

“Apostamos por la diversificación de servicios para impulsar el crecimiento”

Estanis de la Quadra-Salcedo, director general de Gloval Valuation, expone a Metros² la hoja de ruta de la compañía, la cual pasa por seguir volcados con el cliente directo.

Nuestro futuro pasa por estar siempre a la altura de las expectativas y las necesidades cambiantes de todos nuestros clientes”, destaca Estanis de la Quadra-Salcedo, director general de Gloval Valuation. Además, explica a Metros² cuáles son las expectativas que manejan para acabar el año 2023.

Metros²: ¿Qué expectativas tienen en Gloval Valuation para acabar el año 2023? ¿Qué resultados aguardan?

Estanis de la Quadra-Salcedo.: Creemos que la caída en apetito hipotecario que se ha observado en el primer trimestre va a continuar en el corto plazo, por lo que dependerá mucho de la intención de los inversores en el segundo semestre del año. Está todavía por ver el impacto que tendrá en el negocio a nivel general la nueva Ley de Vivienda y su evolución, además de los resultados derivados de las elecciones, tanto autonómicas, como generales, que tendremos de aquí a final de año. Por tanto, es difícil todavía establecer con claridad cómo terminará el ejercicio, aunque estamos seguros de que la transversalidad del negocio de Gloval, por el que damos servicio a todos los eslabones de la cadena de valor del inmobiliario, nos ayudará a seguir avanzando por nuestro camino hacia el éxito.

Metros²: ¿Qué balance hacen de la compañía en lo que va de año?

E.Q-S: Este año arrancaba con circunstancias macroeconómicas que hacían mirar al sector inmobiliario con cierta incertidumbre propia de la cautela instalada entre los principales sectores de la economía nacional e internacional. La guerra en Ucrania, la inflación o la subida de tipos se han traducido en un lógico descenso de la actividad hipotecaria, si bien, el negocio inmobiliario ha demostrado nuevamente su fortaleza y capacidad para hacer frente a importantes retos.

Metros²: ¿Qué servicios demandan más los clientes?

E.Q-S.: Vemos sin duda cómo ha crecido el interés y la preocupación por todo aquello ligado a la sostenibilidad. En la pata de tasación es muy importante desarrollar

ya la incorporación de criterios ESG en las valoraciones de originación y seguir dando cobertura a la caracterización de carteras y análisis más complejos en los nuevos productos demandados y nuevas figuras de vivienda como el build to rent, coliving, etc.

Metros²: ¿Qué importancia tienen cada una de las áreas dentro de Gloval Valuation? ¿Se quieren agregar nuevas? ¿Cuáles se pretenden potenciar?

E.Q-S.: En Gloval mantenemos invariable nuestro propósito de seguir mejorando y ampliando los servicios que ofrecemos a nuestros clientes, tanto en el ámbito de la valoración y tasación como en el resto de las áreas de negocio en las que trabajamos. Estamos en disposición de acompañar al cliente en todo el ciclo de vida y maduración de un activo, desde la identificación y búsqueda de este, hasta el project management, su gestión y su posterior desinversión. Esa es nuestra hoja de ruta y nuestro principal compromiso para seguir generando valor, sin olvidarnos de seguir enriqueciendo y potenciando nuestra cartera de servicios green/sostenibilidad y data analytics.

Metros²: ¿Cuál es la planificación de la compañía? ¿Hacia dónde quieren dirigir su crecimiento?

E.Q-S.: Nuestro futuro pasa por estar siempre a la altura de las expectativas y las necesidades cambiantes de todos nuestros clientes. En Gloval Valuation mantenemos invariable la estrategia de seguir volcados con el cliente directo, además de continuar mejorando nuestros niveles de servicio con las principales entidades financieras, donde nuestro objetivo es seguir manteniéndonos en el top 3. Hemos cerrado un buen año gracias a la aportación del negocio tradicional de las valoraciones, pero también al excelente desempeño de otras áreas como consultoría, ingeniería y analítica de datos, lo que nos coloca en una muy buena posición para seguir a la cabeza del sector.

Metros²: ¿Qué valoración hacen en cuanto a resultados y actividad en 2022?

E.Q-S.: El pasado año tuvo dos partes muy diferenciadas. Al inicio nos enfrentamos a un primer semestre muy activo en el que



Estanis de la Quadra-Salcedo, director general de Gloval Valuation.

algunas de las principales entidades financieras estuvieron ganando mucha cuota de mercado y una segunda parte del ejercicio en el que se comenzaron a registrar descensos interanuales, lo que en nuestro caso particular ha resultado en una cifra de negocio en línea con el ejercicio anterior. Eso sí, hemos ganado cuota en clientes directos y en operaciones hipotecarias.

Metros²: ¿Cómo se fraccionaron las tasaciones en el año 2022? ¿Cómo prevén que lo hagan este año?

E.Q-S.: A grandes rasgos, las tasaciones hipotecarias suponen un 60% y un 40% regulatorias. Es una tendencia similar al año anterior, si bien creemos que para 2023 crecerá la proporción de regulatorias, consecuencia lógica de la bajada hipotecaria que hemos comenzado a vivir ya en el segundo semestre del pasado año y del posible repunte de la morosidad.

“En Gloval Valuation mantenemos invariable la estrategia de seguir volcados con el cliente directo, además de continuar mejorando nuestros niveles de servicio con las principales entidades financieras”.

Metros²: ¿Cuáles son los retos actuales del sector de la tasación y valoración?

E.Q-S.: Debemos mantener invariables nuestros principales pilares. La mejora continua de los niveles de servicio pasa por una apuesta firme por la tecnología y atracción de talento tanto en los tasadores externos como en una plantilla en permanente actualización y adaptación a la nueva realidad. Nuestro objetivo pasa por seguir apuntalando lo que ya sabemos hacer: ser un gran grupo capaz de ofrecer servicios y valor añadido en toda la cadena de valor del negocio inmobiliario.