

VALORACIÓN EN LA ERA COVID

Las tasadoras muestra su resiliencia frente a la pandemia

El sector de la tasación ha demostrado una gran resiliencia en tiempos de pandemia, a pesar de que la facturación conjunta de las principales tasadoras cayó un 9% en 2020, según la Asociación Española de Análisis de Valor (AEV). Estas compañías han sorteado la menor actividad hipotecaria gracias al aumento de las valoraciones para otras finalidades, a la diversificación y al fruto de su apuesta por la digitalización.

La actividad de las 21 grandes sociedades de tasación se redujo más de un 11% durante 2020 a consecuencia del Covid-19, pasando de las 1,1 millones de tasaciones en 2019 a las 990.000, lo que ha provocado que la facturación de estas compañías haya caído un 9%, hasta los 249,7 millones de euros, según los datos hechos públicos por la AEV. Una menor facturación que pone en contexto **Paloma Arnaiz, secretaria general de la AEV**, quien afirma que "era de esperar que la importante ralentización de la actividad experimentada entre los meses de marzo y junio se saldara con una caída global de la facturación anual, pese a lo cual el impacto ha sido razonablemente moderado, pues nos situamos en cifras semejantes a las del año 2016 para el conjunto del sector".

Del conjunto de actividades de las tasadoras, las valoraciones realizadas con finalidad hipotecaria fueron las que más descendieron en 2020 respecto a 2019 tanto en volumen (-17%) como en importe tasado global (-23,55%). En cambio, ha crecido la proporción de actividad dedicada a tasaciones con finalidades contables de las entidades financieras, cuya representación pasa del 33% al 40% del total.

Por su parte, la actividad de tasación hipotecaria en el segmento concreto de la vivienda ha experimentado un descenso algo más moderado que el del conjunto de tasaciones hipotecarias: una caída del 14% en volumen (en torno a 350.000 operaciones realizadas) y del 12,5% en importe tasado.

		Facturación en millones de euros 2020	Estructura (%) 2020	Variación anual (%) 2020
FACTURACION TOTAL SDT1 - SOCIOS AEV		249,7	100%	-9,0
1	TINSA	66,1	26,5%	-8,7
2	ST SOCIEDAD DE TASACION	30,7	12,3%	-10,1
3	GLOVAL VALUATION	26,2	10,5%	-15,8
4	GESVALT	17,7	7,1%	-11,9
5	EUROVAL	14,2	5,7%	-1,6
6	CBRE	14,2	5,7%	-18,2
7	UVE VALORACIONES	12,1	4,8%	8,3
8	TASACIONES HIPOTECARIAS2	11,0	4,4%	3,0
9	SAVILLS AGUIRRE NEWMAN	10,0	4,0%	1,4
10	VALMESA	9,5	3,8%	-9,2
11	KRATA	9,1	3,6%	-19,1
12	ARCO VALORACIONES	6,0	2,4%	5,0
13	IV - INSTIT. DE VALORACIONES	5,7	2,3%	3,4
14	AT VALOR2	4,3	1,7%	35,5
15	COHISPANIA	3,7	1,5%	-9,9
16	CATSA	2,7	1,1%	-22,5
17	GRUPO TASVALOR	2,6	1,0%	4,2
18	AESVAL	1,7	0,7%	-12,9
19	ARQUITASA	1,1	0,4%	3,1
20	ZEHAZKI	0,8	0,3%	-0,6
21	GEVASA	0,4	0,1%	-41,0

Estas cifras corresponden a la actividad en España y al ámbito regulado. Las líneas de negocio y ramificaciones internacionales no se reflejan en los datos.



Javier Anaya, CEO de Krata: "El sector de la tasación es capaz de dar una visión 360 del mercado inmobiliario al disponer de un contacto directo con distintos interlocutores del mismo sector desde un prisma objetivo"

En cambio, el importe promedio de lo valorado ha aumentado un 1,8%, situándose el valor promedio de las viviendas tasadas en los 202.600 euros. Es decir, aunque se han tasado menos viviendas con fines hipotecarios, las que se han valorado eran de mayor valor medio que las de años anteriores. "Esto puede ocurrir bien por ser, en general, más grandes, por estar ubicadas en regiones o zonas de mayor valor o por otros factores relacionados con las preferencias y capacidad adquisitiva de la demanda", interpretan desde la AEV.

También las tasaciones hipotecarias de inmuebles en proyecto siguen experimentando caídas. Aunque su volumen ha aumentado (se han tasado un 23,28% más de proyectos), el importe tasado de la obra nueva ha descendido prácticamente un 50% respecto de 2019, lo que viene a reflejar que, en general, los proyectos valorados son de un tamaño sustancialmente inferior. Por el contrario, se mantiene al alza tanto el volumen (+49%) como el importe (+50%) de proyectos de rehabilitación, de los cuales se han tasado más de 870 en el conjunto de 2020.

NUEVAS OPORTUNIDADES

Y ¿cómo está compensado el sector de la tasación la caída de valoraciones del segmento hipotecario que se ha producido en estos meses? **Javier Anaya, CEO de Krata**, destaca que "el desarrollo del mercado de valoraciones ajustadas a las determinaciones de finalidad hipotecaria se ha comportado de manera muy parecida a las compraventas de viviendas para el mismo periodo, que según el INE decreció un 18%", lo que "no es de extrañar si consideramos que el uso residencial supone en torno al

74% del total de tasaciones" y asevera que "el sector de la tasación está compensando este diferencial apostando claramente por la diversificación de servicios hacia otras áreas de negocio de consultoría".

En el mismo sentido, el **presidente de Euroval, José Vázquez Seijo**, hace hincapié en que la pandemia ha tenido un impacto en el negocio del sector que, por ejemplo, ha visto cómo se reducía en 2020 hasta en un 8% las tasaciones con fines hipotecarios "por lo que resulta evidente que el sector tiene que compensar esta caída de las tasaciones hipotecarias, pues seguimos por debajo de niveles pre-Covid, con otros ingresos que también pueden estar vinculados a la actividad financiera, como es el caso de la valoración de activos". Pero también hace notar que "la menor actividad hipotecaria parece reconducirse en 2021, a la luz de la buena evolución del primer trimestre del año, ya que resulta indudable que las hipotecas seguirán manteniendo las compras de viviendas" y "de hecho, y de acuerdo con las últimas cifras del Banco de España, el 55% de cualquier compraventa residencial lleva asociada una hipoteca y la tendencia apunta al alza".

Vázquez Seijo considera, sin embargo, que "con independencia de las fluctuaciones ocasionadas por la irrupción de la pandemia, el crédito hipotecario es y seguirá siendo, la columna vertebral del negocio de las sociedades de tasación", aunque aclara que "este hecho no nos tiene que ocultar la necesidad que tenemos como sector de explorar nuevos territorios. Pienso, por ejemplo, en la creciente importancia que en la cuenta de resultados de las sociedades de tasación ya tiene la valoración de la cartera de activos inmobiliarios tanto para bancos como para sociedades de gestión patrimonial". "En Euroval estamos apostando claramente por el desarrollo de servicios especializados vinculados a la consultoría de valor, orientada no solo

a un espectro más amplio de activos que exclusivamente los inmobiliarios, sino también de empresas, marcas y otros intangibles. Estoy convencido de que éste será uno de los ejes clave de crecimiento para la compañía en los próximos años", pronostica.

José Antonio Hernández Calvín, director general de Tinsa España, la sociedad de tasación con mayor facturación en 2020, coincide con la AEV "en que el sector inmobiliario ha mostrado una gran resiliencia en esta situación. Y también el sector financiero ha mantenido abierto el crédito para clientes solventes. No hay más que ver el ejercicio 2020, que finalizó con unas cifras muy similares a las del año anterior".

Hernández Calvín explica que "los meses en que más sufrió la actividad hipotecaria (abril-junio) se hizo un intenso trabajo de gestión para adelantar valoraciones regulatorias de activos propios de las entidades financieras, con el fin de repartir la carga de trabajo en la medida de lo posible y poder



Roberto Rey, presidente y CEO de Gloval: "El papel de las tasaciones y valoraciones es más relevante que nunca para las empresas. Es imprescindible disponer de una valoración fiel de su patrimonio inmobiliario para procesos de refinanciación o de reestructuración"



afrontar en mejores condiciones el reinicio de actividad que, tal y como se preveía, se intensificó los meses siguientes al fin del confinamiento”.

Por otro lado, el directivo de Tinsa declara que “hay que tener en cuenta que la pandemia también ha incrementado las valoraciones para otras finalidades, como herencias, divorcios, refinanciaciones, asesoramiento para inversión y desinversión, y trabajos de informes de rentas. Entre otros, el *Project Monitoring*, asociado a la construcción de nuevas viviendas, no se vio paralizado ni siquiera durante el confinamiento”.

Todo ello ha permitido que “aunque en 2020 hemos sufrido las consecuencias derivadas del Covid-19, para nuestro sector no han sido tan cuantiosas como las que han sufrido, por desgracia, otros sectores de la economía, manteniendo e incluso mejorando en 2021 la tendencia positiva del último trimestre del 2020”.

Por su parte, **Sandra Daza, directora general de Gesvalt**, remarca que, “en cualquier caso, toda situación negativa siempre trae consigo grandes oportunidades y hemos percibido como ciertos sectores y segmentos están aprovechando el contexto actual para crecer”. “Observamos que uno de los activos que está generando un importante apetito inversor son los centros de datos, un sector en auge y que dará mucho que hablar en los próximos meses, donde Gesvalt tiene amplia experiencia en la valoración de activos, también a nivel internacional. “Asimismo -añade Daza- también estamos involucrados en grandes pro-

José Antonio Hernández Calvin, director general de Tinsa España: “La pandemia ha incrementado las valoraciones para otras finalidades como herencias, divorcios, refinanciaciones, asesoramiento para inversión y desinversión, y trabajos de informes de rentas”

yectos en sectores como el energético y hemos trabajado en el asesoramiento y valoración de activos y empresas en procesos de adquisición de inversiones energéticas, por lo que hemos valorado parques eólicos, plantas fotovoltaicas y de cogeneración para las principales gestoras de energías renovables del país”.

AÑO DIFÍCIL

Pero a pesar de la resistencia que están mostrando las grandes tasadoras en estos tiempos de pandemia, lo cierto es que 2020 ha sido un año difícil “en el que al igual que el resto de las empresas nos hemos tenido que adaptar durante los últimos meses a un nuevo escenario marcado por la crisis sanitaria, las restricciones y la incertidumbre”, tal y como destaca el **director nacional de Tasaciones en Savills Aguirre Newman, Fernando Viguera**.

Apunta Viguera que “el sector de las valoraciones y tasaciones en general se ha tenido que adaptar a las nuevas circunstancias al igual que cualquier otro, siguiendo las pautas sanitarias que cualquier trabajo requiere, lo que ha supuesto un empujón (forzoso) a las políticas que se llevaban apenas trazadas en el pasado en cuanto al uso de la tecnología para el teletrabajo, la propia formación del personal, etc. Creo que, en general, nuestra industria



no presenta diferencias con respecto a cualquier otro sector terciario”.

No obstante, el director nacional de Tasaciones en Savills Aguirre Newman reconoce que “en el ámbito particular del sector hipotecario- el panorama ha sido especialmente difícil puesto que la obligatoriedad regulatoria (o incluso no regulatoria, según el caso) de inspeccionar un inmueble es insalvable por mucha tecnología de la que se disponga. La obligatoria presencialidad de un técnico cualificado ha supuesto poner especial atención por parte de las sociedades de tasación en el establecimiento de protocolos específicos, gestión de situaciones de todo tipo y, por supuesto, un desvelo en cuanto a la protección de nuestra fuerza de trabajo y del propio cliente”.

En el mismo sentido se pronuncia el director general de Tinsa en España que está convencido de que “el cómo se comercialicen las hipotecas no tiene efectos sobre el proceso de tasación que, en el caso de inmuebles para garantía hipotecaria y activos adjudicados, sigue siendo presencial. Nunca hay que olvidar que una parte esencial de la valoración es la visita interior del activo y que es recogido, en consecuencia, en la norma que regula la valoración hipotecaria en España. Tanto aquí como en gran parte de Europa, la visita sigue siendo una garantía de calidad de las valoraciones, en las que uno de sus aspectos

José Vázquez Seijo, presidente de Euroval: “El crédito hipotecario es y seguirá siendo la columna vertebral del negocio de las sociedades de tasación. Pero este hecho no nos tiene que ocultar la necesidad que tenemos como sector de explorar nuevos territorios”

clave es la *Due Diligence* que se hace del activo, siendo imprescindible para ello visitar interiormente el inmueble, evitando así posibles errores y fraudes en garantías ante terceros”.

En parecidos términos se expresa **Fernando Fuente, Senior Director área Valuation & Advisory Services CBRE España**, quien recalca que “la situación de excepción que nos ocupa ha cambiado la forma de vivir y, por tanto, de hacer negocios. Las medidas de seguridad, el distanciamiento y las restricciones de movilidad han afectado a todas las profesiones, y si cabe, al inmobiliario de forma muy destacada. Se han vaciado de ocupación inmuebles comerciales y de oficinas para salvaguardar los intereses sanitarios durante semanas o meses, dependiendo del grado de afección de la zona geográfica”. Recuerda, además, que “el sector inmobiliario es un sector a pie de campo y que se ha visto fuertemente limitado en cuanto a accesibilidad y acercamiento”.

TELETRABAJO, DIGITALIZACIÓN Y SOSTENIBILIDAD

Para compensar estas barreras, el teletrabajo, la digitalización y la preocupación por la sostenibilidad han estado más presentes que nunca en el mundo empresarial y el sector de la tasación no ha sido una excepción, ya que como subraya **Consuelo Villanueva, directora de Instituciones y Grandes Cuentas de Sociedad de Tasación (ST)** “es indudable que la pandemia ha acelerado el proceso de transformación digital de las empresas, tanto en el sector inmobiliario como en otras actividades económicas. Debemos tener en cuenta que durante el último año ha cambiado nuestra forma de relacionarnos con los clientes, con los empleados, la gestión de muchos procesos internos, etc. En este contexto, me gustaría destacar que la actividad del sector no ha parado durante la pandemia gracias a la resiliencia de las compañías y a la incorporación de



Sandra Daza, directora general de Gesvalt: “La digitalización optimiza los procesos, lo que supone menores costes, ahorro de tiempo y un aumento de la transparencia y la imparcialidad”

nuevas herramientas tecnológicas. La mayor digitalización del sector abre además todo un abanico de oportunidades de futuro a la hora de interactuar con los clientes, trabajar a distancia, etc.”

El consejero delegado de Krata está de acuerdo en que “la digitalización es una realidad que ha visto acelerado su desarrollo e implementación por las limitaciones que ha impuesto la nueva normalidad derivada de la situación sanitaria”. Recalca que “por un lado, la necesidad inicial del teletrabajo de nuestros equipos ha dejado de ser una obligación para convertirse en una oportunidad por la que estamos apostando, velando por la conciliación laboral y familiar de nuestros equipos. Y, por otro lado, la digitalización nos está ayudando a consolidar la calidad del dato y la experiencia de usuario con la implementación de aplicaciones orientadas a facilitar la relación con nuestros tasadores y clientes de tal forma que, en tiempo real, el sistema sea capaz de interactuar con el fin de solventar cualquier incidencia que se pueda generar minimizando los riesgos para el cumplimiento de los estándares de servicio comprometidos”.

Anaya resalta igualmente que Krata es consciente que, “de la mano de la digitalización también deriva la necesidad de velar por la integridad en la propia ciberseguridad y la de nuestros

clientes”. “Venimos realizando auditorías internas periódicas encaminadas a asegurar la fiabilidad de nuestros sistemas, permitiéndonos obtener la certificación ISO 27001, Certificación de los Sistemas de Gestión de Seguridad de la Información, que garantiza la seguridad, la confidencialidad e integridad de los datos y de la información, así como de los sistemas que la procesan”, lo que a juicio del consejero delegado de Krata, dota a su compañía de “un plus adicional en el servicio que prestamos y la garantía que supone para nuestros clientes y usuarios”.

El presidente y CEO de Gloval, **Roberto Rey**, coincide en señalar que “los nuevos hábitos derivados de la pandemia han propiciado la aparición de nuevos modelos de negocio en el sector hipotecario, consolidando Internet como un canal a tener muy en cuenta” y manifiesta que “a consecuencia del uso cada vez mayor de Internet y esa mayor digitalización del cliente, hemos detectado un aumento de la tendencia de contratación directa de la tasación por parte de quien necesita una hipoteca. Se trata de una oportunidad magnífica para nosotros en el segmento no bancario”.

“Desde Gloval llevamos apostando por la tecnología aplicada a nuestros procesos desde hace mucho tiempo y la pandemia nos ha demostrado



Consuelo Villanueva, directora de Instituciones y Grandes Cuentas de Sociedad de Tasación: “Las tasadoras están llamadas a desempeñar un papel protagonista a la hora de medir, evaluar y certificar, con criterios objetivos, la sostenibilidad de inmuebles, empresas y proyectos de inversión”

que éste es el camino a seguir. En los meses más duros del confinamiento nos hemos visto obligados a mantener una lógica relación a distancia con nuestros clientes, pero las ventajas de la digitalización nos han permitido seguir teniendo un contacto cercano y directo sin que se resintiese nuestra habitual calidad de servicio”.

Sin embargo, Vázquez Seijo puntualiza que, aunque la pandemia puede haber acelerado la digitalización, no ha supuesto en absoluto un giro sobre las metas que el sector tenía marcadas. “Desde luego, así ha sido en el caso de Euroval. La digitalización en nuestro negocio es indispensable, entre otras muchas razones porque aporta seguridad a nuestros clientes. En Euroval, por ejemplo, la digitalización también está en la base de nuestro crecimiento en valoraciones *online* mediante la implementación de sistemas automatizados de atención al cliente, lo que resulta muy relevante en la formación de decisiones ya que acortan plazos de maduración. Además, la digitalización tiene otras lecturas que a primera vista es probable que no estén vinculadas de manera directa con el negocio, pero sí con su sostenibilidad en el tiempo. Me refiero, por ejemplo, a la seguridad informática para evitar ciberataques, un tema muy delicado en la medida en que cada vez dependemos más de proveedores o de la nube”.

Finalmente, desde Gesvalt, Sandra Daza quiere poner negro sobre blanco las ventajas que supone la digitalización del proceso hipotecario. “Para las entidades, supone aumentar su optimización de procesos, algo que al final redundará en una disminución de costes (que, a su vez, puede repercutir en mejores condiciones para las concesiones de créditos). Para los solicitantes, conlleva también un ahorro de tiempo debido a la mayor agilidad del proceso, y una disponibilidad que no está limitada por el horario de apertura de las oficinas. Además, el aumento en la transparencia y la imparcialidad deriva en un incremento de la confianza de los usuarios”.

Otra cuestión relevante que se está potenciado con la situación sanitaria es el auge de la sostenibilidad



Fernando Viguera, director nacional de Tasaciones en Savills Aguirre Newman:
“En el sector hipotecario, el panorama ha sido especialmente difícil puesto que la obligatoriedad regulatoria de inspeccionar un inmueble es insalvable por mucha tecnología de la que se dispone”

como motor del crecimiento económico. La directiva de ST indica que, además de acelerar el proceso de transformación digital de todas las compañías, la pandemia ha elevado a un primer plano la importancia de la sostenibilidad: “Un aspecto que lo está invadiendo todo: la financiación, la edificación, la construcción, el urbanismo... Para 2050 tenemos que conseguir, vía mandado europeo, viviendas de cero emisiones. Ésas son las luces largas. “Bajo este paradigma, las tasadoras están llamadas a desempeñar un papel protagonista a la hora de medir, evaluar y certificar, con criterios objetivos, la sostenibilidad de inmuebles, empresas y proyectos de inversión”. “En nuestro caso, —declara Villanueva— hemos creado el Departamento de Valoración de Empresas y Sostenibilidad, desde donde emitimos informes que establecen un *rating* que acredita la sostenibilidad de dichos activos inmobiliarios, empresas y proyectos de inversión ante financiadores, inversores y clientes”.

MÁS NECESARIAS QUE NUNCA

Las tasadoras, asimismo, inciden en que la relevancia del trabajo que realizan es aún mayor en tiempos de incertidumbre como el actual. Lo pone

de manifiesto el presidente y CEO de Gloval, para quien “el amplio conocimiento del mercado inmobiliario español y de su capilaridad, hace que el sector de la tasación tenga el pulso de los diferentes momentos económicos que cada región está experimentando, y de poder conocer dónde el sector inmobiliario tiene unos ritmos más acelerados o menos”. “El papel de las tasaciones y valoraciones es ahora más relevante que nunca para las empresas que se encuentran en un momento complejo”, en opinión de Roberto Rey, para quien “es imprescindible disponer de una valoración fiel de su patrimonio inmobiliario para posibles procesos de refinanciación o de reestructuración”. “Por ello el sector de la tasación y valoración aporta la certidumbre necesaria en estos momentos”, concluye.

En CBRE se muestran convencidos de que “la tasación seguirá siendo determinante en las operaciones inmobiliarias. Lo seguirá siendo mientras que los grados de apalancamiento existan y con una tendencia de tipos de interés estables a la baja parece que será a largo plazo. El sector de la tasación en España es muy grande, arraigado y con un mecanismo de supervisión bancaria que la hace imprescindible de cara a la aprobación de cualquier operación en nuestro país por una entidad bancaria”. “La tasación ha sido y seguirá siendo crucial”, enfatiza Fuente, quien subraya que el sector de la valoración en España se ha profesionalizado drásticamente en los últimos 12 años, coincidiendo con la gran crisis financiera”.

VALORACIÓN Y ASESORAMIENTO

Existe consenso en el sector en que el asesoramiento es otra de las grandes bazas que ha ganado peso con la crisis provocada por el coronavirus. “Conocer realmente el valor de los activos, en qué estado están y qué se puede hacer con ellos desde un punto de vista de optimización fiscal, es fundamental en estos momentos, argumentan desde Gloval, tasadora para la que es fundamental ofrecer el mejor asesoramiento en la toma de decisiones, “buscando cómo aportar mayor confianza en procesos de refinanciación, de reestructuración, de búsqueda de

nuevos proyectos o de reinversión del negocio”.

Una visión similar tiene el área de Valuation & Advisory Services de CBRE España: “En este momento actual de incertidumbre con cambio de tendencia, es necesario saber dónde están mis precios, cómo se está comportando el mercado, qué sectores están sufriendo y qué alternativas de viabilidad económica y comercial tengo. Por lo que hemos identificado que nuestros clientes, durante la pandemia, han demandado un mayor volumen de información de mercado, datos, evidencias y previsiones para poder conocer el alcance de lo que estaba ocurriendo”.

Otra cuestión importante en estos momentos es qué puede aportar el sector de la tasación al mercado inmobiliario en un escenario de incertidumbre como el actual. Desde el punto de vista de Gloval, el amplio conocimiento del mercado inmobiliario español y de su capilaridad, hace que el sector de la tasación tenga el pulso de los diferentes momentos económicos que cada región está experimentando, y de poder conocer dónde el sector inmobiliario tiene unos ritmos más acelerados o menos.

Savills Aguirre Newman defiende que el sector aporta “certeza, profesionalidad y confianza”. Argumenta que “el sistema hipotecario español en el que las sociedades de tasación estamos incluidos como actores principales junto con las entidades financieras basa su permanencia y solidez en la rigurosidad de las prácticas y en el control que el propio Banco de España ejerce sobre todos los implicados”, y añade que “el usuario o cliente final debe tener claro que el Banco de España monitoriza toda nuestra actividad, desde la calidad en los procesos hasta la profesionalidad de todos y cada uno de los empleados, la implementación de herramientas y medios que garanticen la buena praxis de nuestro trabajo, o el establecimiento de procesos que protejan la confidencialidad de nuestros clientes”.

Para Krata lo que aporta el sector de la tasación es seguridad en la toma



Fernando Fuente, Senior Director del área de Valuation & Advisory Services de CBRE España: “El sector de la tasación en España, que se ha profesionalizado drásticamente en los últimos 12 años, cuenta con un mecanismo de supervisión bancaria que lo convierte en imprescindible”

de decisiones, ya que es capaz de “dar una visión 360 del mercado inmobiliario al disponer de un contacto directo con distintos interlocutores del mismo sector desde un prisma objetivo”, opina Anaya.

El CEO de Krata sostiene que “las sociedades de tasación disponemos de un “Big Data” que supone un factor clave y valor añadido para el mercado inmobiliario, capaz de cruzar información del comportamiento del mercado en los diferentes hitos temporales y situaciones. Estamos en contacto directo con los diferentes intervinientes, destacando que en nuestro sector de la tasación se dispone de una red de más de 4.000 tasadores con titulación universitaria, especialistas en edificación y distintas ingenierías, repartidos por todo el territorio nacional, recopilando datos de forma homogénea, de calidad y en contacto directo con el mercado inmobiliario, pulsándolo y obteniendo información que, en tiempo real es trasladada diariamente a las sociedades de tasación”.

PREVISIONES POSITIVAS

Así las cosas, los augurios de las tasadoras para este segundo año Co-

vid son optimistas, en línea con la tendencia detectada al final de 2020, como describe Tinsa. Por su parte, el directivo de Sociedad de Tasación califica sus previsiones de “alentadoras”, teniendo en cuenta que “nos encontramos ante una crisis pandémica, cuyos plazos de recuperación de actividad son más reducidos que en otras circunstancias como en las crisis financieras. Y piensa que “en el momento en el que avance el proceso de vacunación y alcancemos la inmunidad de rebaño, el mercado recuperará la confianza y volveremos a los niveles de actividad previos a la pandemia”.

También son positivas las previsiones de Euroval, que contempla un crecimiento mínimo del 5% y alcanzar los objetivos que se ha marcado para 2021, siempre en un escenario marcado por la incertidumbre y sujeto a revisiones trimestrales. Lo mismo que las estimaciones de Krata, que se ha fijado como objetivo conseguir a finales del ejercicio niveles prepandemia, lo que va por buen camino habida cuenta de que los resultados del primer cuarto de ejercicio se ajustan a las expectativas establecidas, tanto en resultado económico como en número de tasaciones.

Gloval también tiene buenas vibraciones. “Nos enfrentamos todavía a un futuro desafiante, del que estamos convencidos saldremos adelante”, proclama Roberto Rey, para quien el crecimiento de la compañía este año respecto a 2020 será evidente, si continúa la actual evolución de la pandemia y siempre descontando nuevos confinamientos.

También desde CBRE anticipan que 2021 será un buen año, siempre que las circunstancias sanitarias lo permitan. Creen que los servicios profesionales de la valoración y tasación volverán a ritmos similares de 2019. Y estiman que el nuevo entorno económico: “posibles efectos de morosidad de entidades, comienzo de ventas de carteras de inmuebles y préstamos, así como la búsqueda de productos refugio alternativos, puede dar al sector un protagonismo de actividad mayor”. ♦