

## “Esperamos niveles de facturación superiores a los de 2019”

Entrevista a Roberto Rey, presidente y CEO de Gloval, que explica las claves del crecimiento de los negocios complementarios de la compañía, donde están experimentando una demanda en auge.

En Gloval prevén un cierre de 2021 en el que la facturación supere a la de 2019, justo antes de los efectos de la pandemia. Roberto Rey, presidente y CEO de Gloval, detalla la hoja de ruta de la firma.

### Metros<sup>2</sup>: ¿Cómo calificaría el desarrollo del primer semestre del año?

**Roberto Rey:** La primera mitad del año ha estado caracterizada por una mejora generalizada de la situación de económica y de las perspectivas de esta. Una vez más, el sector inmobiliario ha tomado la iniciativa y ha sido uno de los motores de esta recuperación gracias a su importante papel como generador de puestos de trabajo y riqueza, y también a su posición como sector profesionalizado.

En particular, en Gloval estos primeros seis meses del año han servido para afianzar nuestro modelo de negocio. De continuar la actual evolución de la pandemia, y sin tener en cuenta nuevos confinamientos, nuestro crecimiento comparativo con respecto al año anterior será indiscutible.

Por ejemplo, en el negocio de valoración en el primer trimestre, el conjunto de empresas de la Asociación Española de Análisis de Valor (AEV) creció un 7,5%, mientras que Gloval Valuation creció en niveles del 17%. También hemos visto mejorar áreas como consulting y engineering gracias a nuestros servicios de due diligence técnica y comercial, project monitoring y acompañamiento en transacciones.

En Gloval ofrecemos un amplio portfolio de servicios para empresas y particulares que necesitan asesoramiento especializado en relación a su patrimonio y bienes inmuebles y que ha demandado gran interés en estos meses. También estamos especializados en el asesoramiento en materia de sostenibilidad, cada vez más clientes solicitan calificaciones de carteras en este sentido: valoración de activos, garantías de financiación para créditos verdes, asesoramientos ligados a certificaciones y auditorías energéticas.

### Metros<sup>2</sup>: ¿Cómo se han dividido las tasaciones en este período? ¿Continuará de la misma manera en lo que resta de año?

**R.R.:** Si distinguimos las tasaciones por sectores, en este semestre, más de un 72% de las tasaciones estuvieron relacionadas con activos residenciales y el resto correspondieron a otras tipologías. Del total, un 56% fueron tasaciones con motivos de solicitud hipotecaria

y el 44% valoraciones de cartera reguladas y otras valoraciones de todo tipo, incluidas AVMs. En el segundo semestre creemos que la tendencia se mantendrá muy similar.

### Metros<sup>2</sup>: ¿Cómo espera que evolucione la segunda mitad del año?

**R.R.:** Pese a que aún reina cierta incertidumbre sobre el futuro más próximo de la economía, no solo nacional sino internacional, los buenos resultados de la vacunación apuntan hacia una favorable recuperación.

Durante los últimos meses hemos ganado tracción hacia la recuperación con una demanda sobreponiéndose de su parón en la crisis y con una economía mundial volviendo a remontar. El Banco de España calcula que este año nuestro PIB crecerá alrededor de un 6,2%, una revisión al alza pese a lo que publicaba unos meses antes.

Estamos preparados, gracias a nuestro comprobado modelo de negocio, a la posición que tomamos junto con nuestros clientes como partner estratégico y a la implicación e inversión en nuestros servicios capaces de asistir a los clientes en toda la cadena de valor.

### Metros<sup>2</sup>: ¿Qué peso tiene cada una de las áreas dentro de Gloval?

**R.R.:** En el Grupo Gloval el área de valoración sustenta todavía un importante peso en el conjunto del negocio. No obstante, los clientes están demandando nuevos servicios para hacer frente a nuevas necesidades lo que nos ha llevado a desarrollar otras áreas de negocio, como por ejemplo nuestros servicios de asesoramiento ligados a la sostenibilidad. En Gloval contamos con las áreas de engineering, consulting y analytics, y además en el Grupo está integrada la compañía Prime Yield, que presta servicios de consultoría y evaluación de activos y está especializada en activos NPL (préstamos fallidos de las entidades financieras) y REO (activos adjudicados después de un proceso de ejecución hipotecaria). El crecimiento en estas áreas durante el primer semestre ha oscilado entre el 15% y el 70% según la división, un volumen significativo que demuestra el alineamiento con las necesidades de nuestros clientes y el buen hacer de nuestros profesionales.

### Metros<sup>2</sup>: ¿Cuándo se espera retomar unos niveles de volumen de trabajo y facturación similares a los alcanzados antes de la crisis sanitaria del Covid-19?



Roberto Rey, presidente y CEO de Gloval.

**R.R.:** Poco a poco la actividad normal de nuestro sector se va retomando y tenemos unas perspectivas alentadoras gracias al papel que el inmobiliario tendrá en el plan de recuperación de la mano de los fondos Next Generation. En particular, la demanda que nuestros negocios complementarios (analytics, consultoría, sostenibilidad e ingeniería) están experimentando, nos faculta a esperar en 2021 niveles de facturación superiores a los de 2019.

### Metros<sup>2</sup>: ¿Qué importancia están adquiriendo los procesos tecnológicos y las nuevas formas de trabajo en una coyuntura como la actual?

**R.R.:** La forma de trabajar ha cambiado para casi todos. De una manera abrupta tuvimos que adaptarnos a un entorno en el que debíamos seguir al lado de nuestros clientes, pero cada uno desde nuestras casas. Y lo conseguimos gracias a que nuestro sistema informático soportó el teletrabajo y a que nuestros profesionales estuvieron a la altura de las circunstancias, mejorando incluso los niveles de productividad. Nuestro futuro más próximo implica nuevas tendencias demandas y necesidades de una población transformada y desde nuestro sector debemos analizar y aprovechar el momento valiéndonos de la tecnología de los datos que ahora más que nunca se antojan ineludibles en nuestro negocio. En Gloval siempre hemos apostado por invertir en la tecnología aplicada a nuestros procesos. A consecuencia de la pandemia nuevos hábitos han florecido, muchos ellos han venido para quedarse, y no cabe duda que la digitalización es la clave de nuestro futuro. Un claro ejemplo de ello son las soluciones AVMs, que están en marcha desde 2019 y que en la actualidad gozan de gran aceptación por parte de las entidades financieras. No obstante, uno de los grandes valores de Gloval es su capilaridad de red. Gloval cuenta con profesionales con dilatada experiencia a lo largo de todo el territorio de España y Portugal, incluyendo incluso, las poblaciones más pequeñas, lo que nos permite asesorar a todo tipo de clientes y en cualquier lugar.