

INFORME VALORA 2022

Casadores y valoradores, un sector en positivo



La “casa” Rusia

¿Cómo afecta la invasión a Ucrania al mercado inmobiliario español?

Metros²

Revista inmobiliaria y de la construcción

Valora 2022

Suplemento especial

La actividad con finalidad hipotecaria, venida a menos en las últimas fechas, vuelve a predominar con fuerza en 2021, aglutinando un 60% de la actividad del sector de la tasación y la valoración. En 2022 se prevé un crecimiento más moderado.

Las hipotecas recuperan terreno

La actividad con finalidad hipotecaria, venida a menos en las últimas fechas, vuelve a predominar con fuerza en 2021, aglutinando un 60% de la actividad del sector de la tasación y la valoración. En 2022 se prevé un crecimiento más moderado.

Hasta el tercer trimestre de 2021, se realizaron 850.000 tasaciones.



Si en algo coinciden los expertos del sector de la tasación y de la valoración es en que 2021 ha sido un año con resultados positivos respecto al año anterior. En algunos aspectos incluso se han mejorado las cifras del año 2019. Además, a pesar de los escenarios complejos en términos macroeconómicos y geopolíticos que han predominado en estos primeros meses del año, para el presente ejercicio, el crecimiento seguirá, según las previsiones de las asociaciones del sector, aunque de una manera más ralentizada en comparación con el año pasado.

En los tres primeros trimestres del año anterior, se realizaron cerca de 500.000 tasaciones hipotecarias.

Desde la Asociación Española de Análisis de Valor (AEV) indican que los datos de tasación agregados hasta el tercer trimestre de 2021 mostraron un incremento de la actividad muy notable con respecto al año 2020, con una subida del 21%, y también un incremento del 9,8% en comparación con las cifras registradas en 2019. En conjunto, hasta ese momento, se habían realizado unas 850.000 tasaciones, una cifra muy

similar a la obtenida en el año 2018, según sostienen en la AEV.

Consolidación de las hipotecas

En este contexto, el mercado hipotecario ha ido recuperando terreno frente a finalidades más alternativas. La evolución del segmento de la actividad dedicada al mercado hipotecario fue también muy positiva, ya que en los tres primeros trimestres del año se realizaron casi 500.000 tasaciones hipotecarias. Se trata del valor máximo para este período de la serie que manejan desde la AEV, que se realiza desde 2014, y un 16,8% más que en 2019. Así, cerca del 60% de las tasaciones se destinaron al mercado hipotecario durante el año pasado.

Tras esta dinámica positiva experimentada en 2021, ¿cómo se está desarrollando el presente ejercicio? *“La situación del comienzo del año 2022 sigue los mismos patrones del cierre del año anterior, incluso se están comenzado a ver operaciones societarias de mayor calado con algo más de recurrencia en los procesos de valoración”*, detalla **Fernando Fuente**, *advisory board* en España de la Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS). Además, desde RICS añaden que, por el momento, prevén un crecimiento

para el año 2022, más moderado, pero positivo en términos interanuales. Aun así, en el sector son conscientes de la importancia de tener en cuenta los factores externos que están influyendo en la economía del país en las últimas fechas. *“La incertidumbre es uno de los peores aliados del mercado, que hace que se interrumpa su actividad y por tanto el papel del valorador toma, si cabe, mayor importancia y mayor dificultad en su ejecución”*, opina Fernando Fuente.

El reparto de herencias o las operaciones de reestructuración también han sido importantes para el sector.

Asimismo, como ocurre en otros sectores del inmobiliario, las empresas de tasación y valoración confían en que los fondos europeos de recuperación impulsen el crecimiento para este año. *“Creemos que dentro de los distintos programas específicos, se encuentran el de construcción de viviendas en alquiler social en edificios energéticamente eficientes o el de rehabilitación energética de edificios. Todo ello para mejorar la eficiencia de las viviendas y aumentar su confort, considerando que con estas mejoras aumenta el valor de las viviendas y nuestros asociados, en su mayoría profesionales de la edificación, tienen una oportunidad no solo en el campo de la valoración, sino también en materia de rehabilitación”*, argumenta **Pedro Cantó Saltó**, presidente de la Asociación Española Inmobiliaria y Urbanística (AEVIU).

Por último, aunque el crecimiento mayoritario se haya experimentado en el segmento hipotecario, otras finalidades también han sido importantes para el sector. *“La crisis sanitaria y demográfica causada por la pandemia ha supuesto un importante incremento de valoraciones para otras finalidades distintas. Desde, por desgracia, el reparto de herencias, hasta inversión por parte de fondos oportunistas, pasando por operaciones de reestructuración y situaciones concursales”*, afirma José María Basáñez, presidente de la Asociación Profesional de Sociedades de Valoración (ATASA).

Un sector a la vanguardia

Las empresas de tasación y valoración españolas siempre se han caracterizado por estar a la vanguardia en innovación tecnológica dentro de sus ámbitos de actuación. *“El sector ha pasado de mediciones mediante cinta métrica a medidores láser y aplicaciones de medición automatizadas; de tomas de fotografías mediante cámara réflex y pegadas a los informes con cola en barra a aplicaciones que incluyen la toma de imágenes en tiempo real; o desde la redacción de los informes a máquina hasta las aplicaciones de valoración más avanzadas para la gestión de los informes de valoración”*, explican desde ATASA. En este sentido, **Paloma Arnaiz**, secretaria general de la AEV, destaca que la

innovación es uno de los aspectos donde más invierten las empresas del sector. *“El tratamiento masivo de datos, la puesta en marcha de plataformas de gestión o la confección de modelos de predicción de precios, de estimación de la certificación energética de inmuebles o de previsión de riesgos medioambientales han sido durante el último ejercicio, y lo serán con creciente intensidad de aquí en adelante, ámbitos clave en los que las sociedades de valoración invertirán sus mayores esfuerzos”*, asegura. Desde RICS también insisten en que la digitalización y la inteligencia artificial contribuyen a que los servicios de las compañías sean más rentables tanto en tiempo como en forma.

ATASA pronostica un incremento de los informes en 2022

La Asociación prevé una ralentización del crecimiento, pero una evolución positiva respecto al año anterior.

Durante 2021, el número de tasaciones se incrementó ligeramente, mientras que la facturación aumentó de manera significativa, en algunos casos en dos dígitos, lo cual es un indicador de la fortaleza del sector, especialmente en los tiempos convulsos actuales, según confirman los datos de la Asociación Profesional de Sociedades de Valoración (ATASA). Más allá del grueso de la actividad tradicional del sector, compuesto por la valoración a efectos de originación hipotecaria y de contabilidad bancaria, la coyuntura del año anterior supuso un incremento de valoraciones para otras finalidades distintas, “desde, por desgracia, reparto de herencias, hasta inversión por parte de fondos oportunistas, pasando por operaciones de reestructuración y situaciones concursales”, indica José María Basáñez, presidente de ATASA. En este contexto, ¿qué esperan para el presente ejercicio? “El año 2022 arrancó con importantes incertidum-

bre, es en especial a raíz de la sexta ola de la pandemia, así como de la situación bélica en Ucrania. Por ello, en los primeros meses la actividad de valoración ha pasado por un cierto estancamiento, reflejo de esas incertidumbres sociales, políticas, económicas y financieras tanto en España como en el resto de Europa. No obstante, el inicio del mes de marzo vuelve a mostrar signos de crecimiento en volumen de trabajo”, explica Susana Suárez, directora gerente de ATASA. Para el resto del año, desde la asociación prevén una ralentización del crecimiento, pero probablemente, una evolución positiva respecto al año anterior, al menos en número de informes. Respecto a avances tecnológicos, en ATASA defienden que el sector siempre se ha caracterizado por estar a la vanguardia de la innovación tecnológica aplicada a la valoración. “Somos pioneros en la elaboración de modelos automatizados de valoración, en el big data inmobiliario y en la



De izq. a dcha.: Susana Suárez, directora gerente; José María Basáñez, presidente; y Leandro Escobar, secretario general, de ATASA.

difusión de estadísticas sectoriales gracias al trabajo de más de 10.000 profesionales a través de las 32 sociedades de tasación homologadas”, sostiene José María Basáñez. Además, Leandro Escobar, secretario general de ATASA, pone en valor la independencia y eficacia de las empresas del sector, ya que “las sociedades de tasación tienen un objeto social único consistente en la valoración de todo tipo de bienes, empresas o patrimonios, y esto es precisamente lo que hace de las sociedades de tasación sujetos idóneos para la valoración de cualquier tipo de bienes para cualquier finalidad”.

“Con incertidumbre, el papel del valorador toma mayor importancia”

La estabilidad sanitaria, la confianza del inversor y el desarrollo profesional continuado son claves en la actualidad para RICS.

Desde la Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) consideran que el año 2021 ha sido “el gran revulsivo que todos esperábamos para salir hacia delante de la crisis global sanitaria”. Así, Fernando Fuente, RICS advisory board en España, indica que “el titular tan usado de vuelta a la normalidad, debemos ponerlo en contexto con el comportamiento de la actividad inversora para poder diagnosticar correctamente el balance de la actividad del sector”. El aumento de actividad unido a una menor incertidumbre en el mercado ha propiciado la realización de muchas más valoraciones durante el año 2021, según detallan en RICS. Los inversores, sobre todo los enfocados al producto value-add, se llevan el primer puesto con casi dos tercios de la actividad, quedando el tercio restante para producto core y core plus. Además, la actividad hipotecaria regulada en España ha tenido “un fantástico compor-

tamiento”. En RICS apuntan que la caída en la cifra de negocio de un 10% en 2020 respecto al año anterior, ha tenido un punto de inflexión en 2021. “Las cifras que veremos tendrán un crecimiento aproximado de un 20% apoyado en un volumen de transacción récord y nivel de tipos mínimos. Como dato consultado a nuestras fuentes, en 2021 el número de transacciones se sitúa en niveles de 2008, con cifras de 674.000 viviendas vendidas, un 18% por encima de 2019 y un 38% más que en 2020”, apunta Fernando Fuente. Para el presente año, RICS prevé un crecimiento moderado, aunque positivo respecto al año 2021. “Hay que tener en cuenta variables micro y macro que sin duda nos van a tener en vilo varios meses por delante. De momento, no vemos cláusulas de incertidumbre material a corto plazo en nuestras valoraciones. La incertidumbre es uno de los peores aliados del mercado, que hace que se interrumpa su actividad y por tanto el papel



Fernando Fuente, RICS advisory board en España.

del valorador toma, si cabe, mayor importancia y mayor dificultad en su ejecución”, opina. De esta manera, Fernando Fuente resume las claves de la recuperación del sector inversor y de la valoración en tres aspectos fundamentales como son la estabilidad sanitaria, la confianza por parte de la comunidad inversora y el desarrollo profesional continuado. “Todo con un trabajo objetivo, independiente, siguiendo las normas éticas y reglas de conducta establecidas que nos vienen ayudando desde nuestro pasado y que se mantendrán en el futuro para continuar atrayendo a nuestros clientes”, concluye.

La AEV confirma la recuperación de las tasaciones hipotecarias

La Asociación detalla que cerca del 60% de las tasaciones de las sociedades en 2021 se destinaron al mercado hipotecario.

Desde la Asociación Española de Análisis de Valor (AEV) confirman que las expectativas para el presente ejercicio son positivas, aunque moderadas. *“A pesar del buen ritmo general del sector inmobiliario, las incertidumbres que sobrevuelan la economía, ligadas al conflicto de Ucrania, el incremento de los tipos de interés y la subida de la inflación, son cuestiones que pueden afectar a los ratios de actividad, tanto por la posibilidad de que se dificulte el acceso al crédito como por una potencial elevación de los precios de la obra nueva derivada del encarecimiento de las materias primas”*, explica Paloma Arnaiz, secretaria general de la AEV. En estos primeros meses del año, la actividad está siendo acorde a lo previsto. Las impresiones de las sociedades de valoración, tal y como detallan desde la AEV, evidencian *“un excelente ritmo de actividad, consonante con la recuperación de la economía y el aumento de los volúmenes*

de concesiones hipotecarias”. Respecto al año anterior, los datos de tasación agregados hasta el tercer trimestre de 2021 mostraron un incremento de la actividad muy notable en comparación con el año 2020, con una subida del 21%, y también un aumento respecto a las cifras registradas en 2019 (9,8%), según los datos de la AEV. En conjunto, hasta ese momento se habían realizado unas 850.000 tasaciones, *“cifra muy similar a la experimentada en el mismo período de 2018”*. Paloma Arnaiz también destaca la evolución del segmento de la actividad dedicada al mercado hipotecario. En los tres primeros trimestres del año 2021 se realizaron casi 500.000 tasaciones hipotecarias, valor máximo para este período de la serie de la AEV, que se realiza desde 2014, y un 16,8% más que en 2019. *“Tras el escalón sufrido por la actividad hipotecaria en el año 2020, en el 2021 se han recuperado las proporciones habituales de división de la ac-*



Paloma Arnaiz, secretaria general de la Asociación Española de Análisis de Valor (AEV).

tividad en las sociedades de valoración. Cerca del 60% de sus tasaciones se destinan al mercado hipotecario, mientras que otro 30% corresponde a los servicios de valoración de carteras de créditos vivos o inmuebles adjudicados de las entidades financieras”, indica Paloma Arnaiz.

Por otro lado, una de las áreas de actividad que está acaparando cada vez más interés es el de la evaluación de la sostenibilidad de los inmuebles, así como la determinación de los riesgos medioambientales que les pueden afectar en el largo plazo, *“por la relevancia que estas cuestiones están alcanzando en el contexto internacional”*.

“Tenemos una oportunidad no solo en valoración, sino en materia de rehabilitación”

Desde AEVIU prevén que los fondos europeos pueden brindar nuevas oportunidades en rehabilitación de viviendas y eficiencia energética.

En la Asociación Española de Valoración Inmobiliaria y Urbanística (AEVIU) confirman que el mercado sigue estable, *“con cierta tendencia sostenible al alza”*. Así lo expresa Pedro Cantó Saltó, presidente de AEVIU, que considera como una de las claves del presente ejercicio la llegada de los fondos europeos. La Unión Europea, a través de los fondos *Next Generation EU*, va a destinar parte de los recursos al sector inmobiliario y de la construcción, principalmente para la rehabilitación de viviendas y la mejora de la eficiencia energética, apartados que AEVIU espera que impulsen al sector. *“Creemos que dentro de los distintos programas específicos, se encuentran el de construcción de viviendas en alquiler social en edificios energéticamente eficientes, el de rehabilitación energética de edificios (PREE), todo ello para mejorar la eficiencia de las viviendas y aumentar su nivel de confort, considerando que con estas mejoras aumenta el*

valor de las viviendas. Nuestros asociados, en su mayoría profesionales de la edificación, tienen una oportunidad no solo en el campo de la valoración, sino en materia de rehabilitación”, indica.

Asimismo, el presidente señala que el mercado continuará ofreciendo nuevas oportunidades más allá de las destinadas al segmento hipotecario. *“Desde finales del año pasado hemos detectado reactivación de carteras tanto NPL como REOS y adjudicación en todos sus estadios como desktop, drive-by, due diligences o property tour, viendo la demanda de la valoración más allá del hipotecario. Así, van ganando cuota de mercado las valoraciones con otras finalidades de las cuales los profesionales de la AEVIU son también especialistas”*, explica. Además, desde la Asociación, tras la firma del convenio TEGOVA España junto con el sector de la arquitectura el pasado mes de octubre de 2021, tienen la intención de coordinar y



Pedro Cantó Saltó, presidente de la Asociación Española Inmobiliaria y Urbanística (AEVIU).

cooperar para la mejor defensa de los intereses comunes. *“Es una apuesta muy clara del profesional homologado y especializado en el campo de la valoración inmobiliaria, porque no se puede ir contra el viento, dado que es el camino para la equiparación de la práctica profesional de la valoración”*, sostiene Pedro Cantó. Así, en AEVIU continúan trabajando para que desde el Gobierno presenten el Reglamento que queda pendiente tras la aprobación de la Ley de Contratos de Crédito. *“Esperamos reactivar las negociaciones con la Administración para que el Reglamento vea la luz antes de que termine el año”*, concluye el presidente.

“Nuestro objetivo es acabar el año por encima de las cifras del año pasado”

José Antonio Hernández Calvín, director general de Tinsa España, hace balance para Metros² sobre la actividad de la compañía. Potenciar el negocio de datos y su faceta de agente rehabilitador, marcan su hoja de ruta.

Los resultados que materializamos en 2021 fueron superiores a las expectativas iniciales del año”, afirma José Antonio Hernández Calvín, director general de Tinsa España. El directivo hace una valoración sobre la actividad de la compañía en lo que va de año y que balance hacen sobre el pasado ejercicio, mientras explica sus expectativas para este 2022.

Metros²: ¿Cómo va enfrentando la compañía lo que va de año?

José Antonio Hernández Calvín: El mercado comenzó 2022 con un ritmo menos acelerado que el cierre del ejercicio anterior, pero ha ido cogiendo velocidad con el transcurso de las semanas. Estamos cumpliendo las previsiones de crecimiento.

Metros²: ¿Qué estimaciones manejan para acabar este 2022? ¿Qué resultados esperan obtener?

J.A.H.C.: El conflicto ruso nos trae importantes incertidumbres sobre el crecimiento económico y posibles efectos sobre la inflación y las políticas de tipos de interés en Europa. Si no hay grandes alteraciones en esos terrenos, esperamos que se mantenga la fortaleza de la demanda de compra de vivienda, con lo que esperamos buenos niveles de actividad en tasación hipotecaria. Dada la elevada participación de Tinsa en este segmento, confiamos en crecer en consonancia con el ritmo del mercado. También desde el lado de la inversión hay buenas perspectivas, que incluso podrían verse impulsadas por la llegada de flujos que salgan de los mercados del Este de Europa, de modo que nuestra expectativa es finalizar el año por encima de las cifras del año pasado, consolidando la tendencia iniciada en 2021.

Metros²: ¿Por dónde quieren potenciar su crecimiento?

J.A.H.C.: Estamos trabajando intensamente para potenciar nuestro negocio de datos, profundizando en el aprovechamiento de las sinergias con Datacentric y Deyde para ofrecer servicios integrales de inteligencia de big data. Es un área con mucho potencial en el que nuestros datos y conocimiento del mercado unido al bagaje tecnológico diferencial de Datacentric y Deyde nos reportará muy buenos resultados.

Por otro lado, este año se abre también un camino muy interesante en el ámbito de la sostenibili-

dad, donde llevamos casi una década operando con nuestra división de consultoría energética. Ahora hemos dado un paso más al constituimos como Agente Rehabilitador, junto con la empresa de project management Acerta, para aportar nuestra experiencia y acompañar a los propietarios de inmuebles residenciales en el reto de transformar sus viviendas para hacerlas más eficientes energéticamente, saludables y confortables gracias al impulso de los fondos europeos. Confío en que entre todos (administración, empresas y propietarios) seremos capaces de aprovechar esta gran oportunidad para mejorar nuestro parque residencial. Y, como viene siendo ya una constante en los últimos años, seguimos trabajando a nivel de grupo para ampliar nuestra presencia internacional.

Metros²: Sobre el ejercicio anterior ¿qué balance pueden hacernos de sus resultados y actividad? Por otro lado, ¿cómo se distribuyeron las tasaciones el pasado año y qué perspectivas manejan para este?

J.A.H.C.: Los resultados que materializamos en 2021 fueron superiores a las expectativas iniciales del año, destacando las valoraciones de uso residencial y empresas. Por otra parte, el mercado hipotecario residencial en España tiene un gran volumen por lo que el peso por tipología en nuestro presupuesto son las mismas en 2022 que en 2021 para aquellas valoraciones que realizamos para esta finalidad. En otras finalidades, ganan peso otras tipologías, como centros y locales comerciales, edificios de oficinas y hoteles.

Metros²: En relación a la actividad de la compañía, ¿cómo se reparte entre las diferentes áreas y cuáles quieren potenciar? ¿Van a introducir nuevas? ¿Qué es lo que más les demandan los clientes?

J.A.H.C.: El sector residencial sigue representando más del 65% de nuestro volumen total de tasaciones. Los siguientes segmentos por volumen son el comercial, los inmuebles ligados a explotaciones económicas y las fincas rústicas. Las valoraciones de suelo para originación siguen estancadas. Tenemos por delante un campo muy interesante de crecimiento en el negocio de datos, con potencial en multitud de sectores empresariales. Entre los servicios más demandados actualmente destaca, como es evidente a la vista de las estadísticas oficiales de compraventas, la valoración con finalidad



José Antonio Hernández Calvín, director general de Tinsa España.

hipotecaria no solo residencial. Observamos una mayor actividad en la compraventa de fincas rústicas y en trabajos de asesoramiento, así como en las due diligence técnicas previas a operaciones de compra de activos. También se están activando nuevos proyectos relacionados con la sostenibilidad. Aunque todavía están pendientes de publicarse la mayoría de las convocatorias de las comunidades autónomas para comenzar a solicitar los fondos europeos para la rehabilitación de viviendas, edificios y barrios, ya estamos realizando proyectos piloto. Este será, sin duda, un nuevo vector de actividad este año y sucesivos.

Metros²: ¿Va a seguir Tinsa apostando por la compra de compañías para seguir creciendo? ¿En qué zonas geográficas estaría interesada?

J.A.H.C.: Seguiremos analizando todas aquellas oportunidades que nos permitan alcanzar una posición global en cualquier tipo de valoración y tratamiento de datos. Este modelo nos está permitiendo tener varias líneas de negocio con las sinergias que esto supone entre las compañías del grupo. La adquisición de compañías líderes en sus países nos permite adquirir rápidamente el conocimiento del mercado y detectar las oportunidades que se nos abren para el resto del grupo, beneficiándonos en conocimiento y tecnología. Actualmente, el grupo tiene presencia en 15 países y no desechamos ninguna oportunidad, independientemente del país en el que se ubique, si responde a nuestros objetivos de crecimiento y consolidación en el mercado mundial.

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

J.A.H.C.: El principal reto del sector es seguir trabajando para conseguir los mejores estándares de calidad y gobernanza posibles. En este sentido hay que resaltar el gran trabajo realizado en los últimos 10 años por la AEV (Asociación Española del Valor) que ha permitido al sector unir esfuerzos en una única dirección con el fin de hacernos más fuertes en España y en Europa.

“Pronosticamos para 2022 el regreso a la senda del crecimiento”

Entrevista a Sandra Daza, directora general de Gesvalt, que desgrana las previsiones de la compañía para el presente ejercicio y detalla las líneas de negocio en las que piensan crecer.

Sandra Daza, directora general de Gesvalt, opina que el año 2021 ha sido un año “de recuperación y transición”, donde las empresas del sector han demostrado una gran resistencia.

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

Sandra Daza: Este año lo hemos comenzado con gran optimismo, debido principalmente a tres aspectos como son la recuperación global de la economía, los bajos tipos de interés de los bancos, que generan confianza entre los inversores, y el incremento del nivel de ahorro de la sociedad.

Dentro de este contexto, en Gesvalt pronosticamos el regreso a la senda de crecimiento que teníamos en los meses anteriores al coronavirus.

Metros²: ¿Qué perspectivas tienen para acabar 2022? ¿Qué resultados esperan obtener?

S.D.: En este año 2022 esperamos que lleguen los fondos europeos. Ya se ha dado a conocer que parte del dinero irá destinado a la rehabilitación de edificios y a la sostenibilidad y eficiencia energética de los mismos, lo que nos permitirá impulsar y ayudar a las empresas en esta materia con nuestra nueva línea de negocio especializada en sostenibilidad. Asimismo, en este contexto también preveemos tener de vuelta al inversor inmobiliario, tanto nacional como internacional, y volver a alcanzar los niveles anteriores al inicio de la pandemia. Estas inversiones serán tanto a nivel de oficinas, como a nivel de viviendas. En las primeras, el movimiento se deberá a que la crisis del Covid-19 ha forzado la adaptación y reestructuración de las instalaciones de muchas empresas y, en las segundas, a que la gente quiere cambiar de vivienda para buscar prestaciones adicionales después de tanto tiempo con confinamientos domiciliarios. Ante todas estas tendencias positivas, esperamos que los resultados de Gesvalt sean positivos, con niveles de crecimiento superiores al año 2021 y que se posicionen al nivel de los anteriores al comienzo de la pandemia.

Metros²: ¿Cuál es la estrategia de la compañía? ¿Hacia dónde quieren apuntar su crecimiento?

S.D.: Impulsar nuestra nueva línea de negocio especializada en sostenibilidad será uno

de los objetivos prioritarios para la compañía en 2022. Las previsiones de crecimiento de este departamento son muy positivas debido a las tendencias y necesidades que están cada vez más presentes en la agenda económica global. De hecho, aprovechar la oportunidad de las ayudas europeas que están previstas para este año será un aliciente para fomentar la transformación ecológica del sector inmobiliario general y particularmente del residencial.

Metros²: ¿Qué balance hacen en cuanto a resultados y a actividad en 2021?

S.D.: El año 2021, ha sido un año de transición y recuperación donde las empresas de nuestro ámbito de actividad han demostrado una gran resistencia, capacidad de adaptación y solidez.

En cuanto a la vivienda, la demanda sigue al alza y se demuestra en el último trimestre del año, que se cerró con unas cifras muy alentadoras en cuanto al valor de la vivienda. El precio interanual subió un 3,7% respecto al mismo periodo del año anterior alcanzando así los parámetros previos a la pandemia, según nuestro informe específico publicado en el cuarto trimestre.

Respecto a otros segmentos, los activos logísticos también están siendo altamente demandados tras despuntar al inicio de la pandemia. Por otro lado, los hoteles han logrado reabrir durante los meses que la situación sanitaria lo ha permitido, lo que ha provocado que sus precios alcanzaran los niveles de 2019 en temporada alta. En definitiva, creemos que 2021 ha sido un año de consolidación de la recuperación de nuestro sector.

Metros²: ¿Cómo se dividieron las tasaciones en 2021? ¿Y cómo prevén que se dividirán este año?

S.D.: En 2021 estimamos que se han realizado alrededor de 1.200.000 informes de tasación, de los cuales, el 8% derivó de suelos, el 40% de pisos plurifamiliares, el 20% de pisos unifamiliares, el 5,5% de locales, el 1% de inmuebles ligados a actividad económica, el 2% de edificios en construcción, el 3% de edificios terminados y un 20% de otros usos. De cara a 2022 pronosticamos un incremento del 5% al 10% de las tasaciones. Este aumento será derivado de la fuerte demanda de activos inmobiliarios y el interés de las entidades bancarias en ampliar el balance en financiación hipotecaria.



Sandra Daza, directora general de Gesvalt.

Metros²: ¿Qué peso tienen cada una de las áreas dentro de la compañía? ¿Se quieren incorporar nuevas?

S.D.: Este año hemos lanzado una nueva línea de negocio especializada en sostenibilidad con el objetivo de cubrir las necesidades del sector y asesorar a las empresas en las nuevas normativas en este sentido, sobre financiación verde o incluso acerca de necesidades especiales a la hora de realizar fusiones y adquisiciones. Aunque esta línea de negocio especializada es nueva, ya llevamos varios años realizando esta labor para nuestros clientes y esperamos que su crecimiento sea considerable a lo largo de este ejercicio y los siguientes.

Por otro lado, también esperamos un importante crecimiento en lo referente a servicios de consultoría corporativa, especialmente en materia de valoración financiera, propiedad intelectual, test de deterioro o valoración de tangibles.

Metros²: ¿Cómo está apostando y avanzando la compañía en la digitalización?

S.D.: En Gesvalt estamos apostando por la digitalización a través principalmente de dos aspectos. El primero de ellos es el uso masivo de datos para las valoraciones estadísticas, es decir, de las valoraciones AVM o de las valoraciones Dextop. Las nuevas herramientas de localización de activos que permiten verificar la existencia de esos activos o realizar mediciones de forma inequívoca están modificando y facilitando los procesos en gran manera. Por otro lado, el project monitoring también está favoreciendo la relación entre los distintos actores de un proyecto de construcción.

Esta gestión, realizada de manera online permite a las compañías financiadoras, a las promotoras, a los inversores y a las empresas de seguros hacer un seguimiento online y de forma inmediata tanto del proceso de financiación de una promoción de obra nueva o de rehabilitación, así como de las razones de las desviaciones presupuestarias. Esta forma de trabajo agiliza los procesos y la interlocución entre todos los involucrados.

“En 2022 esperamos crecer con doble dígito en todas las áreas”

Entrevista a Roberto Rey, presidente y CEO de Gloval, que prevé un año de crecimiento tanto para el sector como para la compañía, y explica qué servicios son los más demandados actualmente.

Desde Gloval esperan continuar un año más en la senda del crecimiento. Así lo afirma Roberto Rey, presidente y CEO de la compañía, que detalla la estrategia de la firma para 2022.

Metros²: ¿De qué manera ha comenzado el año para la compañía?

Roberto Rey: La valoración que hacemos de estos tres primeros meses de 2022 para nuestra compañía es muy positiva. Seguimos experimentando el crecimiento y asentamiento de los servicios complementarios a nuestro core de negocio de valoraciones y tasaciones, haciéndonos fuertes en toda la cadena de valor alrededor del activo.

En particular desde Gloval seguimos impulsando servicios que han estado altamente demandados por nuestros clientes como han sido el project management y el project monitoring y también las due diligence técnicas y las consultorías de sostenibilidad, un aspecto claramente en alza. Y todo ello lo hacemos gracias al gran talento profesional que hay en la casa, unos expertos comprometidos con el proyecto y con las necesidades de los clientes que han estado a la altura en las circunstancias más difíciles de hace unos meses y lo siguen estando.

Metros²: ¿Qué resultados prevén obtener en 2022?

R.R.: Pese a tener que lidiar con circunstancias sociales y económicas muy difíciles en estas últimas semanas, consideramos que este año será un año bueno para el real estate. La reactivación ya se está notando y la llegada de los fondos europeos es una excelente oportunidad para darle una marcha más a dicha reactivación, pero sin duda es una excelente oportunidad para empezar a solventar algunos problemas de base que tenemos en el sector. Me refiero a la problemática del acceso a la vivienda o a la eficiencia energética de nuestras ciudades. En lo particular, esperamos terminar el ejercicio con crecimientos de doble dígito en todas las áreas.

Metros²: ¿Hacia dónde quiere enfocar la compañía su crecimiento?

R.R.: Tradicionalmente nuestro core business ha sido y es la valoración y tasación, pero en Gloval contamos con otras áreas de negocio que están experimentando grandes crecimientos y demandas como son engineering, consulting, analytics y prime yield.

Las necesidades de nuestros clientes han evolucionado y con ellos lo han hecho nuestros servicios y especialistas. Por ejemplo, avanzamos como compañía innovadora siendo la primera valoradora en España y Portugal en otorgar certificaciones WiredScore y SmartScore. Y nuestros especialistas en data analytics están trabajando cada vez más para grandes clientes y proyectos. Esta es la línea que seguiremos, la de continuar evolucionando nuestros servicios y productos para que estén a la altura de las necesidades y expectativas de nuestros clientes, y siempre partiendo de una escucha activa a todos ellos.

Metros²: ¿Qué balance hacen del ejercicio anterior?

R.R.: El 2021 para Gloval fue un año donde todas nuestras áreas de negocio: valuation, analytics engineering, consulting, y prime yield se comportaron de manera satisfactoria y presentando grandes crecimientos que aún continúan. En cuanto a resultados, el Grupo ha cerrado una cifra de ventas con un crecimiento del 23% y nuestro EBITDA creció un 72%. Asimismo, en materia de empresa socialmente responsable en 2021, avanzamos con acuerdos de colaboración con fundaciones que promueven la inclusión, la igualdad, el impacto socialmente positivo y estamos trabajando en más iniciativas en este sentido.

Metros²: ¿Cómo se dividieron las tasaciones en 2021? ¿Y qué cálculos tienen para este año?

R.R.: Si distinguimos las tasaciones por sectores, en 2021, el desglose es el siguiente: residencial, 74%; terciario y comercial, 10%; edificios, 5%; suelos, 3%; rústicos, 2%; y otros, 6%. Del total de tasaciones llevadas a cabo, un 54% fueron tasaciones con motivos de solicitud hipotecaria y el 40% valoraciones de cartera reguladas y otras valoraciones, incluidas AVMs. Asimismo, las previsiones del Grupo contemplan un crecimiento del número de tasaciones que supere el 20%.

Metros²: ¿Qué peso tienen cada una de las áreas en la firma? ¿Van a crear otras?

R.R.: En Gloval el área de valoración mantiene un sustancial peso en el conjunto del negocio, suponiendo casi el 90% de la facturación. Sin embargo, cada vez estamos trabajando más en el resto de servicios que



Roberto Rey, presidente y CEO de Gloval.

ofrecemos de la mano de nuestras áreas: engineering, consulting y analytics, y además en el Grupo está integrada la compañía Prime Yield, especializada en servicios a fondos de inversión y en NPIs y REOs.

No preveemos incorporar nuevas áreas de negocio como tal, pero en nuestra naturaleza está adaptamos al mercado cambiante y ofrecer nuevos servicios y productos enfocados en la innovación, la analítica de datos y la sostenibilidad, sobre todo.

Metros²: ¿Cuáles son los servicios que más demandan los clientes?

R.R.: Tratamos todos los días de ofrecer servicios a la medida de cada cliente. Evidentemente, la valoración sigue siendo el servicio más demandado, pero cada vez más, el mercado conoce nuestras capacidades de asesoramiento integral. Así, hay ocasiones en las que actuamos en todas las fases de la cadena de valor del activo inmobiliario y la mayor parte en servicios concretos de ingeniería (project monitoring y due diligence técnicas), certificaciones en sostenibilidad o conectividad de edificios y project management. Y, por otro lado, están apreciando mucho nuestras capacidades en analítica de datos, que está sirviendo de base para la toma de decisiones en varios clientes, incluidas entidades financieras.

Metros²: ¿Cuál es la apuesta de Gloval por la digitalización?

R.R.: La apuesta por la tecnología siempre ha sido esencial en nuestra compañía, es una herramienta fundamental para la mejora de nuestros procesos y a la vez rige en los productos y servicios que ponemos a disposición de nuestros clientes. Los clientes cada vez están más digitalizados, y también el mercado y el sector en general, por ello internamente cada vez nos regimos más por procesos digitalizados y desde nuestras áreas de negocio, en especial desde analytics, apostamos más por la innovación mediante la digitalización. No obstante, dicha digitalización fluye por toda la compañía y debe reflejarse en la relación con el cliente, los colaboradores y los empleados.

“Queremos ser referentes en calidad y servicio”

Entrevista a Ignacio Amirola, CEO de Euroval, que prevé un año de crecimiento y de consolidación de la cartera de grandes clientes de la compañía.

La tasadora Euroval continúa centrada en incrementar su productividad, optimizar los procesos y mejorar los indicadores de nivel de servicio a sus clientes. Así lo afirma Ignacio Amirola, CEO de la compañía, que también detalla el plan estratégico para seguir avanzando en la consecución de los objetivos tanto en volumen de actividad como de negocio.

Metros²: ¿Cómo se está desarrollando este inicio de año para Euroval?

Ignacio Amirola: En Euroval continuamos con la tendencia del 2021, un año muy significativo para nosotros gracias a los buenos resultados obtenidos, y que han propiciado que estos primeros meses hayan arrancado con fuerza, continuando con la labor realizada durante el ejercicio anterior.

Al incremento de los trabajos de valoración para garantía hipotecaria, se han unido los de consultoría, especialmente project monitoring y due diligence, que, junto a los esfuerzos realizados en la optimización de procesos en la mejora de la experiencia de nuestros clientes, han contribuido en gran medida a estos resultados positivos.

Metros²: ¿Qué resultados esperan obtener en el año 2022?

I.A.: Durante este primer trimestre estamos obteniendo unos buenos resultados, por lo que somos optimistas y creemos que vamos a seguir mejorando, tanto en facturación como en todos nuestros indicadores de calidad de servicio. Ambas cosas son fundamentales y deben ir de la mano. A lo largo del 2022 esperamos comenzar a colaborar con nuevas entidades en las que hemos sido homologados o estamos en proceso y eso va a suponer una consolidación importante de nuestra cartera de grandes clientes.

Metros²: ¿Hacia dónde quieren apuntar el crecimiento de la compañía en el corto y medio plazo?

I.A.: Continuamos centrados en incrementar la productividad, optimizar los procesos y, sobre todo, mejorar los indicadores de nivel de servicio a nuestros clientes. Esta estrategia está apalancada en nuestros dos grandes pilares: personas y tecnología.

Metros²: Respecto al ejercicio anterior, ¿qué balance económico y de actividad hacen de él?

I.A.: 2021 ha sido un buen año para Euroval, tanto en resultados como en actividad, que ha ido de la mano con nuestros mejores datos en términos de nivel de servicio. Internamente, toda la familia Euroval ha trabajado conjuntamente para hacer que lo difícil, de puertas hacia fuera, se convirtiera en algo fluido y motivante. Estoy muy agradecido por la entrega y esfuerzo que nuestro equipo ha demostrado día a día, y que nos ha hecho crecer conjuntamente.

Metros²: ¿Cómo se dividieron las tasaciones en 2021? ¿Y cómo prevén que se dividirán este año?

I.A.: Como es lógico, a lo largo del ejercicio hemos notado un menor peso de los activos bancarios, poco a poco las carteras son menores y eso se nota en nuestro mix.

“Cada año dedicamos una importante cantidad de nuestros recursos a invertir en mejoras tecnológicas, siempre alineadas con la optimización de los procesos”.

Las tasaciones para viviendas con finalidad garantía hipotecaria siguen teniendo el mayor peso y, desde el punto de vista de canal, los clientes bancarios tienen más relevancia en la facturación global de la empresa, seguidos de cerca por los clientes directos de la compañía.

Metros²: Sobre la actividad de la compañía, ¿qué peso tiene cada una de las áreas? ¿Se quiere incorporar nuevas? ¿Cuáles desean implementar?

I.A.: Como decíamos anteriormente, todo el negocio procedente de entidades financieras supone la parte más relevante de nuestro volumen actual de facturación. Hemos notado una importante mejora en el peso que suponen nuestras áreas periciales, organismos públicos y consultoría inmobiliaria. Áreas que por supuesto vamos a continuar potenciando. Queremos seguir en la línea de crecer en nuestro core, es decir, valoración con finalidad garantía hipotecaria, y seguir impulsando la consultoría inmobiliaria y los servicios relacionados con sostenibilidad. Es una realidad que demanda el mercado y en la que podemos ser una de las compañías de referencia.



Ignacio Amirola, CEO de Euroval.

Metros²: ¿Cuáles son actualmente los servicios más demandados por los clientes?

I.A.: No vemos que se hayan producido grandes cambios en el mix, que sigue siendo muy parecido al de años anteriores. Existe una demanda cada vez mayor de clientes particulares y corporativos, y, finalmente, sí, registramos un aumento en la demanda de los servicios de consultoría, sobre todo en project monitoring, due diligence y estudios de mercados. Como es lógico ha disminuido la valoración de activos bancarios propios.

Metros²: ¿De qué manera están apostando en Euroval por la digitalización y cómo están avanzando en este ámbito?

I.A.: Innovación y tecnología son pilares clave de nuestro plan estratégico. Cada año dedicamos una importante cantidad de nuestros recursos a invertir en mejoras tecnológicas, mejoras siempre alineadas bien con la optimización de los procesos y/o bien destinadas directamente a incrementar la calidad del servicio. Somos muy exigentes en este aspecto y nunca estamos lo suficientemente satisfechos. Seguiremos apostando por la digitalización y esa va a ser una constante que consideramos estructural y que por tanto no va a acabar.

Metros²: ¿Cuáles son los retos de hoy en día en el sector de la tasación y valoración?

I.A.: En un entorno en el que la competencia cada vez es mayor y está más preparada, los clientes son más exigentes y el precio medio de los expedientes tiende a la baja, los retos son numerosos. Me gustaría destacar dos: la importancia de la red de tasadores, eje fundamental y hacia quienes debemos dirigir una parte importante de nuestros esfuerzos de mejora, y el papel de la innovación tecnológica, aspecto absolutamente diferencial y que va a permitir tener cada vez valoraciones técnicamente más rigurosas, objetivas e independientes.