

“Nos demandan más servicios de sostenibilidad y eficiencia energética”

Entrevista con Roberto Rey, presidente y CEO de Gloval, en la que aborda los retos de la compañía.

Roberto Rey, presidente y CEO de Gloval, avanza para Metros² sus líneas estratégicas de actuación y sus retos.

Metros²: ¿Qué balance económico y de actividad hace de la compañía en 2020? ¿Y en el primer trimestre de 2021?

Roberto Rey: Mirando con perspectiva, el balance del año ha sido muy positivo pese a lo que cabría esperar al inicio de la pandemia. Todo el sector inmobiliario, con el recuerdo ya lejano de los años duros de la anterior crisis, nos pusimos en una posición defensiva a la espera de un parón generalizado de la actividad. Finalmente, el impacto ha sido mucho menor de lo esperado en términos generales, descontando la lógica ralentización de los dos meses más duros del confinamiento. En el caso de Gloval, 2020 fue el año en el que empezamos a recoger los frutos de nuestro proceso de integración lo que nos permitió acometer las medidas de contingencia adecuadas en marzo para afrontar el resto del año con solvencia. Qué duda cabe que en el negocio de la valoración se notó cierta ralentización en los primeros meses, pero afortunadamente se fue recuperando durante el año. Además, hemos visto como otras de nuestras áreas de negocio, como la de ingeniería y consultoría, registraban incrementos de más del 15%, en línea con nuestra apuesta decidida de ofrecer un modelo integral de servicios que cuenta con la confianza de los principales actores del sector inmobiliario. En cuanto a los tres primeros meses del año, tengo que decir que estamos superando el presupuesto que nos marcamos inicialmente. Este buen comportamiento se debe a que nuestro sector no está tan impactado como cabría esperar de inicio y a que estamos empezando a ver en nuestra cifra de negocio nuestro posicionamiento en los primeros niveles de calidad de servicio con nuestros clientes.

Metros²: ¿Cómo se dividieron las tasaciones en 2020?, ¿cómo se dividirán este año?

R.R.: Por tipología, en 2020, más de un 85% de las tasaciones estuvieron relacionadas con activos residenciales y el resto correspondieron a otras tipologías. Del total, en torno a un 55% fueron tasaciones con motivos de solicitud hipotecaria y el resto de las valoraciones estuvieron relacionadas con las valoraciones de cartera reguladas y otras valoraciones de todo tipo, incluidas AVMs. Durante los próximos meses es muy posible que registremos incrementos en el porcentaje de las valoraciones para concesión hipotecaria, pero el reparto debería mantenerse más o menos en las mismas cifras.

Metros²: ¿Qué perspectivas de facturación y

actividad manejan para el resto del año? ¿De qué manera cambiaron las previsiones tras el inicio de la crisis sanitaria?

R.R.: Mantengo expectativas positivas de cara a la evolución del negocio durante los próximos meses. De hecho, esperamos crecer de forma importante al final de este año con respecto al ejercicio 2020. De continuar la actual evolución de la pandemia, y descontando que no tendremos que sufrir nuevos confinamientos, el crecimiento comparativo con respecto al año anterior será evidente. Las previsiones iniciales al comienzo de la crisis sanitaria obviamente cambiaron las previsiones a corto-medio plazo que manteníamos todo el sector inmobiliario. Siempre con las lógicas reservas, ahora mismo situamos el horizonte de la normalización al inicio del 2022.

Metros²: ¿Qué peso tienen cada una de las áreas? ¿Van a incorporar alguna nueva?

R.R.: Nuestra estrategia pasa por ofrecer un servicio integral de valoración, ingeniería y consultoría a los principales actores del sector inmobiliario que nos reconocen ya como el partner idóneo para asegurar rigor técnico y última tecnología. Queremos seguir creciendo en estos tres grandes puntales en los que Gloval resulta verdaderamente diferencial. Sin duda, la valoración todavía tiene mucho peso en el conjunto de nuestro negocio, de en torno al 85%, pero las nuevas necesidades y las demandas de los clientes nos hacen apostar por el desarrollo en otras áreas de servicio en las que venimos registrando una tendencia ascendente. En resumen, en los próximos meses centraremos nuestros esfuerzos en mejorar y consolidar el resto de los servicios de Gloval que estamos convencidos tienen mucho recorrido todavía.

Metros²: ¿Qué servicios demandan más los clientes en la actualidad? ¿Se ha modificado la demanda o ha ganado peso algún sector en el contexto de pandemia?

R.R.: Además de los servicios de valoración de los activos habituales, donde más se nos reconoce nuestra experiencia de décadas en el sector, estamos viendo un interesante cambio de tendencia y desarrollo de segmentos hasta ahora poco explorados en España como por ejemplo, el Build to Rent, donde se están abriendo también nuevas oportunidades de negocio para nosotros. Resulta también especialmente llamativa la evolución y repunte de los proyectos relacionados con la sostenibilidad y eficiencia energética en los últimos tiempos. Cada vez son más los clientes que nos demandan calificaciones de carteras en este sentido: valoración de activos, garantías de financiación para créditos



Roberto Rey, presidente y CEO de Gloval.

verdes, asesoramiento ligados a certificaciones y auditorías energéticas... Sin olvidar las infinitas oportunidades que nos ofrecen las nuevas tecnologías y sus diferentes aplicaciones en el sector. Un modelo que estamos desarrollando desde nuestra división de Analytics ofreciendo servicios diferenciales que ponen en valor nuestra base de datos y las de nuestros clientes a través de las herramientas del Big Data.

Metros²: ¿Cuáles son los principales avances tecnológicos y digitales de la compañía?

R.R.: En Gloval venimos demostrando desde hace años que nuestra apuesta por la digitalización y sus diferentes desarrollos en el sector inmobiliario es decidida. Son muchos los proyectos e iniciativas que hemos puesto en marcha. La más reciente, nuestra aplicación Valea, dirigida a los profesionales API (Agente de la Propiedad Inmobiliaria), que permite conocer al detalle variables como la evolución del precio, de la oferta y demanda, el margen de negociación o la situación de tensión del mercado, además de otros datos socioeconómicos de cualquier sección censal en España. En línea con esta apuesta por la digitalización, hemos desarrollado también otra aplicación de valoración de carteras de NPLs que ofrecemos desde Prime Yield, nuestra firma especializada en la valoración de activos y préstamos inmobiliarios para fondos de inversión y venimos trabajando en modelos de rating de sostenibilidad para nuestra cartera de clientes. Sin duda, la tecnología nos ha permitido también avanzar en la automatización de los procesos de la propia valoración y tasación, mejorando nuestro servicio B2C a través de nuevos servicios online.

Metros²: ¿Cuándo prevén que se puedan alcanzar unos niveles de actividad similares a los registrados antes de la crisis sanitaria??

R.R.: Como comentaba anteriormente, según nuestras previsiones, situamos la vuelta a la normalidad y la activación de los niveles pre-pandemia al inicio de 2022. La llegada de las vacunas y los planes de contingencia contra el virus de la mayor parte de los países nos hacen ser optimistas, siempre con la debida cautela. Vemos señales positivas durante este primer trimestre. El sector volverá activarse apoyado en el impulso de segmentos como Build to Rent, el logístico o la vivienda asequible y que son consecuencia directa de la rápida adaptación a los cambios de hábitos y necesidades de los usuarios.