

JOSÉ VÁZQUEZ SEIJO, PRESIDENTE DE EUROVAL

“Las previsiones de Euroval para 2021 son un crecimiento de la facturación del 10% como mínimo”

José Vázquez Seijo desvela las claves por las que Euroval cerró 2020 con unos resultados por encima de la media del sector, y analiza lo ocurrido en los seis primeros meses 2021. Un semestre en el que “el inmobiliario ha recuperado con fuerza gran parte del nivel de actividad perdido”, lo que permite a esta tasadora prever un crecimiento mínimo del 10% en su facturación para este ejercicio.

Euroval es la quinta tasadora por volumen de negocio y cuota de mercado en el ranking que anualmente publica la **Asociación Española de Análisis de Valor (AEV)**. En la actualidad cuenta con 400 tasadores y cerró 2020 firmando un total de 81.699 informes y 237.700 operaciones, mientras que el valor de los activos tasados superó los 48.000 millones euros.

La compañía fundada en Alicante hace 31 años, cerró el ejercicio económico del pasado año con unos ingresos de 14,2 millones de euros, una facturación ligeramente inferior a la de 2019, tan sólo el 1,6%, pero que refleja una evolución del negocio muy superior a la del conjunto del sector, que en el año del Covid se contrajo de media un 9%. Su presidente, José Vázquez Seijo, da algunas pinceladas sobre los factores que sustentan el éxito de la empresa, pero también respecto a la evolución del sector a corto y medio plazo.

El sector de la tasación ha demostrado una gran resiliencia en tiempos de coronavirus, pero ¿qué han aprendido las sociedades de tasación de la pandemia?

Nuestro principal objetivo en este tiempo ha sido dar continuidad a la actividad de valoración, respondiendo a las necesidades de nuestros clientes y prescriptores, tanto institucionales como minoristas. Hemos potenciado nuestros sistemas de comunicación e información *online*, y se ha prestado especial atención al control de riesgos, tanto en sistemas, como en medidas



“En el primer semestre, el inmobiliario ha recuperado con fuerza gran parte del nivel de actividad perdido durante 2020, lo que redunda de manera muy positiva en el sector de la tasación”

para garantizar la seguridad y bienestar de nuestros empleados, así como en las tasaciones que requieren la presencia física de un profesional. Las principales enseñanzas han venido de la mayor intensidad en la utilización de herramientas digitales y la gestión de los recursos humanos en una situación tan compleja como la provocada por la pandemia.

¿Cómo analiza Euroval los resultados anuales de 2020 y los del primer semestre de 2021?

En Euroval hemos conseguido mantenernos en 2020 con una cifra de facturación casi similar a la de 2019, muy por debajo de la caída media del sector, que ha sido del 9%. Por otra parte, el primer semestre de este año se ha comportado bien, por encima de nuestras expectativas. Hemos observado cómo el inmobiliario ha recuperado con fuerza gran parte del nivel de actividad perdido durante el ejercicio 2020 y eso está redundando de manera muy positiva en el sector de la tasación.

¿Con qué previsiones trabaja Euroval y qué objetivos se han marcado para este año?

Las previsiones para este ejercicio 2021 son tener un crecimiento mínimo del 10%, con un impulso en nuestro trabajo habitual de tasación junto con otros relacionados con la consultoría, el análisis inmobiliario, las valoraciones especiales y los peritajes.

En 2020, el número de valoraciones con fines hipotecarios descendió un 17%, aunque aumentó un 12% durante el primer trimestre del año, según la AEV. ¿Cómo se está comportando dicho segmento para Euroval en este 2021?

Las valoraciones con finalidad hipotecaria están aumentando significativamente, en relación con el pasado ejercicio, y esperamos superar las cifras de 2019.

¿Podría realizar un breve análisis de cómo ve en la actualidad el mercado residencial? ¿Hay diferencias en la evolución de la vivienda nueva y usada?

Ambos mercados de vivienda han continuado la evolución que llevaban hasta la crisis sanitaria.

La vivienda nueva mantiene precios al alza y un nivel bajo de operaciones, que en 2021 podría alcanzar las 62.000 transacciones, en línea con los años anteriores. El indicador de los visados de obra nueva muestra una caída del 19,5% en 2020 respecto a 2019, y una recuperación en 2021 que lo situaría en sólo un 6% menos que en 2019.

“Nuestro reto es continuar perfeccionando metodologías para el análisis de datos, utilizando los desarrollos más actuales”

En cuanto a la vivienda usada, en 2021 hay un aumento muy sustancial de operaciones de compraventa, en el entorno de 500.000 operaciones, y una ligera subida de precios medios, con lo que en este año casi estaríamos en el nivel de compraventas de 2019 y con precios ligeramente más altos.

Siempre hay que señalar las diferencias espaciales de estas cifras, pues, por ejemplo, el 60% de las viviendas que se inician y terminan actualmente en España se concentran en Andalucía, Madrid, Cataluña y Comunidad Valenciana. Estas diferencias se acentúan cuando descendemos a mercados locales, de ahí el papel de las sociedades de tasación identificando precios y tendencias en mercados concretos.

¿Han surgido nuevos negocios tras la irrupción de la pandemia? ¿Ha cambiado el perfil del cliente de Euroval?

El segmento más relevante de nuestra actividad sigue siendo la tasación hipotecaria para residencial, con un volumen cercano al 60% del total. El 55% de las transacciones de vivienda llevan actualmente garantía hipotecaria. Además, la hipoteca pasa por un buen momento, con tipos históricamente bajos, un aumento de la confianza de los consumidores y capacidad de las entidades bancarias para atenderlos. Han disminuido algo las valoraciones para activo bancario, que tuvieron un crecimiento fuerte a lo largo de 2020. Podríamos destacar un notable incremento de las valoraciones solicitadas por instituciones, empresas y particulares, así como de la consultoría in-

mobiliaria, especialmente revisiones e informes técnicos y seguimiento de proyectos.

¿Cómo afronta Euroval, desde el punto de vista estratégico y de organización, los retos a los que se enfrenta el sector en los próximos meses?

Aunque las circunstancias del mercado han influido sin duda en la organización, afortunadamente la actividad de Euroval no ha sufrido un impacto relevante y el ejercicio 2020 se cerró en niveles similares al 2019. En lo que llevamos de 2021, el volumen de trabajo y facturación han crecido con fuerza sin que se resientan significativamente los márgenes, lo que nos lleva a ir adaptándonos organizativamente al mercado y su entorno, manteniendo nuestra estrategia de negocio a medio plazo.

La digitalización y la diversificación son ahora más importantes que nunca para la supervivencia de las empresas. ¿Qué pasos ha dado Euroval en este sentido y qué les diferencia de otras compañías del sector?

Siempre nos hemos apoyado en dos pilares. Uno es disponer de la tecnología de análisis y sistemas más innovadores para proporcionar a nuestros clientes valoraciones de alta calidad y precisión técnica. Y otro, un equipo humano bien formado e integrado en la cultura de la compañía. Nuestro reto es continuar perfeccionando metodologías para el análisis de datos, utilizando los desarrollos más actuales.

Las sociedades de tasación, al estar reguladas, han de cumplir con los estándares y expectativas de los supervisores, lo que es una garantía para el sector en su conjunto. En Euroval hacemos un esfuerzo permanente para distinguir nuestra marca, a cuya imagen damos una importancia capital.

Actualmente estamos en el tercer año de desarrollo de nuestros diversos proyectos de renovación y mejora de nuestras aplicaciones corporativas, en el que llevamos invertido hasta la fecha una cifra superior a los 5 millones de euros. Esta apuesta de futuro de Euroval tendrá sus primeros resultados y aplicación a finales de este año y esperamos tenerlo completado en el último trimestre de 2022. ♦