

UAD 3.6 - Lo que todo agente de bienes raíces necesita saber

La primera gran modernización de las tasaciones en más de 15 años ya está aquí. Esto es lo que significa para sus transacciones, sus clientes y su trabajo diario.

Sept. 2025
Comenzó la implementación limitada

26 ene. 2026
Producción amplia disponible - actualmente activa

2 nov. 2026
Obligatorio para todos los préstamos GSE

Mayo 2027
UAD 2.6 anterior completamente retirado

LO BÁSICO

P: ¿Qué es UAD 3.6?

UAD significa *Uniform Appraisal Dataset* (Conjunto Uniforme de Datos de Tasación). La versión 3.6 es el nuevo estándar para los informes de tasación residencial requeridos por Fannie Mae y Freddie Mac. Sustituye el antiguo Formulario 1004 (URAR) y otros formularios tradicionales de tasación utilizados durante más de 15 años.

Puede considerarse una reconstrucción digital completa del proceso de tasación: pasa de un formulario estático, similar al papel, a un informe dinámico basado en datos que se ajusta automáticamente según el tipo de propiedad y el tipo de préstamo.

P: ¿Qué préstamos y propiedades se ven afectados?

Actualmente, UAD 3.6 se aplica a préstamos convencionales conformes vendidos a Fannie Mae o Freddie Mac: viviendas unifamiliares, condominios, casas prefabricadas y terrenos residenciales. También incluye oportunidades de financiamiento para ADU (unidades de vivienda accesorias) desde marzo de 2026.

Se espera que los préstamos FHA y VA sigan sus propios calendarios. Las fincas, propiedades comerciales y grandes parcelas no desarrolladas están fuera del alcance de UAD 3.6.

P: ¿Cuándo pasa a ser obligatorio?

2 de noviembre de 2026 - todas las nuevas tasaciones para préstamos de Fannie Mae y Freddie Mac deberán utilizar UAD 3.6. El formato anterior dejará de ser aceptado.

Desde el 26 de enero de 2026 estamos en el período de producción amplia; la mayoría de los prestamistas ya pueden presentar informes UAD 3.6. Es posible que su tasador ya esté utilizando el nuevo formato.

Las tasaciones completadas antes del 2 de noviembre de 2026 con el formato anterior siguen siendo válidas.

IMPACTO EN SUS TRANSACCIONES

P: ¿Las tasaciones tardarán más ahora?

Sí, al menos a corto plazo. Planifique plazos más largos y comuníquelo de manera proactiva a sus clientes durante la transición.

El nuevo informe exige detalles a nivel de habitación sobre las condiciones interiores, más fotografías y muchos más puntos de datos que el formato anterior. Los tasadores deben dedicar más tiempo tanto al trabajo de campo como a introducir información. El enfoque actual de "trabajo de campo rápido" dejará de aplicar.

Con el tiempo, se espera que el formato estandarizado acelere las revisiones de underwriting y las aprobaciones de préstamos, pero la curva de aprendizaje inicial es real.

P: ¿Cómo cambia esto mi función como agente de listado?

Su función se vuelve más importante y también más exigente. Los tasadores ahora necesitan obtener más información directamente de los agentes para completar el informe:

- **Los datos del MLS importan más.** Las entradas completas y precisas reducen errores y aceleran la tasación. Datos descuidados crean demoras y disputas.
- **Esté preparado para cooperar.** Los tasadores pueden contactarlo para obtener detalles adicionales de la propiedad. Negarse o no responder puede entrar en conflicto con su deber de actuar en el mejor interés del cliente.
- **Comprenda el informe.** El nuevo formato es más fácil de leer; úselo para explicar a sus vendedores las conclusiones de valor, no simplemente para entregarles un documento.

P: ¿Qué significa esto para los agentes de compradores?

Espere un informe de tasación más detallado y más fácil de revisar con los compradores. El nuevo formato incluye al principio una sección de Resumen que presenta de un vistazo las conclusiones de valor, la condición de la propiedad y los hallazgos principales.

Si la tasación del comprador resulta baja, el proceso de Reconsideración de Valor (ROV) no cambia: agentes, prestamistas y propietarios pueden presentar evidencia adicional de propiedades comparables para revisión.

Durante la transición, incorpore tiempo adicional en los contratos de compra, especialmente si los prestamistas y tasadores de su mercado todavía se están adaptando.

CÓMO ES EL NUEVO FORMATO

P: ¿Qué cambia en el nuevo informe?

El formulario anterior era un PDF estático y único para todos. El nuevo URAR (Uniform Residential Appraisal Report) es un informe dinámico, diseñado primero para el entorno digital, que se adapta al tipo de propiedad. Entre los cambios principales se encuentran:

- Estructura de 29 secciones que sustituye las secciones de los formularios tradicionales.
- Calificaciones de condición a nivel de habitación, en lugar de resúmenes interiores generales.
- Fotografías integradas vinculadas directamente a características de la propiedad.
- Sección de Resumen estandarizada al principio, más fácil de revisar de un vistazo.
- Secciones dinámicas que aparecen o desaparecen según el tipo de propiedad.
- Entrega como archivo ZIP con datos XML, informe PDF y carpeta de imágenes, no solamente un PDF.

Los métodos de valoración no han cambiado. Lo que cambió es la forma en que el tasador registra y presenta la información.

P: ¿Se siguen utilizando números de formulario como “1004”?

No. Los números de formulario (1004, 1073, etc.) dejan de existir bajo UAD 3.6. Todos los tipos de propiedad residencial utilizan ahora un único formato URAR que se adapta dinámicamente. Si sus sistemas o listas de verificación hacen referencia a números de formulario, deberán actualizarse.

CÓMO PREPARARSE

P: ¿Qué debo hacer ahora mismo para prepararme?

- **Mejore sus entradas del MLS.** Datos completos y precisos reducen intercambios innecesarios con los tasadores y ayudan a acelerar los cierres.
- **Aprenda el nuevo diseño del informe.** Comience por la sección de Resumen; está diseñada para ser lo primero que lea.
- **Informe a sus clientes con anticipación.** Explique desde el principio que las tasaciones pueden tardar más durante la transición.
- **Incluya tiempo adicional en los contratos.** Añada días de margen en la contingencia de tasación durante el período de transición.
- **Desarrolle relaciones con tasadores locales.** La comunicación agente-tasador es más importante que nunca. Responda y coopere.
- **Busque educación continua y capacitación sobre UAD 3.6.** Familiarícese con el nuevo informe antes de que llegue el primero a su bandeja de entrada.

P: ¿Cambiarán las conclusiones de los tasadores bajo el nuevo sistema?

No. Los métodos de valoración - enfoque de comparación de ventas, enfoque de costo y enfoque de ingresos - no han cambiado. UAD 3.6 modifica cómo se recopilan y reportan los datos, no la metodología fundamental utilizada para determinar el valor de una vivienda.

A largo plazo, se espera que una mayor estandarización de los datos mejore la consistencia y reduzca las disputas de tasación en la industria.

P: ¿Dónde puedo obtener más información o encontrar informes de ejemplo?

- Página UAD de Fannie Mae: singlefamily.fanniemae.com - incluye 12 escenarios de tasación de ejemplo (Apéndice D-1). El escenario SF5 es un buen punto de partida para una asignación típica de vivienda unifamiliar.
- Serie de webinars “Supporting Your Value” de NAR: nar.realtor - grabaciones gratuitas para Realtors.
- Florida Realtors: floridarealtors.org - orientación sobre UAD 3.6 específica para miembros de Florida.
- McKissock Learning: mckissock.com - cursos de educación continua para agentes y tasadores.

Solo para fines informativos. Este documento no constituye asesoramiento legal ni financiero.

Un recurso educativo, cortesía de Eddie Diaz

Me complace compartir esta información educativa para ayudar a compradores, vendedores y propietarios a mantenerse informados sobre cambios importantes en el mercado inmobiliario actual.

