

DOSIER | CONSULTORÍA / BALANCE DEL SECTOR

PUNTOS DE VISTA



ROBERTO REY

Presidente y CEO de Gloval

¿CÓMO VALORA EL COMPORTAMIENTO DEL SECTOR EN 2019?

El año 2019 ha sido un año marcado por la incertidumbre. A mi juicio estamos viviendo un momento de transición, con las dudas que siempre conlleva. En muchos casos, los inversores han tomado una posición de prudencia, a la espera de saber qué va a pasar en cuanto a la formación de Gobierno y aspectos relacionados con futuras regulaciones. Las previsiones de crecimiento económico e inversiones no son ahora mismo las más halagüeñas debido precisamente a esta situación de precaución generalizada.

Durante este año, tanto en el sector de valoración, como en el sector inmobiliario en general, los cambios de la Ley de Crédito Inmobiliario han marcado su devenir.

Precisamente ante situaciones de cambio de ciclo es cuando toman mayor importancia los procesos como el que estamos llevando en Gloval. Aspiramos a transformar el sector dando una mayor importancia a la tecnología y el correcto manejo de los datos, ayudando a nuestros clientes a tomar decisiones de forma más rápida y eficiente.

LA CELEBRACIÓN DE LAS ELECCIONES GENERALES DE NOVIEMBRE Y LA POSIBILIDAD DE CONTAR CON UN NUEVO GOBIERNO A LA VISTA ¿CÓMO CREE QUE INFLUIRÁN EN EL SECTOR INMOBILIARIO? A SU JUICIO, ¿CÓMO CREE QUE EVOLUCIONARÁ EL SECTOR EN 2020?

Lo que deseamos y esperamos es que se produzca cuanto antes una formación de Gobierno, como he comentado anteriormente, lo más importante es que el mercado note que hay estabilidad. Se necesita concreción.

¿QUÉ CAMBIOS QUE AFECTAN AL ÁMBITO INMOBILIARIO SE DEBERÍAN AFRONTAR PARA QUE EL MERCADO ESPAÑOL MANTENGA Y SI ES POSIBLE AUMENTE EL INTERÉS DE LOS INVERSORES NACIONALES E INTERNACIONALES?

El mercado español, a raíz de la adaptación tras la última crisis, cuenta con *players* mucho más solventes y con un mayor grado de conocimiento. El sector inmobiliario está más profesionalizado y eso hace que el momento de dudas generalizadas pueda afrontarse de una mejor manera.

EN SU OPINIÓN, ¿EN QUÉ MOMENTO DEL CICLO NOS ENCONTRAMOS? ¿CÓMO VE EL COMPORTAMIENTO A CORTO Y MEDIO PLAZO DE LOS DIFERENTES MERCADOS?

Nos encontramos en un momento de transición. Los principales indicadores económicos nos están alertando de la disminución de las previsiones de crecimiento y todo ello está ligado al momento de parón causado por la incertidumbre.

Por lo que se refiere a los mercados, como ya hemos reflejado en los índices inmobiliarios de Gloval, hay algunas áreas geográficas que presentan cierto grado de disparidad entre precios y demanda.

¿QUÉ SEGMENTOS SERÁN, A SU JUICIO, MÁS PROTAGONISTAS EN 2020? ¿CREE QUE LOS LLAMADOS ACTIVOS ALTERNATIVOS GANARÁN CUOTA DE MERCADO?

Los segmentos que tomarán más protagonismo el próximo año se pueden intuir a razón de lo que ha ocurrido este 2019. Eso sí, todo dependerá de lo que ocurra con ciertos cambios normativos relacionados, por ejemplo, con las *socimis* o el segmento del alquiler.

Si nos fijamos en el segmento de las promotoras, está tomando cierto protagonismo, el *build to rent*, construir para alquilar. Y en cuanto al logístico, que está siendo uno de los más boyantes debido al auge del *ecommerce*, prevemos que siga destacando el próximo año.

En cuanto a los activos alternativos, debido al cambio de tendencia de patrón sociocultural, los jóvenes cada vez son más partidarios de alquilar que de tener en propiedad. Y además las fórmulas de compartir ganan cada vez más peso, hablamos del *co-living* y *co-working*.

LA CONSULTORÍA HA CAMBIADO MUCHO DURANTE Y SOBRE TODO TRAS LA CRISIS INMOBILIARIA ¿HACIA DÓNDE EVOLUCIONARÁ EN LOS PRÓXIMOS AÑOS?, ¿QUÉ FACTORES SERÁN, EN SU OPINIÓN, DETERMINANTES EN ESTE PROCESO?

En el contexto que nos encontramos hacen falta compañías más fuertes y con mayor grado de inversión, tanto tecnológica como de equipos y capital humano. No hay que perder nunca el foco en lo más importante: ofrecer servicios de consultoría centrados en el cliente, siendo conscientes de las particularidades de cada situación y con capacidad para aportar las soluciones más adecuadas. Es fundamental contar con habilidades para proponer opciones imaginativas.

¿CÓMO SE POSICIONA SU COMPAÑÍA EN ESTE PROCESO?

En Gloval hemos apostado claramente este año por potenciar el área tecnológica de nuestra compañía. Hemos formado un equipo de profesionales con un excelente currículum, enfocados en ofrecer a nuestros clientes un servicio innovador que aporte valor basándonos en la aplicación de la tecnología *proptech*.

El área Gloval Analytics trabaja para mejorar los procesos de nuestra compañía, mejorando nuestra eficiencia y eficacia. Esta unidad de negocio trabaja para explotar una de las bases de datos más importantes del mercado, y que esa información se transforme en valor, tanto para los clientes como para el público en general. Estamos capacitados para aportar información muy relevante para la toma de decisiones ●