXIMO PASO

Esta guía es el punto de partida

Si has llegado hasta aquí, ya sabes más que la mayoría de quienes firman una compraventa o una hipoteca. Ahora úsalo: si tienes una operación entre manos, revisémosla con datos antes de firmar.

TASACIÓN HOMOLOGADA
Quiero conocer el valor real antes de comprar, vender, heredar o refinanciar. En toda España.
valorhabitat.pro/tasacion

CONSULTORÍA ESTRATÉGICA · 30 MIN SIN COSTE
Tengo una operación o una duda concreta y quiero analizarla con datos.
valorhabitat.pro/consulta

FINANCIACIÓN HIPOTECARIA
Quiero comparar hipotecas en TAE, a través de un intermediario de crédito inmobiliario registrado.
valorhabitat.pro/hipoteca

GRUPO PRIVADO DE INVERSIÓN
Quiero acceder a oportunidades seleccionadas y análisis de mercado. Plazas limitadas.
valorhabitat.pro/inversores



Albert Peguera Segarra
Tasador homologado · Arquitecto Técnico (UPC) · MBA (ESADE)
albert@valorhabitat.pro · valorhabitat.pro · @valor.habitat

Aviso legal. Contenido divulgativo de carácter general, elaborado por Albert Peguera Segarra, tasador homologado. No es una tasación ni constituye asesoramiento financiero, jurídico o fiscal: cada operación requiere un análisis propio. Las cifras son ilustrativas y la normativa citada puede cambiar. Valor.Habitat no concede préstamos; la financiación se tramita a través de intermediarios de crédito inmobiliario registrados (Ley 5/2019). Tus datos se tratan conforme a la política de privacidad de valorhabitat.pro.
© Albert Peguera · Valor.Habitat. Guía de uso personal. Prohibida su reproducción total o parcial sin autorización expresa del autor.