

Los encargos de Euroval suben un 90%

El primer semestre muestra una gran actividad. La facturación crecerá más de un 30% este año.



De izquierda a derecha, Eduardo Aznar, director territorial de Cataluña, José Vázquez Seijo, presidente, y Eduardo Sanchis, director general de Euroval.

Los últimos 18 meses han sido claves en muchos aspectos en el desarrollo de Euroval. “Han permitido reforzar el equipo, dimensionar la red de técnicos, captar nuevos clientes y ganar cuota de mercado”, destaca su presidente José Vázquez Seijo. Esta buena evolución se ha reflejado en los resultados económicos y en 2016 la facturación ha crecido un 36%. “Esta cifra cuadruplica la media del sector”, señala el presidente.

Euroval acaba de inaugurar nueva sede en Barcelona

El primer semestre de 2017 ha sido muy activo, con un incremento cercano al 90% en el volumen de encargos respecto al mismo período de 2016. En esta línea, el objetivo para el cierre de 2017 es continuar con una línea de crecimiento superior al 30%.

Para alcanzar esta meta, la firma se apoya en cuatro pilares: “fidelización de los clientes, homologación por parte de nue-

vas entidades financieras, incremento de la actividad hipotecaria y de los numerosos trabajos derivados de la Circular del Banco de España 04/2016”.

Actualmente, los resultados están “en línea con el objetivo del Plan Estratégico trienal que contempla duplicar nuestra cuota de mercado”.

INNOVACIÓN

El volumen está respaldado por “un gran equipo de profesionales”. La red de técnicos se ha fortalecido notablemente, no solo en número, sino también en especialización. “Se ha reforzado el equipo de IT, pieza clave para optimizar nuestro servicio. Todo ello, junto con la potenciación de los departamentos de gestión de operaciones y el de validación, hace que estemos preparados para gestionar grandes volúmenes de trabajo”, asegura Vázquez Seijo.

En septiembre la compañía ha inaugurado una nueva sede en Barcelona, que permitirá ofrecer “una atención más personalizada a nuestros clientes territoriales”. La innovación también forma parte del ADN de la compañía. En el caso concreto de las AVM, Euroval tiene una amplia experiencia, ya que desde el año 2008 ha ido evolucionando y adaptando las herramientas. Trabaja con numerosos clientes de toda tipología (fondos, servicers, entidades

financieras, Sareb...), y “todos coinciden en la alta fiabilidad de la solución que ofrecemos”. Euroval es “puntera en tecnologías de valoración en el sector”. Actualmente está desarrollando un proyecto con alta dosis de I+D+i en el que está incorporando múltiples tecnologías, tanto las ya conocidas de *machine learning*, *big* y *open data*, como otras fruto de investigación propia. Los resultados de dicho proyecto supondrán “un importante salto cualitativo en los procesos y resultados de todo tipo de valoraciones automáticas y las realizadas por tasadores, para las que el técnico dispondrá de nuevos recursos que mejorarán su eficiencia, calidad de la valoración y la información resultante proporcionada al cliente”, avanza el presidente.

EVOLUCIÓN NORMATIVA

La nueva circular del Banco de España está generando un volumen elevado de encargos con cierta complejidad y en un tiempo muy limitado. Siendo conscientes de esta situación, desde principios de 2016 la compañía ha ido realizando numerosas gestiones para atender las necesidades futuras de las entidades financieras.

Las principales medidas que Euroval tomó en 2016 y que sigue potenciando en 2017, incluyen cambios en los procedimientos de trabajo, con el objetivo de identificar el proceso óptimo para gestionar los activos bancarios, sin menoscabar la calidad del resto de finalidades y clientes. También ha habido una evolución en el aplicativo propio para gestionar de manera eficiente esta nueva realidad. “Todo esto, unido al excelente equipo de profesionales del que disponemos, hace que afrontemos con garantías los grandes retos a los que nos enfrentamos con la aplicación de esta Circular”, se muestra optimista Vázquez Seijo.

El presidente tiene en todo momento presente la red de técnicos. “Los servicios centrales somos la punta del iceberg. Analizamos cómo dinamizar el trabajo, con herramientas y medios que optimicen los tiempos de entrega, reduzcan las incidencias y mejoren la comunicación. Realizamos simulaciones y estudios de mercado para dimensionar la red de técnicos de manera proactiva, anticipándonos a las necesidades de nuestros clientes”, concluye.

FE DE ERRORES: En el número 273 de la revista Metros² aparece por error en la página 25 un reportaje que no se corresponde con esa edición. Este reportaje que ahora se publica en esta página, es el que debería haber salido en el número 273.

“Queremos consolidarnos en España y Portugal”

José Vázquez Seijo, presidente de Euroval, desvela las claves del éxito de la compañía y analiza el sector.

Gran conocedor del mercado inmobiliario, José Vázquez Seijo analiza las claves de la evolución de su compañía al tiempo que hace una radiografía del sector.

Metros²: ¿Cómo ha conseguido aumentar los encargos en un 90%?

José Vázquez Seijo: *El incremento se ha producido por cuatro vías, principalmente por las nuevas homologaciones, en lo que llevamos de ejercicio nos han homologado siete entidades financieras, cinco de ellas del top ten, uno de los principales servicers y dos de las principales nuevas promotoras. Por otro lado, la fidelización de los clientes, que están aumentando mucho el volumen de encargos. Una tercera vía, de la que nos sentimos especialmente orgullosos es el incremento de cuota en los clientes institucionales gracias a la calidad del servicio y por último, estamos creciendo mucho en la captación de negocio de clientes directos (particulares y organizaciones privadas).*

Metros²: ¿Cómo ha permitido esto redimensionar el equipo?

J.V.S.: *Tras reforzar recursos humanos, hemos tenido que redimensionar el resto de la organización, dos departamentos clave como son Gestión de operaciones y Validación y control han crecido más de un 40%. Tecnología y desarrollos informáticos ha crecido un 50% y se está centrando en la mejora, automatización y optimización de procesos. Respecto a la red de técnicos, hemos incorporado a más de 100 este año.*

Metros²: ¿Cómo se consiguió crecer más de un 30% en 2016 y cómo se espera mantener este crecimiento este año?

J.V.S.: *Nuestro secreto es muy sencillo, trabajar con altos estándares de calidad y tener un buen equipo que permita la captación de nuevos clientes y sobre todo que consiga estrechar los lazos para conocer sus necesidades.*

Metros²: Cuál es el objetivo de abrir la nueva sede en Barcelona?

J.V.S.: *Con la nueva sede pretendemos atender de una manera más cercana a un tejido muy relevante de clientes.*

Continuamos con nuestro proyecto de consolidación en España y Portugal, por lo que la apertura de esta oficina ha sido producto derivado del proceso. Contamos con la incorporación a Euroval de Eduardo Aznar, un gran profesional con una carrera dilatada en el sector y que llevará la dirección de esta oficina.

Metros²: ¿Cómo se va a mantener una posición puntera en innovación y desarrollo?

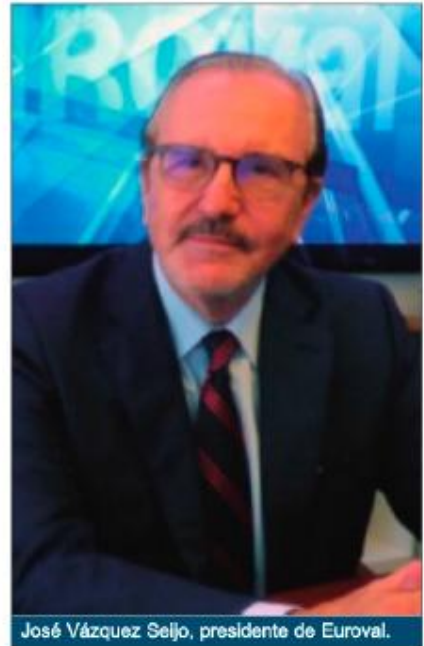
J.V.S.: *La innovación es el ADN de la empresa, gracias a ella nos ha permitido ser de las empresas más eficientes del sector, pioneros en el desarrollo y evolución de un amplio abanico de servicios y soluciones y crecer con calidad en momentos de gran complejidad como el actual. Seguimos invirtiendo en el equipo y motivándolo para que continúe sacando lo mejor de sí mismo.*

Metros²: ¿Están planteándose crecer a través de alguna fusión o adquisición de empresas?

J.V.S.: *Trabajamos para casi todo el sistema financiero, si se nos presenta alguna oportunidad que complemente nuestra cartera de clientes, que potencie alguna especialización del servicio y que esté avalada por un equipo que comparta nuestra visión de empresa, no dudaremos en unir fortalezas.*

Metros²: ¿Esperan que siga manteniendo el buen ritmo el mercado hipotecario de cara a 2018?

J.V.S.: *En 2018 prevemos una evolución más favorable que en 2017, y son varios los factores que van a contribuir a ello. Por el lado de la demanda, la reactivación económica, la generación de más puestos de trabajo, la mejoría de la confianza, las expectativas de un incremento del precio de los activos inmobiliarios, y buenos rendimientos de la inversión ante la ausencia de inversiones alternativas. Por el lado de la oferta, en 2018 va a aumentar el ritmo de entrega de viviendas de obra nueva iniciadas en los años anteriores a precios moderados, se va a reducir el stock en algunas zonas con mayor demanda, y se acortarán los plazos de las*



José Vázquez Seijo, presidente de Euroval.

transacciones de segunda mano. Por el lado de la financiación, seguirá fluyendo el crédito para la demanda solvente, con un esfuerzo financiero controlado y un LTV por debajo del 80%.

En el caso de activos inmobiliarios de las propias entidades financieras, serán seguramente más laxas en la concesión de las operaciones para continuar con la evacuación de activos improductivos.

Metros²: ¿Qué radiografía puede hacernos del mercado?

J.V.S.: *Mientras los principales indicadores macroeconómicos como el PIB y el empleo continúen con la tendencia positiva actual, los tipos de interés mantengan su buen comportamiento, y el precio de la vivienda aumente moderadamente, vemos crecimientos de dos dígitos en el sector hipotecario.*

Como pone de manifiesto la reciente Encuesta del BCE sobre crédito de las entidades bancarias, las sociedades españolas son muy activas en el crédito hipotecario, y ofrecen buenas condiciones a la clientela.

Metros²: ¿Qué perspectivas tienen para este año sobre vivienda?

J.V.S.: *Para 2017 esperamos un incremento de precios de la vivienda del 3% sobre el año anterior. Por otra parte, hay diferentes mercados de vivienda, por lo que se observan subidas, estancamiento, e incluso bajadas en mercados locales concretos. Como las carteras de viviendas no se reparten homogéneamente en el espacio, es fácil ver oscilaciones de precios en zonas concretas donde se ponen a la venta viviendas a precios bajos.*