

# PUNTOS DE REFERENCIA PARA UN ACUERDO MARCO DEL SECTOR.

## Síntesis del Acuerdo Marco propuesto

### 1. BASTA DE TRABAJAR A PÉRDIDAS.

#### PUNTO DE PARTIDA

Según los datos que publica el BdE en su boletín estadístico, los datos de gasto en tasadores externos suponen aproximadamente un 36% de los ingresos brutos medios de las sociedades de tasación<sup>1</sup>. En cifras absolutas, en 2024 el gasto en tasadores del conjunto de las SDTs homologadas declarados al BdE fue de 122 millones de euros aproximadamente.

Si bien el BdE en su boletín estadístico indica que en 2024 el número de tasadores era de 8.605, estimamos que esta cifra es superior a la real y contiene repeticiones de tasadores que trabajan en distintas empresas. No disponemos de datos reales y según estimación por muestreo dentro de los asociados, la tasa de tasadores que trabajan para varias tasadoras se puede situar en una media equivalente del 50%, de lo que resultaría unos 4.303 tasadores en activo. En este escenario, resultaría una facturación por tasador en torno a **28.000 euros**.

El coste de los gastos profesionales que soporta un tasador (colegiación, seguro RC, vehículo, gasolina, espacio de trabajo, amortización equipo, suministros, software , suscripciones y otros) siendo variable según ciudades, podemos situarlo en un mínimo en torno a 650 euros al mes (entre 7.800 – 9.600 euros/año), por lo que el rendimiento bruto de la actividad sería de 20.200 euros. Deduciendo la seguridad social (que en este caso es a cargo del tasador y es de un 31% del salario bruto), quedan 15.419 euros .

**El salario bruto medio equivalente por tasador es, por tanto, de 15.419 euros/ año, lo que se sitúa en estos momentos por debajo del salario mínimo interprofesional (16.576 euros/año).**

Estas cifras son estimativas con base en los datos medios comunicados al BdE, por lo que pudiera haber diferencias en los datos desagregados por empresas. Sugerimos que realicen esta comprobación en cada caso para poder situar el gasto en tasadores en cada una de las 31 SdT homologadas, que generan la media indicada, y su desviación sobre la media de 28.000 euros indicada.

#### PUNTO DE LLEGADA

El coste medio de mercado de un titulado medio o superior con una experiencia media entre 5-15 años, se sitúa alrededor de **30.000 euros brutos anuales**, con una horquilla entre 25.727 – 33.182 según **convenio de servicios técnicos del sector de empresas de ingeniería y oficinas de estudios técnicos**, que es por su esencia asimilable al trabajo desarrollado por los tasadores en el ejercicio libre de la profesión por la titulación, el alcance técnico y la responsabilidad de su trabajo.

<sup>1</sup> Como referencia, esta ratio en el año 2000 era del 58%, al inicio de la crisis inmobiliaria en 2007 era del 50% y ha ido en continuo descenso hasta ahora.

**En definitiva: los honorarios deben multiplicarse por dos, para alcanzar el nivel actual de mercado, desde los 15.419 euros/año brutos a los 30.000 euros brutos año del convenio asimilable.**

Esta es la referencia y no otra. Las correcciones que vienen haciendo las SdT, vía bonificaciones y cambios en los modos de facturación (que acaban dando los mismos resultados) son modificaciones aparentes e inaceptables, con el objetivo de que todo quede igual y no enfrentarse a la realidad: la tarifas a las entidades no cubren los gastos reales y deben subir.

**Instamos a las sociedades de tasación a actuar con responsabilidad frente a los clientes, trasladando los costes reales de los servicios que ofrecen. Los tasadores no pueden continuar trabajando en condiciones deficitarias (por debajo del equivalente al SMI). Ofrecer servicios por debajo del precio de coste podría constituir tanto competencia desleal como abuso de posición dominante en un mercado tan restringido como el de la tasación hipotecaria.**

#### **ESCALA Y ALCANCE DEL INCREMENTO PROPUESTO:**

Según nuestras estimaciones, la media que percibe el tasador por el informe más común procedente de entidad financiera, es en la actualidad de aproximadamente 70 euros, con una horquilla entre 45 – 100 euros según la SdT (incluyendo garantía hipotecaria e informes de cartera o lotes bancarios). Las tarifas propuestas en el acuerdo marco sitúan la media como se ha indicado en el doble: 140 euros. La diferencia por tanto es de 70 euros. Sobre la base de un precio cliente de 300 euros supondría un incremento del 23% sobre la tarifa cliente para situarla en 370 euros. Este incremento es aparentemente importante, pero teniendo en cuenta que la evolución de los precios de las tasaciones desde el año 2010 no solo no han subido conforme al IPC, sino que han bajado en términos nominales un 17%, (debido no solo al abuso de posición de dominio de las entidades sino también a la competencia desleal entre las SdT que ofrecen servicios por debajo de costes), y que el ipc entre 2010 y 2025 ha sido del 34,6%, todavía es escasa la repercusión en el producto final de la subida que se está exigiendo.

**Por otra parte, el Banco de España está requiriendo a las entidades financieras para que cesen en la práctica de exigir comisiones por intermediar (que simplemente por redirigir el encargo a la SDT de referencia estaba cobrando ¡más que el tasador por hacer todo el trabajo!), por lo que, si se aplica este margen directamente a corregir la remuneración del tasador, posiblemente no fuese necesario siquiera incrementar el coste al cliente, o hacerlo en una menor medida.**

#### **CONDICIONES DEL ACUERDO MARCO:**

- 1.1 El Acuerdo Marco definirá unas tarifas mínimas sectoriales que cumplan los criterios de coste real indicados en los apartados anteriores. Estas tarifas tendrán vigencia un año. Se actualizarán automáticamente conforme a IPC. En caso de cambios normativos, cambios de mecánicas operativas de las entidades o internas de la sociedad de tasación se deberán corregir en función del incremento de trabajo que supongan dichos cambios.**
- 1.2 Cualquier descuento no notificado fehacientemente por escrito al tasador antes de la aceptación del encargo se tendrá por no válido.**
- 1.3 Se creará una comisión mixta como órgano de resolución de conflictos, paritaria, integrada por 4 miembros, de los cuales 2 de ellos corresponderán a la SdT y otros dos a los tasadores (tal como se describe con más detalle en el borrador de Acuerdo Marco)**

## **2. BASTA DE ABUSO EN LAS CONDICIONES DE LOS CONTRATOS**

---

- 2.1 POR UNA ELIMINACIÓN DE LOS INDICIOS DE LABORALIDAD:** El tasador, sin perjuicio de las indicaciones técnicas, gestionará y desarrollará su actividad profesional con criterios organizativos propios, **sin interferencia o condicionamiento alguno por parte de la SdT. Deben desaparecer las continuas llamadas y presiones para dar prioridad a un informe u otro, así como agendar la visita por parte de la empresa.** El trabajo añadido de gestionar la plataforma administrativa de la SdT, debe ser tenida en cuenta en los costes. Se debe eliminar todo indicio de laboralidad.
- 2.2 EL PRECIO DEL INFORME ES NECESARIO PACTARLO DE ANTEMANO.** Los honorarios de cada informe deben conocerse por el tasador por adelantado , antes de la aceptación del encargo. El tasador no conoce la tarifa aplicada al cliente por lo que esa referencia no es aceptable. El sistema de porcentaje fomenta la oferta de descuentos al cliente por parte de la empresa, sin el conocimiento del tasador. Los mínimos deben cubrir por sí mismos los costes referidos en el primer punto, y solo por encima de estos podría operar un porcentaje sobre lo abonado por el cliente de forma adicional. Claridad y transparencia con el tasador.
- 2.3 EL TASADOR CONTRATA CON LA SDT. NO CON LA ENTIDAD FINANCIERA.** Basta de trasladar las condiciones unilaterales de las entidades en cuanto a plazos. La elaboración de los informes con un mínimo de calidad requiere la realización de las comprobaciones normativas. La mayor parte de las veces no está en la mano del tasador reducir estos plazos , ya sea por causa de la visita, por la documentación o por las comprobaciones obligatorias, urbanísticas, catastrales, etc. Por otra parte, si todas las tasaciones son urgentes deja de tener sentido la urgencia. Si hay tasaciones urgentes de verdad, se habrá de incrementar la tarifa debido a que no es posible normalmente ajustar una ruta de visitas optimizada precisamente por la urgencia. No se aceptarán tarifas de base que no cumplan los requisitos de viabilidad sin bonificaciones. Si se desean plazos más urgentes que los normales, la bonificación tendrá un concepto de mejora sobre la tarifa base.
- 2.4 LOS DESPLAZAMIENTOS CUESTAN: COMBUSTIBLE Y HORAS DE TRABAJO.** Se deberán tener en cuenta los desplazamientos en las zonas en que estos sean significativos, y deberán incluir tanto los costes del vehículo como los tiempos de desplazamiento del tasador. Los costes se sitúan realmente alrededor de 0,5 euros por km desde el punto base de operación del tasador. Las tarifas del orden del 0,20 – 0,25 eur/km son deficitarias e inaceptables, ya que toman como referencia los costes del vehículo, bajo el supuesto de que el trabajador disfruta de un contrato laboral en el que su hora de trabajo ya estaría pagada por vía de salario. No se considerará el encadenamiento de visitas si de hecho no se ha producido. El coste mínimo de desplazamiento se actualizará anualmente conforme al coste del combustible y de la hora de trabajo.
- 2.5 EL TASADOR NO ES UNA FUENTE DE FINANCIACIÓN.** Los pagos al tasador se deben realizar en el mes siguiente a la recepción del trabajo. Se entiende como recepción el momento en el que se ha terminado el control técnico. No se puede utilizar al tasador como fuente de financiación de la empresa, salvo que esta situación genere un incremento por encima de la tarifa base que lo compense.
- 2.6 LA FLEXIBILIDAD QUE APORTA EL AUTÓNOMO NO SE PUEDE TRADUCIR EN ESCLAVITUD DEL SIGLO XXI.** Se debe respetar el horario de trabajo del tasador. No son aceptables las

exigencias de atención a la plataforma de gestión de la SdT 24/7. Se deben pactar las condiciones de trabajo en el contrato, en cuanto a tiempo dedicación. Si la empresa solo le ofrece trabajo para media jornada, no se puede exigir que esté atento a las incidencias en todo momento. Si solo se ofrece trabajo para media jornada, se deberá pactar en qué tramo horario y respetar el resto.

**2.7 SIMETRÍA EN LAS CONDICIONES.** La empresa no se compromete a asignar un determinado volumen de trabajo al tasador, consecuentemente el tasador tiene derecho a organizar su agenda y podrá rechazar trabajos sin mayor justificación, especialmente si los encargos no se ajustan a las tarifas inicialmente pactadas, o aquellos en los que se requiere su terminación en plazos inasumibles.

**2.8 EL TASADOR NO SE PUEDE EXPONER A ALLANAMIENTOS.** El tasador debe realizar las visitas interiores necesariamente acompañado por un representante de la propiedad. Bajo ningún concepto se debe exigir que retire las llaves y acceda por su cuenta. Las experiencias negativas con esta práctica son numerosas.

**2.9 EL TASADOR DEBE CONOCER Y ESTAR DE ACUERDO CON EL INFORME DE TASACIÓN FINALMENTE EMITIDO.** Los informes serán firmados por el profesional competente, con firma digital autentificada. Cada vez que se produzca un cambio en el informe, la firma digital deberá ser emitida de nuevo. Deberá establecerse un sistema de control técnico que asegure que no se emplea la firma electrónica del tasador sin conocimiento de este. Basta de suplantar la firma o actuar por delegación. Cada subproducto generado en el que el tasador tenga que firmar que suponga ingresos para la SdT, debe ser remunerado igualmente para el tasador.

**2.10 EL CERTIFICADO ENERGÉTICO NO ES COMETIDO DE LAS SOCIEDADES DE TASACIÓN.** No se podrá exigir al tasador que lo realice simultáneamente bajo las condiciones económicas impuestas por la sociedad de tasación. Se debe acabar con la ilegalidad manifiesta de emitir certificados sin la pertinente visita del que lo firma, como se está gestionando en muchos casos por parte de determinadas SDTS.

### **3. SÍ AL ACUERDO ENTRE LAS PARTES**

---

Los tasadores asociados en la AETH, y representados por UPTA, están dispuestos a llegar a acuerdos para desbloquear la situación límite que se está produciendo, y proponen de nuevo la suscripción de un ACUERDO MARCO básico con la AEV, que podrá tener posteriormente particularidades con cada una de las SdTs incluidas en ella. El problema que está planteado es de carácter sectorial y no es posible su resolución de forma separada. De la misma forma, los tasadores están dispuestos a convocar a las asociaciones de la banca y en especial a la Asociación Hipotecaria Española en la que están representadas las SDTS o en otra institución específica que se pueda generar al efecto, de forma que se pueda acordar un marco de entendimiento y de responsabilidad empresarial que atienda a la situación de los profesionales que prestan sus servicios al sistema regulado, y que puedan mantenerse en el tiempo de forma estable. En consecuencia, se enviará copia de estas comunicaciones al Banco de España, por cuanto es el responsable de la supervisión y del buen funcionamiento del sistema regulado.

En caso de las EEFF no estén dispuestas a participar en un acuerdo sectorial con las SDTS que posibilite a estas últimas llegar a la consecución del Acuerdo Marco que se está proponiendo, los tasadores considerarán trabajar en todas las instancias para que las tasaciones se puedan solicitar únicamente por el usuario final y eliminar completamente la intermediación de las EEFF, que no aportan ningún valor en esta fase del proceso y no es su cometido específico.

***En Madrid 9 de diciembre de 2025***

**AETH-** Asociación Española de Tasadores Hipotecarios.  
[AETHcomunicacion@gmail.com](mailto:AETHcomunicacion@gmail.com)