

.....

LAS TASADORAS VUELVEN A CRECER ESPOLEADAS POR LA PUJANZA DEL MERCADO HIPOTECARIO

.....

ESPECIAL TASACIÓN

Las tasadoras vuelven a crecer espoleadas por la pujanza del mercado hipotecario

Las tasadoras han sabido sobreponerse y regresar al crecimiento gracias a las tasaciones hipotecarias de viviendas, en máximos desde 2014. Ocho compañías analizan hacia dónde camina un sector expectante por cómo repercutirá la inflación, la subida de tipos y la guerra de Ucrania, pero que confía en su capacidad de adaptarse a un *real estate* en permanente transformación.

La tasación inmobiliaria ha dado muestras de una fuerte reactivación. Las 22 compañías que forman parte de la AEV, Asociación Española de Análisis de Valor, facturaron 288,5 millones en 2021, un 14,3% más que en 2020. Estas buenas cifras se justifican en el aumento de las operaciones, ya que en total se realizaron 1.157.000 tasaciones (un 16,7% más), por un importe de 348.000 millones, lo que supone un aumento del 12,3%.

El segmento hipotecario ha experimentado un crecimiento aún mayor: un 31,8% en volumen y un 21% en importe tasado respecto de 2020, habiéndose realizado unas 656.500 tasaciones hipotecarias, volumen muy similar al de 2018 y un 9,4% superior al de 2019. Y es que el año pasado formalizaron cerca de 452.000 tasaciones hipotecarias, un 28% más y su máximo desde 2014.

Las tasaciones con finalidades contables de las entidades financieras permanecieron estables respecto a 2020 (-0,5%), con un total de unas 400.000 tasaciones, mientras que las de inmuebles en proyecto reflejan un importante incremento: se realizaron casi 11.000 tasaciones de promociones en proyecto con finalidad hipotecaria, un 57,5% más que en 2020. También subieron las de proyectos de rehabilitación, que crecieron un 24,6.

Paloma Arnaiz, secretaria general de la AEV, resalta que los datos muestran, no solo la total recuperación de la actividad respecto al año 2020 "sino cifras que superan incluso las del año precedente, situando al sector en una situación similar a la del año 2018 en cuanto a volumen de trabajo y facturación".

		Facturación en millones de euros 2021	Estructura (%) 2021	Variación anual (%) 2021
FACTURACION TOTAL SDT1 - SOCIOS AEV		288,5	100%	14,3
1	TINSA	70,1	24,3%	6,1
2	ST SOCIEDAD DE TASACION	38,9	13,5%	26,7
3	GLOVAL VALUATION	32,2	11,2%	22,7
4	GESVALT	19,9	6,9%	12,7
5	CBRE	16,6	5,8%	17,2
6	EUROVAL	15,8	5,5%	11,3
7	UVE VALORACIONES	13,7	4,7%	13,0
8	VALMESA	12,5	4,3%	31,8
9	SAVILLS AGUIRRE NEWMAN	12,5	4,3%	25,7
10	KRATA	10,3	3,6%	14,0
11	TASACIONES HIPOTECARIAS	8,5	3,0%	-22,5
12	INSTITUTO DE VALORACIONES	6,9	2,4%	19,5
13	AT VALOR	6,5	2,2%	52,2
14	ARCO VALORACIONES	6,2	2,1%	2,3
15	COHISPANIA	3,9	1,3%	4,7
16	CATSA	3,3	1,1%	20,7
17	GRUPO TASVALOR	3,0	1,1%	16,1
18	BALKIDE	3,0	1,0%	9,5
19	AESVAL	1,9	0,7%	10,1
20	ARQUITASA	1,3	0,5%	20,6
21	ZEHAZKI	1,0	0,4%	24,0
22	GEVASA	0,4	0,2%	23,5

CUESTIONARIO

Cómo definiría la situación del **sector** de la tasación tras dos años de pandemia y cuáles son las perspectivas para este ejercicio a tenor de los datos del primer trimestre?

¿Con qué resultados cerró su **empresa** 2021 y qué previsiones manejan para este 2022?

¿Cómo está afectando el boom de **compraventas residenciales** al sector de la tasación?

¿Qué segmentos son los que están registrando mejor evolución y cuáles son las **líneas de negocio emergentes**? ¿Esperan que los fondos Next Generation sean un revulsivo para las operaciones de tasación?



José Antonio Hernández Calvin, presidente ejecutivo de Tinsa España.

■ **JOSÉ ANTONIO HERNÁNDEZ CALVÍN, PRESIDENTE EJECUTIVO DE TINSA ESPAÑA**

Sector

El sector se encuentra en un buen momento. Superado el freno excepcional durante unos meses de 2020, que nos obligó a replantear métodos de trabajo y a realizar ajustes técnicos en los procedimientos, el mercado retomó su dinamismo superando todas las previsiones. La actividad no solo no se frenó sino que se incrementó durante 2021.

Si hablamos de tasación para garantía hipotecaria, la demanda se ha demostrado fuerte en el último año y está por ver el efecto sobre la economía real de la escalada sostenida de la inflación, las tensiones internacionales por la guerra en Ucrania y el cambio en la política monetaria que apunta hacia una subida de los tipos de interés. Algunas entidades financieras se plantean incrementar los tipos de interés aplicados en las hipotecas y a fomentar estos préstamos a tipo variable frente a los de tipo fijo.

Todo apunta a que en los próximos meses veremos una cierta ralentización de la demanda, ya que la inflación terminará erosionando el ahorro acumulado de los hogares, dificultándose la accesibilidad a la vivienda. El segmento de obra nueva, dado el escenario de escasez de oferta que arrastra en algunos mercados, podría mantener su dinamismo y prolongar la tensión de precios ante

una demanda que, en estos momentos en determinados productos, sobrepasa la oferta. Es previsible una cierta desaceleración en el crecimiento de los precios en 2022 si se incrementan los tipos de interés, así como si se adoptan nuevas condiciones que retraigan el acceso a créditos de forma gradual.

Empresa

El grupo Tinsa finalizó el año 2021 con una facturación consolidada de 183 millones, un 14% más que el ejercicio anterior. En España, los ingresos de las empresas que conforman el grupo alcanzaron 87 millones, lo que supone un crecimiento interanual superior al 11%. Este año, sin perder de vista las incertidumbres que amenazan el crecimiento a nivel global, esperamos seguir creciendo a un ritmo similar.

Compraventas residenciales

Está claro que el crecimiento en el segmento hipotecario repercute positivamente en nuestra actividad, ya que es una finalidad que representa un porcentaje elevado del negocio de valoración. Lo importante, no solo para nosotros sino para el sector en general, es que dinamismo vaya acompañado de unas políticas de concesión de riesgo que aseguren un crecimiento sostenible, evitando situaciones de sobreendeudamiento. Y por el momento parece que así está siendo, pero hay que estar muy atentos a que no se produzcan nuevas burbujas inmobiliarias que nadie desea.

Líneas de negocio emergentes

En el negocio de valoración, las áreas que mejor están funcionando son la de garantía hipotecaria, tanto en residencial como en fincas rústicas, y la de empresas. Estamos incrementando desde España la valoración de activos ubicados en otros países y seguimos con una importante actividad de asesoramiento y *due diligence* técnicas previas a operaciones de compra de activos. Por otro lado, estamos poten-

ciando enormemente las sinergias con Datacentric y Deyde fomentando nuestro negocio de datos.

■ **CONSUELO VILLANUEVA, DIRECTORA DE INSTITUCIONES Y GRANDES CUENTAS EN SOCIEDAD DE TASACIÓN**

Sector

Si tuviera que elegir una palabra para calificar en qué situación se encuentra el sector de la tasación diría "expectante". Vivimos un momento de gran incertidumbre, debido a varios factores como, entre otros, la invasión en Ucrania, la crisis energética, la elevada inflación y el alza de las materias primas. Y todos, tanto en el ámbito de la tasación como en el mercado inmobiliario en general, estamos a la espera de comprobar cómo evolucionan estas variables y cuál es su impacto real sobre la economía, y sobre nuestro ámbito.

Dicha situación llega tras un 2021 especialmente dinámico para el mercado inmobiliario e hipotecario, que nos ha permitido a las sociedades de tasación recuperar una mayor actividad tras un 2020 marcado por la pandemia y por las restricciones a la movilidad que se llevaron a cabo. ¿Hacia dónde camina nuestro sector? Es una pregunta muy difícil, pero desde luego en situaciones de incertidumbre, como las actuales, los profesionales de la valoración tenemos la responsabilidad y el deber de



Consuelo Villanueva, directora de Instituciones y grandes Cuentas de Sociedad de Tasación.

estar muy cerca del mercado, para monitorizar su evolución y hacer un seguimiento exhaustivo. Debemos arrojar luz entre tanta incertidumbre.

Empresa

Sociedad de Tasación ha mantenido un nivel de actividad muy positivo durante 2021 y se ha consolidado como una de las principales compañías del sector. Si comparamos la facturación de 2021 con el año previo a la pandemia –medir nuestro crecimiento con 2020, un año “valle”, no es real– hemos registrado un aumento del 14%, según la AEV. Eso confirma que estamos trabajando en la buena dirección. No obstante, para nosotros lo importante no son los resultados en términos de cifras, sino cómo se han conseguido. Como tasadora, somos una línea de defensa en la gestión del riesgo hipotecario, y durante los últimos años hemos intensificado nuestro acercamiento al mercado, aumentando el número de comparables analizados, tal y como recomienda la IVSC.

De cara a 2022 es muy complicado hacer previsiones. Sin embargo, lo que tenemos claro es que vamos a seguir profundizando en nuestro modelo de negocio, que es el que nos ha llevado a cumplir 40 años de trayectoria en el mercado español. Un modelo basado en la calidad del servicio, la cercanía hacia el cliente, la profesionalidad, la innovación y la tecnología.

Compraventas residenciales

El mercado residencial ha experimentado un gran dinamismo durante los últimos meses, lo que se ha traducido en un aumento de las compraventas de viviendas, de la concesión de hipotecas y también de la actividad tasadora. A la hora de valorar dicha situación, debemos tener en cuenta que 2021 ha sido un año donde la actividad se ha visto impulsada por la “demanda embalsada” que quedó del año anterior por la pandemia y también por el creciente interés de los compradores por la vivienda de reposición.

Líneas de negocio emergentes

Durante los últimos meses hemos observado cómo la actividad en el sector residencial (ya sea primera o segunda vivienda, *build to rent*, *coliving*, *senior*

living, etc.) ha ganado protagonismo dentro del mercado, gracias al mayor dinamismo de la promoción de obra nueva, al aumento de la inversión.

Los sucesivos confinamientos presentados entre los años 2020 y 2021, y el consecuente repunte del comercio *online* han impulsado el auge de la logística de proximidad, que previsiblemente continuará creciendo durante los próximos años. Además, la digitalización ha abierto la puerta al surgimiento de nuevas líneas de negocio como los centros de datos o los activos relacionados con la energía, cuyo creciente interés entre los inversores está propiciando su expansión.

España y el sector inmobiliario, en particular, tienen por delante el reto de conseguir que los fondos Next Generation tengan un impacto real tanto en la economía como en las empresas. Los fondos están llamados a favorecer la rehabilitación del parque residencial español, y representan por tanto una oportunidad y un revulsivo para todos.

■ ROBERTO REY, PRESIDENTE Y CEO DE GLOVAL

Sector

El sector de la tasación, al igual que el conjunto del *real estate*, ha sabido sobreponerse de un contexto muy complicado como ha sido la pandemia. Valiéndose de la tecnología, de la innovación y de la profesionalidad de sus expertos, el sector ha tenido un comportamiento muy positivo que sin duda está retomando las sendas prepandémicas. Con todo, consideramos que este será un buen año. La reactivación ya se está notando y la llegada de los fondos europeos será básica para continuar ese camino.

Empresa

En 2021 todas las áreas de negocio de Gloval: *Valuation*, *Analytics Engineering*, *Consulting*, y *Prime Yield* presentaron grandes crecimientos y se comportaron de manera satisfactoria. En cuanto a resultados, Gloval ha cerrado una cifra de ventas con un crecimiento del 23% y el ebitda creció un 72%. Y para 2022 esperamos terminar el año con crecimientos de doble dígito en todas las áreas de negocio.



Roberto Rey, presidente y CEO de Gloval.

Compraventas residenciales

Según los datos de la AEV, el segmento hipotecario ha mostrado un crecimiento de un 31,8% en volumen y de un 21% en importe total tasado respecto a 2020. Estas cifras nos demuestran que el sector goza de buena salud aupado, entre otras cosas, por el buen momento de la firma de hipotecas.

Líneas de negocio emergentes

Bajo nuestra posición de liderazgo del sector ofrecemos servicios y productos en muchas de las áreas del *real estate* y por ello podemos afirmar que, aparte de nuestro negocio de tasación que sigue siendo el servicio más demandado, existen negocios emergentes que van ganando mucho peso entre los clientes como son aquellos relacionados con la ingeniería, el *project monitoring* y las *due diligence* técnicas, las certificaciones en sostenibilidad o conectividad de edificios y el *project management*. Además de todo lo tocante a la analítica de datos y el *proptech*.

Los fondos Next Generation están pensados para ser un revulsivo para el sector inmobiliario en general y para segmentos y áreas de negocio en particular que quizás no son el sector de la tasación en sí mismo. No obstante, este tipo de estímulos fortalecerán la economía y el sector inmobiliario y generarán negocio para toda la cadena de valor del *real estate*.

■ SANDRA DAZA, DIRECTORA GENERAL DE GESVALT

Sector

La evolución del sector de la tasación este año ha sido positiva debido a la relación que tiene con las ventas del sector inmobiliario, que se han incrementado en un 24,7% durante los dos



Sandra Daza, directora general de Gesvalt.

primeros meses del año. Además, prevemos la consolidación de la inversión inmobiliaria, tanto nacional como internacional, que nos permitirá volver a alcanzar los niveles anteriores al inicio de la pandemia.

Empresa

En cuanto a los resultados del año pasado, el grupo Gesvalt cerró el 2021 facturando 23 millones.

Para este 2022 también esperamos unos resultados positivos, ya que prevemos alcanzar los 25 millones, es decir, niveles de crecimiento anteriores al comienzo de la pandemia. Para respaldar estos resultados, desde Gesvalt nos amparamos en cuestiones como la llegada de los fondos europeos Next Generation y la previsión de que un gran porcentaje del dinero se destine a la rehabilitación de edificios y, especialmente, a la transición ecológica y a la eficiencia energética de los inmuebles. Esta ayuda económica nos permitirá impulsar y ayudar a las empresas en esta materia con nuestra nueva línea de negocio especializada en sostenibilidad.

Por otro lado, también confiamos en las expectativas de crecimiento y creación de empleo, lo que favorecerá a la economía de las familias y por consiguiente al sector inmobiliario y la compraventa de viviendas. Además, prevemos tener de vuelta al inversor inmobiliario, tanto nacional como internacional, que nos permitirá volver a alcanzar los niveles anteriores al inicio de la pandemia.

Compraventas residenciales

Desde Gesvalt hemos apreciado un aumento de las demandas de servicios de tasación de inmuebles. Esto se

debe, fundamentalmente, al alza del número de operaciones de compraventas que durante los dos primeros meses de 2022, ascendieron a 106.307. No obstante, y pese a que el pulso del mercado es positivo, se podrían empezar a apreciar ralentizaciones en la compraventa de viviendas si se mantienen las elevadas cifras de inflación, siguen escalando los tipos de interés y no terminan de solucionar los problemas en la cadena de suministros extendiéndose en el tiempo.

Líneas de negocio emergentes

Actualmente, los servicios que están evolucionando de forma acelerada dentro del sector se centran en materia de sostenibilidad. Las empresas que todavía no hayan apostado por incluir servicios sobre eficiencia energética, la descarbonización de los edificios, la implantación de criterios ESG o la inversión en energías renovables, entre otros, deberán hacerlo pronto y así atender la urgencia que están imponiendo gobiernos y organismos europeos sobre la materia. Además, el *build to rent* también está evolucionando positivamente y está aumentando exponencialmente el apetito por este tipo de producto inmobiliario. Asimismo, las nuevas tendencias de alojamiento como el *coliving* o el *senior living*, ambas tendencias destinadas a públicos muy específicos, están siendo muy atractivas tanto para el sector como para fondos de inversión.

Por otro lado, la construcción de centros de datos también va a ser una de las claves del sector en los próximos años. Las peculiaridades necesarias para situar una infraestructura de estas características y su alta demanda está motivando a muchas empresas a destinar un segmento de su actividad a su creación.

Respecto a los fondos Next Generation, las compañías del sector también pueden considerarlos como una oportunidad para establecer nuevas líneas de negocio. Se estima que 3.400 millones se destinarán directamente a la rehabilitación de edificios, lo que las compañías podrán utilizar para redirigir parte de su actividad a la renovación de las viviendas.

■ CRISTINA EGUILIOR, DIRECTORA COMERCIAL DE TASACIONES DE CBRE VALUATION ADVISORY

Sector

La venta de viviendas se disparó en 2021 hasta registrar las mejores cifras en una década (unas 674.000 viviendas vendidas) y los resultados de las tasadoras en 2021 reflejaron fielmente este contexto. El segmento hipotecario fue el que experimentó en 2021 una mayor subida (28% en el caso de tasaciones hipotecarias de vivienda) en comparación con otras necesidades, tales como las tasaciones contables de las entidades financieras, cuyo volumen se mantuvo estable. Puede entenderse que una parte de la actividad del año pasado, la que corresponde a la tasación de vivienda, responde a la demanda contenida durante los meses de confinamiento, pero los resultados generales también trasladan el dinamismo en 2021 del sector inmobiliario.

Respecto a las previsiones para 2022 es pronto para aventurarse, pero si extrapolamos los volúmenes alcanzados en el primer trimestre podemos ser moderadamente optimistas. Si las expectativas avanzadas para el mercado hipotecario tienden a cumplirse, con subidas previstas en el entorno del 0,5%, el sector de las tasaciones se mantendrá estable con actividad sostenida. Interesa subrayar además dos elementos que potenciarían la concesión de hipotecas y por tanto la necesidad de tasación: el importante negocio promotor (en 2021 duplicó respecto al año anterior) y el impulso a la rehabilitación fomentado por los fondos europeos.

Empresa

En concreto CBRE Valuation Advisory cerró 2021 con un incremento en fac-



Cristina Egulior, directora comercial de Tasaciones de CBRE Valuation Advisory

ESPECIAL TASACIÓN

turación del 17,2% respecto a 2020, por encima de la media del sector (un 14,3% según la Asociación Española de Análisis de Valor), consolidando una trayectoria ascendente desde su homologación por el Banco de España en 2011.

Respecto a las previsiones para 2022, en tanto en cuanto acompañe la situación sanitaria, geopolítica y económica, deberíamos mantener un crecimiento positivo aunque moderado respecto al año precedente. Como sociedad de tasación encaramos el año con metas ambiciosas. Estamos ya situados entre las primeras tasadoras (puesto cinco según el reciente *ranking* publicado por la AEV) y nuestra vocación es seguir avanzando para alcanzar un liderazgo comparable al que ya tenemos a nivel nacional e internacional como empresa de referencia en servicios inmobiliarios.

Compraventas residenciales

Como se viene avanzando desde distintos organismos, el buen momento vivido en 2021 continuará este año, con cierta ralentización, en lo que respecta a la demanda de viviendas y por tanto en la contratación de hipotecas. Ante este probable marco parece razonable pensar en un año positivo para las sociedades de tasación. La esperanza buena marcha del sector residencial vendrá seguro acompañada por el resto del inmobiliario.

Las sociedades de tasación se nutren en una parte muy sustancial del mercado residencial. Las transacciones y sus correspondientes hipotecas (tanto de obra nueva, con la correspondiente actividad promotora, como de vivienda de segunda mano) generan más del 80% de la actividad tasadora. No obstante, las tasaciones cubren otras necesidades y finalidades entre las que destacan, por volumen, las distintas circulares del Banco de España para finalidades contables de las entidades financieras (empleadas para el seguimiento del valor de sus carteras inmobiliarias) y, por especialización, el asesoramiento o las valoraciones de carteras etc. La existencia de necesidades de tasación múltiples y cambiantes (según la situación en la que se encuentre el activo (previo a la compra, búsqueda de hipoteca, necesidad contable, venta o alquiler...), las distin-

tas tipologías de inmuebles susceptibles de valorar (residencial, terciario, comercial, industrial, hotelero...) y los distintos actores del mundo inmobiliarios (entidades financieras, inversores, operadores, tenedores de inmuebles, ocupantes...) con necesidades distintas y con momentos de actuación diferenciados hacen del sector de la tasación un sector resiliente en casi cada circunstancia económica. Adelantarse a las nuevas necesidades con apuestas basadas en la tecnología, la digitalización y la sostenibilidad serán claves para el futuro.

Líneas de negocio emergente

En los últimos tiempos el inmobiliario tradicional está conviviendo cada vez en mayor grado de igualdad con los sectores alternativos. A destacar sectores como el de oficinas donde convive el puesto fijo y el teletrabajo, el industrial con el comercio electrónico y el logístico de cercanía, o el residencial focalizado en el alquiler.

Respecto al fondo europeo Next Generation, supone una gran oportunidad para el sector inmobiliario español. Se trata de aprovechar la oportunidad de poner al día el parque inmobiliario actual y de afrontar la regeneración de los barrios

■ IGNACIO AMIROLA, CEO DE EUROVAL Sector

Con una variación del 14,3% el crecimiento medio del sector en 2021 ha sido notable. La tasación de vivienda es sin duda el componente más significativo y crece un 28% en el año; y si es vivienda con crédito hipotecario, casi un 32%. La importancia de la actividad tasadora, más que en los ingresos de las sociedades de tasación, que son limitados, está en el número de tasaciones de inmuebles de todo tipo realizadas, que se eleva a 1.157.000 (un incremento del 16,7%) y por importe tasado de 348.000 millones, lo que da idea de la relevancia de la actividad tasadora. Además, se han hecho 400.000 tasaciones a entidades financieras con finalidad de valoración contable. Puede decirse que las perspectivas a partir de los datos de los primeros meses de 2022 son buenas, manteniéndose los niveles de 2021, con una cierta tendencia al alza.



Ignacio Amirola, CEO de Euroval.

Empresa

Estamos satisfechos con los resultados del cierre del ejercicio 2021, y, en general, con los de los tres últimos ejercicios en los que hemos conseguido crecer un 23,2%. Nuestra facturación ha sido de 15,8 millones y, si bien la tendencia del sector sigue estrechando márgenes, en Euroval hemos sabido hacer un adecuado ejercicio de racionalización que nos permite continuar con un sólido balance en el que destaca el patrimonio neto de la compañía y la total ausencia de deuda financiera.

Respecto a 2022, y dado el complicado momento que estamos viviendo, somos razonablemente optimistas, pero debemos ser cautos con las previsiones. Euroval es una compañía prudente que basa su crecimiento en dotarnos de las mejores capacidades técnicas y humanas para dar el mejor servicio posible, y eso es lo que de verdad nos ocupa respecto del 2022, continuar mejorando en todos los indicadores de calidad de servicio.

Compraventas residenciales

Sobre la hipoteca hay distintos puntos a considerar. Uno es que el tipo de interés medio hipotecario permanece por debajo del 1,5%, y 2% para las nuevas operaciones, más de la mitad a tipos fijos; junto al tipo, el valor medio tasado para hipoteca, plazo medio del préstamo, importe medio, cuota, se mantienen a finales de 2021 a niveles similares a los de hace tres años, lo que contribuye a facilitar la demanda de vivienda. Las hipotecas constituidas sobre viviendas en 2021 son muy superiores a las de 2019, y no solo por compensación de la caída de 2020, de manera que la media de los tres años 2019, 2020, y 2021 es superior en 16.000 operaciones a las que se hicieron en 2019. Sin embargo, no hay que olvidar que el saldo vivo hipotecario

sigue descendiendo, al producirse más amortización que préstamos nuevos se conceden. La situación del mercado hipotecario es buena, pero hay que ser cautos con las tendencias del mercado de vivienda, pues el considerable aumento de transacciones en 2021, 602.280 de vivienda usada, y 71.730 de vivienda nueva, se da porque compensan la caída de 2020; se ve muy bien al calcular la media de los tres años, 2019, 2020 y 2021, que es igual a las transacciones que se daban en 2019.

Líneas de negocio emergente

La vivienda sigue siendo el segmento de negocio más estable para las tasaciones. La fuerte actividad inversora en el inmobiliario, no solo residencial, ha abierto posibilidades a la consultoría, apoyadas en las bases de datos y experiencia de valoración de las sociedades de tasación; es el caso del cálculo de rentabilidad de inversiones, revisión de estrategias, o análisis de carteras que buscan combinaciones de rentabilidad y diversificación.

Mención especial requiere la rehabilitación, sobre todo para mejora en la eficiencia energética; si en 2021 se daban 108.000 visados de obra nueva, había 27.000 más para rehabilitación, una cifra aún pequeña, pero que cobra importancia, con un aumento del 7% sobre el año anterior. Respecto a los fondos Next Generation, la cifra de 1,2 millones de viviendas que se pretenden rehabilitar hasta 2030 da idea de la ambición del nuevo marco de eficiencia energética europeo. Qué duda cabe de que en la certificación y seguimiento de los proyectos que reciben estos fondos, hay un papel destacado para las sociedades de tasación. Por otra parte, se cuenta con conocimiento y medios para incorporar adecuadamente el valor de la mejora energética en el área de consultoría, aunque se necesitaría una definición por parte de la supervisión de las sociedades de tasación, para tratar de forma homogénea este valor en las tasaciones oficiales, que como es sabido, deben atenderse a unos criterios establecidos.

■ JAVIER ANAYA, CEO DE KRATA Sector

En cuanto al negocio de la tasación, la pandemia redujo de forma notable el



Javier Anaya, CEO de Krata.

consumo de valoraciones hipotecarias para la adquisición de viviendas en 2020, lo que provocó una explosión de la demanda embalsada en 2021. Esto, unido a una combinación bastante positiva de las condiciones crediticias, un apetito inversor en *real estate* y la oferta de rentabilidades más ventajosas que las ofrecidas por otras inversiones financieras, propició un crecimiento de transacciones e hipotecas muy consolidado durante el pasado ejercicio.

El primer trimestre de 2022 reflejaba aún esta demanda, pero a mediados del trimestre han aflorado nuevas realidades coyunturales cuyos efectos veremos los próximos trimestres y de los cuales destacaríamos tres de ellos: la consolidación del incremento de los costes –tanto en transporte como en energía y en construcción–, la guerra de Ucrania y el cambio de tendencia en los tipos de interés. Las previsiones de crecimiento para España están siendo revisadas a la baja por los organismos públicos, lo que implica que posiblemente nos dirijamos hacia un menor crecimiento de la economía y las expectativas iniciales se puedan ver afectadas por la incertidumbre en la marcha de la economía y el endurecimiento en las condiciones crediticias.

Empresa

En 2021, el objeto social exclusivo de Krata –centrado en tasaciones y trabajos en el marco de la Orden ECO 805/2003–, registró una cifra de negocio de 10,3 millones, lo que nos sitúa en el *top ten* de las sociedades de tasación. Debemos resaltar que en Krata no realizamos otros servicios adicionales al propio de la tasación que, en nuestro caso, prestan las empresas vinculadas a Krata por su accionariado. Esta decisión estratégica de Krata, tomada hace varios años, implica una menor visibilidad de nuestra empresa en el conjun-

ESPECIAL TASACIÓN

to de las sociedades de tasación, pero entendemos que da mejores cumplimientos a los requerimientos regulatorios. Así, si consideramos el conjunto de negocio alineado con Krata, la facturación superó los 15 millones en 2021.

Desde este punto de vista, las previsiones para Krata para 2022 vienen marcadas por las condiciones macroeconómicas, crediticias y la previsión de inversión en *real estate*. En cuanto a las otras líneas de negocio, entendemos que con el “catastrazo” y los nuevos valores de referencia que marca la Hacienda pública para las tributaciones, surge una necesidad latente que tenemos que cubrir, porque numerosos valores de referencia tributaria no se corresponderán con el valor real del inmueble. Existirán además necesidades de consultoría ligadas a la valoración para analizar el impacto del incremento de los costes de construcción en la viabilidad económica de los diferentes proyectos inmobiliarios –productos vinculados a logística, plazas hoteleras, etc. Así, entendemos que en nuestro potencial multimarca radica nuestra complementariedad y en la capacidad de dar respuesta, desde diferentes perspectivas, a las necesidades que se le presentan al cliente.

Compraventas residenciales

No pensamos que se trate de un *boom* de hipotecas. Opinamos que, según hemos comentado, existía una demanda embalsada en 2020 que afloró en 2021 con dos situaciones singulares, las excelentes condiciones crediticias y el apetito inversor por el *real estate*. Estimamos que la tendencia ascendente de la cifra de hipotecas no será tan pronunciada a lo largo del año 2022 que ya en el mes de abril el Euríbor ha cambiado de tendencia, y eso debería traer un menor crecimiento y se va a notar.

En España se dan además elementos singulares, como la futura Ley por el Derecho a la Vivienda, aún sin tramitar, que pretende interferir con elementos regulatorios en el mercado de alquiler con “zonas tensionadas” y que podría distorsionarlo. Pero qué duda cabe de que, en la situación actual, una inflación rondando el 10% debería acelerar la inversión de capital hacia el *real estate*, una de las in-

ESPECIAL TASACIÓN

versiones más solventes en términos comparativos.

Líneas de negocio emergentes

Los operadores nos están trasladando un incremento de la demanda y del interés inversor en plazas hoteleras de calidad en el sur de la península, el litoral y las islas. Da la impresión de que el sector turístico español se mantiene como foco de inversión atractivo con precios competitivos al que dirigir la mirada en momentos convulsos. La logística sigue ofreciendo rentabilidades superiores a la de otros sectores inmobiliarios y mantiene el interés de inversores. Por otro lado, la inversión residencial se presenta de nuevo como una inversión refugio. Aparecen figuras como el *build to rent*, el *build to sell*, el *coliving*, el *senior housing*... destinadas a las nuevas formas de vida, acordes con la evolución de la pirámide poblacional en España, que generarán nuevas oportunidades.

Respecto a los fondos NGEU, opinamos que, además de dinamizar la economía, implican la aplicación de las directrices ESG (Environmental, Social and Governance) del Banco Central Europeo (BCE) para financiaciones responsables, inversiones sostenibles, gestión responsable de riesgos y fomento de la transparencia, criterios que impulsarán lo que los agentes financieros comienzan a requerir: la eficiencia energética. Por tanto, sí pensamos que los fondos NGEU pueden actuar como un revulsivo que genere más oportunidades de negocio, sin llegar a garantizar que vayan a ser determinantes para la industria de las tasaciones, pero estando convencidos de que pueden suponer un revulsivo para la economía en general.

■ JOSÉ MARÍA BASÁÑEZ, PRESIDENTE DE TECNITASA Sector

Siguiendo la estela del segundo semestre de 2020 y gran parte de 2021 podría considerarse que 2022 iba a ser el año de la consolidación y recuperación del sector, destacando tanto el total de valoraciones tradicionales -a efectos de originar una hipoteca- y de contabilidad bancaria-, como el incremento de valoraciones de otros tipos, para reparto de herencias, inversiones, operaciones de reestructuración o situaciones

concursoales. Sin embargo, actualmente nos encontramos ante un complejo panorama derivado de las consecuencias sanitarias y económicas de la pandemia y de la guerra en Ucrania.

Al elevado precio de la energía y la ralentización en la cadena internacional de suministros, que tienen como consecuencia el incremento de costes que afectan a nuestra actividad económica, debemos sumarle el actual nivel de inflación y la posibilidad de subidas de tipos de interés. Sin lugar a dudas, nos encontramos ante un entorno muy complicado para poder establecer perspectivas de evolución. En lo referente a las perspectivas para la segunda parte del 2022, sin duda habrá que estar atentos a la evolución de todos estos aspectos para determinar cuánto se verá afectado el sector y cómo se comportarán los precios en los distintos mercados inmobiliarios.

Empresa

En el grupo Tecnitasa hemos tenido en 2021 una evolución muy positiva en el segmento de la tasación, en el que hemos alcanzado una facturación 40,8 millones, registrando un crecimiento de algo más del 20% respecto a 2020 y manteniéndonos como segundo grupo del *ranking* de las empresas de valoración de España. Para 2022, nuestra compañía espera continuar con una buena progresión basada en la diversificación, la internacionalización y la digitalización. No obstante, entendemos que hay que ser muy prudentes debido a la situación de incertidumbre que atraviesa actualmente la economía del país.

Así, en este escenario complejo y siempre que los indicadores macroeconómicos no experimenten una evolución más negativa, en el presente ejercicio estimamos un crecimiento moderado en la facturación (entre el 5% y el 10% respecto al ejercicio 2021).

Compraventas residenciales

Especial atención habrá que mostrar a los altos niveles de inflación que se están registrando. La gran mayoría de las previsiones estaban basadas en un escenario caracterizado por un bajo nivel de inflación y estabilidad de los tipos de interés. Todo ello se encuentra actualmente en lógica revisión.



José María Basáñez, presidente de Tecnitasa.

La ralentización en la puesta en el mercado de vivienda de obra nueva, como consecuencia de los problemas en la cadena de suministro y de las subidas de precios de los materiales, no hará más que restringir, al menos temporalmente, el volumen de oferta. El escenario de fuerte demanda favorecida por el alto nivel de ahorro acumulado durante la etapa de pandemia hace más atractiva la inversión en vivienda lo que podría seguir empujando los precios al alza.

Líneas de negocio emergentes

Sin duda uno de los segmentos que más ha crecido es el área de Consultoría y Valoraciones que se creó a finales de 2019. Contamos con un equipo que reúne más de 15 años de experiencia y que ha trasladado un modelo de trabajo basado en la cercanía a los clientes y en la implicación en sus objetivos empresariales. En esta área, cada proyecto es diferente y tiene que adaptarse a cada necesidad concreta. Este modelo de trabajo se basa en el análisis de las distintas situaciones y la definición de una solución concreta, no necesariamente encasillada en un tipo de informe estándar.

En relación a las líneas de negocio emergentes, nos gustaría destacar que, anticipando la importancia de la sostenibilidad en el sector inmobiliario, el equipo de Consultoría de Tecnitasa está desarrollando nuevos modelos de valoración, que reflejen formalmente su impacto en el valor inmobiliario. Estamos convencidos de la importancia y del papel predominante que debe desempeñar esta variable en el desarrollo de muchos de nuestros servicios, ya que este reconocimiento será crucial para adoptar de manera decidida criterios de sostenibilidad en inversiones y en la gestión patrimonial, más allá de requisitos legales, regulatorios y de conciencia social. ♦