

# “Nuestra fortaleza es el equilibrio”

José Vázquez Seijo, preside uno de los grupos más destacados del mundo de la tasación. Euroval acaba de adquirir la valoradora Galtier.

Octubre de 1990. Alicante. Poco podía imaginar José Vázquez Seijo que aquel mes marcaría una impronta imparable en su vida. En esa fecha veía la luz Euroval. Lo que comenzó siendo una tasadora, homologada ese mismo año por el Banco de España, se ha convertido hoy en día en un grupo de empresas situada entre las primeras sociedades de tasación de España. Caballero y profesional, el presidente de Euroval ha dado recientemente otro salto cualitativo en el mundo de la valoración con la compra de la valoradora Galtier. Vázquez Seijo tiene en su haber miles de tasaciones y valoraciones, desde las más habituales de vivienda hasta las más peculiares, como alijos de droga o viejas colecciones de vino, para la rama pericial. El presidente de Euroval desgrana para Metros<sup>2</sup> el presente y futuro de la compañía.

**Metros<sup>2</sup>:** ¿Qué valoración puede hacernos de lo que va de año para Euroval y qué perspectivas tiene para acabar el año?

**José Vázquez Seijo:** Hemos tenido como sector un fuerte crecimiento en el bienio 2021-2022, pero de cara a 2023 tenemos mucha incertidumbre. La baja de la actividad económica puede afectar a la demanda inmobiliaria y esto nos puede repercutir en nuestros ingresos, por lo que podemos estimar un moderado retroceso.

**“Con la compra de Galtier hemos aumentado nuestro portfolio de servicios en el segmento de la valoración de activos no inmobiliarios, en especial industriales y empresariales”**

**Metros<sup>2</sup>:** ¿Qué balance puede hacernos de 2022 económico y de actividad? ¿Qué tipo de tasaciones han sido las que más han predominado?

**J. V. S.:** La facturación del grupo ha superado los 18 millones de euros. En términos generales de actividad, la distribución de las tasaciones por sectores ha sido muy similar a la que se registró en 2021. El mayor porcentaje corresponde, como es natural, a las tasaciones con finalidad hipotecaria, tanto derivadas de nuestros clientes bancarios como de clientes directos. En un segundo nivel situaría las derivadas de los activos bancarios de circular.



José Vázquez Seijo, presidente de Euroval.

*Por último, el área de consultoría inmobiliaria de la compañía ha seguido su línea ascendente, sobre todo en servicios relacionados con project monitoring, due diligence y estudios de mercado. Sin olvidarnos de las valoraciones industriales, ya que con la incorporación de Galtier al grupo, ha aumentado el volumen de este tipo de encargos.*

**Metros<sup>2</sup>:** Desde su creación, la evolución de Euroval ha sido notable. Pasando de ser tasadora a grupo de empresas, hecho especialmente reforzado con la última adquisición de Galtier. ¿Qué le aporta esta adquisición a Euroval?

**J. V. S.:** Con la compra de Galtier hemos aumentado nuestro portfolio de servicios en el segmento de la valoración de activos no inmobiliarios, en especial industriales y, en menor medida, empresariales, un ámbito de actividad en el que Galtier tiene un reconocido posicionamiento. Desde una perspectiva estratégica, es una adquisición que nos complementa notablemente como sociedad de servicios integrales de valoración al tiempo que refuerza nuestro know how en áreas de actividad en las que hasta la fecha apenas estábamos presentes. Nuestra idea es que Galtier continúe trabajando con su propia marca, estructura y equipo profesional, aunque dentro del grupo Euroval. Hay que tener en cuenta que Galtier tiene un equipo con mucha experiencia y talento, aplica sus propios procedimientos y tiene como referencia normas de valoración internacionales específicas, lo que hace que su trabajo sea exclusivo. Por su parte, Euroval le aportará soporte técnico y experiencia en aquellos aspectos de la valoración que sean complementarios a los suyos.

**Metros<sup>2</sup>:** ¿Cómo queda estructurada actualmente el Grupo Euroval? ¿Cuántas empre-

sas lo componen?

**J. V. S.:** En la actualidad el Grupo está formado por cuatro unidades. Eurovaloraciones, cuya marca es Euroval y da nombre al grupo; el Instituto de Análisis Inmobiliario (INSTAI), que es nuestro data inmobiliario y soporte de información; Galtier Franco Ibérica y, por último, Eurovalia, que es la sociedad que dirige y organiza el grupo en materia operativa. En la actualidad, el grupo está conformado por más de 500 profesionales como resultado del aumento de la actividad en diferentes puntos tanto de España como de Portugal, así como de las necesidades que prevemos que seguirá habiendo. Tenemos una estructura fija de 140 personas, mientras que el resto del equipo se completa con colaboradores profesionales, en su mayoría ingenieros, arquitectos y economistas.

**Metros<sup>2</sup>:** ¿Qué peso y función tiene cada una de las empresas que conforman el grupo? ¿Sigue siendo la tasación el core business de la compañía?

**J. V. S.:** En Euroval tenemos un gran equilibrio entre todas las áreas, forma parte de nuestra fortaleza como compañía y es nuestra intención que siga siendo así. Hemos continuado creciendo en volumen de negocio tanto en cliente bancario como directo, y también en las áreas de sostenibilidad y consultoría inmobiliaria, que se han consolidado ya como uno de los servicios referente de la compañía. Nuestro “core” es, y así seguirá siendo, la garantía hipotecaria, pero introduciendo cada vez más variables vinculadas a la sostenibilidad energética de los activos valorados. Pese a la ralentización en el número de operaciones de transmisión de activos con garantía hipotecaria, el hecho de haber conseguido nuevas homologaciones en entidades financieras relevantes nos ayuda a compensar la vola-

tilidad del mercado inmobiliario que estamos viviendo. Por otro lado, aunque somos muy prudentes al respecto, los entornos inflacionarios convierten los activos inmobiliarios en refugio.

### **Metros<sup>2</sup>: ¿Cuál de estas áreas quieren potenciar más?**

**J. V. S.:** Lógicamente, los ámbitos de actividad en los que prevemos un mayor recorrido son todos los relacionados con los temas ambientales y similares. Está cambiando mucho la percepción sobre estos asuntos y, lógicamente, esto también afecta a la valoración de los activos y a las inversiones en ellos, que ya no pueden sustraerse al impacto de los criterios ESG, que es lo que están demandando las instituciones, sobre todo las financieras. Naturalmente, esta situación conlleva tener que adaptar nuestros sistemas y de valoración a los criterios ESG, lo que va a implicar el desarrollo de nuevas metodologías o de lo contrario se correrá el riesgo de no poder identificar plenamente el valor de un activo. Para ello, las sociedades de valoración tenemos que basar nuestro trabajo en unas referencias claras y concretas, que tienen que ser el resultado de unas normativas internacionales consensuadas. Sólo homogeneizando los criterios con los que elaboramos nuestros expedientes podremos hacer comparaciones con independencia del activo o del lugar en el que este se localice.

**“La facturación del grupo ha superado los 18 millones de euros. El mayor porcentaje corresponde a las tasaciones. El área de consultoría inmobiliaria de la compañía ha seguido su línea ascendente”**

### **Metros<sup>2</sup>: ¿Cuál es la estrategia de Euroval?**

**J. V. S.:** Nuestra estrategia es buscar la calidad, tanto en el área técnica como en los propios procesos, esto nos exige que constantemente estemos desarrollando nuevos enfoques para ejecutar mejor los trabajos para nuestros clientes y prescriptores, en menos tiempo y de manera más precisa y eficiente.

### **Metros<sup>2</sup>: ¿Contemplan más crecimientos a través de la compra de más empresas? ¿En qué ámbitos y perfiles?**

**J. V. S.:** Realmente, como sociedad de tasación, nos es difícil crecer absorbiendo o fusionándonos con otras empresas del sector, ya que la complementariedad no es muy significativa. Tal vez solo en temas comerciales, por lo que esta vía de crecimiento no resulta tan interesante. Euroval ya ha alcanzado un tamaño lo suficientemente versátil como para tener una capacidad de inversión con la que poder atender las necesidades del mercado.

Esto no quiere decir que descartemos nuevas adquisiciones en el futuro. Hay y seguirá habiendo nichos de mercado en el campo de la valoración. Pero este tipo de operaciones solo nos resultarán interesantes en la medida en



José Vázquez Seijo, presidente de Euroval.

que puedan aportar nuevo know how, como ha sido con Galtier. En cualquier caso, seguiremos valorando oportunidades de cara al futuro siempre y cuando esas empresas estén vinculadas a la valoración o la expertización en temas relacionados con la industria o las finanzas.

### **Metros<sup>2</sup>: ¿Qué radiografía puede hacernos del mercado de la tasación y valoración? ¿Y del inmobiliario en general?**

**J. V. S.:** El mercado de las valoraciones y la tasación está plenamente consolidado, es un sector bastante maduro que se enfrenta a algunos retos. Los aspectos puramente de valoración, aún en unas circunstancias como las actuales de cambio de ciclo en los precios, están técnicamente bien definidas, y de hecho ha superado sin especiales problemas las dificultades de valoración que ofrecía el período de volatilidad de los tres últimos años. Sin embargo, los requisitos de rapidez y al mismo tiempo consistencia en las valoraciones, obliga a inversiones significativas en tecnología y personas. Consecuentemente, a este esfuerzo en costes y eficiencia debería corresponder una retribución adecuada que garantizara la calidad de valoraciones realizadas con independencia de criterio. Desde el punto de vista tecnológico puede mencionarse el reto de la correcta aplicación de modelos de inteligencia artificial al tratamiento de las bases de datos. Asimismo, es una cuestión recurrente la necesidad de colaboración entre la administración pública y las tasadoras para disponer de buenas bases de datos, públicas y sin retrasos en su publicación. Otra cuestión es si el número de sociedades existentes haría conveniente una cierta reestructuración, manteniendo siempre la competencia y evitando la concentración de la actividad. El sector inmobiliario español es tremendamente sólido, y, afortunadamente, está muy bien valorado.

### **Metros<sup>2</sup>: ¿Cuáles son los retos a los que se enfrentan las tasadoras?**

**J. V. S.:** Además de los retos derivados de la introducción de los criterios ESG en las metodologías de valoración, y a los que me he

referido más arriba, quisiera destacar algunos en especial. En primer lugar, la profunda innovación tecnológica en marcha que va a cambiar la forma de realizar nuestro trabajo por la introducción de sistemas digitalizados y automatizados, que mejorarán la eficiencia informativa y de conocimiento. En segundo lugar, la necesidad de una mayor estandarización. Es urgente homogeneizar normativas y metodologías, tanto a nivel europeo como mundial. De lo contrario, se generarán inconsistencias y dificultades para comparar informes de valoración de diferentes bienes y países. En tercer lugar, la escasez de personal con talento. Necesitamos que las universidades y las escuelas de negocio formen a este personal cada vez más capacitado y con una mayor experiencia antes de incorporarse a los equipos de las sociedades de tasación. En España las sociedades de tasación hemos hecho una gran labor en la formación de estos profesionales, pero también necesitamos que lleguen hasta nosotros con conocimientos específicos. Y finalmente, el reto del cambio climático y de los fenómenos meteorológicos extremos, que también pueden afectar a la valoración en la tasación de bienes inmuebles.

### **Metros<sup>2</sup>: ¿Cuál fue la primera tasación que hizo Euroval? ¿Cuál la más emblemática?**

**J. V. S.:** Nuestra primera tasación fue la valoración de una cartera de inmuebles de un importante grupo promotor de la provincia de Alicante. Era un portfolio fundamentalmente de terrenos y solares, y en sentido estricto no fue una tasación al uso, sino un informe bastante amplio que nos llevó varios meses. En cuanto a la más emblemática me costaría mucho elegir solo una. Hemos hecho muchas, desde conjuntos arquitectónicos muy singulares, y para los que los criterios comparativos habituales no tienen aplicación, como estadios de fútbol, grandes centros comerciales o complejos hoteleros. Lamentablemente, y debido a acuerdos de confidencialidad, no puedo revelar sus nombres. En la rama pericial hemos valorado y expertizado cosas muy raras, desde alijos de droga hasta viejas colecciones de vinos.

Soledad García Garrido | [sgarciag@metros2.com](mailto:sgarciag@metros2.com)