



EL NEGOCIO DETRÁS DE LAS TASACIONES POR INTERNET

Algunas entidades financieras lanzan un servicio gratuito para calcular el valor de los inmuebles como una vía más para potenciar la concesión de hipotecas

POR S. LÓPEZ LETÓN

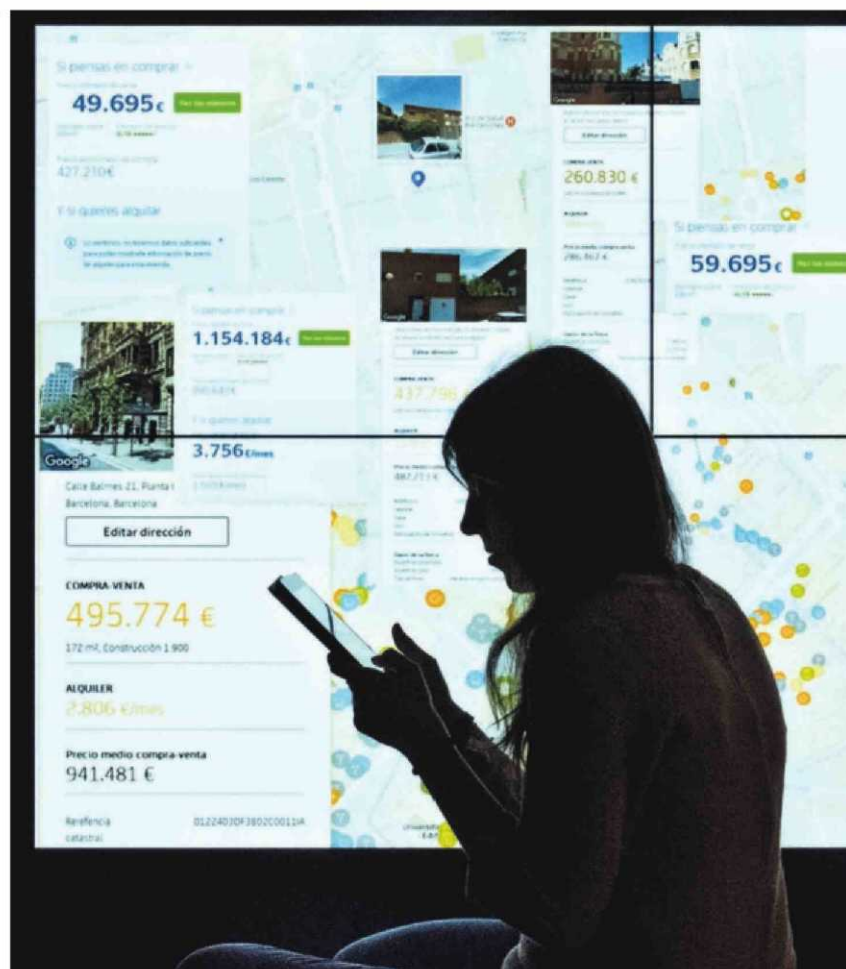
Las entidades financieras quieren recuperar su negocio hipotecario. El número de préstamos para la compra de una vivienda concedidos en 2016 creció un 18,5% y el importe medio solicitado fue de 131.187 euros, un 3,3% más que la cuantía prestada en 2015, según los datos del Consejo General del Notariado.

Desde que España salió de la recesión, las entidades pelean por captar a los mejores clientes con ofertas hipotecarias cada vez más competitivas. Pero la caída del euríbor y la factura que les va a suponer la sentencia de las cláusulas suelo abusivas y la de los gastos de formalización de las hipotecas, no ayudan.

En esa batalla por firmar más hipotecas —y a ser posible fijas o mixtas ante el ruinoso margen de las variables—, algunas entidades financieras han visto en la simulación del valor de las viviendas una forma para atraer clientes. Hasta hace muy poco era algo restringido a portales inmobiliarios, agencias y sociedades de tasación. Tras la herida que han dejado los distintos líos judiciales, la banca hace esfuerzos por dar una nueva imagen ofreciendo lo que llama "servicios gratuitos con valor añadido".

Bankia ha sido la última en lanzar al mercado una herramienta que permite, tanto a los que son clientes como a los que no lo son, conocer cuánto puede valer su casa y obtener un informe detallado sobre el inmueble y el barrio. El usuario introduce los datos de ubicación y obtiene un valor de referencia, tanto del precio de venta como de alquiler. La aplicación, desarrollada en colaboración con el portal inmobiliario Idealista, es gratuita y permite realizar consultas ilimitadas. Prueba del tirón que ha tenido es que en los 15 primeros días desde su lanzamiento se han realizado más de 100.000 valoraciones.

"La estimación de los precios se basa en las referencias de nuestro socio Idealista que, en base al historial de información de su plataforma inmobiliaria, y al precio real de cierre de las transacciones de la zona, nos da una referencia de gran valor para el usuario", señalan en Bankia. Se trata de estimaciones de valor que sirven para hacerse un idea muy aproximada del precio



Millones de personas hacen uso de las tasaciones 'online' para conocer cuánto vale su vivienda. GORKA LEJARCEGI

de venta del inmueble y del importe que el cliente podría solicitar a la entidad, pero no son tasaciones hipotecarias con valor jurídico.

Con respecto a las hipotecas, la entidad también ha reforzado su simulador, no solo informa sobre la cantidad que se puede financiar, los gastos, la cuota mensual, o cómo variaría la misma en función de la evolución del euríbor, sino que se pueden hacer cálculos sobre los mayores o menores riesgos que tendrá el hipotecado si su sueldo sube o baja.

Las viviendas propiedad de Bankia no están incluidas en el simulador, "con lo que el objetivo no puede ser dirigir a los usuarios hacia la compra de estas viviendas", dicen en la entidad. "Por supuesto, queremos captar clientes y generar negocio

hipotecario, si bien entendemos que la mejor forma de hacerlo es dotar a los clientes y no clientes de servicios de valor, que les ayuden en el momento adecuado a tomar la decisión más acertada", recalcan.

Un millón de búsquedas

Bankia no se ha tirado a la piscina sin flotador. Antes probó suerte BBVA que lanzó su herramienta de valoración (BBVA Valora) el pasado mes de julio y a principios de febrero superó el millón de búsquedas. Las grandes capitales, Madrid y Barcelona, y la zona del Mediterráneo son las más buscadas por los usuarios. Las consultas para los no clientes están limitadas a seis, mientras que para los clientes son ilimitadas.

La entidad no hace uso de

un portal inmobiliario, sino de la tecnología *big data* —ofrecida por Madiva Soluciones, empresa adquirida por BBVA— para "dar la mejor aproximación posible al precio de una determinada vivienda y también la evolución de una zona", explican fuentes del banco. El cálculo se hace en función de viviendas comparables en un radio de 200 a 800 metros (similares en tamaño, tipología...). En el banco dicen que el objetivo de esta herramienta no es vender viviendas de su propiedad, "pero obviamente un amplio porcentaje de los usuarios acaban simulando una hipoteca y solicitando información para contratarla con BBVA. Sin embargo, el objetivo de esta herramienta es proporcionar al interesado toda la información posible para que tome la mejor decisión de compra".

La banca se adentra ahora en un mercado, el de la estimación del valor de la vivienda, en el que las agencias inmobiliarias, los portales y las sociedades de tasación tienen experiencia desde hace algunos años más. Estas últimas se sirven de otras herramientas que permiten "un cálculo más realista, con menos margen de error, ya que no tienen en cuenta el precio de oferta, sino el de cierre", dicen en Tinsa. Hay que tener en cuenta que los precios de oferta (lo que el propietario pide por su vivienda), pueden variar con respecto a los de cierre de la operación. Según el último informe de Tecnocasa, en 2012 la rebaja entre un valor y otro era del 14,2%, mientras que ahora es del 6,2%.

En el caso de Tinsa, el servicio de valoración automática "trata de reproducir el valor de mercado que daría un tasador, con un margen de error de entre el 10% y el 15%", señala Jorge Ripoll, director de Valoración Estadística de Tinsa. "Es una estimación del valor de una vivienda calculado mediante un modelo estadístico basado en tasaciones reales que se aproxima lo

BBVA se sirve de 'big data' y Bankia de los datos del portal inmobiliario Idealista

Los informes que ofrecen las sociedades de tasación cuestan entre cinco y ocho euros

más posible al valor de mercado de la vivienda y orienta sobre el préstamo que el usuario va a poder recibir", concluye. Este servicio tiene un coste de ocho euros y sube a 18 euros si se solicitan datos sobre la evolución del mercado en la zona.

El mismo servicio ofrece ST-Sociedad de Tasación, que orienta sobre el valor de mercado estimado de un piso mediante una consulta a su base de datos inmobiliaria y, en este caso, tiene un coste de cinco euros. Pero, además, ha llamado otra herramienta llamada Valora tu Zona que permite conocer el precio de referencia del metro cuadrado en un área determinada —en un radio de unos 500 metros—. "Te geocalizas y muestra una serie de características (superficie, valor, situación, dormitorios, baños...) de los seis datos de mercado de vivienda más próximos, validados por nuestros técnicos, en los últimos seis meses. También puedes moverte por el mapa pinchando en la zona que te interesa", explica Santiago Herreros, director corporativo de ST-Sociedad de Tasación. Este servicio cubre todas las capitales de provincia y los principales municipios y es gratuito.