



P O N D U S

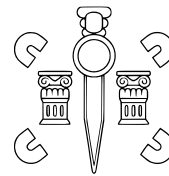
— ◆ —

VALORACIÓN • PERICIAL • PATRIMONIO



P O N D U S

VALORACIÓN • PERICIAL • PATRIMONIO



APPJD

ASOC. PROFESIONAL

PERITOS JUDICIALES Y
DETECTIVES PRIVADOS

1. PONDUS

De dónde viene esto

Fue después de mi primer evento importante de negocios. No recuerdo exactamente qué se dijo, pero algo se quedó dando vueltas. Acabé en el sofá de casa de un amigo, sin poder dormir, con una idea que no terminaba de irse.

Pondus empezó en uno de esos.

Por aquella época acababa de entrarme lo que, probablemente, sentí como mi primer cliente “de verdad”. De esos que confían en ti casi desde el primer momento, que te hacen preguntas serias y que, sin decirlo directamente, te obligan a pensar: “igual soy bastante mejor de lo que yo mismo creo.”

Poco después fui a un evento del mundo RICS. Era uno de los primeros eventos de ese nivel al que asistía y, sinceramente, iba más con curiosidad que con grandes expectativas. Al terminar, un Fellow RICS se quedó un buen rato hablando conmigo. No fue una conversación grandilocuente ni una escena de película. Pero sí una de esas conversaciones que te dejan pensando. Recuerdo salir de allí con una sensación extraña: la de que quizá el enfoque que llevaba tiempo construyendo tenía más sentido del que yo mismo le estaba dando.

Esa noche dormía en casa de un amigo, en el sofá de su salón. Y ahí pasó algo curioso. No podía dormir. La cabeza daba vueltas.

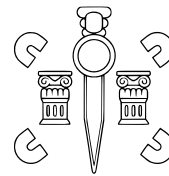
Llevaba casi diez años en el sector inmobiliario. Cuatro de ellos enseñando valoración a peritos judiciales. Había dedicado muchísimo tiempo a pensar cómo hacer las cosas mejor, cómo explicar conceptos complejos de forma sencilla y cómo evitar que los informes acabaran pareciendo algo que solo entiende quien los firma.

Y apareció una pregunta bastante simple: ¿Por qué no?



PONDUS

VALORACIÓN • PERICIAL • PATRIMONIO



APPJD

ASOC. PROFESIONAL

PERITOS JUDICIALES Y
DETECTIVES PRIVADOS

Si había llegado el primer cliente serio. Si empezaba a aparecer gente con muchísimo recorrido validando parte del enfoque. Si llevaba años pensando en cómo hacer este trabajo de una manera que tuviera sentido para mí.

¿Por qué no dar el paso? Ahí apareció Pondus.

Sin gran plan maestro. Sin presentación de PowerPoint. Sin una gran épica detrás. Más bien como aparecen algunas cosas importantes: una idea que llevaba tiempo formándose y que, un día cualquiera, simplemente hace click.

Pondus viene del latín. Significa peso.

El peso que se coloca en una balanza para encontrar equilibrio. El peso que sirve para dar estabilidad y apoyar algo sobre una base firme.

De alguna forma, esa idea resume bastante bien lo que intentamos hacer: aportar criterio, equilibrio y algo sólido sobre lo que poder tomar decisiones importantes.

¿Qué hay ahí fuera?

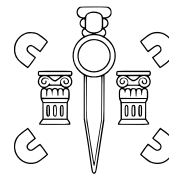
El sector de la valoración inmobiliaria en España tiene muchísimo nivel. Hay profesionales extraordinarios, despachos con décadas de experiencia, sociedades de tasación muy sólidas y personas con muchísimo oficio detrás. Sería injusto decir otra cosa, porque además buena parte del trabajo se resuelve muy bien así y existe un conocimiento técnico enorme repartido por todo el sector.

El perito tradicional lleva muchos años sosteniendo una parte importantísima de este trabajo. Tiene criterio, experiencia y muchas horas de oficio encima. Hay encargos donde esa experiencia pesa muchísimo y da una cobertura excelente, especialmente cuando hablamos de periciales habituales, valoraciones patrimoniales convencionales o situaciones donde el objetivo principal es resolver bien un problema concreto sin complicarlo más de lo necesario.



PONDUS

VALORACIÓN • PERICIAL • PATRIMONIO



APPJD

ASOC. PROFESIONAL

PERITOS JUDICIALES Y
DETECTIVES PRIVADOS

Al mismo tiempo, las grandes firmas y consultoras cumplen otro papel igualmente importante. Cuentan con equipos muy preparados, perfiles especializados y capacidad para abordar operaciones de gran tamaño, activos complejos o estructuras corporativas donde hace falta coordinar distintas disciplinas. Cuando hablamos de grandes carteras, activos institucionales o situaciones con muchas capas técnicas, ese mundo funciona extraordinariamente bien.

Pero el sector también ha ido cambiando. No siempre de forma revolucionaria, pero sí constante. Aparecen nuevos marcos de valoración, nuevas herramientas, nuevas formas de contrastar el mercado y expectativas distintas sobre cómo se sostiene técnicamente un informe. A veces no basta solo con llegar a un número: también hace falta explicar cómo se ha llegado hasta él y poder defender el razonamiento cuando alguien lo cuestiona.

Entre dos mundos.

Con los años empecé a darme cuenta de algo curioso: había encargos que no terminaban de tener una casa clara.

A veces son situaciones poco habituales: valoraciones retrospectivas, discrepancias con valores administrativos, comprobaciones tributarias, inmuebles difíciles de comparar o contextos patrimoniales complejos donde hace falta hilar un poco más fino de lo habitual. Son trabajos que piden más razonamiento, más explicación o un enfoque algo más estructurado.

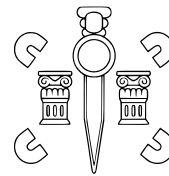
Pero otras veces el inmueble es completamente normal y lo que cambia no es el activo, sino lo que está en juego. Una herencia delicada donde el informe necesita ser entendido por varias partes. Un procedimiento judicial donde el razonamiento va a ser revisado con lupa. Un patrimonio importante donde una decisión relevante no debería apoyarse en un análisis superficial. Situaciones donde el valor no es solo un número, sino algo que probablemente habrá que explicar, sostener o defender.

Ahí fue donde empecé a ver un hueco interesante. Un espacio entre dos mundos: entre el oficio tradicional y determinados marcos más institucionales; entre



PONDUS

VALORACIÓN • PERICIAL • PATRIMONIO



APPJD

ASOC. PROFESIONAL

PERITOS JUDICIALES Y
DETECTIVES PRIVADOS

encargos estándar y otros donde merece la pena llevar el análisis un poco más lejos; entre el razonamiento técnico y la necesidad de que alguien no técnico —un abogado, una familia, un cliente patrimonial— pueda entender de verdad qué está leyendo.

Ahí es donde intentamos movernos. Técnicamente serios. Proporcionales al encargo. Sin hacer de más cuando no hace falta, pero sin quedarnos cortos cuando un caso pide algo más. Hay una frase que lo resume bastante bien, pero conviene leerla con un poco de humor:

“Intentamos movernos entre el “salvo error u omisión, juro y perjuero que el valor es este” y el “con una TIR del 8,2%, el DCF arroja 15,3 millones.”

Los dos extremos tienen todo el sentido del mundo. El primero representa décadas de oficio acumulado. El segundo, una capacidad analítica enorme para situaciones especialmente complejas. Ninguno está mal. Pero entre los dos hay bastante territorio donde cabe un trabajo técnicamente serio, bien razonado y entendible por quien lo recibe.

Ese es el nuestro.

Distintos marcos de trabajo

Hay algo que terminé viendo bastante claro: los marcos de valoración son herramientas. No identidades.

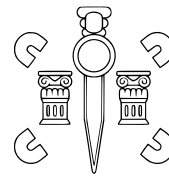
La Orden ECO, IVS, TEGoVA, la normativa urbanística, determinadas referencias de finanzas o valoración internacional... todo eso son formas de ordenar un problema, de estructurar un razonamiento y de responder mejor a preguntas distintas. Ningún marco sirve para todo. Y precisamente por eso merece la pena conocer varios.

Un informe judicial en España probablemente necesite apoyarse mucho más en determinados criterios y estructuras que los tribunales conocen bien. Un encargo con partes internacionales puede pedir un lenguaje más reconocible fuera de España. Una valoración patrimonial compleja puede beneficiarse de una forma de pensar más propia de los estándares internacionales, pero incorporar al mismo tiempo



P O N D U S

VALORACIÓN • PERICIAL • PATRIMONIO



APPJD

ASOC. PROFESIONAL

PERITOS JUDICIALES Y
DETECTIVES PRIVADOS

herramientas o desarrollos prácticos que aparecen en la normativa ECO o en otros marcos de valoración.

La idea no es mezclar cosas porque sí, ni hacer una sopa de siglas. Es algo bastante más sencillo: entender bien qué problema hay delante y escoger las herramientas que tienen más sentido para resolverlo.

Al final se parece bastante a cualquier oficio. Hay momentos donde hace falta un martillo y otros donde hace falta un destornillador. El problema aparece cuando uno intenta resolverlo todo con la misma herramienta, aunque no sea la adecuada.

Conocer distintos marcos ayuda precisamente a eso: a no estar casado con una única forma de hacer las cosas y poder adaptar el trabajo al encargo, al contexto y a la finalidad real de la valoración.

Las siglas, en el fondo, son herramientas. No medallas.

Sin cajas negras

Imagina una situación bastante simple.

Estás en Vigo. Viajas hasta Alicante para ver a tu familia. Llegas después de muchas horas y, al abrir la puerta, alguien te pregunta algo completamente normal:

“¿Qué tal el viaje?”

Y detrás de esa pregunta vienen otras bastante previsibles.

“¿Has venido en tren?”

“¿En coche?”

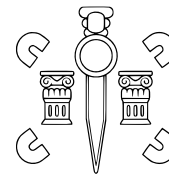
“¿En avión?”

“¿Cómo has venido?”



P O N D U S

VALORACIÓN • PERICIAL • PATRIMONIO



APPJD

ASOC. PROFESIONAL

PERITOS JUDICIALES Y
DETECTIVES PRIVADOS

Porque una cosa es llegar de un punto A a un punto B. Y otra bastante distinta es entender cómo has llegado hasta allí.

Cuando no existe una respuesta clara a esa pregunta aparece algo que, en muchos sectores, se conoce como una caja negra: una situación donde se conoce el resultado, pero no el recorrido. Se sabe dónde has terminado, pero no qué decisiones hubo por el camino, qué se tuvo en cuenta, qué se descartó o por qué unas opciones pesaron más que otras.

En valoración inmobiliaria eso ocurre más de lo que parece.

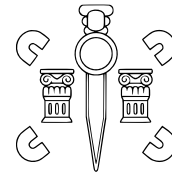
A veces alguien entra en un informe con un inmueble y sale con un número. Pero cuesta entender por qué se eligieron unos comparables y no otros, qué hipótesis se asumieron, qué limitaciones existían, qué se consideró relevante o cómo se llegó realmente a la conclusión final. El valor aparece, pero el razonamiento queda enterrado, resumido demasiado deprisa o simplemente no se explica de forma que alguien pueda seguirlo.

Y ahí empiezan los problemas.

Un cliente puede tomar una decisión importante sin entender qué variables se tuvieron en cuenta. Un abogado puede tener dificultades para defender el informe porque ciertas decisiones no quedaron bien razonadas. Y a veces el propio informe pierde fuerza no porque el número sea malo, sino porque el camino hasta ese número no está suficientemente claro.

Hay algo que intentamos cuidar mucho: que quien lee un informe pueda seguir el hilo. Que las decisiones importantes estén explicadas. Que, aunque no sea técnico, pueda entender qué hay detrás de la conclusión. Y que, si alguien le pregunta por qué se ha llegado a ese valor, tenga una respuesta bastante clara delante.

Probablemente la mejor prueba sea esta: un buen informe debería poder leerlo alguien con décadas de experiencia en valoración y también alguien que nunca ha



abierto un informe técnico en su vida. No porque los dos vayan a leerlo igual, sino porque ninguno debería perderse por el camino.

Dicho de otra forma: si uno sale de Vigo y termina en Alicante, lo razonable es poder explicar si llegó en tren, en coche, en avión... o, si hace falta, en burra.

Método de trabajo: el "¿pa qué?"

Hubo una pregunta bastante simple que terminó cambiando por completo mi forma de entender la valoración. Hasta entonces valoraba como mucha gente al principio: en función del activo. Residencial, oficinas, suelo... cada tipología tenía su forma de pensar. Parecía lógico.

Hasta que un mentor me hizo una pregunta muy sencilla. Una de esas preguntas tan normales que precisamente por eso descolocan más.

“¿Pa qué?”

Mi respuesta fue bastante automática: “Pues... para calcular el valor de mercado.” Y entonces llegó la segunda parte de la conversación, que fue la que realmente me hizo pensar. “No. Ese no es el ¿pa qué? ¿Lo quieres para una herencia? ¿Para una expropiación? ¿Para un impuesto? ¿Para una hipoteca? ¿Para saber cuánto pedirías si saliera mañana al mercado? ¿Pa qué lo quieres?”

Y ahí algo hizo click.

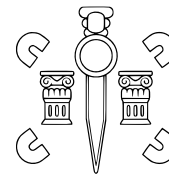
Porque, en realidad, tenía razón. La primera pregunta de una valoración no es tanto qué estamos valorando, sino para qué se necesita. La finalidad condiciona prácticamente todo lo demás: el tipo de valor que buscamos, el enfoque metodológico, el nivel de profundidad, las hipótesis relevantes, el razonamiento que merece la pena desarrollar e incluso la forma en la que debería explicarse la conclusión.

Acabé viendo la valoración de una manera bastante concreta: como una obra de teatro. Puede sonar raro al principio, pero tiene bastante sentido. Una valoración



P O N D U S

VALORACIÓN • PERICIAL • PATRIMONIO



APPJD

ASOC. PROFESIONAL

PERITOS JUDICIALES Y
DETECTIVES PRIVADOS

es, en el fondo, una opinión profesional de valor. Y toda obra necesita un escenario bien definido para poder representarse correctamente.

Primero hay que entender qué obra se va a representar. Ese es el famoso “¿pa qué?”. Porque no es la misma obra una herencia familiar que un procedimiento judicial. No es lo mismo una negociación patrimonial que una garantía hipotecaria o una expropiación. Cada contexto responde preguntas distintas y, por tanto, necesita cosas distintas.

Una vez se entiende la obra, ya se puede construir el escenario. Qué marcos tienen sentido, qué herramientas conviene utilizar, qué limitaciones existen, qué información pesa más, qué profundidad necesita el análisis y cómo debe justificarse el razonamiento. Todo empieza a ordenarse de forma bastante natural cuando la pregunta inicial está bien planteada.

Intentar valorar sin haber entendido primero el “¿pa qué?” genera choques extraños. Algo parecido a interpretar a Shakespeare en un escenario equivocado: quizá algunas partes funcionen, pero la obra y el contexto no hablan el mismo idioma.

En valoración pasa lo mismo. Utilizar un enfoque pensado para otro contexto puede generar problemas reales. No porque el cálculo esté mal hecho, sino porque el informe está respondiendo una pregunta que nadie hizo.

Volviendo a la metáfora: imagínate aprenderte el monólogo de La vida es sueño de forma tan bella que conmovería al mismísimo Calderón de la Barca ... y decirlo en mitad de Hamlet. El monólogo, perfecto; la obra, equivocada.

Por eso, probablemente, la primera pregunta importante sigue siendo la misma: ¿Pa qué?

Qué hace fuerte a un buen informe

Hay una diferencia entre un informe que aguanta y uno que no. Y normalmente esa diferencia no se nota cuando el informe está recién terminado. Se nota cuando llega el momento de usarlo de verdad.

Darío de San Sebastián Ruiz-Ayúcar

Perito Judicial Inmobiliario

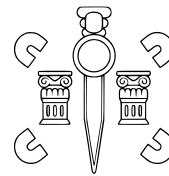
APPJD nº218

dario@pondusvaloracion.es · Tel. 648701624



P O N D U S

VALORACIÓN • PERICIAL • PATRIMONIO



APPJD

ASOC. PROFESIONAL

PERITOS JUDICIALES Y
DETECTIVES PRIVADOS

Cuando un abogado empieza a hacer preguntas. Cuando alguien de la familia no entiende por qué el valor es ese y no otro. Cuando hay una negociación importante encima de la mesa. O, directamente, cuando un informe tiene que aguantar un juicio y alguien empieza a tirar del hilo.

Ahí suelen pasar cosas bastante reveladoras.

Hay una escena muy típica dentro del mundo pericial. El juez o el abogado hacen una pregunta aparentemente simple:

“¿Visitó usted el inmueble?”

Y de repente aparece esa pausa incómoda. Cara de rana. Un “eeeeehm...” algo largo. Y un intento de salir del paso:

“Bueno... no, pero he mirado Catastro.”

Hace algo de gracia contado así, pero el fondo de la cuestión es bastante serio. Porque muchas veces un informe fuerte o uno débil empiezan a separarse mucho antes de llegar a sala. En el nivel de detalle. En las preguntas incómodas que uno se hace antes de firmar. En si determinadas decisiones están realmente razonadas o simplemente se han dado por buenas.

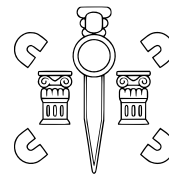
Todos los marcos de valoración tienen fortalezas. Y también tienen sus riesgos cuando se llevan demasiado al extremo. Un informe puede quedarse excesivamente corto y acabar dando saltos demasiado rápidos. Pasar de explicar la situación jurídica o describir un inmueble a decir “el valor es este” sin terminar de explicar bien qué se ha tenido en cuenta, qué se ha descartado o por qué se han tomado ciertas decisiones. Volviendo a una metáfora anterior: llegar a Alicante sin saber muy bien cómo se ha hecho el viaje.

Pero el extremo contrario tampoco siempre ayuda. A veces un informe puede estar extraordinariamente razonado y, aun así, acabar siendo tan técnico o tan denso que quien lo lee termine perdiéndose. No porque esté mal explicado, sino porque el



P O N D U S

VALORACIÓN • PERICIAL • PATRIMONIO



APPJD

ASOC. PROFESIONAL

PERITOS JUDICIALES Y
DETECTIVES PRIVADOS

nivel de complejidad acaba siendo demasiado alto para quien realmente necesita entender qué tiene delante. Y ahí suele estar el equilibrio difícil.

Un informe fuerte, al menos desde nuestra forma de verlo, es un informe que no abrume ni simplifica demasiado. Explica las decisiones importantes. Hace visibles las hipótesis relevantes. Reconoce lo que no se ha podido comprobar del todo. Y, sobre todo, consigue algo que parece fácil pero no lo es tanto: llevar al lector de la mano sin perderlo por el camino.

Porque al final un informe importante rara vez lo lee una sola persona. Puede acabar en manos de un abogado, de un juez, de un cliente, de varias partes de una familia o de otro técnico. Y todos necesitan algo parecido: entender por qué se ha llegado a una conclusión y poder seguir el razonamiento sin sentirse completamente fuera de juego.

Probablemente la prueba más sencilla sea esta: si alguien sin conocimientos técnicos puede entender el hilo y, al mismo tiempo, alguien con mucha experiencia puede ver que el razonamiento está bien construido, normalmente suele haber un informe bastante fuerte delante.

2. SERVICIOS

Pocas cosas. Bien hechas

Llegados a este punto, probablemente hay una pregunta bastante razonable. Pensarás algo parecido a:

“Vale. Hemos viajado de Vigo a Alicante, hemos recitado a Calderón en mitad de Hamlet, hemos hablado de cajas negras, de obras de teatro y del famoso ¿pa qué?... pero entonces, ¿qué hacéis realmente?”

Buena pregunta. La respuesta corta es que no demasiadas cosas.

El sector inmobiliario es enorme. Cambia constantemente y toca disciplinas muy distintas. Con los años hemos preferido centrarnos en unos pocos ámbitos donde

Darío de San Sebastián Ruiz-Ayúcar

Perito Judicial Inmobiliario

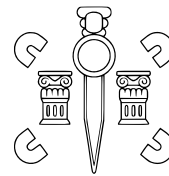
APPJD nº218

dario@pondusvaloracion.es · Tel. 648701624



PONDUS

VALORACIÓN • PERICIAL • PATRIMONIO



APPJD

ASOC. PROFESIONAL

PERITOS JUDICIALES Y
DETECTIVES PRIVADOS

sentimos que realmente podemos aportar algo de valor. No por falta de curiosidad, sino más bien por una cuestión de foco.

Como dice mi padre:

“Se intenta hacer las cosas bien, para que salgan medio bien.”

Aunque cada encargo es distinto, las tres áreas comparten una lógica bastante parecida: entender bien qué se necesita, pensar antes de empezar y hacer un trabajo que sirva de verdad para el problema que hay delante. A veces será una valoración patrimonial. Otras, un valor administrativo que no termina de cuadrar. Y otras simplemente alguien que necesita ordenar bastante ruido antes de tomar una decisión importante.

Pocas cosas. Pero intentamos hacerlas bien.

Valoración inmobiliaria y patrimonial

“Mi piso vale más que el del vecino porque el mío tiene la cortinilla del baño roja, más bonita que la azul del suyo”

Suena surrealista. Y, sin embargo, conversaciones parecidas ocurren cada día.

Con distintas palabras, con más o menos sofisticación y normalmente bastante menos sinceridad, pero con una lógica parecida debajo: el mío vale más porque sí, porque tiene algo especial, porque yo lo veo distinto, porque he invertido mucho dinero y emociones en él, o porque estoy convencido de que vale más.

Y aquí hay algo importante que decir. Una valoración, en el fondo, es una opinión de valor. Como cualquier opinión, puede tener más o menos matices, más o menos razonamiento detrás y más o menos capacidad para sostenerse cuando alguien empieza a hacer preguntas.

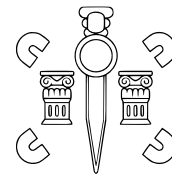
La teoría de la cortina roja, llevada al absurdo, es también una opinión de valor. El problema es que probablemente le faltan algunos matices de razonamiento. Porque

Darío de San Sebastián Ruiz-Ayúcar

Perito Judicial Inmobiliario

APPJD nº218

dario@pondusvaloracion.es · Tel. 648701624



una cosa es pensar que algo vale más y otra bastante distinta es poder explicar por qué, justificarlo y sostenerlo cuando el contexto se pone un poco más serio.

Imagínate intentar defender algo así en un juicio. O simplemente en una negociación importante. “Sí, señoría. Considero que este inmueble vale más porque la cortinilla del baño es roja.” No parece el mejor argumento posible. Probablemente tampoco el momento más cómodo de la sala.

Ahí es donde normalmente hace falta hacer las cosas con algo más de cuidado.

Porque hay momentos donde un valor deja de ser una conversación de café y empieza a tener consecuencias reales. Una herencia donde hay patrimonio importante en juego. Un procedimiento judicial donde el informe tendrá que sostenerse técnicamente. Una revisión de una valoración previa que no termina de convencer. Una decisión patrimonial donde hace falta una opinión razonada y defendible.

Este es el espacio donde más solemos trabajar.

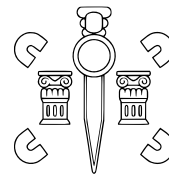
Valoraciones inmobiliarias privadas, informes patrimoniales, valoraciones retrospectivas, procedimientos periciales, revisiones de valor y situaciones donde merece la pena hilar un poco más fino de lo habitual. Dependiendo del encargo, el enfoque puede ser más próximo a estándares internacionales, a contextos periciales o a informes privados donde lo importante es que el razonamiento sea sólido y útil para la decisión que hay delante.

Una aclaración honesta: por una cuestión de foco, no hacemos tasaciones hipotecarias homologadas ni valoraciones RICS. Hay profesionales extraordinarios dedicados precisamente a eso y creemos bastante en la idea de que quien mucho abarca suele acabar apretando poco. Si un encargo necesita ese perfil, estamos encantados de derivar a quien realmente sabe hacerlo bien.



PONDUS

VALORACIÓN • PERICIAL • PATRIMONIO



APPJD

ASOC. PROFESIONAL

PERITOS JUDICIALES Y
DETECTIVES PRIVADOS

Contradicción de valores administrativos

“Hay dos cosas seguras en esta vida: la muerte y los impuestos.”

La frase es de Benjamin Franklin. Y, siendo sinceros, tampoco parece que haya envejecido demasiado mal. Aunque hay gente que, llegados a cierto punto, parece temer más a Hacienda que a la propia guadaña.

El problema normalmente no es pagar impuestos. El problema suele empezar un poco después. Cuando alguien mira un número y piensa: “Vale... pero esto exactamente, ¿de dónde ha salido?” Porque el mundo de los valores administrativos de los inmuebles tiene bastante más historia de la que parece desde fuera.

A veces ocurre con un recibo del IBI que lleva años generando dudas. Otras veces aparece en una herencia, en una compraventa o cuando llega una liquidación y el valor utilizado no termina de cuadrar demasiado con el inmueble real. Un piso sin reformar durante años que parece valorado como si acabara de salir al mercado. Un inmueble con limitaciones que el número no parece ver. O simplemente esa sensación —muchas veces bastante razonable— de que algo no termina de encajar.

Dentro de este mundo aparecen cuestiones como el valor catastral, que afecta al IBI y a determinados impuestos; el Valor de Referencia, que hoy tiene bastante peso en operaciones sujetas a ITP; las comprobaciones administrativas de valores o las tasaciones periciales contradictorias, cuando un número empieza a discutirse un poco más en serio y hace falta hilar fino.

No siempre hay un problema. Y tampoco todo valor administrativo está necesariamente mal planteado. Pero cuando aparecen dudas importantes, normalmente merece la pena entender de dónde sale ese número y si realmente tiene sentido para ese inmueble concreto.

Porque, cuando no lo tiene, las consecuencias suelen ser bastante reales: pagar más impuestos de los que tocarían o asumir un valor que no refleja bien la situación del inmueble.

Darío de San Sebastián Ruiz-Ayúcar

Perito Judicial Inmobiliario

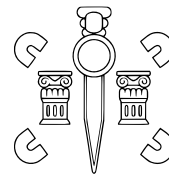
APPJD nº218

dario@pondusvaloracion.es · Tel. 648701624



PONDUS

VALORACIÓN • PERICIAL • PATRIMONIO



APPJD

ASOC. PROFESIONAL

PERITOS JUDICIALES Y
DETECTIVES PRIVADOS

Eso es, en esencia, lo que intentamos hacer aquí. Entender primero qué ha pasado, mirar si ese número realmente tiene sentido y, cuando no termina de cuadrar, ver si hay base para discutirlo bien y evitar que alguien acabe pagando más de lo que realmente le correspondería.

Consultoría técnica de valor

"Estoy vendiendo un activo grande. Bueno, no directamente. Soy primo del amigo del sobrino del que lo vende."

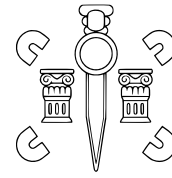
Esta es de las frases que, si no te suena ahora mismo, te sonará en el momento en el que la escuches por primera vez. Probablemente está en el top 3 de lo más dicho dentro de la intermediación de activos de "alto nivel".

El inmobiliario tiene bastante de relaciones personales, de información que pasa de mano en mano y de conversaciones que empiezan en un café y terminan moviendo operaciones importantes. También tiene algo de ruido: intermediarios de intermediarios, opiniones cruzadas, recomendaciones de confianza y situaciones donde no siempre resulta fácil separar criterio, interés y simple intuición.

Es ahí donde suelen aparecer las situaciones algo más incómodas: una compra importante, una negociación compleja, una herencia con sensibilidades familiares o un activo que parece una buena oportunidad, pero sobre el que nadie termina de ponerse completamente de acuerdo.

Y, entre tanto, aparece algo bastante humano: la sensación de no saber muy bien a quién hacer caso. La famosa parálisis por análisis empieza a asomar. "Uno me dice una cosa, otro la contraria, hay demasiados datos, demasiado distintos... habrá que pensarlo bien." Y lo que empieza como prudencia acaba, muchas veces, convirtiéndose simplemente en no saber muy bien por dónde tirar.

Buena parte del trabajo consiste en transformar el ruido en calma. Cogir conversaciones cruzadas, opiniones, urgencias, intuiciones y números que llegan



desde sitios distintos y convertir todo eso en algo que permita tomar decisiones con algo más de claridad.

Porque cuando hay bastante patrimonio, tiempo o dinero encima de la mesa, caminar sobre barro rara vez suele ser buena idea. Y, muchas veces, lo único que hace falta es ayudar a poner algo de suelo sólido antes de decidir hacia dónde dar el siguiente paso.

3. SOBRE MÍ

*“Si he logrado ver más lejos, ha sido porque he subido a hombros de gigantes.” —
Isaac Newton*

Esta frase resume bastante bien cómo intento acercarme a este trabajo. No como una pose. Como algo que se aprende con el tiempo.

Llevo cerca de diez años vinculado al sector inmobiliario desde distintos ángulos: intermediación, formación, pericial y valoración. Y si algo me ha enseñado este sector es que entender un inmueble no consiste solo en mirar números, tablas o normativa. También consiste en entender personas, tiempos, expectativas, conflictos, ahorros de toda una vida y decisiones que muchas veces tienen muchísimo peso para quien las toma.

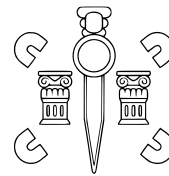
La intermediación

La intermediación inmobiliaria me enseñó algo especialmente importante: el mercado real no vive solo en los papeles. Vive también en las conversaciones, en las negociaciones, en las dudas antes de tomar una decisión importante y en esa distancia, muchas veces incómoda, entre lo que alguien cree que vale algo y el punto donde realmente se cruzan comprador y vendedor. Ahí se aprende a bajar al barro y a entender cómo funcionan las cosas cuando la teoría se encuentra con la realidad.



PONDUS

VALORACIÓN • PERICIAL • PATRIMONIO



APPJD

ASOC. PROFESIONAL

PERITOS JUDICIALES Y
DETECTIVES PRIVADOS

Las periciales

La parte pericial llegó después casi de forma natural y, con ella, otra cara del inmobiliario. Ahí aparecen los desacuerdos, las herencias, los conflictos y las situaciones donde distintas personas pueden mirar exactamente el mismo inmueble y verlo de formas completamente distintas. También aparece algo curioso: la necesidad de explicar mejor las cosas. De entender por qué uno llega a una conclusión y de ser capaz de contarlo con claridad cuando alguien te pregunta simplemente “¿y esto por qué vale eso?”. Probablemente fue ahí donde empecé a interesarme cada vez más por la parte técnica de la valoración y por cómo hacer que algo complejo pudiera entenderse bien.

La formación

Después llegó la formación, especialmente vinculada a la valoración para peritos judiciales, y ahí cambió bastante mi forma de trabajar. Enseñar obliga a ordenar ideas. A separar lo importante del ruido. A comprobar si algo realmente se entiende o simplemente suena técnico. También obliga a justificar por qué haces las cosas de una determinada manera y a preguntarte continuamente si existe una forma más clara, más razonada o más útil de explicar algo complejo.

Probablemente ahí empecé a tirar realmente del hilo.

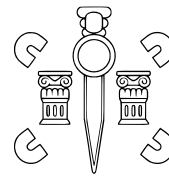
Porque cuando enseñas valoración acabas haciéndote preguntas incómodas. Sobre metodología. Sobre criterio. Sobre qué hace que un informe sea realmente bueno y qué cosas damos muchas veces por hechas simplemente porque “siempre se ha hecho así”. Cuanto más tiraba del hilo, más terminaba estudiando distintas formas de trabajar, distintos marcos y distintas maneras de resolver problemas parecidos.

No por acumular siglas ni por hacer las cosas más complicadas. Más bien al contrario: por intentar entenderlas mejor.



PONDUS

VALORACIÓN • PERICIAL • PATRIMONIO



APPJD

ASOC. PROFESIONAL

PERITOS JUDICIALES Y
DETECTIVES PRIVADOS

El ecosistema profesional

En ese camino he tenido la suerte de aprender de gente realmente muy buena. Algunas personas proceden del entorno RICS, otras no, y eso no las hace ni mejores ni peores. Lo que tienen en común es algo mucho más importante: hacen bien las cosas, saben por qué las hacen y mantienen estándares técnicos y éticos muy altos. Personas con décadas de experiencia, algunas reconocidas internacionalmente en sus ámbitos, de las que he aprendido muchísimo y de las que sigo aprendiendo.

El mundo RICS ha tenido una influencia importante en esta forma de entender la profesión. Actualmente estoy en proceso de acreditación como AssocRICS, y precisamente por eso intento ser cuidadoso al hablar de este entorno: lo conozco porque estoy trabajando para entrar en él, aprendiendo de profesionales vinculados a este mundo y porque comparto una manera de entender este trabajo donde importa tanto la técnica como la ética.

Con el tiempo, el objetivo es seguir ese camino, llegar a ser miembro y alcanzar la acreditación como Registered Valuer. No por una cuestión de siglas, sino porque creo sinceramente en una forma de ejercer esta profesión donde importa tanto hacer bien las cosas como hacerlas de una manera honesta, clara y que pueda sostenerse cuando alguien hace preguntas difíciles.

Hay algo, además, que probablemente me acompaña desde hace mucho tiempo: cierta obsesión por hacer las cosas bien. No necesariamente rápido. No necesariamente fácil. Bien.

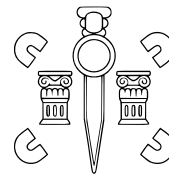
Muchas veces eso implica entrar en problemas incómodos, en encargos raros o en situaciones donde no existe una respuesta automática y hay que dedicar más tiempo del razonable a pensar, preguntar, leer y entender qué está pasando realmente. Curiosamente, suele ser ahí donde más se aprende.

Y si algo tengo claro a estas alturas es que prácticamente todo lo que sé existe porque antes hubo gente muchísimo mejor que yo que abrió camino, dedicó miles de



P O N D U S

VALORACIÓN • PERICIAL • PATRIMONIO



APPJD

ASOC. PROFESIONAL

PERITOS JUDICIALES Y
DETECTIVES PRIVADOS

horas a pensar antes que yo y dejó ideas, herramientas y formas de entender este trabajo de las que sigo aprendiendo todos los días.

Intento estar a la altura.

Somos pequeños, pero no estamos solos

Hay algo que este trabajo va enseñando: saber hasta dónde llegas solo y cuándo merece la pena levantar el teléfono.

Pondus es un proyecto pequeño. Eso es una elección. Nos gusta trabajar de cerca, entender bien los encargos y mantener una forma de trabajar muy personal. Pero pequeño no significa aislado.

Con los años uno acaba formando parte de algo más grande: una red de profesionales con perfiles muy distintos, muchísima experiencia acumulada y una manera muy seria de entender este oficio. Personas de grandes consultoras internacionales, sociedades de tasación, valoración institucional, inversión, financiación y mercado inmobiliario. Algunos vinculados al entorno RICS, otros no. Lo importante no son las siglas ni el lugar donde hayan trabajado, sino el criterio, la experiencia y la tranquilidad que aporta haber visto muchos problemas antes.

Entre estas personas hay valoradores registrados acostumbrados a trabajar con grandes carteras, especialistas que han participado en operaciones de enorme complejidad y profesionales que llevan años tomando decisiones técnicas en entornos donde equivocarse cuesta mucho dinero.

Y eso importa.

Porque muchas veces un cliente no necesita solo una valoración. Necesita entender mejor una situación, ordenar un problema complejo, contrastar una decisión importante o simplemente tener la tranquilidad de que hay criterio detrás de lo que se está haciendo.

Darío de San Sebastián Ruiz-Ayúcar

Perito Judicial Inmobiliario

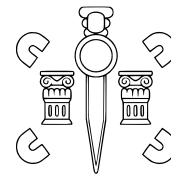
APPJD nº218

dario@pondusvaloracion.es · Tel. 648701624



PONDUS

VALORACIÓN • PERICIAL • PATRIMONIO



APPJD

ASOC. PROFESIONAL

PERITOS JUDICIALES Y
DETECTIVES PRIVADOS

Sabemos bastante bien hasta dónde llegamos. Hay encargos que encajan perfectamente dentro de lo que hacemos y otros donde lo responsable es reconocer que alguien con una experiencia muy concreta puede aportar mucho más valor. Si un asunto exige una especialización que se sale de nuestro ámbito natural, no improvisamos ni intentamos aparentar lo que no somos.

Tenemos la suerte de poder contar con profesionales extraordinariamente buenos. Personas acostumbradas a trabajar en niveles de complejidad muy altos y viendo problemas mucho más grandes de los que probablemente veremos nosotros durante bastante tiempo. Si un cliente necesita ese nivel de especialización, no se nos caen los anillos por levantar el teléfono y conectar a esa persona con alguien mejor preparado para ese caso concreto.

A veces hacer bien las cosas también consiste en eso.

4. CONTACTO

Una última cosa antes de acabar

Si has llegado hasta aquí, probablemente ya tengas una idea bastante clara de cómo entendemos este trabajo.

Nos gustan las cosas bien explicadas, los razonamientos visibles y las conversaciones tranquilas. También creemos bastante en algo simple: no todos los problemas necesitan lo mismo ni todos los encargos encajan igual. Habrá situaciones donde podamos ayudar mucho. Otras donde tenga más sentido un perfil distinto, un especialista concreto o simplemente otra forma de enfocar el problema. Y si creemos que un asunto no encaja con nosotros, lo diremos con tranquilidad.

No creemos demasiado en forzar encargos ni en intentar ser todo para todo el mundo. Sí creemos en escuchar primero, entender bien qué hay delante y ver si realmente tiene sentido trabajar juntos. Y si no, al menos intentar orientar en la dirección correcta.

A veces una conversación honesta ayuda bastante más de lo que parece.

Darío de San Sebastián Ruiz-Ayúcar

Perito Judicial Inmobiliario

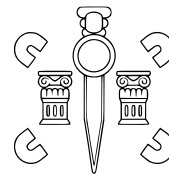
APPJD nº218

dario@pondusvaloracion.es · Tel. 648701624



P O N D U S

VALORACIÓN • PERICIAL • PATRIMONIO



APPJD

ASOC. PROFESIONAL
PERITOS JUDICIALES Y
DETECTIVES PRIVADOS

Hablamos cuando quieras.

Darío de San Sebastián Ruiz-Ayúcar

Valorador Inmobiliario · Docente

☎ 648 701 624

✉ dario@pondusvaloracion.es

🌐 pondusvaloracion.es

🌐 [linkedin.com/in/dariosanseb](https://www.linkedin.com/in/dariosanseb)



P O N D U S

VALORACIÓN • PERICIAL • PATRIMONIO

Pondus · Valoración inmobiliaria y análisis técnico de valor

Darío de San Sebastián Ruiz-Ayúcar

Perito Judicial Inmobiliario

APPJD nº218

dario@pondusvaloracion.es · Tel. 648701624